

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки та фінансів підприємства

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**Доходи підприємства від реалізації  
товарів і резерви їх зростання**

за матеріалами ТОВ «Сільпо-ФУД», м.Київ

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

Соломахи Юлії  
Миколаївни

Науковий керівник –  
канд. екон. наук, доцент

Пурденко Олена  
Анатоліївна

Гарант освітньої програми  
д-р екон. наук, проф.

Блакита Ганна  
Владиславівна

Київ 2019

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ І РЕЗЕРВИ ЇХ ЗРОСТАННЯ.....	7
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».....	16
2.1 Аналіз обсягів та рівня доходів від реалізації продукції в динаміці....	16
2.2 Характеристика резервів, що впливають на доходи від реалізації.....	23
2.3 Оцінка рівня управління доходами.....	27
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ДОХОДІВ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД».....	34
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	53
ДОДАТКИ.....	57

## ВСТУП

**Актуальність теми.** В сучасних умовах господарювання дохід торговельного підприємства є одним з найважливіших показників його функціонування, а дослідження резервів їх зростання посідає провідну роль.

Пошук резервів зростання доходів в умовах сучасного стану економіки розглядається як одна із функціональних стратегій, яка орієнтована на створення економічних умов для відшкодування постійних та змінних операційних витрат торговельного підприємства, повної і своєчасної сплати всіх видів податків та обов'язкових платежів і забезпечення отримання цільового чистого прибутку.

Основним економічним важелем стратегічного пошуку резервів підвищення доходів торговельного підприємства виступає розроблена ним цінова політика. Нині, коли економіка України перебуває у посткризовому стані, мотиваційний механізм прийняття рішень окремими торговельними підприємствами щодо формування комерційного доходу визначається різноманітними факторами як внутрішнього, так і зовнішнього порядку. Одним із визначальних факторів впливу зовнішнього середовища є інфляційні процеси, за яких підприємства змушені вдаватися до максимально можливого підвищення цін.

Торговельним підприємствам для ефективної реалізації наданого їм права самостійно формувати доходи від продажу товарів потрібно кардинально змінити практику управління ефективністю закупівель товарів та підходи до цінової політики на торговельні послуги. Оскільки важливе місце в пошуку резервів підвищення доходів торговельного підприємства посідає аналіз їх обсягу та складу, необхідно, щоб підприємства використовували універсальні програми з широкими можливостями відповідно до вимог об'єктивних економічних законів в сучасних умовах. В цілому, зазначимо, що проблема пошуку резервів підвищення доходів торговельних підприємств ще не достатньо досліджена в сучасній

вітчизняній економічній літературі. Не може бути прямо використаний і сучасний зарубіжний досвід такого управління через різні умови господарювання підприємств. Тому розробка принципів і методів пошуку резервів підвищення доходів торговельних підприємств є досить актуальним завданням як для економічної теорії, так і для господарської практики. Актуальність проблеми пошуку резервів підвищення доходів торговельних підприємств, недостатнє її висвітлення в сучасній літературі, теоретичне та практичне значення для забезпечення ефективного їх функціонування і розвитку обумовили вибір теми випускної кваліфікаційної роботи.

Окремі питання щодо пошуку резервів підвищення доходів торговельних підприємств розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних авторів Ансоффа І., Баканова М.І., Бірмана А., Большакова С.В., Віссемо Х., Гошала С., Кіпермана Г.Я., Куінна Дж.Б., Мінцберга Г., Молякова Д.С., Петрова П.В., Соломатіна А.Н., Шевлякова А.С., Язева В. та інших. Найбільш послідовно проблеми управління доходами торговельних підприємств висвітлені в працях українських вчених Бланка І.О., Мазаракі А. А. та ін.

**Мета і завдання дослідження.** За результатами дослідження обґрунтувати заходи використання резервів підвищення доходів підприємства в умовах мінливої кон'юнктури ринку.

Для досягнення цієї мети в роботі визначено такі основні *завдання*:

- визначити основні теоретичні засади формування доходів підприємства і резерви їх зростання;
- провести аналіз обсягів та рівня доходів від реалізації продукції в динаміці;
- характеризувати резерви, що впливають на доходи від реалізації;
- оцінити рівень управління доходами підприємства;
- здійснити кількісну оцінку факторів, які обумовлюють обсяг доходу підприємства;

- обґрунтувати шляхи використання резервів підвищення доходів ТОВ «Сільпо-ФУД».

**Об'єктом дослідження** є процес формування доходів від реалізації товарів на підприємстві.

**Предметом дослідження** є теоретичні та методичні засади формування та використання доходів підприємства.

**Методи дослідження.** Теоретичним підґрунтям роботи є системний підхід щодо основних положень концепції управління діяльністю підприємств. Дослідження базується на законодавчих актах та нормативних документах України, аналізі сучасних праць вітчизняних авторів.

У процесі дослідження застосовувалися такі загальноприйняті в економічній науці методи як аналіз, синтез, дедукція, аналогія. Використання в аналізі доходів торговельного підприємства спеціальних методичних прийомів порівняння, групування, деталізації, відносних величин, рядів динаміки дозволило визначити основні тенденції в розвитку обсягів та структури доходів, оцінити джерела їх формування, виявити вплив окремих факторів на формування доходів торговельного підприємства. Дослідження проведено з використанням даних звітності ТОВ «Сільпо-ФУД» про фінансові результати за 2016 - 2018 роки.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у тому, що на основі вивчення, опрацювання і узагальнення теоретичних засад, аналітичних даних та виявлених характерних особливостей у формуванні доходів торговельного підприємства розроблено практичні рекомендації щодо забезпечення використання резервів підвищення доходів ТОВ «Сільпо-ФУД» в умовах мінливості зовнішнього середовища.

**Апробація результатів дослідження.** За результатами проведеного дослідження опубліковано наукову статтю на тему «Теоретичні засади доходів підприємства від реалізації товарів і резерви їх зростання», яка увійшла у збірник наукових статей студентів КНТЕУ «Економіка і фінанси підприємства» (К.: КНТЕУ, 2019 р. – Ч. 1. – 335 с.).

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел і додатків. Повний обсяг роботи складається з 61 сторінки, у тому числі 24 таблиць, 5 рисунків, одного додатку та списку використаних джерел з 46 найменувань.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ І РЕЗЕРВИ ЇХ ЗРОСТАННЯ

Держава, юридична чи фізична особа внаслідок якої-небудь діяльності (виробничої, комерційної, посередницької) одержує гроші або матеріальні цінності, що називаються – дохід. [3, с.12]

Ця категорія є однією з найскладніших в економічній науці. Вона була предметом широких дискусій серед представників різних економічних шкіл та напрямків. Однією з найбільш суперечливих вона залишається і на сучасному етапі, що обумовлює необхідність її поглиблення і уточнення.

А. Сміт (1723–1790 рр.) визначив види доходів: рента заробітна плата, прибуток. Дохід, як заробітна плата залежить від рівня національного багатства країни. Дохід, як прибуток на капітал визначається вартістю використаних на справу капіталу, і буває більшим або меншим залежно від розмірів цього капіталу. [7]

Й.А.Шумпетер (1883–1950 рр.) розглядав дохід як винагороду за нововведення. Його отримує той хто раніше за всіх використовує нововведення. [31]

Дж.М.Кейнс (1883–1946 рр.) досліджував перерозподіл доходів в інтересах соціальної групи, які отримують найбільш низькі доходи. [18]

М. Фрідмен (нар. у 1912р.) створив концепцію перманентного доходу – це такий дохід, який споживач очікує отримувати протягом досить тривалого часу. [31]

Отже, ми бачимо, що поняття «дохід» досліджують ще з давніх давен. Кожний з вчених по різному трактує це поняття, створюючи і обґрунтовуючи доведення в своїх концепціях та працях.

На сучасному етапі існує два базових підходи до визначення сутності доходу підприємства – витратний та ринковий. Серед найбільш визнаних

сучасних теорій, що ґрунтуються на цих підходах і певною мірою інтегрують їх, слід відзначити наступні:

- «Факторна теорія доходу» базується на витратному підході та визначає його як результат корисного використання певних видів економічних ресурсів або факторів виробництва;

- «Компенсаторна теорія доходу (або теорія підприємницького доходу)» базується на витратному підході та визначає дохід як плату або компенсацію підприємцю за здійснення підприємницької діяльності і ризик;

- «Інноваційна теорія доходу» базується на витратному підході до визначення сутності доходу підприємства та розглядає його як певний вид додаткового доходу, сформованого підприємством (понад нормальний його рівень), коли воно впроваджує більш ефективні технологічні, організаційні та інші інновації, що суттєво підвищують продуктивність праці та зменшують витрати підприємства;

- «Теорія монопольного доходу» базується на ринковому підході до визначення сутності доходу підприємства та застосовується для тих випадків, коли більш високий (додатковий) дохід є наслідком недостатньої конкуренції і навіть монопольного становища підприємства на певних сегментах ринку.

Зазначені теорії доходу не тільки не заперечують, а навіть частково співпадають та взаємодоповнюють одна одну. Кожна з них розкриває одну з сторін складного процесу визначення сутності доходу підприємства і несе інформацію про об'єктивні механізми його формування.

Розгляд сучасних напрямів економічної теорії та її практичної реалізації у господарській діяльності підприємств дозволяє визначити найважливіші характеристики категорії доходу, що притаманні їй у реальних економічних відносинах суб'єктів господарювання:

- дохід підприємства становить економічний результат його господарської діяльності за певний період часу, що ідентифікується з метою визначення чистого прибутку (збитку) за цей же період;



- формування доходу характеризує процес отримання підприємством конкретних економічних вигод, спрямованих на збільшення власного капіталу;
- дохід підприємства є результатом використання ним економічних ресурсів (факторів виробництва);
- дохід характеризує конкретний рівень підприємницької активності суб'єкта господарювання в умовах невизначеності (ризик);
- рівень доходу підприємства формується з урахуванням конкретного рівня конкурентних переваг, що базуються на його інноваційній активності;
- формування доходу підприємства відбувається у тісному зв'язку з його конкурентним (монопольним) становищем на певному сегменті ринку товарів та послуг. [27]

Керуючись цими найсуттєвішими характеристиками, економічну сутність категорії доходу підприємства В.В. Полянко пропонує визначити таким чином: «Дохід підприємства – це надходження, одержані в результаті його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику, досягнутого рівня конкурентних переваг внаслідок інноваційної активності та відповідного конкурентного (монопольного) становища на певному сегменті ринку». [38]

І.О. Бланк з позиції торговельного менеджменту, зазначає, що дохід торговельного підприємства являє собою суму виручки, отриманої за відповідний період від реалізації товарів та інших активів, а також надходжень від позареалізаційних операцій, які пов'язані з здійсненням його господарської діяльності. [5, с. 326]

А.А. Мазаракі, описуючи економіку торговельного підприємства визначає, що дохід від реалізації товарів являє собою плату за надання торговельно-посередницької послуги (доведення товарів до споживачів та їх реалізація), яка становить частину виручки торговельного підприємства. Інші

види доходів – доходи від використання майна (капіталу) підприємства та позареалізаційних операцій.[31, с. 152]

Всі автори підкреслюють, що дохід підприємства – це надходження за певний період часу, тобто існують певні часові межі.

Отже, з метою дослідження теоретичних засад управління доходами торговельного підприємства розглянуто існуючі точки зору щодо поняття та сутності доходу підприємства, визначено їх відмінності.

Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це обсяг грошових коштів, що надійшли на рахунки підприємства за певний проміжок часу в результаті здійснення операцій з продажу продукції (товарів, робіт, послуг) з використання грошової форми розрахунку для компенсації вартості об'єкта продажу. [46]

Отже, як розрахункова величина, прибуток – це сума, на яку доходи перевищують витрати.

Процес формування фінансових результатів на підприємстві розпочинається з моменту спрямування матеріальних, нематеріальних та трудових ресурсів у певному співвідношенні та за певною вартісною і кількісною оцінкою. Вартісна оцінка використаних у процесі господарювання ресурсів становить витрати підприємства. Останні компенсуються після реалізації продукції чи отримання доходів від інших видів діяльності.

Після ідентифікації доходів та витрат підприємства за окремими їх статтями та елементами у межах звітного періоду обчислюється прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства як різниця між доходами, витратами і податковими платежами з прибутку. Частина із загального обсягу якого, залежно від бачення власників підприємства може бути використана на поповнення власних фінансових ресурсів, що спрямовуються на фінансування приросту інших складових ресурсного потенціалу підприємства і забезпечують його розширене відтворення. Формування

доходів та витрат підприємства пов'язано з певними ризиками, які супроводжують реалізацію кожного етапу цього процесу. [17]

Управління доходами торговельного підприємства, спрямоване на максимізацію їх розміру, визначає необхідність їх системної класифікації. Яка може бути проведена за певними ознаками (Рис. 1.1).



Рис. 1.1 Види доходів торговельного підприємства

Економічний підхід ґрунтується на взаємозв'язку отримуваних доходів з основними факторами, що їх обумовлюють, і передбачає оцінку їх впливу в межах ретроспективного та перспективного періодів. Трактуювання сутності доходу з позицій бухгалтерського обліку ґрунтується на констатації факту отримання підприємством економічних вигод, при цьому пріоритетним є історичний підхід до оцінки. В основі управлінського підходу лежить особливість формування доходу торговельного підприємства, що безпосередньо визначається характером його господарської діяльності.

Згідно з П(С)БО № 15, дохід – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активу підприємства або зменшення зобов'язання, що

зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. [39]

Критерії визнання доходу, наведені і П(С)БО № 15, застосовуються окремо до кожної операції. Проте ці критерії потрібно застосовувати до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій разом, якщо це впливає із суті такої господарської операції (операцій). [39]

Теоретичний базис економічної сутності доходів та визначення особливостей їх формування в торговельних підприємствах обумовили уточнення класифікації доходів цих підприємств. Система такої класифікації доходів наведена в табл.1.1 [12]

Таблиця 1.1

Класифікація доходів торговельного підприємства

<b>Ознаки класифікації доходів торговельного підприємства</b>	<b>Види доходів підприємства за відповідними ознаками класифікації</b>
1. Характер діяльності	1. Доходи від звичайної діяльності. 2. Надзвичайні доходи.
2. Підгалузь торговельної діяльності	1. Доходи від роздрібної торгівлі. 2. Доходи від оптової торгівлі. 3. Доходи від оптово-посередницької торгівлі
3. Напрямок господарської діяльності	1. Доходи від операційної діяльності. 2. Доходи від інвестиційної діяльності. 3. Доходи від фінансової діяльності.
4. Джерела формування	1. Доходи від реалізації товарів. 2. Доходи від реалізації інших активів. 3. Доходи від позареалізаційних операцій.
5. Елементи формування доходів від реалізації товарів	1. Комерційний дохід від реалізації товарів. 2. Сукупний дохід від реалізації товарів.
6. Період формування	1. Доходи звітного періоду. 2. Доходи майбутніх періодів.
7. Ідентифікація в процесі бухгалтерського обліку	1. Дохід, що підлягає отриманню і отриманий в звітному періоді. 2. Дохід, що підлягає отриманню, але не отриманий в звітному періоді. 3. Отриманий дохід, який не підлягає отриманню в звітному періоді.
8. Характер оподаткування доходу	1. Оподатковуваний дохід 2. Дохід, який не підлягає оподаткуванню
9. Рівень для формування прибутку	1. Дохід, достатній для формування прибутку 2. Дохід, недостатній для формування прибутку

Отже, підводячи підсумок, зазначимо, що дохід торговельного підприємства в першу чергу залежить від його інноваційної активності та відповідного конкурентного становища на певному сегменті ринку. Підвищити його можна лише через ефективне управління доходами торговельного підприємства, що враховує не лише внутрішні можливості підприємства, а і вплив факторів зовнішнього середовища на фінансову і господарську діяльність підприємства.

Розробка стратегії доходу підприємства вимагає знань загальної стратегії управління підприємницькою діяльністю, під якою прийнято розуміти формування системи довгострокових цілей діяльності і вибір ефективних шляхів їхнього досягнення. Загалом під стратегією доходу суб'єктів підприємницької діяльності розуміється система довгострокових цільових завдань, спрямованих на одержання такого обсягу доходів, якого вистачить для сплати податків і обов'язкових зборів, відшкодування витрат і одержання прибутку для забезпечення саморозвитку підприємства та винагороди праці й капіталу. [22]

Основою пошуку резервів підвищення доходів є розроблення стратегії, яку пропонується послідовно здійснювати за такими етапами:

- ретроспективний аналіз доходів;
- аналіз зовнішнього й внутрішнього середовищ формування доходів;
- визначення системи стратегічних цілей розвитку доходів;
- вибір стратегій їхнього розвитку;
- оцінка обраних стратегій;
- вибір інструментів реалізації обраних стратегій розвитку доходів. [22]

Це поняття сформульовано таким чином: «Стратегія розвитку доходів становить генеральний план торговельного підприємства, що визначає пріоритетні напрямки їх формування і розподілу у визначеному стратегічному періоді та способи забезпечення найбільш ефективного досягнення поставлених цілей». [12]

Як наслідок система моніторингу доходів поділяється на три етапи (див. рис 1.2).



*Рис. 1.2 Поетапна система моніторингу доходу*

Для ухвалення остаточного рішення і затвердження розробленої стратегії формування й розподілу доходу необхідно оцінювати її дієздатності, щоб заздалегідь виключити нездійсненні варіанти. При

оцінюванні дієздатності стратегії необхідно установити, наскільки вона спроможна забезпечити виконання базової стратегії і чи вписується вона в ринкову ситуацію, чи враховує комерційний ризик і способи його мінімізації.

Результати аналізу доходу є інформаційною базою для коригування діючої або вибору нової стратегії формування та використання доходу. Без усебічного моніторингу неможливо обґрунтування стратегії і тактики формування та розподілу доходу підприємств.

Реалізація функції пошуку резервів підвищення доходів пов'язана з формуванням власної фінансової бази розвитку торговельного підприємства, здійсненням його діяльності на принципах самофінансування. Так як основу доходів торговельного підприємства складають доходи від торговельної діяльності (вони формуються у вигляді різниці між ціною продажу і ціною закупки товарів), то в процесі реалізації цієї функції торговельного менеджменту перш за все розробляється цінова політика підприємства. Крім того, важлива роль в процесі реалізації цієї функції відводиться плануванню доходів торговельного підприємства.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

#### 2.1 Аналіз обсягів та рівня доходів від реалізації продукції в динаміці

Досліджуване підприємство – товариство з обмеженою відповідальністю «Сільпо-ФУД» (м.Київ, вул. Бутлерова, 1). Скорочена назва – ТОВ «Сільпо-ФУД». Код ЄДРПОУ 3229426. Форма власності – приватна. Основними видами діяльності є роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

Інформаційною основою аналізу доходів торговельного підприємства є матеріали бухгалтерської звітності. Форма №2 «Звіт про фінансові результати діяльності», Форма №1 «Баланс», оборотна відомість по рахунках, на яких ведеться аналітичний облік отриманих доходів; матеріали оперативного та управлінського обліку, що пов'язані з цінами закупівлі та продажу товарів, договори оренди торговельних приміщень та обладнання, програми реальних та фінансових інвестицій тощо. [20]

На етапі аналізу обсягу та складу доходів підприємства визначається загальний обсяг доходів підприємства, його абсолютна та відносна зміна порівняно з попереднім періодом, аналізується склад доходів, тобто питома вага окремих джерел формування доходів в їх загальному обсязі (від реалізації, іншої реалізації, позареалізаційних операцій тощо).

Розглянемо обсяг доходу від операційної діяльності підприємства ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016-2018 р.р. (див. табл. 2.1).

Загальна сума доходів від операційної діяльності протягом 2016-2018 р.р. збільшувалась. Так, в 2017 році порівняно з 2016 роком відбулося збільшення даного показника на 13 399 млн. грн. (38,76%), а в 2011 – на 390 млн. грн. (0,81%).



Таблиця 2.1

**Динаміка обсягу доходів від операційної діяльності ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2016-2018 р.р., млн. грн**

Показник	Значення			Абсолютний приріст		Темп зміни, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Дохід від реалізації продукції товарів, робіт, послуг	33006,00	45067,00	46975,00	12061,00	1908,00	36,54	4,23
Комерційний дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг	5625	8350	11791	2725,00	3441,00	48,44	41,21
Інші операційні доходи	1562	2900	1382	1338,00	-1518,00	85,66	-52,34
Всього доходів від операційної діяльності	34568,00	47967,00	48357,00	13399,00	390,00	38,76	0,81

Дохід від реалізації продукції товарів, робіт та послуг протягом аналізованого періоду також зростає. В 2017 році відбулося збільшення даного показника на 12 061 млн. грн. (36,54%), а в 2018 – на 1 908 млн. грн. (4,23%).

Комерційний дохід даного підприємства протягом 2016-2018 р.р. також зростає, а саме: в 2010 році – на 2 725 млн. грн. (48,44%), в 2018 році - на 3 441 млн. грн. (41,21%).

Інші операційні доходи протягом аналізованого періоду змінювались нерівномірно. В 2017 році порівняно з 2016 спостерігається збільшення даного показника на 1 338 млн. грн. (85,66%), а в 2018 році зниження на 1518 млн. грн. (-52,34%). Розглянемо склад та структуру доходу досліджуваного підприємства в розрізі окремих його видів. Проілюструємо наочно дані тенденції зміни доходу досліджуваного підприємства на рис. 2.1.



*Рис. 2.1 Динаміка обсягу доходу від реалізації товарів, робіт та послуг підприємства ТОВ «СІЛЬПО-ФУД» за 2016-2018 р.р., млн. грн.*

З поданого рис. 2.1 видно, що динаміка даного показника є сталою і протягом аналізованого періоду він зростає, в 2018 році даний показник досяг 46975 млн. грн.



*Рис. 2.2 Динаміка обсягу інших операційних доходів підприємства ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016-2018 р.р., млн. грн.*

Як видно з рис. 2.2 динаміка даного показника не є сталою. Так, в 2017 році спостерігається зростання даного показника до значення 2 900 млн. грн., а в 2018 р. досягло значення 1 382 млн. грн.



*Рис. 2.3. Динаміка обсягу операційних доходів підприємства ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016-2018 р.р., млн. грн.*

Як видно з рис. 2.3. обсяг операційних доходів протягом аналізованого періоду зростає. Так, в 2016 році даний показник склав 34 568 млн. грн, в 2017 – 47 967 млн. грн., в 2018 р. – 48 357 млн. грн.

Проаналізуємо обсяг та складові інших операційних доходів досліджуваного підприємства протягом 2016-2018 р.р. (табл.2.2).

*Таблиця 2.2*

**Динаміка обсягу складу доходів інших операційних доходів ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016-2018 р.р., млн. грн.**

Показник	Значення, млн. грн.			Абсолютний приріст, млн. грн.		Темп зміни, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Операційна оренда активів	1505,8	1898	371	392,20	-1527,00	26,05	-80,45
Операційна курсова різниця	50,6	955	155	904,40	-800,00	1787,35	-83,77
Штрафи, пені, неустойки	4,80	16	36	11,20	20,00	233,33	125,00
Інші операційні доходи і витрати	1	31	820	30,00	789,00	3000,00	2545,16

Проаналізувавши дані табл. 2.2 можна зробити висновки щодо зміни складу інших операційних доходів досліджуваного підприємства 2016-2018 р.р., а саме:

1. сума доходу від операційної оренди доходів протягом аналізованого періоду змінюється нерівномірно. В 2017 році спостерігається збільшення

даного показника на 392,2 млн. грн. (26,05%), а в 2018 році порівняно з попереднім періодом - знизився на 1527 млн. грн. (-80,45%);

2. дохід від операційної курсової різниці також змінювався нерівномірно. Так, в 2017 році відбулося значне збільшення даного показника порівняно з попереднім періодом на 904,4 млн. грн. (1787,35%), а в 2018 році відбулося зниження даного показника на 800 млн. грн. (-83,77%);

3. динаміка штрафів протягом аналізованого періоду була сталою, даний показник зростав. Так, в 2017 році відбулося зростання даного показника на 11,2 млн. грн. (233,33%), а в 2018 – на 20 млн. грн. (125%);

4. динаміка інших операційних доходів та витрат була сталою протягом аналізованого періоду, даний показник також зростав. Так, в 2017 році порівняно з попереднім періодом даний показник зріс на 30 млн. грн. (3000%), а в 2018 – на 789 млн. грн. (2545,16%).

Розглянемо структуру складу інших операційних доходів ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016-2018 р.р. у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Динаміка структури складу інших доходів від операційної діяльності  
ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016-2018 р.р., млн. грн.**

Показник	Значення			Абсолютний приріст		Темп зміни, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Операційна оренда активів	96,40	65,45	26,85	-30,95	-38,60	-32,11	-58,98
Операційна курсова різниця	3,24	32,93	11,22	29,69	-21,72	916,3	-65,92
Штрафи, пені, неустойки	0,31	0,55	2,60	0,24	2,05	77,41	417,72
Інші операційні доходи і витрати	0,06	1,07	59,33	1,00	58,27	1683,33	5444,85

Проаналізувавши дані табл. 2.3 можна зробити ряд висновків щодо динаміки структури складової доходу від операційної діяльності досліджуваного підприємства протягом 2016-2018 р.р, а саме:

1. частка доходів від операційної оренди активів протягом аналізованого періоду знижувалась. Так, в 2017 році спостерігалось зниження даного показника на 30,95 млн.грн (-32,11%), а в 2018 – на 38,60 млн.грн (-58,98%);

2. частка доходів від операційної курсової різниці протягом аналізованого періоду змінювалась нерівномірно. Так, в 2017 році спостерігалось зростання даного показника на 29,69 млн.грн (916,3%), а в 2018 – зниження на 21,72 млн.грн (-65,92%);

3. частка штрафів протягом аналізованого періоду зростала в загальній структурі доходів від операційної діяльності, а саме: в 2010 – на 0,24 млн.грн (77,41%), в 2018 – на 2,05 млн.грн (417,72%);

4. частка інших операційних доходів протягом аналізованого періоду також зростає, а саме: в 2017 – на 1 млн.грн (1683,33%), в 2018 – на 58,27 млн.грн (5444,85%).

Таблиця 2.4

**Динаміка структури доходів від операційної діяльності ТОВ  
«Сільпо-ФУД» за 2016-2018 р.р., млн. грн.**

Показник	Значення,			Абсолютний приріст,		Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Дохід від реалізації продукції товарів, робіт, послуг	95,48	93,95	97,14	-1,53	3,19	-1,60	3,39
Операційна оренда активів	4,36	3,96	0,77	-0,40	-3,19	-9,17	-80,61
Операційна курсова різниця	0,15	1,99	0,32	1,84	-1,67	1226,66	-83,90
Штрафи, пені, неустойки	0,014	0,033	0,07	0,02	0,037	142,85	112,12
Інші операційні доходи і витрати	0,003	0,065	1,70	0,06	1,63	2134,05	2515,38
Всього доходів від операційної діяльності	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	-	-

Як видно з табл. 2.4 найбільшу частку в загальних доходах від операційної діяльності займає дохід від реалізації товарів, робіт та послуг

(93-97%). Операційна оренда активів в структурі доходу від операційної діяльності підприємства знижується. Так, в 2017 році даний показник знизився на 0,4 млн.грн., а в 2018 – на 3,19 млн.грн. Показник операційної курсової різниці протягом аналізованого періоду змінювався стрибкоподібно. Так, в 2017 році даний показник перевищив відповідний показник попереднього періоду на 1,84 млн.грн, а в 2018 – знизився на 1,67 млн.грн.

Що ж стосується майнового стану підприємства та джерел його фінансування то ми можемо спостерігати наступне:

1. протягом даного періоду відбулося збільшення активної частини балансу. В 2016 році порівняно з 2017 роком спостерігається підвищення активної частини балансу на 3569 млн. грн., а в 2018 році порівняно з попереднім – на 5614 млн. грн.;

2. щодо необоротних активів підприємства, то вони також збільшувались протягом аналізованого періоду. В 2017 році порівняно з 2016 роком відбулося підвищення даної складової активів на 82 млн. грн., а в 2018 – на 2046 млн. грн.;

3. оборотна частина активів обраного підприємства також зростала. Так, в 2017 році відбулося підвищення даного показника на 3547 млн. грн., а в 2018 – на 3568 млн. грн.;

4. якщо розглядати пасивну частину балансу даного підприємства, то слід відзначити тенденцію до збільшення протягом аналізованого періоду загальних джерел фінансування підприємства. Так, в 2017 році порівняно з 2016 роком даний показник збільшився на 3569,1 млн. грн., а в 2018 році – на 5614 млн. грн.;

5. позиковий капітал підприємства протягом 2016-2018 р.р. змінювався нерівномірно. В 2017 році спостерігається його збільшення на 182,5 млн. грн., а в 2018 – зниження на 1911 млн. грн.;

6. якщо розглядати власний капітал, то за даним показником прослідковується чітка тенденція до збільшення.

Отже, сукупні доходи від операційної діяльності протягом аналізованого періоду зростають. Найбільшу питому вагу в сукупних доходах ТОВ «Сільпо-ФУД» складає дохід (виручка) від реалізації товарів, робіт та послуг (95%). Інші операційні доходи протягом 2016-2018 р.р. змінюються стрибкоподібно.

## 2.2 Характеристика резервів, що впливають на доходи від реалізації

Нині на діяльність об'єкту дослідження випускної кваліфікаційної роботи ТОВ «Сільпо-ФУД», за досліджуваний період впливали як зовнішні так і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів можна віднести:

- **економічні:** наявність інфляції, наявність недосконалої системи оподаткування та якості “економічного законодавства”, слабка загальна кон'юнктура національного ринку; низькі темпи зростання даного ринку, високі ставки банківського проценту, низькі доходи населення тощо.
- **політичні:** політична нестабільність в Україні, неефективна державна політика приватизації, неефективний державний контроль і регулювання діяльності підприємств, високий рівень корупції державних структур тощо;
- **науково-технічні:** неефективна науково-технічна політика держави, низький рівень впровадження нової техніки та технологій, низька питома вага наукоємних виробництв, низькі вимоги до науково-технічного рівня конкурентоспроможної продукції тощо;
- міжнародні: коливання обмінного курсу валюти; низький рівень зростання ВВП та ін.

Дохід є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво і реалізацію продукції, формування фінансових ресурсів, створення фондів споживання, всебічного розвитку підприємства.

Оскільки найбільша частка обсягу діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» припадає на м. Київ та Київську область, то потрібно проаналізувати

роздрібний товарооборот підприємств на одну особу по м. Києві за 2016 – 2018 роки. Така інформація наводиться в табл. 2.5.

Таблиця 2.5.

**Роздрібний товарооборот підприємств на одну особу по м. Києву  
протягом 2016-2018рр., тис.грн.**

Показник	2016р	2017р	2018р
Роздрібний товарооборот підприємств на одну особу, тис. грн	1572,0	1853,0	1927,7
Темп приросту, %	8,4	17,8	4,03

Роздрібний товарооборот підприємств на одну особу характеризує купівельну спроможність населення, що певним чином впливає на показники діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД».

Отже, слід зазначити, що динаміка цього показника за 2016 – 2018 роки є позитивною. Так, за цей період середньорічний темп приросту становить 10,07 %. Хоча не зважаючи на загальне зростання даного показника з таблиці ми можемо спостерігати, що у 2018 році порівняно з попереднім роком зростання даного показника на менше 13,7%, тобто купівельна спроможність населення м. Києва зменшилась порівняно з попереднім роком, наслідки такої тенденції можуть негативно відобразитись на товарообороті ТОВ «Сільпо-ФУД».

Ще одним з факторів, які можуть впливати на дохід торговельного підприємства є зміна цін на продукцію. Як і всі показники фінансово-господарської діяльності підприємства, дохід залежить від ряду не тільки зовнішніх, а й внутрішніх факторів, які впливають на його величину.

Як видно з таблиці 2.6 комерційний дохід протягом аналізованого періоду зростав. В 2017 році відбулося зростання даного показника на 2725 млн. грн., а в 2018 – на 3441 млн. грн. В 2017 році зміна комерційного доходу відбулася за рахунок збільшення товарообороту на 12061 млн. грн. і збільшення рівня комерційного доходу на 1,49%. Збільшення комерційного



доходу на 2055,48 млн. грн. відбулося за рахунок підвищення товарообороту на 120,61 млн. грн., а збільшення показника комерційного доходу на 669,52 млн.грн. відбулося за рахунок підвищення рівня комерційного доходу на 1,49%.

Таблиця 2.6

**Фактори впливу зміни товарообороту та зміни рівня комерційного доходу на дохід від операційної діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016-2018 рр.**

Показник	Значення			Абсолютний приріст	
	2016	2017	2018	2017	2018
Товарооборот млн.грн	33006	45067	46975	12061	1908
Комерційний дохід, млн.грн	5625	8350	11791	2725	3441
Рівень комерційного доходу	17,04	18,53	25,10	1,49	6,57
Зміна комерційного доходу за рахунок:					
зміни товарообороту				2055,48	353,51
зміни рівня комерційного доходу				669,52	3087,49

В 2018 році відбулося зростання показника комерційного доходу 2725 на млн. грн. за рахунок збільшення товарообороту на 1908 млн. грн. та рівня комерційного доходу на 6,57%. Збільшення комерційного доходу на 353,51 млн. грн. відбулося за рахунок зростання товарообороту на 1908 млн. грн., а зростання рівня комерційного доходу на 6,57% призвело до зростання комерційного доходу на 3087,49 млн. грн.

Як свідчать дані таблиці 2.7 збільшення комерційного доходу відбулося під впливом зміни товарообороту та зміни середнього рівня торговельної надбавки.

Збільшення доходу від операційної діяльності можливе за рахунок:

- нарощення обсягів виробництва і реалізації товарів;
- здійснення заходів щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;
- зменшення витрат на виробництво продукції;

- кваліфікованого здійснення цінової політики, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
- грамотної побудови договірних відносин з постачальниками, посередниками, покупцями;
- покращення системи маркетингу на підприємстві, тобто виробляти тільки те, що безумовно буде купуватися, тому потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною;
- удосконалення продукції з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва;
- постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів.

Таблиця 2.7

**Оцінка впливу зміни товарообороту та зміни рівня комерційного доходу на дохід від операційної діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016-2018 р.р.**

Показник	Значення			Абсолютний приріст	
	2016	2017	2018	2017	2018
Товарооборот за цінами закупівлі, млн.грн.	21799	29182	27177	7383	-2005
Середній рівень торговельної надбавки	25,80	28,61	43,39	2,81	14,77
Комерційний дохід, млн.грн.	5625	8350	11791	2725,00	3441,00
Зміна комерційного доходу за рахунок:					
зміни товарообороту				1905,10	-573,70
зміни середнього рівня торговельної надбавки				819,90	4014,70

Отже, на комерційний дохід протягом аналізованого періоду впливали наступні фактори:

1. зміна товарообороту;
2. зміна рівня комерційного доходу та середнього рівня торговельної надбавки.

За рахунок зростання товарообороту за цінами закупівлі на 7383 млн. грн. відбулося зростання комерційного доходу на 1905,1 млн. грн., а збільшення середнього рівня торговельної надбавки призвело до зростання товарообороту на 819,9 млн. грн. в 2017 році.

В 2018 році відбулося зростання комерційного доходу на 3441 млн. грн. за рахунок зростання рівня торговельної надбавки на 14,775 та зниження товарообороту на 2005 млн. грн. Так, зниження товарообороту у закупівельних цінах відбилося зниження комерційного доходу на 573,7 млн. грн., а зростання середнього рівня торговельної надбавки на 14,77% призвело до зростання комерційного доходу на 4014,7 млн. грн.

Отже, як видно з проведеного дослідження на рівень доходу підприємства впливали як внутрішні так і зовнішні фактори.

### **2.3. Оцінка рівня управління доходами**

Здійснивши аналіз динаміки обсягів та структури доходів торговельного підприємства, визначивши фактори, які впливають на зміну обсягу доходу від основної діяльності торговельного підприємства, а саме комерційного доходу, тобто за рахунок чого збільшився комерційний дохід підприємства, слід здійснити аналіз достатності доходів торговельного підприємства для вдалого ведення господарської діяльності.

Це передбачає, в першу чергу, необхідно порівняння показники, які характеризують дохід підприємства з іншими показниками господарсько-фінансової діяльності торговельного підприємства. Необхідною умовою аналізу доходів ТОВ «Сільпо-ФУД» є порівняння його з витратами, які були здійсненні цим підприємством. Це допоможе визначити на скільки ефективно здійснює свою діяльність підприємство. Розглянемо динаміку адміністративних витрат, витрат на збут та показниці собівартості реалізації продукції досліджуваного підприємства за 2016-2018 р.р. в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

**Динаміка витрат ТОВ «Сільпо-ФУД» протягом 2016-2018 рр., млн. грн.**

Показник	Значення, млн. грн.			Абсолютний приріст, млн. грн.		Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Собівартість реалізації продукції товарів, робіт, послуг	21799	29182	27177	7383	-2005	33,87	-6,87
Адміністративні витрати	1401	1915	1692	514	-223	36,69	-11,64
Витрати на збут	2352	3163	2314	811	-849	34,48	-26,84
Інші операційні витрати	326	1134	1742	808	608	247,85	53,62

Дані табл. 2.8 дозволяють проаналізувати динаміку витрат від основної діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» протягом 2016-2018 рр.. Так, собівартість реалізованої продукції протягом аналізованого періоду змінювалась стрибкоподібно: в 2017 році відбулося її зростання на 7383 млн. грн. (+33,87%), а в 2018 році – зниження на 2005 млн. грн. (-6,87%).

Адміністративні витрати протягом аналізованого періоду також змінювались нерівномірно. Так, в 2017 році порівняно з попереднім відбулося зростання даного показника на 514 млн. грн., а в 2018 – зниження на 223 млн. грн. (-11,64%). Витрати на збут протягом даного періоду також змінювались стрибкоподібно: в 2017 році відбулося збільшення даного показника на 811 млн. грн. (34,48%), а в 2018 – зниження на 849 млн. грн. (-26,84%). Інші операційні витрати протягом аналізованого періоду зростали.

Так, як до витрат звітного періоду відносяться витрати пов'язані з управлінням підприємства (адміністративні витрати), із реалізацією продукції (витрати на збут), доцільно проаналізувати витрати, що впливають з основного виду діяльності, а саме витрати іншої операційної діяльності.

Дані табл. 2.9. дозволяють проаналізувати динаміку складових операційних витрат ТОВ «Сільпо-ФУД».

Таблиця 2.9

**Динаміка складових операційних витрат підприємства ТОВ  
«Сільпо-ФУД» за 2016-2018 р.р., млн. грн.**

Показник	Значення, млн. грн.			Абсолютний приріст, млн. грн.		Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Матеріальні затрати	677	669	782	-8	113	-1,18	16,89
Витрати на оплату праці	1084	1445	1506	361	61	33,30	4,22
Відрахування на соціальні заходи	388	525	545	137	20	35,31	3,81
Амортизація	480	638	113	158	-525	32,92	-82,29
Інші операційні витрати	1450	2935	2802	1485	-133	102,41	-4,53
Разом	4079	6212	5748	2133	-464	52,29	-7,47

Так, загальна сума операційних витрат протягом аналізованого періоду змінювалась нерівномірно. В 2017 році спостерігається зростання даного показника на 2133 млн. грн., а в 2018 – зниження на 464 млн. грн. Щодо складових операційних витрат, то протягом аналізованого періоду вони не мали однакових тенденцій. Наприклад, матеріальні затрати протягом аналізованого періоду змінювались стрибкоподібно, а саме: в 2017 році – знизились на 8 млн. грн., а в 2018 – зросли на 113 млн. грн. Витрати на оплату праці протягом 2016-2018 р.р. зростали і в 2018 році досягли 1506 млн. грн. Відрахування на соціальні заходи та протягом 2016-2018 р.р. зростали і в 2018 році склали 545 млн. грн., що на 20 млн. грн. більше, ніж у попередньому періоді. Амортизація протягом аналізованого періоду знижується і в 2018 році складає 113 млн. грн.

Частка загальних операційних витрат протягом аналізованого періоду складає 12-14%. Найменшу частку мають наступні показники: «амортизація» та «відрахування на соціальні заходи». Найбільшу частку складають витрати на оплату праці, матеріальні затрати та інші операційні витрати. Дані представлені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Динаміка частки операційних витрат у доході від реалізації товарів,  
робіт та послуг ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016-2018 р.р., %**

Показник	Значення, млн. грн.			Абсолютний приріст, млн. грн.		Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Матеріальні затрати	2,05	1,48	1,66	-0,57	0,18	-27,63	12,14
Витрати на оплату праці	3,28	3,21	3,21	-0,08	0,00	-2,37	-0,01
Відрахування на соціальні заходи	1,18	1,16	1,16	-0,01	0,00	-0,90	-0,41
Амортизація	1,45	1,42	0,24	-0,04	-1,18	-2,65	-83,01
Інші операційні витрати	4,39	6,51	5,96	2,12	-0,55	48,24	-8,41
Разом	12,36	13,78	12,24	1,43	-1,55	11,54	-11,23

Дані таблиці 2.10 дозволяють проаналізувати динаміку частки інших операційних витрат в доході від реалізації товарів, робіт та послуг.

Наступним етапом оцінки рівня управління доходом підприємства проаналізуємо критичні точки його діяльності.

Таблиця 2.11

**Критичні точки діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД»**

Показник	2016р	2017р	2018 р
Точка беззбитковості, млн. шт	6,1	9,3	7,4
Точка мінімального рівня рентабельності, млн. шт	4,7	6,8	4,3
Точка ліквідації, млн. шт	6,4	9,7	7,5
Запас фінансової міцності, %	99,98	99,98	99,98

Для досягнення даним підприємством беззбитковості потрібно реалізувати у 2016 р. – 6 млн. шт продукції, у 2017 р. – 9 млн. шт продукції, у 2018 р. – 7 млн. шт продукції, що означає поступове збільшення кількості продукції, що повинна бути реалізована, щоб підприємство покрило свої витрати, при цьому не отримуючи доходів. Для досягнення мінімального рівня рентабельності підприємство повинно реалізувати продукцію в

кількості у 2016 р. – 5 млн. шт, у 2017 р. – 7 млн.шт, у 2018 р. – 4 млн. шт, для того щоб не тільки покрити витрати, але й отримати хоч мінімальний прибуток. Для досягнення умов ліквідації підприємству потрібно реалізувати у 2016 р. – 6 млн. шт продукції, у 2017 р. – 10 млн. шт продукції, у 2018 р. – 8 млн. шт продукції, тобто такий обсяг реалізації, при якому сума отриманого підприємством доходу дорівнює сумі постійних витрат. Запас фінансової міцності характеризує на скільки відсотків можна зменшити фактичний обсяг реалізації продукції і щоб при цьому підприємство не було збитковим. Цей показник має однакове значення протягом досліджуваного періоду і дорівнює 99,98%, тобто підприємство є фінансово міцним.

Належний рівень управління доходами підприємства також проявляється через оцінку достатності формування доходів. Для аналізу достатності формування доходу від реалізації проведемо обрахунок доходу від реалізації на 1 грн. операційних витрат.

На основі табл. 2.11 можна також зробити висновок щодо достатності доходу від операційної діяльності для покриття витрат від даного виду діяльності та прослідкувати дані тенденції в динаміці.

Так, станом на 01.01.2019 дохід від реалізації товарів, робіт та послуг, що припадає на 1 грн операційних витрат зріс на 11,54%, а в 2018 – знизився на 11,23%. Проте, дохід від реалізації товарів, робіт та послуг є достатнім для покриття витрат даного підприємства.

Отже, сукупні доходи від операційної діяльності протягом 2016-2018 р.р. покривають витрати підприємства, що є позитивною тенденцією.

Проведемо обґрунтування показників доходів від операційної діяльності досліджуваного підприємства. Для цього розрахуємо показники, що характеризують динаміку показників ефективності торговельної діяльності. Як свідчать дані табл. 2.12 протягом аналізованого періоду відбулося зниження собівартості реалізованої продукції та рівня витрат на збут продукції. В 2018 році відбулося зниження рівня адміністративних витрат, витрат на збут та, в свою чергу, рівня витрат обігу.

Таблиця 2.12

**Динаміка показників ефективності торговельної діяльності  
ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016-2018 рр., %**

Показник	Значення			Абсолютне відхилення		Темп росту, %	
	2016	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Рівень собівартості	66,05	64,75	57,85	-1,3	-6,9	98,03	89,34
Рівень комерційного доходу	17,04	18,53	25,1	1,49	6,57	108,74	135,46
Рівень адміністративних витрат	4,24	4,25	3,6	0,01	-0,65	100,24	84,71
Рівень витрат на збут	7,13	7,02	4,93	-0,11	-2,09	98,46	70,23
Рівень витрат обігу	12,36	13,78	12,24	1,42	-1,54	111,49	88,82
Рентабельність товарообороту	14,68	4,74	12,86	-9,94	8,12	101,28	271,31

Як видно з табл. 2.12 протягом аналізованого періоду відбулося зниження собівартості реалізованої продукції та рівня витрат на збут продукції. В 2018 році відбулося зниження рівня адміністративних витрат, витрат на збут та, в свою чергу, рівня витрат обігу.

Рентабельність товарообороту становить різницю між рівнем комерційного доходу та витратами обігу підприємства. У 2016 році рентабельність товарообороту становила – 14,68 %, у 2017 році, порівняно з 2016 роком, відбулося зменшення цього показника на 9,94 %, і значення становило – 4,74. У 2018 році, згідно з очікуваними показниками, рентабельність товарооборту складає – 12,86 %, що на 8% більше, ніж у 2017 році. Отже, здійснюваний вид діяльності найгірші результати мав у 2017 році.

Здійснивши аналіз доходів та витрат слід співставити їх значення та визначити на скільки доходи торговельного підприємства покривають витрати, тобто визначити достатність доходів підприємства за допомогою розрахунку коефіцієнта достатності доходів.

Динаміка достатності доходів для фінансування діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» за 2016 – 2018 роки наводиться в табл. 2.13.



**Динаміка достатності доходів для фінансування діяльності  
ТОВ «Сільпо-ФУД» у 2016-2018 роках**

Показники	Значення			Відхилення	
	Фактичне			у 2016 р. в порівнянні з 2017 р.	у 2017 р. в порівнянні з 2018 р.
	2016 рік	2017 рік	2018 рік		
1. Коефіцієнт достатності доходів основної діяльності (торговельної)	4,99	1,78	3,05	-3,21	1,27
2. Коефіцієнт достатності доходів операційної діяльності	6,32	2,19	3,86	-4,13	1,67
3. Коефіцієнт достатності сукупних доходів	4,99	1,78	3,05	-3,21	1,27

Здійснюючи аналіз достатності доходів ТОВ «Сільпо-ФУД», слід здійснити аналіз капіталу підприємства, щоб визначити на скільки задовольняють власників підприємства показники діяльності.

Загалом, проаналізовані результати розрахунку динаміки обсягу, структури власного капіталу та показників його ефективності показали, що підприємство має достатньо високий рівень управління своїм капіталом, але непостійний. Тому можна визначити, що підприємству необхідно залучити більше кваліфікованих кадрів та покращити програмне забезпечення працівників для підтримки постійного ефективного рівня управління всією діяльністю, а також розвитком підприємства.

## ОБГРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ДОХОДІВ ТОВ «СІЛЬПО-ФУД»

В системі пошуку резервів підвищення доходів торговельного підприємства планування комерційного доходу належить центральне місце. Воно підпорядковане основній цілі цього управління і забезпечується комплексом заходів по проведенню розрахунків окремих показників комерційного доходу на майбутній період.

Результати проведеного аналізу дозволяють виявити основні тенденції в розвитку комерційного доходу підприємства та врахувати їх в процесі здійснення планових розрахунків. Комерційний дохід від реалізації товарів планується залежно від наявності (на момент розробки плану) інформації за допомогою факторно-аналітичних методів.

Розробка плану доходу торговельного підприємства передбачає визначення можливого та необхідного їх обсягу.

За *оптимістичним* сценарієм існуючі тенденції розвитку показників торговельної діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» зберігаються і в плановому періоді.

Таблиця 3.1.

### Планові показники торговельної діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» за оптимістичним сценарієм

Показник звітного періоду, млн. грн.	Темп росту показника, %	Показник планового періоду млн. грн.
Дохід від реалізації продукції товарів, робіт, послуг, звітний період		
46975,00	4,23	<b>5777,9</b>
Комерційний дохід	-	
11791	41,21	<b>16650,07</b>
Чистий дохід		
38968	3,83	<b>53892,7</b>
Інші операційні доходи		
1518,0	52,34	<b>2312,5</b>

Здійснюючи *песимістичним прогнозом*, враховано можливі ризики, які можуть виникнути в ході здійснення торговельної діяльності. Ризики та

коефіцієнт скорочення комерційного доходу в разі їх настання наводяться в табл. 3.2.

Таблиця 3.2.

**Ризики та скорочення комерційного доходу в разі їх настання**

Вид ризику	Коефіцієнт
Ризик вибору споживачів	0,08
Ризик конкуренції	0,06
Ненадійність постачальників	0,00
Ризик промислової стратегії проникнення на ринок	0,01
Ризик підвищення цін на ресурси	0,02
Ризик коливання цін	0,10
Ризик зміни умов оподаткування	0,02
<b>Разом</b>	<b>0,29</b>

Отже, 2019 рік планується найтяжчим для економіки за останні роки, тож і ймовірність настання цих ризиків є досить великою.

$$K_3 = 1 - 0,29 = 0,71$$

$$K_Д = 11791 * 0,71 = 8371,61 \text{ млн. грн.}$$

$K_3$  – коефіцієнт зміни

$K_Д$  – комерційний дохід

За песимістичним прогнозом, обсяг комерційного доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» у 2012 році скоротиться на 3419,39 млн. грн. і становитиме 8371,61 млн. грн..

Цей метод розрахунку дозволяє врахувати ризики, які впливають на обсяг отриманого доходу підприємства. Коефіцієнти, які визначають вплив окремого виду ризику на обсяг комерційного доходу, визначаються експертно.

Обґрунтуємо плановий показник товарообороту для досліджуваного підприємства за допомогою економіко-статистичного методу. Як було проаналізовано в розділі 2 протягом 2016 - 2018 р.р. не було сталого темпу росту даного показника (в 2017 темп росту склав 136,54 %, а в 2018 – 104,23

%). Для більш ефективного перенесення тенденцій минулих років на плановий період визначимо темп росту темпу росту товарообороту протягом аналізованого періоду наступним чином:

$$TR_{тр} = 104,23/136,54=0,76, \text{ тоді}$$

$$TO_{пл} = 46975 * 0,76 = 35859 \text{ млн. грн.}$$

Так, в 2018 році даний показник склав 46975 млн. грн.

Виходячи з розрахованого товарообороту можна провести планування доходу підприємства від операційної діяльності.

Розрахуємо рівень комерційного доходу в плановому періоді на основі перенесення тенденцій минулих років. Як свідчать дані таблиці 2.11 протягом аналізованого періоду рівень комерційного доходу зростає, проте нерівномірно. Тому, вважатимемо доцільним, планувати даний показник аналогічно товарообороту, а саме:

$$TR_{тр} = 135,46/108,74=1,25, \text{ тоді}$$

$$RK_{Дпл} = 25,1 * 1,25 = 31,27\%.$$

Розрахувавши рівень комерційного доходу в плановому періоді можемо визначити плановий показник валового доходу даного підприємства.

$$ВП = (TO_{пл} * RK_{Дпл}) / 100 = (35859 * 31,27)/100 = 11212 \text{ млн. грн.}$$

Планові показники інших доходів від операційної діяльності розрахуємо на основі середнього темпу росту даного показника. Так, протягом 2016-2018 р.р. даний показник змінювався наступним чином: в 2017 році зріс на 85%, а в 2018 р.р. знизився на 52%.

$$TR_{середній} = \sqrt{\frac{1382}{1562}} * 100 = 94,06\%$$

Звідси слідує, що плановий обсяг інших доходів від операційної діяльності складе  $1382 * 94,06/100 = 1300$  млн. грн.

Представимо розраховані планові показники в табл. 3.3

**Планове значення складових доходу від операційної діяльності  
підприємства ТОВ «Сільпо-ФУД» на 2019 рік**

Показник	Значення, млн. грн.			Плановий показник на 2019 рік	Темп приросту, %		
	2016	2017	2018		2017	2018	2019
Дохід від реалізації продукції товарів, робіт, послуг	33006,00	45067,00	46975,00	35859	36,54	4,23	-23,66
Комерційний дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг	5625	8350	11791	11212	48,44	41,21	-4,91
Інші операційні доходи	1562	2900	1382	1300	85,66	-52,34	-5,93

Отже, провівши планування доходу від операційної діяльності можна відзначити наступні тенденції зміни даного показника порівняно з попередніми періодами:

1. в плановому періоді відбудеться зниження доходу від реалізації товарів на 23% порівняно з 2018 роком;
2. в 2019 році прогнозується зниження комерційного доходу на 4,91% та зниження інших операційних доходів на 5,93%;

Отже, управління доходами від операційної діяльності на підприємстві ТОВ «Сільпо-ФУД» є провідною ланкою у функціонуванні підприємства. Ефективна політика управління доходами підприємства повинна здійснюватися на основі наукових принципів, використання наукових розробок інформаційних технологій і т.д. Ефективне управління доходом підприємства дозволить підвищити прибутковість його діяльності.

Визначивши обсяг доходу за різними сценаріями, визначимо необхідний обсяг комерційного доходу. Він має бути достатнім для того, щоб підприємство могло покрити витрати, сплатити податки та в кінцевому підсумку отримати необхідну суму чистого прибутку.

На основі інформації щодо обсягу витрат обігу в плановому періоді, розміру ставок податку на додану вартість та податку на прибуток визначено необхідний обсяг комерційного доходу.

Для визначення планових витрат обігу розраховуємо коефіцієнт еластичності, який показує залежність зміни темпу приросту витрат обігу, середньорічне значення якого 120 %, від темпу приросту обсягу реалізації, який в середньому за рік збільшувався на 119 %. Таким чином, коефіцієнт еластичності становить 1,008. Тож, витрати обігу у 2019 році збільшаться на 120 %, порівняно з 2018 роком, і їх обсяг становитиме 4486,72 млн. грн.

*Таблиця 3.4.*

**Показники середньорічних темпів приросту витрат обігу, обсягу реалізації, коефіцієнт їх еластичності та плановий обсяг витрат обігу на 2019 рік**

Показники	Значення
Середньорічний темп приросту витрат обігу, %	120
Середньорічний темп приросту обсягу реалізації, %	119
Коефіцієнт еластичності	1,008
Темп приросту витрат обігу плановий, %	120
Обсяг витрати обігу звітний, млн. грн.	5880
Обсяг витрати обігу плановий, млн. грн.	6585,6

Для розрахунку необхідного прибутку застосовуються дані обсягу власного капіталу, середньої ставки банку, ставки податку на прибуток, а також коефіцієнт необхідного прибутку (табл. 3.5). У 2018 році середнє значення обсягу власного капіталу становило 18 393 млн. грн., у 2019 році планується обсяг власного капіталу на рівні попереднього року. Середня ставка банку планується на рівні 14 % річних. Очікується, що ставка податку на прибуток залишиться на рівні – 23 %. Коефіцієнт необхідного прибутку становить 1.2.

*Таблиця 3.5.*

**Планові показники, які є базою для розрахунку необхідного прибутку ТОВ «Сільпо-ФУД» на 2019 рік**

Показники	Значення
Середньорічний обсяг власного капіталу, млн. грн.	18393
Депозита ставка банку за рік, %	14
Чистий прибуток мінімальний, млн. грн.	2575,02
Коефіцієнт необхідного прибутку	1,2
Чистий прибуток необхідний, млн. грн.	3090,02
Ставка податку на прибуток, %	18
Прибуток до оподаткування необхідний, млн. грн.	3800,72

Необхідний прибуток до оподаткування від торговельної діяльності з урахуванням майбутніх очікувань становить 3800,72 млн. грн. Необхідний чистий прибуток становить 3090,02 млн. грн.

$$\text{КД необх.} = 6\,585,6 + 3\,800,72 = 10\,386,32 \text{ млн. грн.}$$

Отже, маючи планові показники чистого прибутку необхідного та витрат обігу розраховано необхідний обсяг комерційного доходу (без ПДВ), який становить 10 386,32 млн. грн.

Саме такий комерційний дохід дозволить підприємству в плановому періоді після покриття виплат і сплати податків отримати необхідну суму чистого прибутку, яка б задовольняла власників підприємства та забезпечить розширене відтворення підприємства.

Цей метод планування комерційного доходу є найбільш прогресивним, так як дозволяє найбільш повно визначити планову суму доходу з задачами розвитку торговельного підприємства в майбутньому періоді, забезпечуючи необхідний обсяг самофінансування цього розвитку. Базовим показником розрахунку планової суми доходу торговельного підприємства в цьому випадку виступає цільова сума чистого прибутку від реалізації товарів. [4]

Визначивши плановий обсяг комерційного доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» на 2019 рік за різними прогнозами, слід здійснити порівняння з необхідним обсягом комерційного доходу в табл. 3.6.

*Таблиця 3.6.*

**Порівняння варіантів планового обсягу комерційного доходу  
ТОВ «Сільпо-ФУД» з необхідним його обсягом, млн. грн.**

Варіанти планового обсягу комерційного доходу	Значення	Необхідний комерційний дохід	Відхилення від необхідного обсягу комерційного доходу	
			Абсолютне	Відносне, %
Оптимістичний	16650,07	10386,32	6263,75	37,7
Економіко-математичний	11212		825,68	7,3
Песимістичний	8371,61		-2014,71	-24

Порівнявши необхідний обсяг комерційного доходу та прогнозний обсяг (оптимістичний варіант), визначено, що плановий обсяг комерційного доходу є достатнім для покриття витрат, отримання необхідного чистого прибутку та сплати податку на прибуток. Надлишок становить 6263,75 млн. грн. або 37,7 %.

Інший розрахунок прогнозованої суми комерційного доходу (економіко-математичний) також є достатнім для покриття витрат і цей надлишок становить – 825,68 млн. грн. або на 7,3 %.

Порівнявши обсяг комерційного доходу за песимістичними очікуваннями з необхідним обсягом комерційного доходу, слід зазначити, що прогнозний обсяг комерційного доходу буде менший від необхідного на 2014,71 млн. грн. або на 24 %.

Отже, прогнозний обсяг комерційного доходу майже за всіма розглянутими варіантами є достатнім для покриття витрат, отримання чистого прибутку та сплати податку на прибуток. Враховуючи планові показники доходу, а також результати за песимістичним варіантом розрахунку підприємству слід впроваджувати нові заходи, які б сприяли збільшенню обсягу комерційного доходу ТОВ «Сільпо-ФУД», а також шукати нові резерви зростання доходу на досліджуваному підприємстві.



ТОВ «Сільпо-ФУД» у 2016 – 2018 роках отримувало доходи від здачі приміщення в оренду. Договір оренди поновлювався кожного року.

Задля того, щоб на дохід від оренди не впливав інфляційний чинник, в договорі оренди прописується пункт, в якому зазначається, що орендна плата коригується на індекс інфляції, це забезпечує збереження втрати від інфляційних процесів. За 2018 рік підприємство-орендар сплатило ТОВ «Сільпо-ФУД» 371,0 млн. грн. (табл. 3.7). Згідно з умовами договору щодо коригування зазначеної суми орендної плати на індекс інфляції за 2019 рік (прогнозований рівень інфляції 19 %) сума орендної плати становитиме 441,49 тис.грн.

*Таблиця 3.7.*

**Показники обсягу орендної плати за 2018 рік та плановий обсяг орендної плати за 2019 рік, млн.грн.**

<b>Обсяг орендної плати за 2018 рік</b>	<b>Індекс інфляції прогнозований на 2019 рік</b>	<b>Обсяг орендної плати плановий на 2019 рік</b>
371,0	1,19	441,49

В зв'язку з нестабільною ситуацією в країні спостерігається зменшення кількості орендарів, тож є загроза того, що приміщення не будуть здаватися в оренду і відповідно підприємство не отримуватиме позареалізаційні доходи. Песимістичним варіантом прогнозного значення обсягу доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» у 2019 році є втрата цього джерела надходження. То ж в першу чергу, потрібно зробити акцент на те, щоб забезпечити отримання обсягу комерційного в 2019 році.

Прогнозний обсяг комерційного доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» за різними варіантами розвитку наводяться в табл. 3.8.

*Таблиця 3.8.*

**Плановий обсяг сукупного доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» у 2019 році за різними варіантами розвитку**

<u>Оптимістичний варіант</u>	
Комерційний дохід	16650,07млн.грн.
Операційний дохід	441,49млн. грн..
Сукупний дохід	17091,56 млн. грн..
<u>Економіко-математичним</u>	
Комерційний дохід	11212,0 млн. грн..
Операційний дохід	441,49млн. грн..
Сукупний дохід	11563,49 млн. грн..
<u>Песимістичний варіант</u>	
Комерційний дохід	8371,61 млн. грн..
Операційний дохід	0,00
Сукупний дохід	8371,61 млн. грн..

Прогноз сукупного доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» у 2019 році за оптимістичний варіантом розвитку становить 17 091,56 млн. грн., за економіко-математичним 11 563,49 млн. грн.. за песимістичним варіантом розвитку 8371,61 млн. грн.

Здійснивши планування обсягу доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» на плановий період, слід зробити такі висновки:

1. за оптимістичним варіантом, який здійснено на основі урахування існуючої тенденції розвитку обсягу реалізації продукції за 2016-2018 роки та рівня комерційного доходу, прогнозний обсяг комерційного доходу на 2019 рік становить 16650,07 млн. грн.
2. за більш достовірним економіко-математичним варіантом, який здійснено на основі середньорічного темпу приросту обсягу реалізації співставного, очікуваного рівня інфляції та рівня комерційного доходу, прогнозний обсяг комерційного доходу на 2019 рік становить 11212,0 млн. грн.

3. за песимістичний варіантом, обсяг комерційного доходу в плановому періоді становитиме 8371,61 млн. грн.. Даний метод розрахунку базується на врахуванні факторів, які впливають на комерційний дохід. Вплив фактору на обсяг комерційного доходу визначався експертно.

Необхідний обсяг комерційного доходу в плановому періоді становить 10386,32 млн. грн. Порівнявши необхідний обсяг комерційного доходу та прогнозний обсяг (оптимістичний варіант), визначено, що плановий обсяг комерційного доходу є достатнім для покриття витрат, отримання необхідного чистого прибутку та сплати податку на прибуток. Надлишок становить 6 263,75 млн. грн. або 37,7 %.

Інший розрахунок прогнозованої суми комерційного доходу (економіко-математичний) також є достатнім для покриття витрат і цей надлишок становить - 825,68 млн. грн. або на 7,3 %.

Порівнявши обсяг комерційного доходу за песимістичними очікуваннями з необхідним обсягом комерційного доходу, слід зазначити, що прогнозний обсяг комерційного доходу буде менший від необхідного на 2014,71 млн. грн. або на 24 %.

Визначений обсяг сукупного доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» за оптимістичним варіантом становить 17 091,56 млн. грн., за другим економіко-математичним варіантом 11 563,49 млн. грн., за песимістичним варіантом 8 371,61 млн. грн..

Отже, хоча дані розрахунки свідчать про достатність доходів все ж таки враховуючі всі сценарії розвитку діяльності підприємства потрібно все ж таки шукати резерви його зростання.

Вживання (самозбереження) підприємства розглядається як наявна можливість розвитку ситуації за позитивним сценарієм, наслідком якого є нормалізація стану господарської системи, відновлення конкурентоспроможності підприємства та забезпечення ефективного господарювання. [29]

Визначення потенціалу підприємства базується на використанні системного підходу до розглядання умов та результатів функціонування підприємства. Підприємство, згідно з цим підходом, розглядається як система ресурсів, які вступають до взаємодії та обумовлюють досягнуті результати. Основними видами ресурсів традиційно визначаються:

1. технічні ресурси (особливості обладнання, інвентарю, використовуваних матеріалів та ін.);
2. технологічні ресурси (динамічність технологічних змін та інновацій, наявність конкурентоспроможних ідей, наукових розробок);
3. кадрові ресурси (кваліфікаційний та демографічний склад робітників, їх спроможність реалізувати цілі та завдання підприємства);
4. просторові ресурси (характер приміщень, території підприємства, комунікацій, можливість розширення та ін.);
5. ресурси організаційної структури системи управління (характер та гнучкість керівної системи, швидкість проходження керівних впливів та ін.);
6. інформаційні ресурси (характер інформації про внутрішнє середовище та зовнішнє середовище підприємства, можливість її розширення, підвищення ймовірності та ін.);
7. фінансові ресурси (стан активів, їх ліквідність, можливість та обсяги отримання кредитів тощо).

Для торговельних підприємств специфічним видом є товарні ресурси - можливі обсяги та умови закупівлі товарів, встановлені господарські зв'язки з постачальниками, асортимент товарної пропозиції, широта, глибина, оновленість та відповідність попиту тощо.

Наявність стратегічних ресурсів залежить не тільки від переліку залучених ресурсів, але й від здатності підприємства до їх оптимального використання. Основними чинниками, які впливають на потенціал підприємства, є стан загального управління підприємством (організаційний потенціал) та функціонального управління в таких сферах, як торговельна

діяльність, маркетинг, фінанси та наукові дослідження (функціональний потенціал).[32]

Потенціал підприємства не є постійною величиною, він, як й інші елементи, щоденно змінюється. Але порівняно з іншими характеристиками підприємства в нормальних умовах він слабо реагує на позитивні впливи. Однак руйнівні впливи можуть мати досить швидкий негативний ефект.

Найважливішим чинником дестабілізації потенціалу є зовнішнє середовище. Саме тут постійно відбуваються явища, які суттєво впливають на функціонування підприємства, а підприємство неспроможне уникнути цього впливу. Тому рівень потенціалу економічної системи залежить не тільки від наявності ресурсів, але й від можливостей їх отримання (поповнення).

Зростання потенціалу підприємства обумовлюється такими чинниками: наявність або доступ до необхідних ресурсів, ефективність системи управління (завдяки чому досягається максимально ефективне використання залучених ресурсів) та сприятливі умови зовнішнього середовища.

Оцінка економічної спроможності має охоплювати функціональні складові економічної спроможності, які відповідають трьом основним функціям бізнесу:

1. ринкова спроможність, яка припускає оцінку спроможності підприємства на ринку;
2. виробнича спроможність, яка припускає забезпеченість підприємства засобами праці (технічна спроможність, технологічна спроможність);
3. фінансова спроможність, яка припускає забезпеченість фінансовими ресурсами підприємства.

Задля збереження фінансової міцності підприємства необхідно здійснювати заходи, які б забезпечили зниження ризику. Виділяють зовнішні та внутрішні способи його зниження. З метою зниження ризику ТОВ «Сільпо-ФУД» запропоновано здійснити такі зовнішні заходи: страхування, що являє собою систему відшкодування збитків страхувачем при настанні

страхових випадків із спеціальних фондів, які формуються за рахунок страхових внесків страхувальниками; хеджування (захист від втрат), що передбачає укладення довгострокової угоди на поставку продукції між постачальником і споживачем за обумовленою ціною тощо. Та відповідно внутрішні заходи: зміна напряму торговельної діяльності; підвищення якості та ефективності управління підприємством; створення страхових резервів для покриття можливих не передбачуваних втрат тощо.

При прогнозуванні умов діяльності ТОВ «Сільпо-ФУД» визначено, що в зв'язку з девальвацією гривні у 2019 році будуть сприятливі умови для відновлення експорту в країні. Тож, заходом, який забезпечить отримання більшого обсягу доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» у 2019 році є впровадження експорту до країн Західної Європи продукції власного виробництва.

Експорту власної продукції ТОВ «Сільпо-ФУД» ще не здійснювало, тож слід взяти на роботу експорт-менеджера, який має достатній досвід здійснення експортних операцій, налагодження ділових стосунків та співпраці. Впровадження цих заходів принесло б ефективний результат.

До обов'язків експорт-менеджера входить: розробка стратегічних цілей зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі комплексного вивчення і аналізу зовнішніх ринків співвідношення попиту і пропозиції; розробка поточних і перспективних планів розвитку підприємства; визначення оптимальної стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства з урахуванням прийнятого рівня ризику; проведення багатоваріантних розрахунків цін на продукцію, формування цінової політики; аналізування, планування та прогнозування обсягів реалізації експортної продукції; проведення моніторингу основних конкурентів на ринку, в тому числі світовому; здійснення маркетингових досліджень зовнішнього ринку з метою визначення потенційних споживачів; організація роботи з вивчення цін на ринку та визначення форм і співвідношень (контрактно дострокова основа, одноразова закупівля тощо) і підготовка матеріалів для укладання контрактів з іноземними фірмами; організація

реєстрації зовнішньоекономічних договорів (контрактів) в органах реєстрації; забезпечення декларування і своєчасного митного оформлення експортних вантажів підприємства; веде обліку виконання всіх зовнішньоекономічних договорів з експорту продукції; участь у моніторингу виконання робіт партнерами; складання звітності про діяльність підрозділу; організація рекламної діяльності; управління підлеглим персоналом; аналізування ефективності зовнішньоекономічних зв'язків; планування потреб в матеріальних, фінансових та трудових ресурсах; забезпечує одержання ліцензії у випадках передбачених чинним законодавством; забезпечуючи право чинної діяльності, відстежувати зміни вітчизняного та міжнародного законодавства; прогнозування попиту на продукцію.; обґрунтування шляхів економії всіх видів ресурсів; участь в аналізі продуктивності праці і розробленні заходів щодо її підвищення та забезпечення конкурентоспроможності підприємства; аналізування умов та участь у розробленні стратегії залучення позикових ресурсів.

Отже, у 2019 році планується закупити продукцію в обсязі 38001,55млн. грн., диференційована торговельна надбавка становитиме 31,80 %, комерційний дохід 12018,34 млн. грн., обсяг реалізації 50012,8 млн. грн.

Необхідно визначити рівень витрат обігу та рівень комерційного доходу задля аналізу планових показників ефективності діяльності підприємства. Так, рівень витрат обігу становить 39,37 %, рівень комерційного доходу становить 31,67 %, відповідно рентабельність товарообороту становить 13,1 % (див табл. 3.9).

*Таблиця 3.9.*

**Планові показники рівня витрат обігу, рівня комерційного доходу та рентабельності товарообороту у 2019 році**

Показники	Значення, %
Рентабельність товарообороту	13,1
Рівень витрат обігу	39,37
Рівень комерційного доходу	31,67

Даний аналіз свідчить, що підприємство повністю покриває свої витрати обігу та забезпечує прибуток від основної діяльності.

Здійснивши планування показників, які визначають розмір та достатність комерційного доходу, слід визначити кількісну оцінку факторів зміни товарообороту закупівлі, рівня торговельної надбавки на суму комерційного доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» в плановому періоді (табл. 3.10).

Таблиця 3.10.

**Кількісна оцінка впливу зміни товарообороту закупівлі та рівня торговельної надбавки на суму комерційного доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» в плановому періоді**

Показники	Значення		Відхилення у 2019 році порівняно з 2018 роком
	очікуване у 2018 році	планове у 2019 році	
Обсяг реалізації, млн. грн..	37532,0	50012,8	12480,8
Рівень торговельної надбавки, %	28,9	31,8	2,9
Обсяг закупівлі, млн. грн..	29301,55	38001,55	8700
Рівень комерційного доходу, %	25,1	31,67	6,57
Комерційний дохід, млн. грн..	11791,0	12018,34	220,34
Зміна комерційного доходу за рахунок:			
Обсягу закупівлі, млн. грн..			248,9
Рівня торговельної надбавки, %			11020,4

Отже, згідно з планом, обсяг реалізації продукції у 2019 році збільшиться на 12 480,8 млн. грн., порівняно з 2018 роком. Диференційований рівень торговельної надбавки збільшиться на 2,9 %. Обсяг закупівлі збільшиться на 8 700 млн. грн., рівень комерційного доходу збільшиться на 6,57 %. Обсяг комерційного доходу збільшиться на 220,34 млн. грн. Зміна комерційного доходу відбудеться за рахунок обсягу закупівлі на 248,9 млн. грн., за рахунок рівня торговельної надбавки на 11 020,4 млн. грн..

Отже, при вдалій реалізації даного експертного проекту плановий обсяг комерційного доходу становитиме 12 018,34 млн. грн., що 799,34 тис. більше ніж при розрахунку даного показника економіко-математичним методом та



на 1625,02 млн. грн., що свідчить про доцільність впровадження запропонованих заходів.

Здійснивши планування комерційного доходу ТОВ «Сільпо-ФУД» на 2019 рік з урахуванням заходів, що має на меті забезпечення фінансової міцності підприємства в умовах мінливої кон'юнктури ринку, слід зробити такі висновки:

1. Здатність підприємства до виживання визначається його потенціалом, який розглядається як взаємопов'язана сукупність ресурсів, які знаходяться в його розпорядженні та мають вирішальне значення для досягнення цілей, оцінки можливих меж функціонування у майбутньому, виходячи з прогнозованих умов зовнішнього середовища.
2. З метою уникнення ризику запропоновано зовнішні та внутрішні способи його зниження. До зовнішніх належать страхування та хеджування. До внутрішніх відносять: зміну напряму торговельної діяльності, підвищення якості та ефективності управління підприємством, створення страхових резервів.

## **ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ**

Результати проведеного дослідження надають можливість зробити такі висновки:

1. Дохід підприємства становлять надходження, одержані в результаті його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних та фінансових ресурсів в умовах прийнятного рівня підприємницького ризику, досягнутого рівня конкурентних переваг внаслідок інноваційної активності

та відповідного конкурентного (монопольного) становища на певному сегменті ринку.

Дохід торговельного підприємства можна розглядати з позиції різних підходів. Економічний підхід ґрунтується на взаємозв'язку отримуваних доходів з основними факторами, що їх обумовлюють, і передбачає оцінку їх впливу в межах ретроспективного та перспективного періодів. Тракткування сутності доходу з позицій бухгалтерського обліку ґрунтується на констатації факту отримання підприємством економічних вигод, при цьому пріоритетним є історичний підхід до оцінки.

Управління доходами спрямоване на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних витрат торговельного підприємства, покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної й своєчасної сплати всіх видів податків, обов'язкових платежів та забезпечення отримання прибутку.

2. Як видно з проведеного аналізу діяльності даного підприємства загальна сума доходів від операційної діяльності протягом 2016-2018 р.р. збільшувалась. Так, в 2017 році порівняно з 2016 роком відбулося збільшення даного показника на 13399 млн. грн. (38,76%), а в 2018 – на 390 млн. грн. (0,81%).

Дохід від реалізації продукції товарів, робіт та послуг протягом аналізованого періоду також зростає. В 2017 році відбулося збільшення даного показника на 12061 млн. грн. (36,54%), а в 2018 – на 1908 млн. грн. (4,23%). Комерційний дохід даного підприємства протягом 2016-2018 р.р. також зростає, а саме: в 2017 році – на 2725 млн. грн. (48,44%), в 2018 році - на 3441 млн. грн. (41,21%). Інші операційні доходи протягом аналізованого періоду змінювались нерівномірно. В 2017 році порівняно з 2016 спостерігається збільшення даного показника на 1338 млн. грн. (85,66%), а в 2018 році зниження на 1518 млн. грн. (-52,34%).

Слід зазначити, що сьогодні на діяльність ТОВ «Сільпо-ФУД», за досліджуваний період впливали як зовнішні так і внутрішні фактори. До

внутрішніх в даній роботі було розглянуто рівень товарообороту, рівень комерційного доходу та рівень торговельної надбавки.

В 2018 році відбулося зростання показника комерційного доходу 2725 на млн. грн. за рахунок збільшення товарообороту на 1908 млн. грн. та рівня комерційного доходу на 6,57%. Збільшення комерційного доходу на 353,51 млн. грн. відбулося за рахунок зростання товарообороту на 1908 млн. грн., а зростання рівня комерційного доходу на 6,57% призвело до зростання комерційного доходу на 3087,49 млн. грн.

Зниження товарообороту у закупівельних цінах відбилося зниження комерційного доходу на 573,7 млн. грн., а зростання середнього рівня торговельної надбавки на 14,77% призвело до зростання комерційного доходу на 4014,7 млн. грн. Протягом аналізованого періоду відбулося зниження собівартості реалізованої продукції та рівня витрат на збут продукції.

3. Необхідний обсяг комерційного доходу на 2019 рік - 10386,32 млн. грн. Порівнявши необхідний обсяг комерційного доходу та прогнозований обсяг (оптимістичний варіант), визначено, що плановий обсяг комерційного доходу є достатнім для покриття витрат, отримання необхідного чистого прибутку та сплати податку на прибуток. Надлишок становить 6263,75 млн. грн. Як результат, прогнозний обсяг комерційного доходу майже за всіма розглянутими варіантами є достатнім для покриття витрат, отримання чистого прибутку та сплати податку на прибуток.

Отже, ефективна політика управління доходами від операційної діяльності є провідною ланкою у функціонуванні торговельного підприємства. Ефективне управління доходом підприємства дозволить підвищити прибутковість його діяльності та підвищувати запас фінансової міцності.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Апопій В.В. Внутрішня торгівля України: напрями структури перебудови// Вісник Львів. Комерційної академії. – 2013. – 78
2. Аранчій В.І. Фінанси підприємства / В.І.Аранчій. - Київ: Видавничий дім професіонал, 2014. - ст.61
3. Березіна О.В. Економіка підприємства / О.В.Березіна, Л.М.Березіна, Н.В.Бутенко.-Київ: «Знання», 2016. – 415 с.
4. Бланк И. А. Торговый менеджмент / Бланк И. А. – [2-е изд.]. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
5. Бланк И. А. Управление прибылью / Бланк И. А. – [3-е изд.]. – К. : Ника-Центр, 2007. – 768 с.
6. Бойцова М. Оптова торгівля: організація та облік. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2013. – 325 с.
7. Бойчик І.М. Економіка підприємства / І.М.Бойчик. - Київ: Атіка, 2012. – 348 с.
8. Бондар Н. М. Економіка підприємства: навчальний посібник / Бондар Н. М. – К.: А.С.К. 2004. – 400 с.
9. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік; за ред. Ф. Ф. Бутиця – [7-е вид.]. – Житомир: Рута, 2006. – 832 с.
10. Бухгалтерський облік в Україні. Навч. посібник. За ред. Р.Л. Хом'яка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Львів: Національний університет „Львівська політехніка” (Інформаційно-видавничий центр „ІНТЕЛЕКТ+” Інститут післядипломної освіти), „Інтелект-Захід”, 2013.
11. Блакита Г.В Бухгалтерський облік. Практикум. – К.: КНТЕУ, 2019 – 152 с.
12. Гнатенко Є.П. Аналіз збалансованості обсягів виробництва та реалізації продукції на підприємстві. Ефективна економіка. 2013. № 9. URL: [www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2310](http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2310) (дата звернення: 28.04.2019)
13. Голошубова Н. Розвиток соціально-орієнтованої роздрібної торгової мережі// Вісник КНТЕУ. – № 5.-2003. – 156 с.

14. Голошубова Н.О., Торопков В.М. Оптова торгівля: організація та технологія: Навч. посібник. – К.: КНТЕУ, 2005. – 250 с.
15. Губачова О. Спирні питання обліку торгової націнки у роздрібних торговельних підприємствах// Бухгалтерський облік і аудит. - № 8. – 2014р.
16. Гуляєва Н.М, Вавдійчик І.М.; Інвестиційний менеджмент: методика розв'язання практичних завдань : навч. посіб. /– К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 220 с.
17. Дзюба І.В., Шашина М.В. Вплив факторів на збільшення прибутку підприємства. Актуальні проблеми економіки і управління: збірник наукових праць. Київ: НТУУ «КПІ». URL: [ela.kpi.ua/bitstream/123456789/.../1/2018\\_4\\_3\\_Dzyuba.pdf](http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/.../1/2018_4_3_Dzyuba.pdf) (дата звернення: 21.04.2019).
18. Економіка підприємства: підручник; за заг. ред. Н. М. Ушакової. – К.: Київський нац. торг.-економ. ун-т, 2005. – 569 с.
19. Жовновач Р.І. «Планування діяльності підприємства»/ Фінанси України. – 2014.- № 1. – С. 95
20. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999// Урядовий кур'єр від 1.09.1999, № 162.
21. Захарченко А. С. Споживча поведінка: концептуалізація поняття та чинники, що її детермінують: Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. Запоріжжя: КПУ, 2017. 44. С. 146.
22. Зертичка В.В., Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку. Практичний посібник / [Берданова О., Вакуленко В.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К.: ТОВ «Софія-А». – 2012. – 88 с.
23. Іваненко В.О., Поліщук І.Р. Оцінка сукупних вартісних показників обсягу промислової продукції. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2015. № 1 (71). С. 228.
24. Іваницька В.О., Хаустова Є.Б. Проблеми обліку та аналізу готової продукції та її реалізації. Наука онлайн. 2017. № 12. URL: <https://nauka->

online.com/ua/publications/ekonomika/2017/12/problems-uchetai-analiza-gotovoj-produktsii-i-ee-realizatsii (дата звернення: 28.04.2019).

25. Ковальчук О.В., Скопюк Р.П., Скопюк В.П. Проблеми формування клієнтоорієнтованої HR-політики вітчизняних компаній, які працюють на міжнародних ринках товарів промислового призначення. Сучасні тренди поведінки споживачів товарів і послуг: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Рівне, 15-16 грудня 2017 р. Рівне : РДГУ, 2017. С. 14–15.

26. Комерційна діяльність: Підруч./ За ред. проф. В.В. Апопія. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: Знання, 2014. – 255 с.

27. Крюкова А.А. Клиентоориентированные системы (CRM), 2018. URL: <http://xn--80apaiifgbp3bu.xn--pai/upload/iblock/207/CRMTrainingToolkit.pdf>. (дата звернення: 15.04.2019).

28. Кубарева В.С. Сутність стратегічного управління підприємством. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository. 2012. С. 55-60. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/23491/1/12-55-60.pdf> (дата звернення: 04.04.2019).

29. Кулішов В. В. Основи економічної теорії : підручник / Кулішов В. В. – Львів : Магнолія Плюс, 2005. – 516 с.

30. Лагутін В.Д., Вертелева О.В., Міняйло О.І. та ін.; Управління у сфері економічної конкуренції / за ред. А.Г. Герасименко навч. посіб. у 2 т. Том 2 / – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 352 с.

31. Мазаракі А.А. Економіка торгівельного підприємства / А.А.Мазаракі, Л.О.Лігоненко, Н.М.Ушакова. - Київ: «Хрещатик», 1999. – 436;

32. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. – К.: Знання, 2006.- 235с.

33. Мельник Л. Г. Маркетингова цінова політика : навчальний посібник / Мельник Л. Г., Старченко Л. В., Корінцева О. І. – Суми : Університетська книга, 2007. – 240 с.

34. Москвіна Н. До питань діючої практики розподілу доходу підприємств торгівлі// Нау-кові записки. - № 4. – 2015. – 238 с.

35. Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні: Нормативно-практичний довідник. Навч. посібник. За ред. Р.Л. Хом'яка – Львів: „Інтелект-Захід”, 2016.
36. Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку торгової націнки та шляхи їх вирішення// Бухгалтерський облік і аудит. – № 2, 2016. – 150с .
37. Петров В.П., Соломатин А.Н., Економіка товарного обороту: Підручник. – К.: Знання, 2012. – 325 с.
38. Полянко В.В. Управління формування доходів у торговельних підприємствах України// Економічний часопис: Науково-аналітичний журнал. - № 6. – 2017р. – 210 с.
39. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" (П(С)БО 15) затверджено наказом Мініфіну від 29 листопада 1999 року № 290.
40. Пшеслінський Д.М. Обґрунтування цінової політики торговельного підприємства// ВІСНИК Донецького державного університету економіки і торгівлі. - № 4 (32). – 2012. – 286 с.
41. Сідун В.А. Економіка підприємства / В.А.Сідун, Ю.В.Пономарьова, - Київ: 2013. – 307
42. Сливка Я.В. Аналіз показників виробництва та реалізації продукції: ретроспективний огляд. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2018. № 4 (58). С. 142–145. URL: [ven.ztu.edu.ua/article/view/61515](http://ven.ztu.edu.ua/article/view/61515) (дата звернення: 25.04.2019).
43. Чепець О.Г., Клочко К.Ю. Особливості організації обліку процесу реалізації продукції. Ефективна економіка. 2017. № 1. URL: [www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5395](http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5395) (дата звернення: 23.04.2019).
44. Черниш С.С. Економічний аналіз : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 312 с. URL: [учебник-online.net/.../49-analiz-materialnixresursiv-pidpri](http://учебник-online.net/.../49-analiz-materialnixresursiv-pidpri) (дата звернення: 24.04.2019).
45. Шваб. Л.І. Економіка підприємства: Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Каравела, 2004 – 248 с.

## ДОДАТКИ



А

<b>Підприємство</b>	ТОВ «Сільпо-ФУД»	<b>Коди</b>
<b>Територія</b>	Київська область, м.Вишнеє	<b>Дата</b> 01.01.2019
<b>Організаційно- правова форма господарування</b>	Товариство з обмеженою відповідальністю	<b>за ЄДРПОУ</b> 3229426 <b>за КОАТУУ</b> 3222410600
<b>Вид економічної діяльності</b>	Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	<b>за КОПФГ</b> 240 <b>за СПОДУ</b> 06024
<b>Одиниця виміру:</b>	тис.грн. без десяткового знака	<b>за КВЕД</b> 51.90.0
<b>Адреса, телефон :</b>	08132 м. Вишневе, вулиця Промислова, будинок 5, (044) 496-32- 00	<b>Контрольна сума</b>

**Баланс**  
**(Звіт про фінансовий стан)**  
На 31.12.18  
Форма №1

<b>Актив</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітнього періоду</b>	<b>На кінець звітнього періоду</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи:			
- первісна вартість	1001	28000	28000
- накопичена амортизація	1002	( 27000 )	( 28000 )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0
Основні засоби:			
- залишкова вартість	1010	368000	349000
- первісна вартість	1011	1781000	1874006
- знос	1012	( 1413000 )	( 1525000 )
Довгострокові біологічні активи:			
первісна вартість	1020	0	0
накопичена амортизація	1021	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
інші фінансові інвестиції	1022	( 0 )	( 0 )
Довгострокова дебіторська заборгованість	1035	0	0
Відстрочені податкові активи	1040	0	0
Гудвіл	1045	0	0
Гудвіл при консолідації	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1055	0	0
Інші необоротні активи	1060	( 0 )	( 0 )
Гудвіл при консолідації	1090	0	0
	1055	0	0



<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>		
<b>II. Оборотні активи</b>			
Виробничі запаси	1001	40120	68320
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	8234000	9111000
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1694000	2230000
Дебіторська заборгованість за рахунками:			
- за бюджетом	1135	98000	274000
- за виданими авансами	1130	315201	151200
- з нарахованих доходів	1140	0	0
- із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	510230	211000
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
Готівка	1166	3830120	7431120
Рахунки в банках	1167	13200	39250
Інші оборотні активи	1190	6302	9410
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>15096420</b>	<b>19698321</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6849120	6849120
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Додатковий капітал	1410	363210	363210
Резервний капітал	1415	615210	615210
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5794110	10566120
Неоплачений капітал	1425	( 0 )	( 0 )
Вилучений капітал	1430	( 0 )	( 0 )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>13621210</b>	<b>18393140</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	58100	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	0	0
за розрахунками з бюджетом	1620	0	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	49	15

розрахунками з оплати праці	1630	1236	2355
одержаними авансами	1635	95623	99563
розрахунками з учасниками	1640	0	156845
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	0	0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>58100</b>	<b>0</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	<b>1800</b>	0	0
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>15096420</b>	<b>19698321</b>

Примітки

д/н

Керівник

Морозов Д.Б.

Головний бухгалтер

Терещенко Т.І.

Підприємство ТОВ «Сільпо-ФУД»

За ЄДРПОУ

КОДИ

Дата 01.01.2019

3229496

Звіт про фінансові результати  
(Звіт про сукупний дохід)

За 2018 рік

Форма №2

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	46975000	45067000
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 27177000 )	( 29182000 )
Валовий: прибуток	2090	11791000	8350000
Валовий: збиток	2095	( 0 )	( 0 )
Інші операційні доходи	2120	1382120	2900210
Адміністративні витрати	2130	( 1692 210)	( 1915320 )
Витрати на збут	2150	( 2314110 )	( 3163210 )
Інші операційні витрати	2180	( 1742230 )	( 1134210 )
<b>Фінансові результати від операційної діяльності:</b>			
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	7425010	5038110
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	( 0 )	( 0 )
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	508120	252320
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	( 0 )	( 0 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( 0 )	( 0 )
Інші витрати	2270	( 0 )	( 0 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	7933201	5290210
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	( 0 )	( 0 )
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	5772120	3975210
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	( 0 )	( 0 )

## II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	782210	669320
Витрати на оплату праці	2505	1506310	1445120
Відрахування на соціальні заходи	2510	545321	525012
Амортизація	2515	113320	638210
Інші операційні витрати	2520	2802111	2935120
Разом	2550	5748120	6212210

## III Розрахунок показників прибутковості акції

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток, збиток на одну упросту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток, збиток на одну упросту акцію	2615	0	0
Дивіденди	2650	0	0

**Примітки**  
**Керівник**  
**Головний бухгалтер**

д/н  
Морозов Д.Б.  
Терещенко Т.І