

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління прибутком підприємства

за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю
«Чойс», м. Київ

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

Файкун Ангеліни
Михайлівни

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

Трубей Оксана
Миколаївна

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

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ
ПІДПРИЄМСТВА

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ
«ЧОЙС»

2.1. Аналіз динаміки обсягу та джерел формування прибутку підприємства

2.2. Оцінка факторів, що впливають на обсяг формування прибутку
підприємства

2.3. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ТА МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ПРИБУТКОМ ТОВ «ЧОЙС»

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТОК

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Прибуток для підприємства торгівлі є одним з основних в системі його економічних показників. За рахунок прибутку відбувається фінансування розвитку підприємства торгівлі, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Фінансово-господарська діяльність підприємства торгівлі спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або ж стабілізацію його на певному рівні. Прибуток є одночасно метою діяльності і основним засобом реалізації стратегічних та операційних цілей підприємства торгівлі. Управління прибутком є однією з важливих функцій фінансового менеджменту. Теоретичні аспекти управління прибутком є основою для формування зваженої економічної політики підприємства торгівлі та досягнення ним фінансової рівноваги. Тому питання управління прибутком в загальній системі менеджменту підприємства потребують подальшого дослідження та вирішення.

Рівень дослідженості теми. Питаннями управління прибутком підприємства займалися такі науковці як Бланк І.О., Бабак А.В., Матвієць С.О., Москаленко С.К., Хомяк С.Л., Плешонкова Л.Ю., Барабаш Н.С., Никонів М.О., Міщенко А.О., Волков О.І., Склярєнко В.К., Данильченко В.О., Денисенко М. П., Качуровський В.Є., Чайковська В.П., Кривов'язюк І.В., Стрільчук Р.М., Митяй О.В., Охрименко Ю.Б., Ситник Г.В. та ін. Однак, деякі аспекти удосконалення методичних підходів управління прибутком з врахуванням сучасних економічних умов та засобів інформатизації процесів менеджменту потребують подальшого вивчення. Зокрема, досить актуальними є питання удосконалення підходів до зростання обсягу прибутку.

Мета та завдання роботи. Метою дослідження у роботі є розкриття теоретико-практичних засад управління прибутком підприємства та імплементація їх діяльність підприємства легкої та харчової промисловості.

Для реалізації поставленої мети в роботі вирішуються наступні завдання:

- дослідити теоретичні засади управління прибутком підприємства;
- здійснити аналіз динаміки обсягу та джерел формування прибутку підприємства;
- провести оцінку факторів, що впливають на обсяг формування прибутку підприємства;
- оцінити показники ефективності управління прибутком підприємства;
- обґрунтувати шляхи та методи вдосконалення управління прибутком ТОВ «Чойс».

Предметом дослідження в роботі виступають теоретико-методичні та практичні засади організації процесу управління прибутком підприємства.

Об'єктом дослідження в роботі є процес управління прибутком підприємства.

Емпіричною базою дослідження виступають матеріали фінансової, статистичної та управлінської звітності ТОВ «Чойс». ТОВ «Чойс» здійснює оптові продажі харчової продукції (рослинні олії для кондитерського виробництва) та продукції для легкої промисловості (ароматичні масла та есенсії для парфюмерно-косметичної галузі) на внутрішньому та зовнішньому ринку України. Зареєстрований (пайовий) капітал станом на кінець 2018 року складав 1354 тис. грн, а загальна сума капіталу на 31.12.2018 року – 47690 тис. грн. Чистий дохід від реалізації продукції та послуг за 2018 рік склав 90668 тис. грн, а чистий прибуток - 19136 тис. грн. Середня кількість працівників становила 56 осіб.

Інформаційна база дослідження. Вихідними даними для виконання випускної кваліфікаційної роботи були законодавчі документи, що регламентують діяльність підприємств, спеціальна література з даної проблеми, матеріали бухгалтерської та статистичної звітності ТОВ «Чойс», результати опитування керівництва досліджуваного підприємства.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої в роботі мети використовувалася система загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, таких як системний підхід, аналіз, синтез, економіко-статистичні

методи. На основі системно-аналітичного методу зроблене теоретичне узагальнення наукових концепцій, розробок і пропозицій провідних вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем управління прибутком підприємства. В цілому застосування даних методів дає змогу більш доступно розкрити обрану тему для дослідження.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована стаття на тему: «Сучасні підходи до управління прибутком підприємства торгівлі» у збірнику наукових праць студентів. – Ч.2. – К. КНТЕУ, 2019. – С. – 323 .

Практична значущість дослідження. Практична значущість обраної теми зводиться до визначення конкретних методик щодо оптимізації системи управління прибутком підприємства, а також обґрунтування нових, більш перспективних шляхів його зростання.

Структура роботи. Структурно випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, 3 розділів, висновків та пропозиції, списку використаних джерел з 73 найменувань та додатків. Обсяг роботи становить 60 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Розкриваючи зміст даного параграфу, варто спочатку обґрунтувати зміст поняття прибутку. В сучасній економічній літературі представлено різні підходи до визначення змісту фінансових результатів. Деякі основні підходи до визначення прибутку згруповані та представлені у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Деякі підходи до визначення змісту поняття «прибуток»

Автор	Визначення поняття прибутку
НПСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [63]	Прибуток - це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.
Грещак М. Г. [18]	Прибуток - одна з форм чистого доходу в умовах розвинутих товарно- грошових відносин, що виражає вартість додаткового частково необхідного продукту.
Косова Т.Д. [33]	Прибуток: -сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; -перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
Петрович Є.М. [59]	Прибуток - це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм.
Ситник Г.В. [69]	Прибуток - позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
Савицька Г.В. [68]	Нерозподілений прибуток складається із тієї частини прибутку компанії, який зберігається, а не витрачається на виплати у вигляді дивідендів.
Довгаль Н.С. [27]	Прибуток - це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
Мочерний С.В. [52]	Прибуток - це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
І.О. Бланк, Г.В. Ситник [9]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.
Денисенко М. П. [25]	Прибуток (eariangs, profit, прибыль) - виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал

На думку Мочерного С.В. [52], Петровича Є.М. [59], Непочатенко О.О. [55] поняття прибутку в найбільш узагальненому вигляді характеризується

зміною величини власного капіталу за звітний період за рахунок проведення операцій, які визначені в статуті господарюючого суб'єкта». Тобто до прибутку вчена відносить операційну складову чистого фінансового результату підприємства. На нашу думку, фінансовий результат є величиною, яка залежить від багатьох факторів. Тому потрібно в першу чергу аналізувати цінову політику, ринок та структуру витрат як основні центри формування операційного фінансового результату.

Косова Т.Д. [33] та Грещак М.Г. [18] визначають поняття фінансового результату як доходів від основних операцій підприємства, скоригований на суму витрат по цим операціям. На думку автора дослідження, такий підхід з одного боку є вірним, бо відповідає загальноприйнятим національним та міжнародним стандартам фінансового обліку, але з іншого боку не дає чіткого уявлення про витрати по основним операціям.

Думки вищевказаних вчених доповнюються підходом до визначення прибутку вченого Мниха Є. В. [54], який конкретизує поняття витрат по всім операціям [44]. На думку вченого, до витрат по основним операціям належать собівартість реалізованих турпослуг та розподілені накладні витрати (або витрати супроводження процесу обслуговування). При цьому розподіл останніх може здійснюватися або відповідної до бази собівартості, або ж до бази фонду оплати праці [54].

Денисенко М. П. [29]. характеризує прибуток (не пов'язаний з фінансовою та інвестиційною діяльністю) як фінансовий результат підприємства, отриманий в результаті вирахування з його операційної маржі операційних витрат періоду. До складу операційної маржі вчені відносять валовий фінансовий результат та інші операційні доходи, а до витрат періоду – адміністративні та комерційні (збутові) витрати [29].

В Податковому кодексі під прибутком визначається оподаткована база податку на прибуток.

Характеристика механізму управління прибутком підприємства передбачає визначення таких його складових: мета, завдання, етапи управління,

інформаційне забезпечення та методичний базис. Метою управління прибутком підприємства є обґрунтування напрямків його оптимізації з метою задоволення інтересів його власників та працівників. В кінцевому результаті обсяг прибутку впливає безпосередньо на ринкову вартість підприємства, зростання якої є довгостроковою економічною метою.

Завданнями управління формуванням та використанням прибутку підприємства є наступними (рис. 1.1).

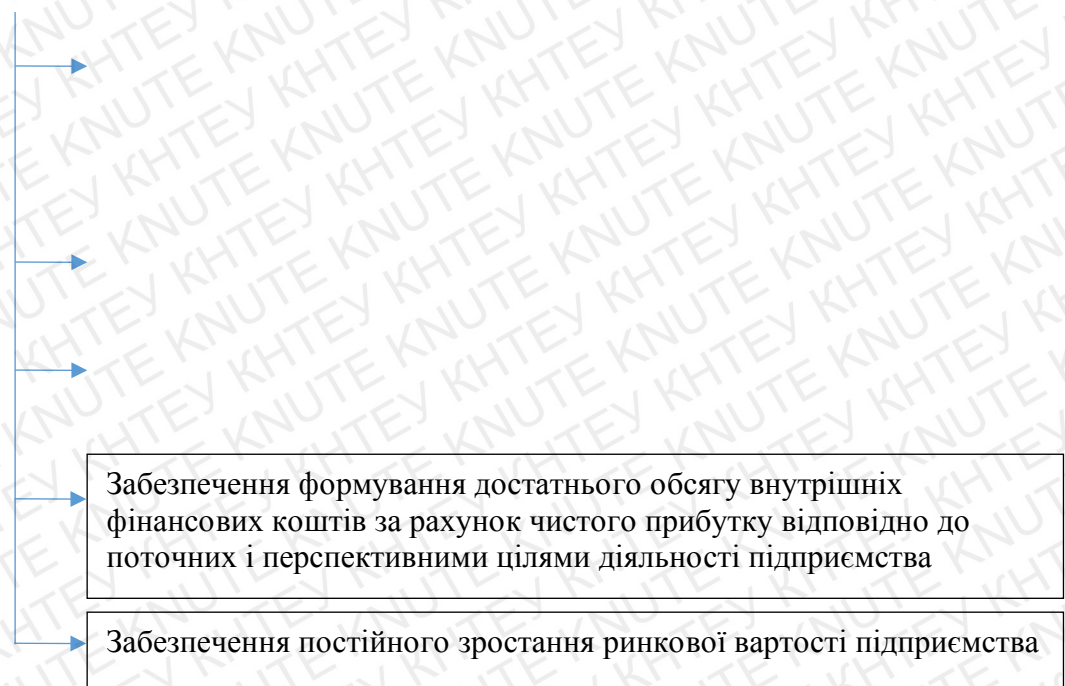
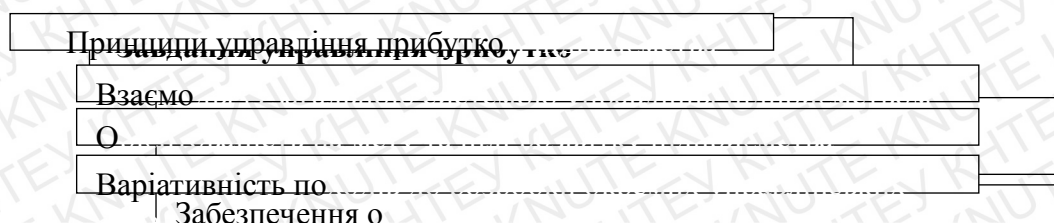
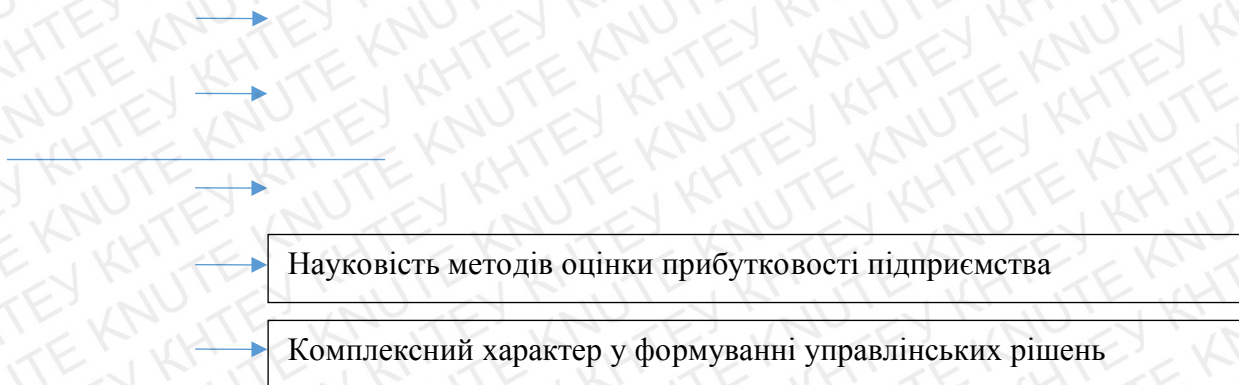


Рис. 1.1. Завдання управління формуванням та використанням прибутку підприємства

*побудовано автором на основі [24, 32, 48]

Процес управління прибутком повинен здійснюватися відповідно до низки принципів, які відповідають ринковим умовам господарювання. Аналіз економічної літератури дозволив виділити наступні принципи формування системи управління прибутком (рис. 1.2).





*Рис. 1.2. Принципи управління прибутком підприємства**

*побудовано автором на основі [24, 32, 48]

Перший принцип визначає процес управління прибутком як окремий вид діяльності в рамках загальної системи фінансового управління на підприємстві. Даний факт необхідно враховувати при формуванні окремих етапів управління прибутком.

Досягнення мети господарської діяльності передбачає формування відповідної конфігурації системи фінансового менеджменту, яка б у разі суперечності між наявними напрямками діяльності, що дозволяють отримати прибуток, дозволила б виділити оптимальний та забезпечити його впровадження. Це пов'язано з тим, що прагнення отримати максимальний обсяг прибутку, яке здійснюється в розріз з наявною довгостроковою метою розвитку суб'єкту господарювання, може стати чинником дестабілізації всієї організації і втрати здатності отримувати прибуток в подальшому.

Зміст третього принципу полягає у тому, що при зміні будь-якого фактора, що впливає на рівень прибутку, управлінські рішення повинні гнучко підлаштовуватися під зміни і по можливості мінімізувати негативний вплив змінилася середовища функціонування підприємства на рівень одержуваного прибутку.

Процес управління прибутком повинен відповідати певному рівню науковості, тобто враховувати особливості методологічної бази, основні підходи до аналізу та прогнозування фінансових результатів.

Останній із загальноприйнятих принципів - комплексний характер у формуванні управлінських рішень - передбачає взаємозв'язок між прийнятими управлінськими рішеннями щодо управління прибутком і кінцевою метою управління прибутком. Даний факт виходить з того, що не всі операції приносять прибуток, більш того, деякі можуть призводити до дефіциту фінансових ресурсів і приводити до збитків. Однак в комплексі результати всіх операцій повинні приводити до прибутку. Це основа ефективного управління позитивним фінансовим результатом [1, с. 170].

Наведені вище принципи, наш погляд, не в повній мірі розкривають основні теоретичні засади до формування системи управління прибутком. Тому варто виділити додаткові принципи, які наведено нижче:

1. Системність управління прибутком. Даний принцип передбачає всебічний аналіз альтернативних фінансових рішень, що впливають на стан фінансової рівноваги підприємства в короткостроковому і довгостроковому періодах.

2. Науковість методів оцінки прибутковості підприємства. Передбачає планування прибутку на підставі аналізу звітних даних і визначенні прогнозних значень фінансових показників.

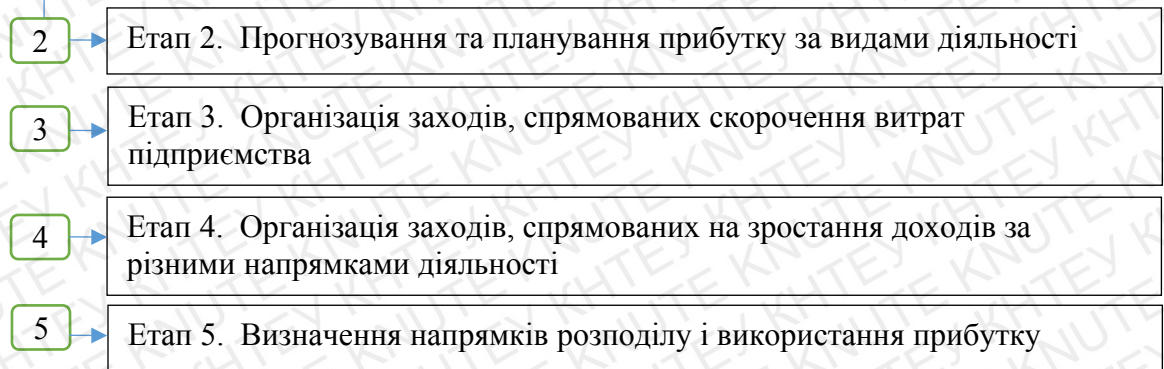
3. Облік оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику. Цей принцип полягає у виборі з можливих ризикових операцій варіанту, який дає найбільшу ефективність результату (прибуток) при мінімальному або прийнятному для підприємства рівні ризику

Процес управління прибутком підприємства повинен відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети і основних завдань цього управління. Функціональна спрямованість об'єктів управління прибутком, відповідно до загальноприйнятих підходів поділяється на певні етапи (рис. 1.3).

Етапи управління прибутком підприємства

1

Етап 1. Аналіз формування прибутку, його розподілу та використання



*Рис. 1.3. Основні етапи управління прибутком підприємства**

*побудовано автором на основі [24, 32, 48]

На першому етапі фінансовий менеджер повинен проаналізувати динаміку і структуру одержуваних доходів і здійснюваних витрат. Оцінка доходів та витрат здійснюється на підставі фінансової звітності і проводиться по всіх видах діяльності, які здійснює підприємство: операційної, інвестиційної та фінансової.

Складові системи аналізу прибутку наведено на рис. 1.4.

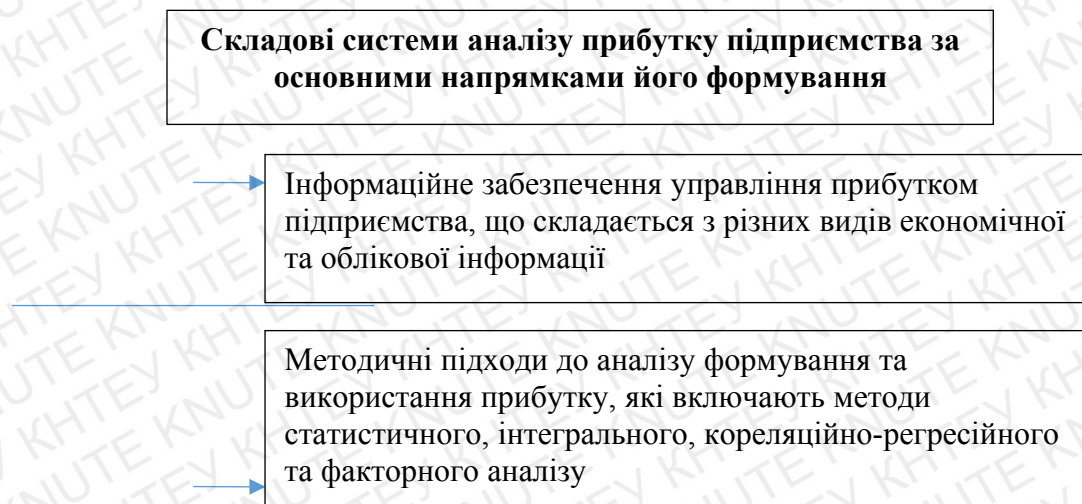


Рис. 1.4. Складові управління формуванням та використанням прибутку підприємства

Далі розглянуто складові системи аналітичного забезпечення управління прибутком детальніше.

На другому етапі керівник повинен зробити прогнозування основних показників розвитку за усіма видами діяльності. Планування показників

операційної діяльності передбачає визначення обсягів доходів, собівартості, операційних витрат. Воно повинно, в першу чергу, здійснюватися з огляду на вимоги сучасних реалій розвитку відповідного ринку, на якому працює підприємство. Крім того важливими факторами процесу прогнозування обсягу діяльності є дані про стан ринку ресурсів, оскільки вартість ресурсів (виробничих, енергетичних або трудових) безпосередньо відбивається на можливості підприємства виробляти той чи інший обсяг продукції. Також необхідно брати до уваги сучасний стан ринку капіталів, оскільки в умовах браку власного капіталу підприємства змушені вдаватися до залучення позикового капіталу.

А вартість позикових ресурсів, що спрямовуються на виробництво і реалізацію, також безпосередньо відбивається на можливостях підприємства здійснювати розширення меж діяльності. Заходи в інвестиційній діяльності стосуються зниження витрат із здійснення капітальних інвестицій. Вони спрямовані, на зростання ефективності процесу інвестування. Заходи у фінансовій діяльності пов'язані зі формуванням відповідної системи фінансових ресурсів. В плані управління прибутком важливе значення має оптимізація фінансових витрат. Наприклад, необхідним є огляд перспектив зниження витрат пов'язаних з процентними виплатами, комісійних витрат т.п.

На четвертому етапі відбувається визначення напрямків зростання доходів підприємства. Цей етап передбачає підвищення доходів від усіх видів діяльності підприємства. В операційній діяльності передбачається доходів та витрат від основних операцій. В інвестиційній та фінансовій діяльності - підвищення інвестиційних доходів і максимальне зниження інвестиційних витрат при інвестуванні в реальні інвестиції. У фінансовій діяльності - підвищення доходів і максимальне зниження фінансових витрат.

Після завершення четвертого етапу відбувається перехід до останнього, п'ятого етапу, який передбачає визначення напрямків розподілу та використання прибутку. Оцінювання ефективності розподілу та використання прибутку необхідно здійснювати шляхом порівняння фактичної рентабельності

власного капіталу із середньою ставкою відсотка за депозитами. Якщо фактична рентабельність власного капіталу нижча за ставку депозитного відсотка, то капіталізація прибутку для акціонерів не вигідна. Для оцінювання ефективності дивідендної політики варто використовувати показники зниження вартості використовуваного капіталу або підвищення ринкової вартості акцій [14, с. 45].

Після завершення 5 етапів процес починається з початку, тобто з аналізу доходів і витрат.

Слід особливо відзначити, що протягом здійснення всього процесу управління формуванням прибутку підприємства здійснюється безперервний контроль прийнятих рішень, пов'язаних зі здійсненням всіх видів діяльності. Крім того забезпечується моніторинг ступеня виконання встановлених планів, завдань і вимог щодо одержуваного рівня доходів і сум вироблених витрат.

Необхідно звернути увагу на особливості управління прибутком від усіх видів діяльності, оскільки існують деякі особливості у кожного виду.

Так, в процесі управління формуванням прибутку від операційної діяльності слід звернути увагу на всі компоненти і фактори, що забезпечують формування чистого прибутку.

Управління формуванням прибутку від такого вигляду діяльності підприємства - інвестиційної - перш за все, спрямована на максимізацію доходів і мінімізацію витрат, що виникають у підприємства, що здійснює інвестиційні вкладення в реальні фінансові інвестиції. «Складність управління цим процесом полягає в тому, що формування доходів та здійснення видатків з реальних інвестицій не має чіткого сталості. У зв'язку з цим важко сформувати стабільну систему заходів, яка дозволяла б максимізувати цей вид прибутку. Крім того, інвестиційні вкладення в об'єкти реальних інвестицій, як правило, забезпечують більшу частину витрат, ніж формування доходів» [4, с. 165]. Створення спеціальної служби на підприємстві, яка займалася б менеджментом його інвестиційної діяльності і відповідала б за формування інвестиційного

прибутку, дозволяє максимізувати обсяг одержуваних доходів від здійснення інвестиційної діяльності.

Найчастіше обсяг отриманого прибутку від фінансової діяльності залежить від сформованої на фінансовому ринку ситуації. На її величину впливають такі фактори, як ефективність вкладень в цінні папери, рівень процентних ставок по кредитах і депозитах, розмір дивідендів і доходів від участі в діяльності інших підприємств. Отже, прибуток від фінансової діяльності схильний до високого ступеня ризику і часто носить спекулятивний характер. У зв'язку з цим виникають певні складнощі при плануванні і прогнозуванні даного виду прибутку. Ефективними фінансовими операціями вважаються такі операції, рівень прибутку яких вище, ніж розмір понесених витрат. З метою підвищення ефективності управління формуванням прибутку від фінансової діяльності доцільно створювати специфічний структурний підрозділ, основним завданням якого було б управління операціями, здійснюваними на фінансовому ринку.

Варто зазначити, що процес управління прибутком на підприємстві може бути ефективним і неефективним. Для того щоб рішення щодо управління фінансовими результатами вважалися ефективними, слід приділяти увагу не тільки забезпеченню зростання прибутку, а й регулювати процес його розподілу та подальшого використання. Зважена політика розподілу та використання дає можливість оптимізувати структуру виплат власникам підприємства дивідендів і зростання прибутку в наступних періодах. Нарощення темпів зростання дивідендів неминуче призводить до зростання ринкової вартості підприємства, отже, збільшується дохід інвесторів, які вклали кошти в підприємство. Також за допомогою раціонального розподілу прибутку можна підвищити ринкову вартість суб'єкта господарювання. Крім того розподіл прибутку також може визначити темп здійснення стратегії функціонування підприємства, яка реалізується завдяки здійсненню інвестування частини фінансових ресурсів, сформованих за рахунок внутрішніх джерел.

В залежності від методів, що використовуються, І. А. Бланк [8] та Г.В. Савицька [68] пропонують такі основні системи проведення аналізу прибутку: горизонтальний аналіз; вертикальний аналіз; порівняльний аналіз; аналіз коефіцієнтів; інтегральний аналіз. Найбільше поширення отримали наступні види горизонтального аналізу [25]:

1. Дослідження динаміки показників прибутковості звітного періоду у співставленні з показниками попереднього періоду.
2. Дослідження динаміки показників прибутковості звітного періоду у співставленні з показниками аналогічного періоду минулого року.
3. Дослідження динаміки показників формування, розподілу і використання прибутку за ряд попередніх періодів. Результати такого дослідження дозволяють побудувати відповідні факторні моделі, які потім використовуються в процесі планування окремих показників прибутковості.

Вертикальний (структурний) аналіз базується на структурному розкладі показників формування прибутку, розподілу і використання. В процесі застосування даної системи аналізу розраховуються частки окремих структурних складових показників прибутковості. Застосовуються наступні види вертикального аналізу [25]:

1. Структурний аналіз прибутку (доходів, затрат), сформованого за окремими видами діяльності. В ході даного аналізу розраховуються частки або співвідношення сум прибутку (доходів, затрат) по операційній та іншим видам діяльності.
2. Структурний аналіз формування прибутку (доходів, затрат) по окремим видам продукції.
3. Структурний аналіз окремих видів податкових платежів в їх загальній сумі, що сплачується підприємством. Даний метод застосовується для оцінки ефективності податкової політики підприємства.
4. Структурний аналіз активів, в ході якого розглядається співвідношення оборотних і необоротних активів підприємства, склад використовуваних необоротних активів, структура необоротних активів, склад інвестиційного

портфелю та інші структурні показники. Результати даного аналізу дозволяють оцінити ресурсний потенціал генерування прибутку підприємством [18].

5. Структурний аналіз капіталу, в ході якого визначається частка власного і позиченого капіталу, що використовується підприємством, склад запозиченого капіталу за періодами його надання (короткостроковий та довгостроковий запозичений залучений капітал), склад використовуваного запозиченого капіталу за його видами (банківський кредит, фінансовий кредит, товарний або комерційний кредит). Результати даного аналізу використовуються в процесі оцінки ефекту фінансового левериджу, визначенні середньозваженої вартості капіталу та інших показників, що впливають на формування прибутку підприємства.

6. Структурний аналіз розподілення та використання отриманого прибутку здійснюється у розрізі напрямів розподілення прибутку, а відповідно до кожного з напрямів розглядаються форми його конкретного використання. Результати вертикального аналізу показників прибутковості можуть бути оформлені графічно у вигляді діаграм [18].

Порівняльний аналіз базується на співставленні окремих груп аналогічних показників прибутковості між собою. В процесі використання цієї системи аналізу розраховуються розміри абсолютних і відносних відхилень показників, що порівнюються. В практиці управління прибутком найбільше поширення отримали наступні види порівняльного аналізу:

1. Порівняння показників рівня прибутку (доходів, затрат) даного підприємства з середньо галузевими даними. Такий аналіз проводиться підприємством з метою оцінки своєї конкурентної позиції та виявлення резервів подальшого підвищення ефективності виробничої діяльності.

2. Порівняння показників прибутковості (доходів, затрат) даного підприємства і підприємств-конкурентів. Метою здійснення даного аналізу є визначення конкурентної позиції підприємства в рамках конкретного регіонального ринку відповідної продукції і розробка заходів щодо її підвищення.

Розрахунок можливого розміру одержання прибутку може здійснюватися методом прямого розрахунку або розрахунково-аналітичним. Метод прямого розрахунку передбачає визначення суми прибутку як різниці між прогнозним розміром доходів підприємства, податком на додану вартість та його поточними витратами.

Розрахунково-аналітичний метод базується на вивченні тенденції змін прибутку ($\Delta\P$) і рентабельності ($P_{зв}$) та прогнозуванні змін факторів, що впливають на їх величину. Величина можливого прибутку визначається за формулою:

$$\Pi_{мо.эжл} = P_{зв} * OP_{n+1} + \Delta\P \quad (1.1)$$

де $P_{зв}$ – рівень рентабельності реалізації звітного періоду;

OP_{n+1} – планова виручка від реалізації;

$\Delta\P$ – прогнозоване відхилення прибутку внаслідок впливу певних факторів.

Отже, у ході дослідження було уточнено поняття «прибуток підприємства», що дозволяє в систематизованому вигляді представити основні сутнісні характеристики даної категорії, узагальнюючи найбільш відомі формулювання, представлені різними авторами. Крім того, на підставі дослідження наукових джерел, що розглядають питання управління прибутком підприємства, було охарактеризовано основні його складові. Теоретичні засади формування системи управління прибутком наочно показують процес формування фінансових результатів і можуть бути використані фінансовими менеджерами для здійснення більш ефективної політики формування прибутку. Важливу увагу слід звертати на політику розподілу прибутку, оскільки від її ефективності залежить здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед контрагентами і учасниками виробничого процесу. Максимізація прибутку є основоположним завданням будь-якого підприємства, яке здійснює свою діяльність в ринкових умовах. Без систематичного отримання позитивного фінансового результату функціонування господарюючого суб'єкта опиняється під загрозою.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ЧОЙС»

2.1. Аналіз динаміки обсягу та джерел формування прибутку підприємства

Спочатку наведемо коротку характеристику досліджуваного підприємства. Основною діяльністю ТОВ є оптова торгівля, виробництво та реалізація продуктів легкої та харчової промисловості. Зокрема, підприємство активно експортує продовольчі товари, виступаючи торговельним посередником між виробниками України та покупцями з іноземних країн.

Підприємство ТОВ «Чойс» знаходиться за адресою: м. 03062, м.Київ, Святошинський район, просп. Перемоги, будинок 67. На сьогоднішній компанією день представлений великий асортимент ароматів для різних середовищ. Серед них аромати для агресивних середовищ, аромати для кислих і лужних середовищ, ізопропілового спирту (ізопропанола), ацетону. Є також спеціалізовані аромати для туалетного (кускового) мила, водорозчинні віддушки. Асортимент ароматів постійно розширюється. Одночасно компанія пропонує широкий спектр ароматичних масел і запашних речовин (aroma chemicals).

Аналіз обсягу, структури та механізму прибутку передбачає визначення основних тенденцій у зміні його вартісного розміру, а також визначення основних його складових за елементною структурою. Для оцінки динаміки обсягу та структури прибутку ТОВ «Чойс» будемо використовувати показники фінансової звітності, наведені у формі 2 «Звіт про фінансові результати» за 2016 -2018 рр (Додаток А).

Спочатку проаналізує динаміку обсягів чистого прибутку підприємства за 3 останні роки – 2016-2018 рр. (табл. 2.1, рис. 2.1).

Динаміка обсягу чистого прибутку ТОВ «Чойс» за 2016-2018 рр.

Період	Обсяг чистого прибутку, тис.грн	Ланцюгове відхилення		Базисне відхилення	
		Абсолютне, тис.грн	Відносне, %	Абсолютне, тис.грн	Відносне, %
2016	10788	-	-	-	-
2017	13625	2837	26,3	2837	26,3
2018	19136	5511	40,4	8348	77,4
Середнє	14516	-4620	-24,1	3728	34,6

Як свідчать дані фінансової звітності (Додатки), у 2016 році значення чистого прибутку підприємства становило 10788 тис.грн. У 2017 році порівняно з 2016-м роком обсяг чистого фінансового результату збільшився на 2837 тис.грн (+26,3%) і склав 13625 тис.грн (рис. 2.1).

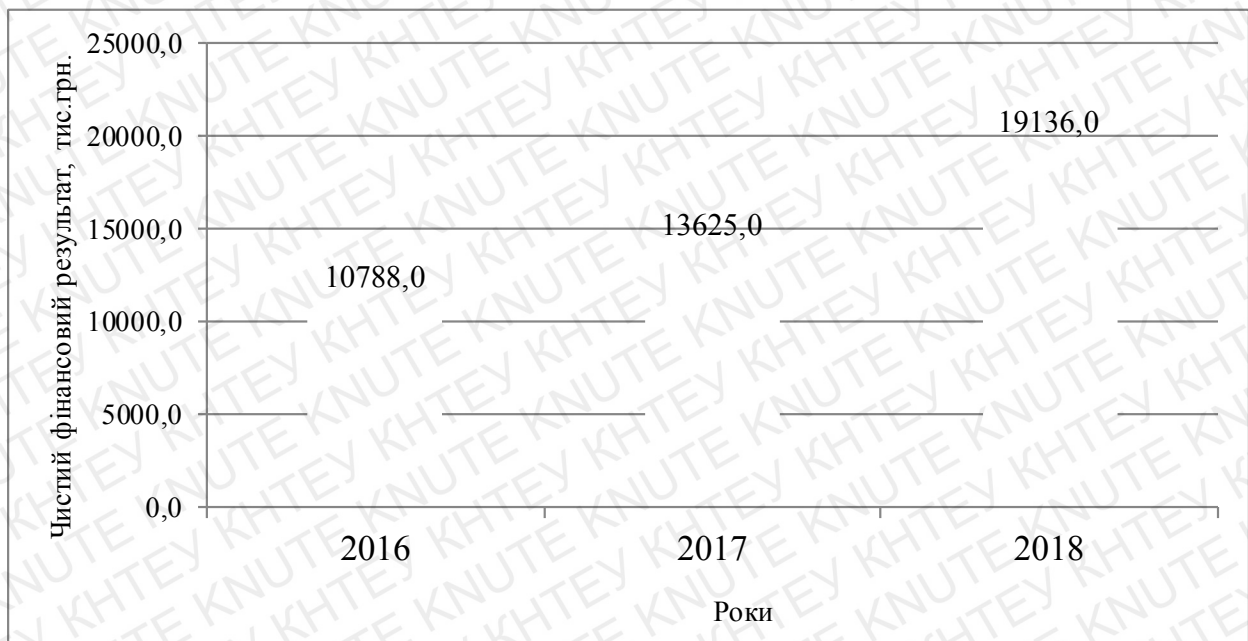


Рис. 2.1. Динаміка чистого прибутку ТОВ «Чойс» за 2016-2018 рр.

У 2018 році порівняно з 2017-м роком обсяг чистого фінансового результату збільшився на 5511 тис.грн (+40,4%) і чистий прибуток підприємства склав 19136 тис.грн.

Для оцінки основних причин зміни чистого прибутку доцільно проаналізувати склад формування доходів, витрат та фінансових результатів (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Динаміка формування доходів, витрат та фінансових результатів
ТОВ «Чойс» у 2016-2018 рр.**

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис.грн		Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018 / 2017	2017 / 2016	2018 / 2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	71924	77054	90668	5130	13614	7,1	17,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	45825	45476	51828	-349	6352	-0,8	14,0
Валовий: прибуток	26099	31578	38840	5479	7262	21,0	23,0
Інші операційні доходи	3641	4294	5122	653	828	17,9	19,3
Адміністративні витрати	5354	5040	6720	-314	1680	-5,9	33,3
Витрати на збут	12113	14904	15734	2791	830	23,0	5,6
Інші операційні витрати	2874	3985	4783	1111	798	38,7	20,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	9399	11943	16725	2544	4782	27,1	40,0
Інші доходи	4230	4998	6520	768	1522	18,2	30,5
Інші витрати	1452	1634	1698	182	64	12,5	3,9
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	12177	15307	21547	3130	6240	25,7	40,8
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1389	1682	2411	293	729	21,1	43,3
Чистий фінансовий результат: прибуток	10788	13625	19136	2837	5511	26,3	40,4

Як видно з даних табл. 2.2, формування фінансових результатів ТОВ «Чойс» відбувалося під впливом змін у динаміці доходів та витрат. У 2016-2017 рр. обсяг чистого доходу підприємства збільшився на 5130 тис.грн, що вплинуло на зростання показника валового прибутку в обсязі 5479 тис.грн або на 21,0%. Також у даному періоді відбулося зростання інших операційних доходів (від позитивної курсової різниці при експорті товарів), внаслідок чого

фінансовий результат від операційної діяльності збільшився на 2544 тис.грн. Зростання даного показника також було обумовлене також зменшенням обсягу адміністративних витрат на 314 тис.грн.

У 2017-2018 рр. обсяг чистого доходу підприємства збільшився на 13614 тис.грн або на 17,7%, що вплинуло на зростання показника валового прибутку в обсязі 7262 тис.грн або на 23,0%. У даному періоді відбулося зростання інших операційних доходів на 828 тис.грн (+19,3%), а також спостерігалось зростання обсягу операційних витрат, зокрема:

- обсяг адміністративних витрат збільшився на 1680 тис.грн (+33,3%);
- обсяг збутових витрат зріс на 830 тис.грн (+5,6%);
- інші операційні витрати збільшилися на 798 тис.грн або на 20,0%.

Зростання витрат було спричинено обсягами діяльності підприємства, зростанням чисельності операційного персоналу та фінансування заходів, спрямованих на просування продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку. Однак, темпи зростання собівартості реалізованих товарів та операційних витрат були нижчими порівняно з темпами зростання чистого доходу, що зумовило позитивну тенденцію чистого прибутку.

Внаслідок наведених вище чинників фінансовий результат від операційної діяльності підвищився на 4782 тис.грн (+40,0%). А зростання обсягу чистого прибутку склало 5511 тис.грн (40,4%).

Характеристика структури та механізму формування прибутку ТОВ «Чойс» передбачає виявлення основних причин зміни фінансового результату досліджуваного підприємства за окремими їх елементами. З цією метою варто розглянути складові формування фінансових результатів у розрізі окремих видів діяльності – прибуток від здійснення торговельної діяльності (прибуток від реалізації товарів та послуг), прибуток від іншої операційної діяльності (здача вільних торговельних приміщень в оренду супермаркету, ресторану та магазинам непродовольчих товарів), прибуток від позареалізаційних операцій (інвестиційна та фінансова діяльність) (табл. 2.3, рис. 2.2).

Таблиця 2.3

**Динаміка джерел формування прибутку до оподаткування
ТОВ «Чойс» за видами діяльності впродовж 2016-2018 рр.**

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис.грн		Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018 / 2017	2017 / 2016	2018 / 2017
Прибуток/збиток від здійснення торговельної діяльності, тис.грн	8632	11634	16386	3002	4752	34,8	40,8
Прибуток/збиток від іншої опер. діяльності, тис.грн	767	309	339	-458	30	-59,7	9,7
Прибуток від іншої діяльності, тис.грн	2778	3364	4822	586	1458	21,1	43,3
Загальний фінансовий результат до оподаткування, тис.грн	12177	15307	21547	3130	6240	25,7	40,8

На рис. 2.2. відображено динаміку обсягів формування прибутку за видами діяльності. Даний рис. відображає показники табл. 2.3, однак дозволяє проілюструвати їх у більш наочному вигляді.

Варто відмітити, що показник прибутку підприємства від здійснення основної діяльності (реалізація товарів на внутрішньому та зовнішньому ринку), є дуже важливим інформативним показником, що виражає результативність формування фінансових результатів ТОВ «Чойс». Тобто, формування даного показника дає можливість оцінити абсолютні результати роботи менеджменту підприємства, а вплив неопераційних (тобто фінансових та інвестиційних) факторів нівелюється. Як свідчать аналітичні дані, в середньому за 2016-2018 роки по підприємству ТОВ «Чойс» фінансовий результат до оподаткування формувався за рахунок:

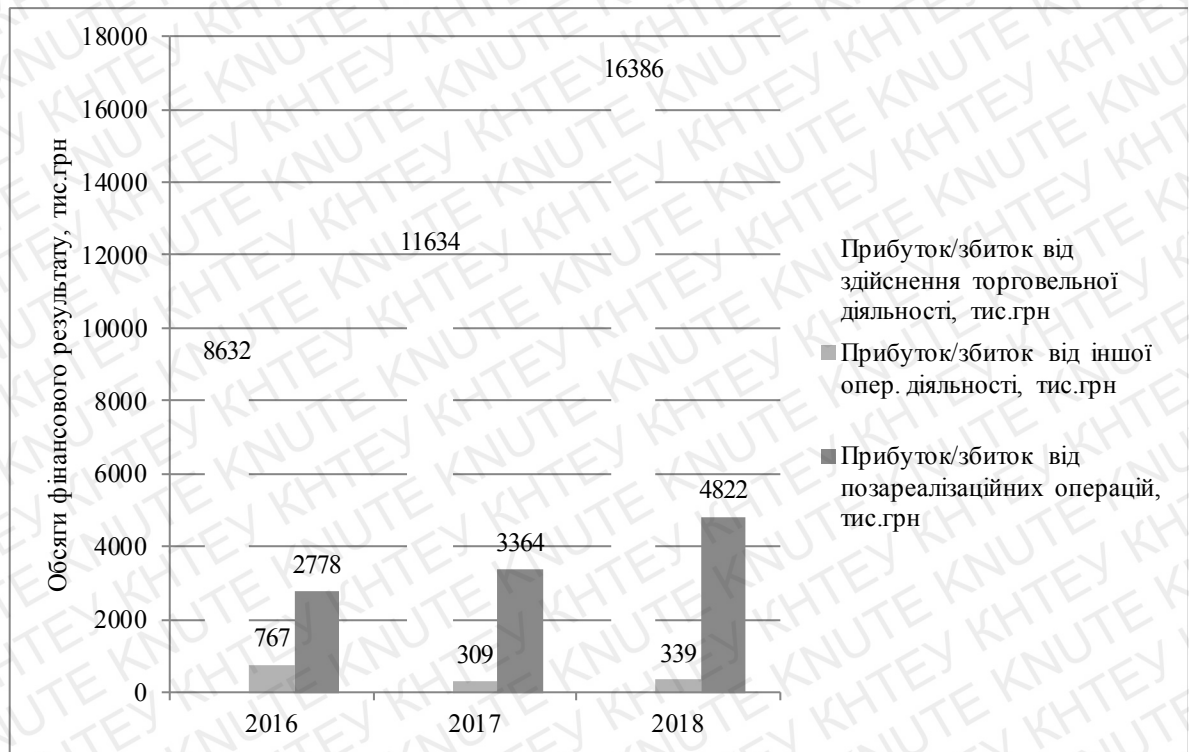


Рис. 2.2. Динаміка джерел формування прибутку ТОВ «Чойс» за основними видами діяльності у 2016-2018 рр., тис.грн

- здійснення торговельної діяльності, яка мала прибутковий характер. У 2016 році прибуток від торговельної діяльності становив 8632 тис.грн, у 2017 році – 11634 тис.грн, у 2018 році – 16386 тис.грн.
- іншої операційної діяльності від формування доходів та витрат у процесі виникнення курсових різниць при експортних операціях. Виважена політика управління контратками на експорт дозволяла завжди отримувати позитивні курсові різниці. Варто відмітити, що обсяги прибутку від іншої операційної діяльності мали спадну тенденцію упродовж 2016-2018 рр., однак у 2017-2018 році вони незначано зросли внаслідок посилення курсових коливань.
- прибуток від іншої діяльності формувався від реалізації необоротних активів підприємства (продаж складських площ, які перебували у власності підприємства).

Таким чином, характеризуючи джерела формування прибутку підприємства ТОВ «Чойс», варто відмітити, що ключовим джерелом була основна торговельна діяльність. Вона дозволяла постійно підвищувати

фінансовий результат за рахунок грамотного управління рівнем торговельних націнок, організації роботи з вітчизняними виробниками, продукцію яких ТОВ «Чойс» спрямовувало на експорт.

Особливості формування структури прибутку ТОВ «Чойс» за видами діяльності подано на рис. 2.3.

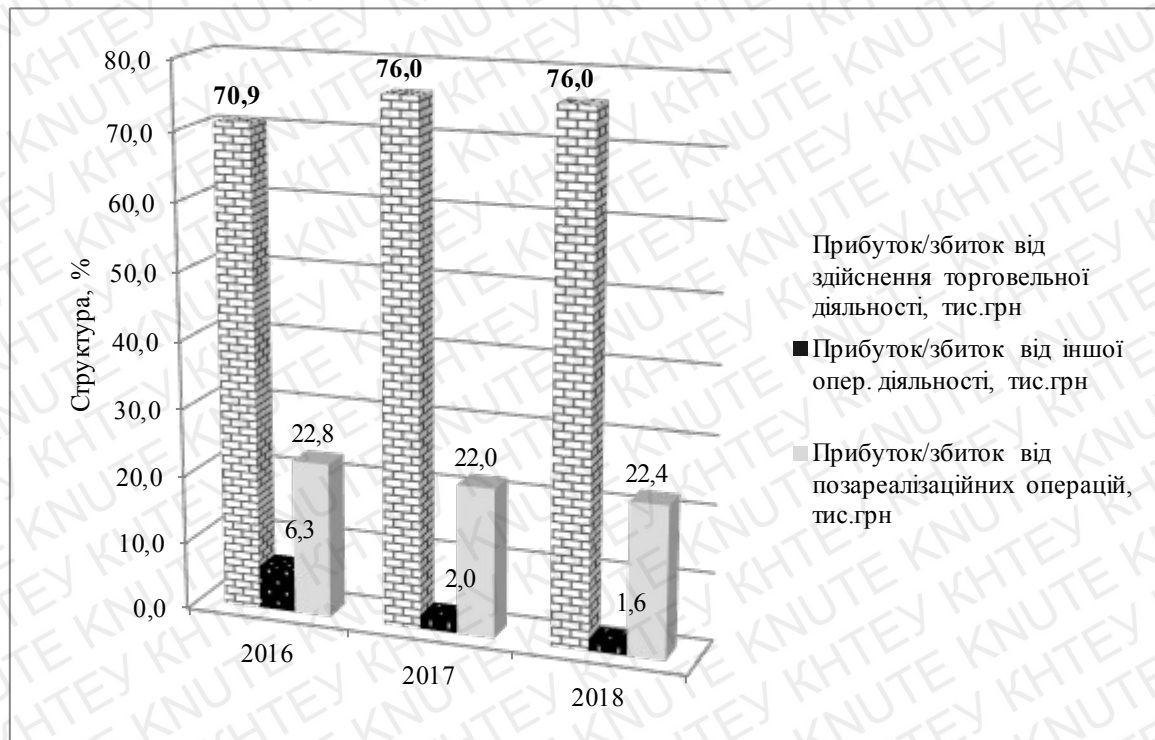


Рис. 2.3. Структура формування фінансового результату ТОВ «Чойс» від різних видів діяльності у 2016-2018 рр., %

Як свідчать дані фінансової звітності, в цілому впродовж 2016-2018 рр. фінансовий результат підприємства переважно формувався за рахунок основної діяльності (тобто від здачі організації продажу продукції на внутрішньому та зовнішньому ринку) та іншої діяльності. У 2016 році частка фінансового результату від основної діяльності становила – 70,9%, у 2017 році – 76,0 %, у 2018 році – 76,0 %.

Характеризуючи динамку складу прибутку за видами діяльності ТОВ «Чойс» варто відмітити, що в цілому спостерігалася постійна тенденція до зростання частки фінансового результату від основної торговельної діяльності у загальній структурі сформованого чистого прибутку підприємства.

Оскільки торговельна діяльність була головним джерелом формування чистого прибутку, то варто розглянути більш детально особливості формування прибутку від операцій зі збуту (реалізації) товарів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка показників формування фінансового результату від збуту(реалізації) товарів ТОВ «Чойс» за 2016-2018 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис.грн		Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018 / 2017	2017 / 2016	2018 / 2017
Чистий дохід від реалізації (ЧД), тис.грн	71924	77054	90668	5130	13614	7,1	17,7
Собівартість реалізації (СВ), тис.грн	45825	45476	51828	-349	6352	-0,8	14,0
Операційні витрати від основної діяльності (ВО = АВ+ЗВ), тис.грн	17467	19944	22454	2477	2510	14,2	12,6
в т.ч.:							
- адміністративні (АВ), тис.грн	5354	5040	6720	-314	1680	-5,9	33,3
- збутові (ЗВ), тис.грн	12113	14904	15734	2791	830	23,0	5,6
Фінансовий результат від збуту товарів (ФРрп = ЧД -СВ-ВО), тис.грн	8632	11634	16386	3002	4752	34,8	40,8

Як свідчать результати проведених розрахунків, в цілому значення обсягу прибутку від реалізації товарів мало тенденцію до зростання у 2016-2017 роках на 3002 тис.грн. або на 34,8%. У 2017-2018 рр. обсяг прибутку від реалізації товарів збільшився на 4752 тис.грн або на 40,8%.

Таким чином, у 2016 році значення чистого прибутку підприємства становило 10788 тис.грн. У 2017 році порівняно з 2016-м роком обсяг чистого фінансового результату збільшився на 2837 тис.грн (+26,3%) і склав 13625 тис.грн. У 2018 році порівняно з 2017-м роком обсяг чистого фінансового результату збільшився на 5511 тис.грн (+40,4%) і чистий прибуток підприємства склав 19136 тис.грн. Зростання витрат було спричинено обсягами діяльності підприємства, зростанням чисельності операційного

персоналу та фіннасування заходів, спрямованих на просування продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку. Однак, темпи зростання собівартості реалізованих товарів та операційних витрат були нижчими порівняно з темпами зростання чистого доходу, що зумовило позитивну тенденцію чистого прибутку. Характеризуючи джерела формування прибутку підприємства ТОВ «Чойс», варто відмітити, що ключовим джерелом була основна торговельна діяльність. Вона дозволяла постійно підвищувати фінансовий результат за рахунок грамотного управління рівнем торговельних націнок, організації роботи з вітчизняними виробниками, продукцію яких ТОВ «Чойс» спрямовувало на експорт. Значення обсягу прибутку від реалізації товарів мало тенденцію до зростання у 2016-2017 роках на 3002 тис.грн. або на 34,8%. У 2017-2018 рр. обсяг прибутку від реалізації товарів збільшився на 4752 тис.грн або на 40,8%.

2.2. Оцінка факторів, що впливають на обсяг формування прибутку підприємства

Оцінка впливу факторів на формування прибутку та ефективність його використання на підприємстві передбачає послідовний аналіз внутрішніх та зовнішніх чинників, які впливають на формування фінансових результатів ТОВ «Чойс». Пропонується здійснити оцінку зовнішніх та внутрішніх чинників впливу на формуванні і ефективність використання прибутку за такими напрямками: дослідження факторів зовнішнього макросередовища: політико-правового, ринкового, макроекономічного; дослідження факторів зовнішнього мікросередовища: конкурентного, маркетингового, тощо; дослідження факторів внутрішнього середовища: обсягів діяльності, витрат обігу, рівня комерційного доходу, тощо. Для аналізу впливу факторів макросередовища на обсяги прибутку ТОВ «Чойс» використано кореляційно-регресійні моделі взаємозв'язку показників, що наведені в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Показники впливу макрофакторів на обсяги прибутку

ТОВ «Чойс» у 2015-2018 рр. [74]

Рік	Обсяг ВВП, млрд.грн	Середньомісячні витрати на 1-не домогосподарство, тис.грн	Товарооборот у оптовій торгівлі, млрд.грн	Чистий прибуток, тис.грн
2015	1988	4952	1178,8	9623
2016	2385	5720,4	1556	10788
2017	2983	7139,4	1908,7	13625
2018	3558	8308,6	2215,4	19136

На основі даних таблиці 2.5 побудовано кореляційно-регресійні моделі взаємозалежності наведених показників (рис. 2.4-2.6).

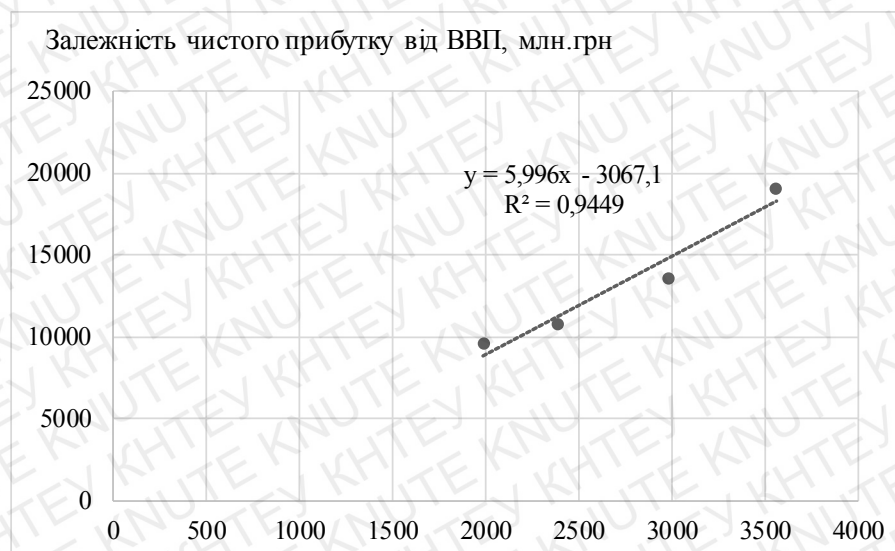


Рис. 2.4. Залежність обсягу чистого прибутку ТОВ «Чойс» від ВВП у 2015-2018 рр.

До цих макропоказників відносяться: обсяг ВВП; витрати домогосподарств; товарооборот у сфері оптової торгівлі. Для аналізу було взято наведені показники за останні 4 роки. Макроекономічна ситуація та макроекономічна стабільність є важливим фактором стимулювання ділової активності на ринках товарів та послуг. Варто відмітити, що макроекономічна стабільність визначає в значній мірі темпи розвитку товарообороту у сфері роздрібної торгівлі.

З даних рис. 2.4 можемо бачити, що коефіцієнт еластичності зміни обсягу чистого прибутку ТОВ «Чойс» в залежності від зміни ВВП становить 5,996, тобто зростання реального ВВП на 1 грн призводило в середньому за досліджуваний період до зростання чистого прибутку на 5,996 грн. Позитивна динаміка реального ВВП супроводжувалася позитивною динамікою фінансових результатів. Причиною цьому може бути фактор посилення експортної діяльності ТОВ «Чойс», яка залежала від інтенсифікації внутрішнього виробництва продукції легкої промисловості, яке постачається на експорт.

Залежність прибутку ТОВ «Чойс» від фактору середньомісячних витрат домогосподарств наведено на рис. 2.5.

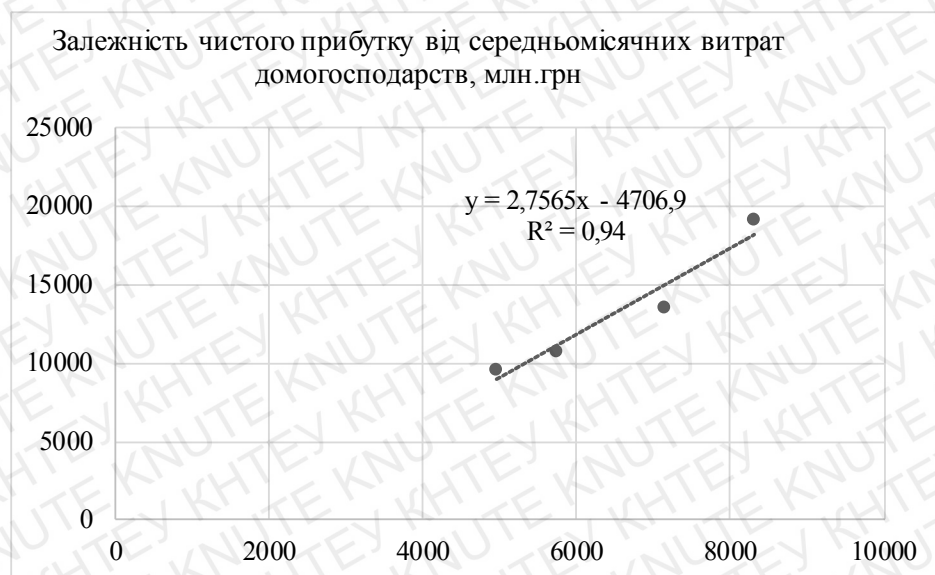


Рис. 2.5. Залежність обсягу чистого прибутку ТОВ «Чойс» від середньомісячних витрат домогосподарств у 2015-2018 рр.

З даних рис. 2.5 зрозуміло, що коефіцієнт еластичності зміни обсягу чистого прибутку ТОВ «Чойс» в залежності від середньомісячних витрат домогосподарств складав 2,756, тобто зростання витрат домогосподарств на 1 грн призводило до позитивних змін у чистому прибутку на 2,756 грн. Наведена ситуація пояснюється тим, що витрати домогосподарств

здійснювали опосередкований вплив на обсяги прибутку підприємства, оскільки воно безпосередньо не працює на роздрібному ринку.

Однак зростання економіки зумовлювало і зростання витрат домогосподарств з одного боку, з іншого боку зростання економіки позитивно впливало на обсяги прибутку підприємства. Також витрати домогосподарств мають позитивний вплив на зростання непрямого попиту з боку виробників харчової продукції, які закуповували у ТОВ «Чойс» різні олії в якості сировини для виготовлення готових продуктів харчування, а також ароматичні олії для парфюмерно-косметичного виробництва (зокрема, ПАТ «Золотоніська парфюмерна косметична фабрика» була основним оптовим покупцем ароматичних олій для виготовлення віддушок та засобів для догляду за шкірою.

Можна зробити висновок про те, що економічний фактор обсягу оптового товарообороту опосередковано впливає на поведінку, пріоритети та цільові межі діяльності підприємств на ринку продукції легкої і харчової промисловості. Залежність прибутку ТОВ «Чойс» від фактору оптового товарообороту в економіці України наведено на рис. 2.6.

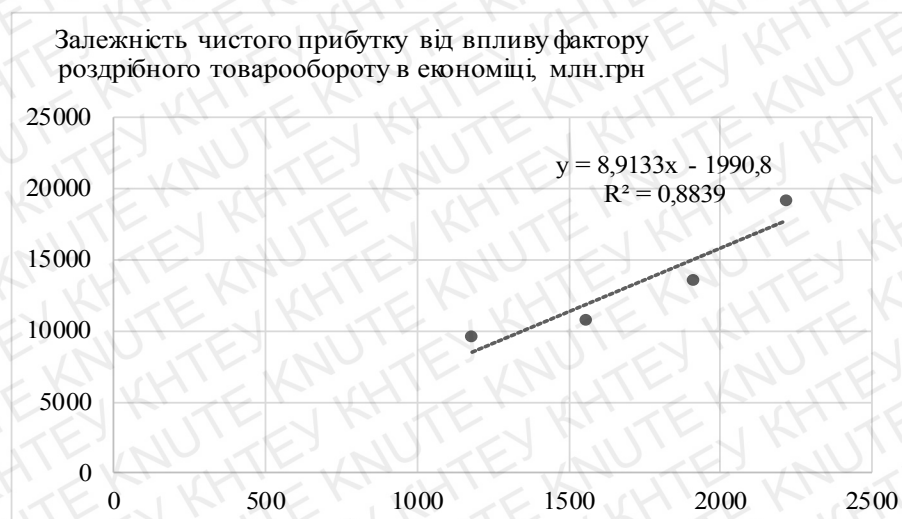


Рис. 2.6. Залежність обсягу чистого прибутку ТОВ «Чойс» від фактору роздрібно-товарообороту в економіці України у 2015-2018 рр.

Вплив фактору оптового товарообороту на обсяг чистого прибутку мав аналогічний характер, як і два попередні фактори. Зростання оптового обороту мало позитивний характер впливу на обсяги чистого прибутку.

Розглянуто надалі фактори внутрішнього мікросередовища середовища, що впливають на обсяги формування прибутку ТОВ «Чойс». Для цього варто використати методичний підхід факторного аналізу з використанням методів елімінації. Кількісна оцінка факторів, що впливають на обсяг прибутку підприємства, передбачає визначення впливу основних показників формування прибутку та показників ресурсного потенціалу підприємства на зміну прибутку. Серед найважливіших факторів, що вплинули на зміну фінансового результату від операційної діяльності слід віднести зміни обсягу товарообороту, суми поточних витрат, рівня комерційного доходу та рентабельності реалізації, тощо.

В табл. 2.6. наведено оцінку впливу обсягу виручки від реалізації та рентабельності продажів на обсяг чистого прибутку ТОВ «Чойс».

Таблиця 2.6

**Оцінка впливу факторів на обсяг чистого прибутку
ТОВ «Чойс» у 2016-2018 рр.**

Показники	Умовні позначення	Значення по рокам			Абсолютне відхилення (+/-)	
		2016	2017	2018	2017 /2016	2018 /2017
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	Д	71924	77054	90668	5130	13614
Коефіцієнт рентабельності доходу від реалізації, од.	$K_p = \text{ПОД} / \text{Д}$	0,150	0,177	0,211	0,027	0,034
Чистий прибуток, тис.грн.	ПОД	10788	13625	19136	2837	5511
<i>Зміна чистого прибутку, в т.ч.:</i>						
За рахунок зміни чистого доходу підприємства, тис. грн.	$\Delta \text{ПР}_{\text{ПОД}} = \Delta \text{Д} * K_p$				769	2407
За рахунок рентабельності доходу (виручки) від реалізації, тис.грн.	$\Delta \text{ПР}_{K_p} = \text{Д} * \Delta K_p$				2068	3104

На основі проведеного факторного аналізу можна сказати, у 2018 році порівняно з 2017-м роком обсяг чистого прибутку збільшився на 5511 тис.грн., в тому числі за рахунок зростання доходів від реалізації на 13614 тис.грн. обсяг чистого прибутку збільшився на 2407 тис.грн., а за рахунок зростання рентабельності реалізації на 0,034 обсяг чистого прибутку зріс на 3104 тис.грн.

В табл. 2.7 наведено аналіз впливу чистого доходу (обсягу реалізації), рівня валового прибутку та рівня операційних витрат у доходах на обсяг прибутку від реалізації товарів підприємства ТОВ «Чойс».

Таблиця 2.7

**Вплив факторів на обсяг операційного прибутку ТОВ «Чойс»
у 2016-2018 рр.**

Показники	Умовні позначення	Значення по рокам			Абсолютне відхилення (+/-)	
		2016	2017	2018	2017 / 2016	2018 / 2017
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	Д	71924	77054	90668	5130	13614
Валовий прибуток, тис.грн.	ВП	26099	31578	38840	5479	7262
Операційні витрати, тис.грн.	ВО	17467	19944	22454	2477	2510
Рівень операційних витрат у доходах, %	$R_{во} = ВО / Д * 100\%$	0,24	0,26	0,25	0,02	-0,01
Рівень валового прибутку у доходах, %	$R_{ко} = ВП / Д * 100\%$	0,36	0,41	0,43	0,05	0,02
Прибуток від торгівлі товарами, тис.грн.	$ПРП = ВП - ВО$	8632	11634	16386	3002	4752
Зміна операційного прибутку, в т.ч.:						
За рахунок доходу (виручки) від реалізації, тис. грн.	$\Delta ПРПО_d = \Delta Д * (R_{ко_0} - R_{во_0}) / 100$				616	2056
За рахунок зміни рівня валового прибутку	$\Delta ПРПО_d = Д_1 * (R_{ко_1} - R_{во_0}) / 100 - Д_1 * (R_{ко_0} - R_{во_0}) / 100$				1909	2157
За рахунок зміни рівня операційних витрат	$\Delta ПРПО_d = Д_1 * (R_{ко_1} - R_{во_1}) / 100 - Д_1 * (R_{ко_1} - R_{во_0}) / 100$				477	539

- за рахунок зростання чистого доходу відбулося збільшення прибутку від торгівлі товарами на 616 тис.грн.;
- за рахунок зростання рівня валового прибутку відбулося зростання прибутку від торгівлі товарами на 1909 тис.грн.;
- зміна рівня витрат обігу зумовила зростання прибутку від торгівлі на 477 тис.грн.

Впродовж 2017-2018 рр. обсяг прибутку від торгівлі товарами збільшився на 2056 тис.грн., в тому числі за рахунок впливу наступних факторів:

- за рахунок зростання чистого доходу відбулося збільшення прибутку від торгівлі товарами на 2056 тис.грн.;
- за рахунок зростання рівня валового прибутку відбулося зростання прибутку від торгівлі товарами на 2157 тис.грн.;
- зміна рівня витрат обігу зумовила зростання прибутку від торгівлі на 539 тис.грн.

Отже, вплив факторів ВВП, середніх доходів домогосподарств та оптового товарообороту на обсяг чистого прибутку мав позитивний характер. Зростання оптового обороту мало позитивний характер впливу на обсяги чистого прибутку. Зростання економіки зумовлювало і зростання витрат домогосподарств з одного боку, з іншого боку зростання економіки позитивно впливало на обсяги прибутку підприємства. Також витрати домогосподарств мають позитивний вплив на зростання непрямого попиту з боку виробників харчової продукції, які закуповували у ТОВ «Чойс» різні олії в якості сировини для виготовлення готових продуктів харчування, а також ароматичні олії для парфюмерно-косметичного виробництва. У 2018 році порівняно з 2017-м роком обсяг чистого прибутку збільшився на 5511 тис.грн., в тому числі за рахунок зростання доходів від реалізації на 13614 тис.грн. обсяг чистого прибутку збільшився на 2407 тис.грн., а за рахунок зростання рентабельності реалізації на 0,034 обсяг чистого прибутку зріс на 3104 тис.грн. Впродовж 2017-2018 рр. обсяг прибутку від торгівлі товарами збільшився на

2056 тис.грн., в тому числі за рахунок впливу наступних факторів: за рахунок зростання чистого доходу відбулося збільшення прибутку від торгівлі товарами на 2056 тис.грн.; за рахунок зростання рівня валового прибутку відбулося зростання прибутку від торгівлі товарами на 2157 тис.грн.; зміна рівня витрат обігу зумовила зростання прибутку від торгівлі на 539 тис.грн.

2.3. Оцінка ефективності управління прибутком підприємства

Оцінка ефективності управління прибутком підприємства передбачає визначення меж діяльності підприємства та досягнення рівня беззбитковості і прибутковості. Від цього залежить можливість отримання позитивного фінансового результату. Тому розрахуємо межі діяльності підприємства ТОВ «Чойс» та проведемо діагностику його самоокупності (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Розподіл витрат обігу ТОВ «Чойс» на умовно-постійні та умовно-змінні у 2016-2018 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст, тис.грн		Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018 / 2017	2017 / 2016	2018 / 2017
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	45825	45476	51828	-349	6352	-0,8	14,0
Адміністративні витрати	5354	5040	6720	-314	1680	-5,9	33,3
Витрати на збут	12113	14904	15734	2791	830	23,0	5,6
Інші операційні витрати	2874	3985	4783	1111	798	-	20,0
Розподіл витрат на умовно-постійні та умовно-змінні							
Умовно-постійні	20341	23929	27237	3588	3308	17,6	13,8
Умовно-змінні	45825	45476	51828	-349	6352	-0,8	14,0

Як свідчать дані табл. 2.8, обсяг умовно-постійних витрат мав тенденцію до зростання у 2016-2017 рр. на 3588 тис.грн, при цьому умовно-змінні витрати скоротилися на 349 тис.грн. У 2017-2018 рр. зростання умовно-змінних витрат у абсолютному вимірі переважало над збільшенням постійних

витрат, що позитивно відобразилося на зростанні самоокупності підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Показники економічних меж діяльності ТОВ «Чойс» у 2016-2018 рр.

Показники	Роки			Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
	2016	2017	2018	2017 / 2016	2018 / 2017	2017 / 2016	2018 / 2017
Товарооборот, тис.грн	71924	77054	90668	5130	13614	7,1	17,7
Умовно-постійні витрати, тис.грн	20341	23929	27237	3588	3308	17,6	13,8
Умовно-змінні витрати, тис.грн.	45825	45476	51828	-349	6352	-0,8	14,0
Валовий прибуток, тис.грн	26099	31578	38840	5479	7262	21,0	23,0
Рівень комерційного доходу, %	36,3	41,0	42,8	4,7	1,9	-	-
Рівень умовно-змінних витрат обігу, %	63,7	59,0	57,2	-4,7	-1,9	-	-
Необхідний обсяг товарообороту для досягнення самоокупності (беззбитковості діяльності), тис.грн.	66166	69405	79065	3239	9660	4,9	13,9
Запас фінансової міцності, тис.грн.	5758	7649	11603	1891	3954	32,8	51,7
Рівень запасу фінансової міцності, %	8,7	11,0	14,7	2,3	3,7	-	-

Розрахунок точки беззбитковості (табл. 2.8) показав, що підприємство протягом 2016-2018 років мало обсяги доходів, які забезпечували в повній мірі його самоокупність. При цьому запас фінансової міцності був позитивною величиною.

Для найбільш узагальнюючої оцінки прибутковості діяльності використовують наступні показники: прибутковість (рентабельність) доходу (виручки) від реалізації; активів; власного капіталу; поточних витрат. Для аналізу було обрано метод коефіцієнтів, який дозволяє визначити рентабельність цих показників шляхом співвідношення обсягу прибутку із

обсягом товарообороту, власного капіталу, поточних витрат і помноженої на 100 %.

Рентабельність доходу (виручки) від реалізації є найважливішим показником визначення ефективності проведення основного виду діяльності - реалізації товарів та послуг. Він показує скільки одиниць прибутку приносить кожна одиниця доходу від реалізації (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Динаміка показників ефективності операційної діяльності ТОВ
«Чойс» у 2016-2018 рр.**

Показники ефективності	Роки			Абсолютний приріст, +/-	
	2016	2017	2018	2016-2017	2017-2018
Операційна рентабельність реалізації (від торгівлі товарами та іншої операційної діяльності), %	12,4	14,7	17,5	2,2	2,8
Рівень прибутковості реалізації (лише від торгівлі товарами), %	36,3	41,0	42,8	4,7	1,9
Рентабельність витрат операційної діяльності (операційних витрат), %	14,2	17,2	21,2	3,0	3,9
Прибутковість операційних витрат, %	49,4	58,3	73,0	8,9	14,6
Коефіцієнт операційного левериджу	1,57	1,69	1,75	0,12	0,06

За досліджуваний період операційна рентабельність діяльності мала тенденцію до зростання у 2016-2018 рр. Рівень прибутковості реалізації постійно збільшувався упродовж 2016-2018 рр.. Зокрема, у 2016-2017 рр. його значення зросло на 4,7%, а у 2017-2018 рр. – на 1,9%.

У той же час рентабельність операційної діяльності мала тенденцію до зростання у 2016-2017 рр. на 2,2%, а у 2017-2018 рр. – вона збільшилася на 2,8%. При цьому варто звернути увагу на постійну прибутковість операційних витрат, що була зумовлена ефективністю торговельної діяльності. Тобто, обсяг операційних витрат був нижчим за обсяги прибутку від торговельної

діяльності, що свідчить про раціональність бізнес-моделі управління процесом формування прибутку підприємства.

Аби більш глибоко оцінити результативність процесу управління прибутком підприємства, варто взяти до уваги динаміку коефіцієнта операційного леверіджу. Значення даного показника мало постійну тенденцію до зростання упродовж 2016-2018 рр. Так, у 2016 році коефіцієнт операційного леверіджу становив 1,57 пункти, у 2017 році – 1,69 пункти, у 2018 році – 1,75 пунктів. Операційний леверідж постійно зростає, що має позитивний вплив на формування прибутку від торгівлі товарами, оскільки обсяги валового прибутку завжди перевищували обсяги умовно-постійних витрат (рис. 2.7).

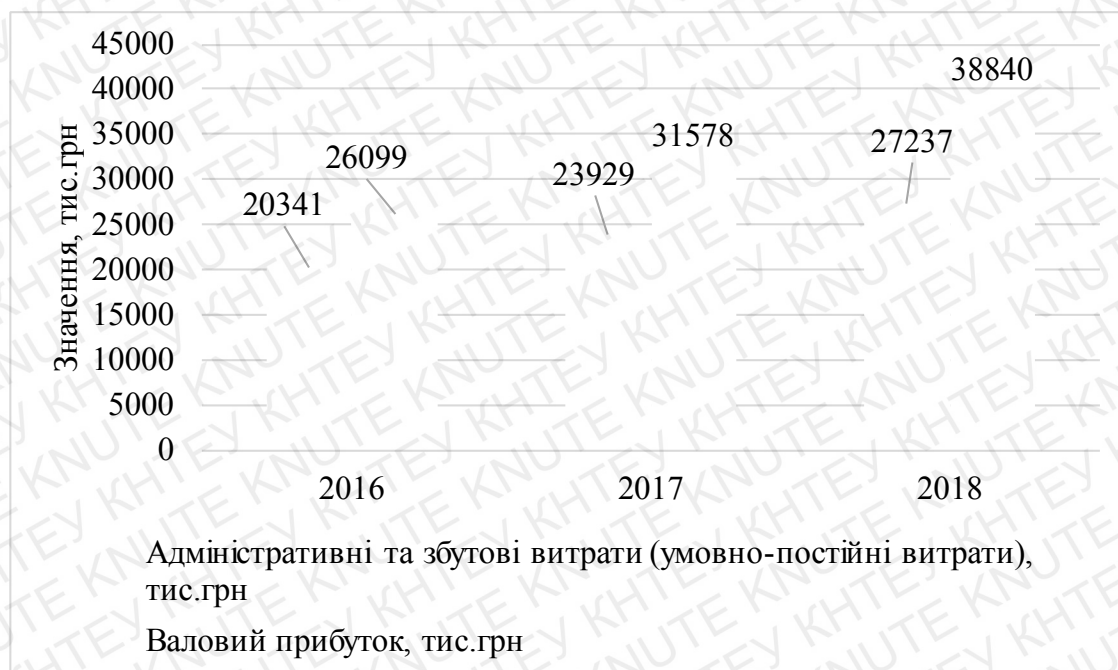


Рис. 2.7. Динаміка обсягів витрат обігу та валового прибутку ТОВ «Чойс» у 2016-2018 рр., тис.грн

З рисунку 2.7, обсяги валового прибутку на підприємстві є достатніми, аби покривати його операційні витрати від основної діяльності (адміністративні та збутові витрати), що і зумовлює прибутковість торговельної діяльності.

Також варто звернути уваги на показники, що відображають спрямованість динаміки чистого доходу, собівартості реалізованих товарів, операційних витрат та прибутку від реалізації товарів (рис. 2.8).

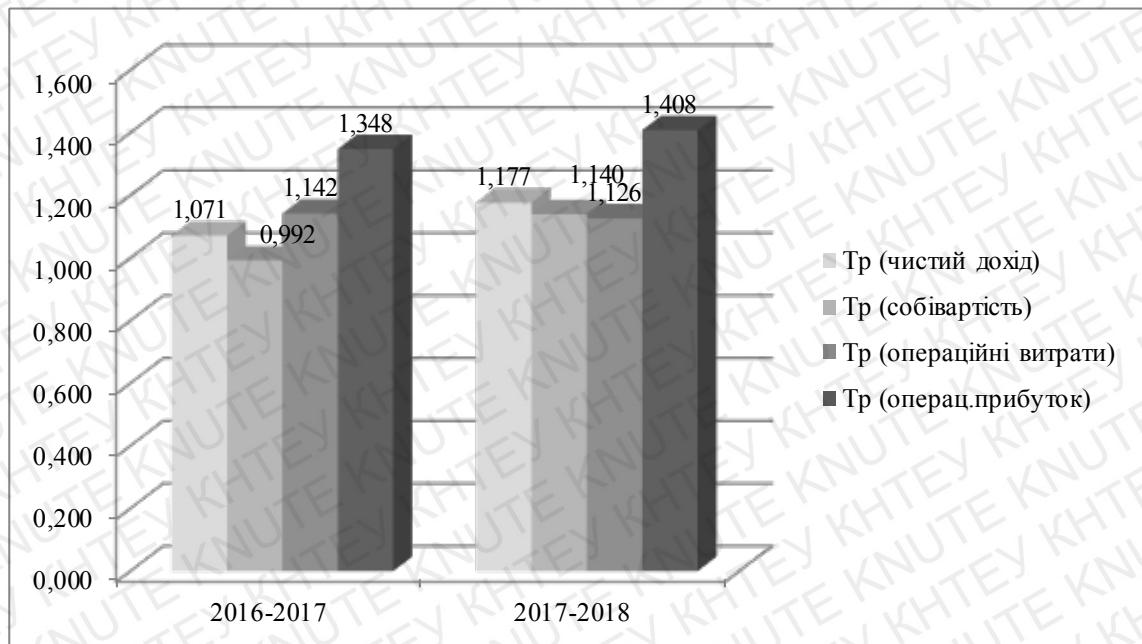


Рис. 2.8. Темпи зростання операційного прибутку, чистого доходу, собівартості та операційних витрат за 2016-2018 роки, %

Як свідчать дані, наведені на рис. 2.8, темпи зростання операційних витрат у динаміці були вищими, порівняно з темпами зростання чистого доходу та собівартості у 2016-2017 рр. При цьому темпи зміни чистого доходу перевищували темпи зміни собівартості у цьому періоді, що свідчило про наявність зростання рівня торговельної націнки на товари підприємства. У 2017-2018 рр. спостерігалася тенденція до перевищення темпів зростання чистого доходу як над темпами зростання собівартості, так і над темпами зростання операційних витрат, що прискорило зростання обсягу прибутку від реалізації товарів.

Характеризуючи показники ефективності управління прибутком, варто звернути увагу на результативність використання відповідного ресурсного потенціалу, який підприємство використовувало для отримання позитивних результатів діяльності (табл. 2.10). Рентабельність витрат на оплату праці свідчить про ефективність використання фонду оплати праці та трудових

ресурсів також. У 2017 році даний показник підвищився за рахунок зростання фінрезультату від операційної діяльності.

Таблиця 2.10

Динаміка показників рентабельності використання ресурсного потенціалу ТОВ «Чойс» за 2016-2018 рр.

Показники ефективності	Фактичне значення, %			Абсолютний приріст, +/- (%)	
	2016	2017	2018	2016-2017	2017-2018
Показники рентабельності за чистим прибутком					
Рентабельність витрат на оплату праці	150,1	201,1	269,7	51,0	68,6
Рентабельність основних засобів	102,3	121,7	187,2	19,4	65,5
Рентабельність оборотних активів	22,5	27,2	43,9	4,7	16,7
Рентабельність власного капіталу	22,9	28,4	43,9	5,5	15,5
Показники рентабельності за операційним прибутком					
Рентабельність витрат на оплату праці	130,7	176,3	235,7	45,5	59,5
Рентабельність основних засобів	89,1	106,7	163,6	17,6	57,0
Рентабельність оборотних активів	19,6	23,8	38,4	4,3	14,5
Рентабельність власного капіталу	19,9	24,9	38,4	4,9	13,5

Це було наслідком ефективної політики управління витратами – постійні витрати зростали півільніше, порівняно з фінансовими результатами. У 2018 році показник рентабельності оплати праці зріс на 68,6 за рахунок зростання прибутковості діяльності підприємства.

Рентабельність основних засобів, оборотних активів та власного капіталу відносно чистого прибутку у 2018 році зросли порівняно з 2017-м роком відповідно на 65,5%, 16,7% та 15,5% за рахунок підвищення обсягу фінансового результату від торгівлі товарами.

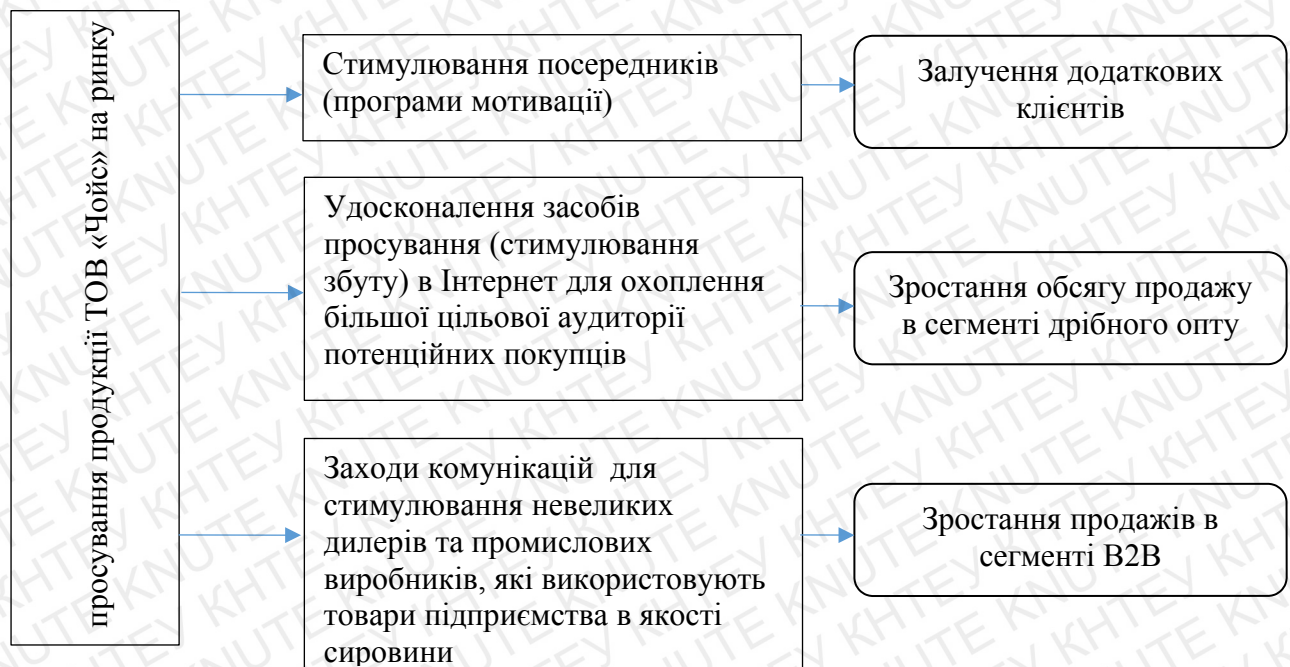
Отже, варто звернути увагу на постійну прибутковість операційних витрат, що була зумовлена ефективністю торговельної діяльності. Тобто,

обсяг операційних витрат був нижчим за обсяги прибутку від торговельної діяльності, що свідчить про раціональність бізнес-моделі управління процесом формування прибутку підприємства. Рівень прибутковості реалізації постійно збільшувався упродовж 2016-2018 рр.. Зокрема, у 2016-2017 рр. його значення зросло на 4,7%, а у 2017-2018 рр. – на 1,9%. У той же час рентабельність операційної діяльності мала тенденцію до зростання у 2016-2017 рр. на 2,2%, а у 2017-2018 рр. – вона збільшилася на 2,8%. У 2018 році показник рентабельності оплати праці зріс на 68,6 за рахунок зростання прибутковості діяльності підприємства. Рентабельність основних засобів, оборотних активів та власного капіталу відносно чистого прибутку у 2018 році зросли порівняно з 2017-м роком відповідно на 65,5%, 16,7% та 15,5% за рахунок підвищення обсягу фінансового результату від торгівлі товарами.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ТА МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «ЧОЙС»

Розробка напрямків та шляхів вдосконалення управління прибутком ТОВ «Чойс» передбачає розробку відповідної програми для стимулювання розвитку торговельної діяльності. З огляду на результати проведеного у 2-му розділі аналізу можемо сказати, що зростання обсягів діяльності (доходів) від торгівлі є головним джерелом подальшого збільшення обсягів прибутку. При цьому сам організаційно-інформаційний механізм комерційної роботи підприємства може бути удосконалений з використанням сучасних засобів автоматизації. Тому пропонуємо розглянути основні інструменти зростання ефективності управління прибутком ТОВ «Чойс» у плановому періоді (2020 рік). Комплекс пропонованих інструментів (засобів) удосконалення заходів підвищення ефективності управління прибутком відображено на рис. 2.6.



*Рис. 3.1. Заходи підвищення ефективності управління прибутком
ТОВ «Чойс» у 2020 році*

У процесі розробки заходів підвищення ефективності управління прибутком для ТОВ «Чойс» спочатку обґрунтуємо основні маркетингові

інструменти, які підприємству доцільно використовувати задля підвищення попиту на власну продукцію, зростання рівня присутності товарів підприємства на зовнішньому ринку. Відмітимо, що кожен засіб має свою функціональну специфіку та призначення. Для підприємства доцільно обмежитися лише цими носіями, оскільки воно має обмежений бюджет їх фінансування.

Стимулювання посередників (програми мотивації) має важливе значення при формуванні комплексу замовлень з боку середніх та великих оптових торговців. З цією метою пропонується провести ряд маркетингових заходів по розробці програми стимулювання (мотивації) посередників та активізації відповідних комунікаційних активностей з боку керівництва ТОВ «Чойс».

Удосконалення комунікацій в Інтернет на ринку в сегменті ароматичних масел передбачає можливості зростання збуту за рахунок вказаної групи товарів. Удосконалення просування сайту та поширення онлайн-реклами продукції підприємства має дуже важливе значення.

Заходи прямого маркетингу становлять окремий напрямок. На нашу думку, прямий маркетинг на ринку сировини для парфюмерно-косметичного виробництва буде найбільш ефективним інструментом. Головною метою прямого маркетингу ТОВ «Чойс» в рамках реалізації стратегії просування є зростання кількості підключених покупців в сегменті B2B.

Важливу також розглянути основні напрямки удосконалення позицій ТОВ «Чойс» на ринку сировини для парфюмерно-косметичного виробництва засобами брендингової політики.

Для забезпечення стійкості бренду на ринку та недопущення втрати ним своєї ринкової частки необхідно також орієнтуватися частково на сегменти своїх конкурентів. Необхідно передбачити розширення товарного асортименту і його представленості від виробників більш дорогої та ексклюзивної продукції. Відповідно, тоді середній рівень цін повинен зрости зі зростанням рівня представленості асортименту.

Важливим в процесі зміни позиціювання є коригування вже існуючої експортної стратегії просування в рамках загальної стратегії розвитку ринку. Припустимо, що ТОВ «Чойс» вже має місію, цінності та бачення у процесі розвитку комплексу просування. Це означає, що корпоративні цілі (збільшення прибутку, ринкова капіталізація, збільшення вартості акцій тощо) вже встановлені. При цьому визначаються загальні стратегічні цілі. Наявність такого роду інформації вже дає можливість формувати бачення торговельної марки.

З метою підвищення ефективності управління прибутком пропонується впровадити удосконалення управління каналами просування за рахунок впровадження сучасної CRM-системи. На рис. 3.2 наведено схему інфраструктурного забезпечення CRM-системи Salesforce, яке необхідно впровадити для автоматизації процесу управління каналами розподілу.

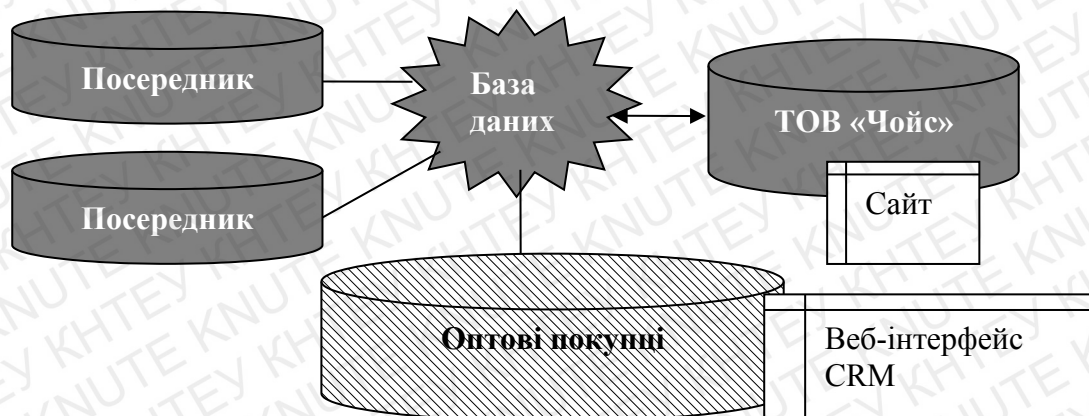


Рис. 3.2. Структурна схема CRM-системи Salesforce для удосконалення маркетингових заходів підвищення ефективності управління прибутком ТОВ «Чойс»

Наведена схема передбачає одночасно доопрацювання сайту підприємства ТОВ «Чойс», зокрема впровадження на ньому особистого кабінету посередника (дистрибутора, об'єктної організації, роздрібного покупця). За допомогою CRM-системи пропонується здійснити

впорядкування бази даних контактів, їх сортування, можливість надсилання повідомлень до особистого кабінету користувача

Це є значною перевагою для налагодження прямих комунікацій з покупцями сировини для парфюмерно-косметичного виробництва. Графік реалізації заходів по впровадженню CRM-системи Salesforce наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Програма заходів впровадження CRM-системи Salesforce на ТОВ
«Чойс» на 2020 р.**

Заходи	Завдання на 2020 рік по кварталах				Відповідальні за виконання
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
<i>Формування відповідного матеріально-технічного забезпечення проєкту</i>	+	+	+		-
- придбання 2-х додаткових роутерів	+				ІТ-директор
- придбання додаткового комп'ютера		+			ІТ-директор
- налаштування точок доступу			+		
<i>Впровадження CRM- системи</i>	+	+			-
Розробка технічного завдання на проєкт	+				Директор з маркетингу
Розгортання та налаштування модуля		+			Менеджер проєкту від Oracle
Відлаштування сценаріїв по потреби маркетингу		+			Директор з маркетингу ІТ-директор
<i>Налаштування сценаріїв розсилок</i>	+	+	+	+	-
Налаштування сценаріїв розсилки e-mail, смс-повідомлень, IP-телефонії	+				Директор з маркетингу Менеджер проєкту від Oracle, ІТ-директор
Інтеграція CRM- системи з сервісом VoLP WAN	+				
Підключення телефонів до CRM- системи		+	+	+	

Впровадження CRM-системи передбачає відлаштування усіх можливих сценаріїв надсилання повідомлень клієнтам. Ці сценарії будуть реалізовані на

основі стандартної логіки CRM-системи Salesforce. Відповідальним за розробку сценаріїв буде директор з маркетингу, який має скласти технічне завдання на проект. Технічну частину проекту будуть виконувати ІТ-директор підприємства та менеджер проекту зі сторони компанії інтегратора Oracle. Для впровадження CRM-системи Salesforce підприємство ТОВ «Чойс» має звернутися до головного офісу компанії Oracle та сформулювати запит. На основі запиту підприємству буде надано комерційну пропозицію з кошторисом витрат на впровадження системи. Надалі обґрунтуємо бюджет на впровадження CRM-системи Salesforce. Основні види витрат було поділено в рамках кожної задачі, що наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Бюджет витрат на впровадження CRM-системи Salesforce на ТОВ
«Чойс» на 2020 р.**

Заходи	Завдання на 2020 рік по кварталах				Бюджет, тис.грн
	1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
<i>Формування відповідного матеріально-технічного забезпечення</i>	20	20	10	0	50
Придбання 2-х додаткових роутерів	20	-	-	-	20
Придбання додаткового комп'ютера	-	20	-	-	20
Налаштування точок доступу	-	-	10	-	10
<i>Впровадження CRM- системи</i>	10	220	-	0	230
Розробка технічного завдання на проект	10	-	-	-	10
Розгортання та налаштування модуля	-	120	-	-	120
Відлаштування сценаріїв по потреби маркетингу	-	50	-	-	50
<i>Налаштування сценаріїв розсилок</i>	0	0	80	20	100
Налаштування сценаріїв розсилки e-mail, смс- повідомлень, IP-телефонії	-	-	30	-	30
Інтеграція CRM- системи з сервісом VoLP WAN	-	-	50	10	60
Підключення телефонів до CRM-системи	-	-	-	10	10
РАЗОМ	120	240	90	20	470

На основі проведеної оцінки бюджету впровадження ТОВ «Чойс» у 2020 році можна сказати, що загальний обсяг витрат становитиме 470 тис.грн.

Розробка програми заходів підвищення ефективності управління прибутком підприємства ТОВ «Чойс» на ринку сировини для парфюмерно-

косметичного виробництва передбачає обґрунтування окремих маркетингових інструментів, які було наведено вище. Далі кожен напрямок більш детально.

1 Мотивація посередників

Компанії з продажу напівфабрикатів для виробництва продукції харчової та легкої промисловості (сегмент олій та ефірних масел) для підприємства ТОВ «Чойс» виступають оптовими торговельними посередниками. З ними підприємство укладає довгострокові контракти та формує відповідну складську програму. Вони здійснюють закупівлі сировини для парфюмерно-косметичного виробництва невеликими партіями на умовах попереднього замовлення. Підприємство вже активно працює в межах наведеного ланцюга (каналу) розподілу сировини для парфюмерно-косметичного виробництва. Однак, на наш погляд, можливо здійснити оновлення політики комунікацій з дрібними посередниками, зокрема тими, хто виходить на ринки ароматичних масел. З цією метою варто розробити програму стимулювання посередників. В якості інструментів стимулювання варто використовувати як дисконтну політику, так надання ексклюзивних прав зі збуту ароматичних товарів та сировини у визначених регіонах, які покриваються посередниками.

Наведена схема буде працювати за умови відповідної простої та прозорості програми мотивації, зміст якої коротко викладено у табл. 3.3. Мотивація посередників дасть змогу активізувати воронку продажів та згенерувати додатковий збут. Запропонована програма мотивації посередників має на меті збільшити обсяги складських програм посередників за умови їх додаткової мотивації. Тобто, передбачає прогресивна шкала знижок за умови збільшення обсягу замовлень.

Таблиця 3.3

Програма мотивації посередників ТОВ «Чойс» для зростання обсягів збуту

Рівень мотивації	Охоплення (регіон)	Обсяг замовлень,	Розмір додаткової знижки від	Умови оплати
------------------	--------------------	------------------	------------------------------	--------------

		<i>тис.грн</i>	<i>експортного прайсу, %</i>	
Початковий	Немає вимоги	від 100 тис.грн / квартал	3	70 передплата / 30 за фактом відвантаження
Ексклюзив	Охоплення регіону (область)	Від 500 тис.грн / квартал	5	50 передплата / 50 за фактом відвантаження
Ексклюзив +	Охоплення регіону (область)	Від 1000 тис.грн / квартал	8	30 передплата / 70 за фактом відвантаження

Також перевагою такої мотивації у формі ступінчастого типу є не лише розвиток системи розподілу ТОВ «Чойс» на зовнішніх риках, але і розвиток (зростання) самих посередників, що зробить цю систему ще більш привабливою для них.

2 Івент-заходи для стимулювання великих підприємств парфюмерно-косметичної галузі

Промислові виробники продукції харчової та легкої промисловості здійснюють закупівлю сировини для виробництва на умовах розробленої та затвердженої нормативної документації. Можливість реалізації сировини на виробничі заводи (для організації повного циклу виробництва) підприємством ТОВ «Чойс» визначається результатами тендерних процедур. Аби мотивувати керівників промислових підприємств здійснювати вибір на користь продукції (рослинні олії та масла) від ТОВ «Чойс», доцільно організувати програми проведення презентацій та зустрічей між наведеними персонами та керівництвом потенційних покупців в сегменті B2B (продаж продукції безпосередньо на виробників, нульовий рівень каналі розподілу).

Таблиця 3.4

Перелік комунікаційних заходів для просування товарів ТОВ «Чойс» у сегмент B2B ринку

<i>Тип заходу</i>	<i>Мета</i>	<i>Місце проведення</i>	<i>Періодичність проведення у 2020 році</i>
-------------------	-------------	-------------------------	---

Організація презентацій продукції підприємства на ринку	Показ партнерам основних інноваційних продуктів, демонстрація переваг перед конкурентами	Офіс ТОВ «Чойс»	1 раз на місяць
Ділові зустрічі в неофіційній атмосфері з партнерами	Зростання рівня лояльності у партнерів до компанії та її керівництва	Заклади розваг, ресторани, кафе	За потребою (орієнтовно 2 рази на місяць)

Комплекс із запропонованих івент-заходів дасть змогу залучити потенційних клієнтів через встановлення постійних комунікацій та особистих стосунків з керівниками.

3 Активізація рекламних заходів в Інтернет

Оскільки ТОВ «Чойс» планує розвивати власну роздрібну мережу для реалізації ароматичних масел в країнах ЄС, то пропонуємо здійснити реєстрацію компанії на електронних порталах з торгівлі оліями та маслами: Prom.ua (для розвитку продажів в Україні), Amazon та Ali-express (для розвитку продажів на експорт через онлайн-канал).

На наведених порталах пропонується розмістити відповідні банери, які будуть привертати увагу до продукції, які формує безпосередньо саме підприємство. Банери будуть розміщуватись на інформаційних та порталах оксметичних компаній, на ресурсах торговельних компаній.

Інтернет реклама дасть можливість зробити канали просування більш активними. Зростання рівня представленості ТОВ «Чойс» в Інтернет відкриває додаткові можливості для підвищення іміджу бренду на зовнішньому ринку. Загальний місячний та річний бюджети заходів досліджуваного підприємства для підвищення ефективності управління прибутком наведено у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Бюджет маркетингових витрат на реалізацію програми заходів з підвищення ефективності управління прибутком

Заходи	Періодичність	Витрати на місяць	Річні витрати (травень-грудень)
--------	---------------	-------------------	---------------------------------

1. Стимулювання посередників	На постійній основі	Орієнтовно 60 тис.грн	720 тис.грн (бюджет знижок)
2. Комунікаційні заходи стимулювання партнерів на B2B ринку			600
Організація презентацій продукції підприємства на ринку	1 раз на місяць	30 тис.грн	360
Ділові зустрічі з партнерами	За потребою (орієнтовно 2 рази на місяць)	20 тис.грн	240
3. Активізація збуту продукції через Інтернет	Тематика	x	50
Разом		x	1370

Таким чином, загальний обсяг бюджету підприємства у 2020 році становитиме 1370 тис.грн. При цьому 600 тис.грн планується використати для фінансування комунікаційних заходів зі стимулювання партнерів на B2B ринку, 720 тис.грн виділено як бюджет знижок (перевищення загальної суми додаткових знижок понад 720 тис.грн має узгоджуватися з топ-менеджемнто підприємства шляхом внесення змін до бюджету; 50 тис.грн має бути профінансовано на заходи стимулювання збуту продукції ТОВ «Чойс» в інтернет.

Далі спрогнозовано обсяги чистого прибутку та можливий економічний ефект від впровадження запропонованих заходів. Варто оцінити, як вплинуть запропоновані заходи на результати діяльності за умови їх впровадження. Доцільно визначити ступінь впливу наведених заходів на зростання доходів підприємства та обсяги понесених витрат. Зведений бюджет витрат на впровадження заходів та очікуваний приріст доходів від кожного з них наведено у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Зведений бюджет витрат на впровадження заходів та очікуваний
приріст доходів від кожного з них у 2020 році**

Назва заходу	Бюджет витрат, тис.грн	Очікуваний приріст доходів, %*
1. Стимулювання посередників	720	4

2. Комунікаційні заходи стимулювання партнерів на B2B ринку	600	3
3. Активізація збуту продукції через Інтернет	50	1
Разом	1370	+8%

*за оцінкою комерційного директора підприємства

Для прогнозування було використано економіко-статистичний метод на основі показника мультиплікатора ВВП.

Мультиплікатор розраховується за формулою:

$$M_{\text{ЧВР/ВВП}} = \frac{\text{TrЧВР}}{\text{TrВВП}} \quad (3.1)$$

де, TrЧВР – середньорічний темп росту чистого доходу; TrВВП – темп росту ВВП, середньорічний.

Плановий темп росту чистого доходу розраховується наступним чином:

$$\text{Tr ЧВР} = M * \text{TrВВП} \quad (3.2)$$

де, TrВВП – плановий темп росту ВВП відповідно до прогнозу Світового банку.

Розрахунки прогнозних обсягів чистого доходу наведено у Додатку Б.

Прогноз розміру собівартості на одну гривню наданих послуг (екстраполяція середнього рівня собівартості продукції на прогнозний період) здійснювалася за формулою 3.3:

$$\overline{P_{\text{СОБІВ.ПРОД.}}} = \frac{\sum \text{Собів.прод.}}{\sum \text{Виручка}} \quad (3.3)$$

Прогноз операційних витрат, в т.ч. адміністративних витрат (AB), витрат на збут (B3) у розрахунку на 1-ну гривню наданих послуг здійснюється за допомогою економіко-статистичного методу (екстраполяція рівня операційних витрат звітного періоду на прогнозний).

$$\overline{P_{AB}} = \frac{\sum (AB)}{\sum BP} \quad (3.4)$$

$$\overline{P_{B3}} = \frac{\sum (B3)}{\sum BP} \quad (3.5)$$

де: АВ - адміністративні витрати; ВЗ - витрати на збут; ВР- дохід від реалізації.

Таблиця 3.7

Вихідні дані для прогнозу фінансового результату діяльності ТОВ «Чойс»

Показник	2016	2017	2018	Середнє значення
Рівень собівартості в доходах від реалізації товарів (формула 3.3)	0,76244	0,60881	0,63544	0,69397
Рівень адміністративних витрат (формула 3.4)	0,04880	0,04337	0,03904	0,04272
Рівень витрат на збут (формула 3.5)	0,00092	0,00061	0,00074	0,00072
Коеф. співвідношення інших операційних доходів до інших операційних витрат	1,36	1,02	1,36	1,224
Середньорічний темп зростання інших операційних доходів	-	0,98	1,28	1,116

Прогноз фінансового результату до оподаткування здійснюється за допомогою методу прямого розрахунку:

$$\Phi P_{\text{дооподат}} = \text{ЧВР} - \text{Собів.Прод.} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ} + \text{ІОД} \quad (3.6)$$

де:

$$\text{ЧП} = \Phi P_{\text{дооподат}} * (1 - \text{Спп})$$

де, ЧВР – чистий дохід від надання послуг; Собів.Прод. – собівартість реалізованих послуг; АВ – адміністративні витрати; ВЗ – витрати на збут; ІОВ – інші операційні витрати; ІОД – інші операційні доходи.

Прогноз чистого фінансового результату (прибутку) у кожному прогнозному періоді здійснюється шляхом визначення фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування та зменшення його результату на суму податку на прибуток (ставка податку на прибуток з 01.01.2019 р. – 18% до об'єкта оподаткування).

При цьому відмітимо, що згідно з експертною оцінкою додаткових приріст доходів є можливим на 8% (або в 1,08 рази) у плановому періоді. Тобто, для визначення перспективного прогнозного темп приросту доходу,

який становитиме 1,085 у 2020-2021 рр., варто додаткового помножити на 1,08. Відповідно, перспективний прогноз буде перевищувати ретроспективний. Результати прогнозування фінансових результатів з без урахування впровадження запропонованих заходів та з їх впровадженням наведено у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Прогноз фінансових результатів ТОВ «Чойс» на 2019-2021 рр.

Показники	Факт, тис.грн	Прогноз без заходів, тис.грн			Прогноз з урахуванням заходів, тис.грн		
	2018	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	90668	98375	106738	115811	98375	115277	125076
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	51828	58990	64005	69446	58990	69125	75001
Валовий прибуток	38840	39385	42733	46365	39385	46151	50075
Інші операційні доходи	5122	6075	7205	8546	6075	7205	8546
Адміністративні витрати	6720	7016	7613	8260	7016	7613	8260
Витрати на збут	15734	4736	5139	5575	4736	5139	5575
Інші операційні витрати	4783	8894	10549	12512	8894	10549	12512
Додаткові витрати на впровадження рекламних заходів	-	-	-	-		1370	
Фінансовий результат до оподаткування:	16725	24814	26638	28565	24814	28687	32274
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2411	4466	4795	5142	4466	5164	5809
Чистий фінансовий результат	14314	20347	21843	23423	20347	23523	26465

Результати розрахунків свідчать про те, що чистий фінансовий результат підприємства без урахування заходів з удосконалення управління прибутком складе у 2019 році 20347 тис.грн, у 2020 році - 21843 тис. грн. та 23423 тис. грн у 2021 році. Чистий фінансовий результат підприємства з урахуванням впровадження заходів удосконалення управління прибутком складе 23523 тис. грн. у 2020 році та 26465 тис. грн у 2021 році.

Для того, аби визначити обсяг економічного ефекту від впровадження запропонованих заходів, варто оцінити різницю між чистим прибутком з

урахування впровадження пропозицій та чистого прибутку, визначеного на основі ретроспективного прогнозу (без врахування пропозицій). Результати визначення економічного ефекту наведені на рис. 3.3.

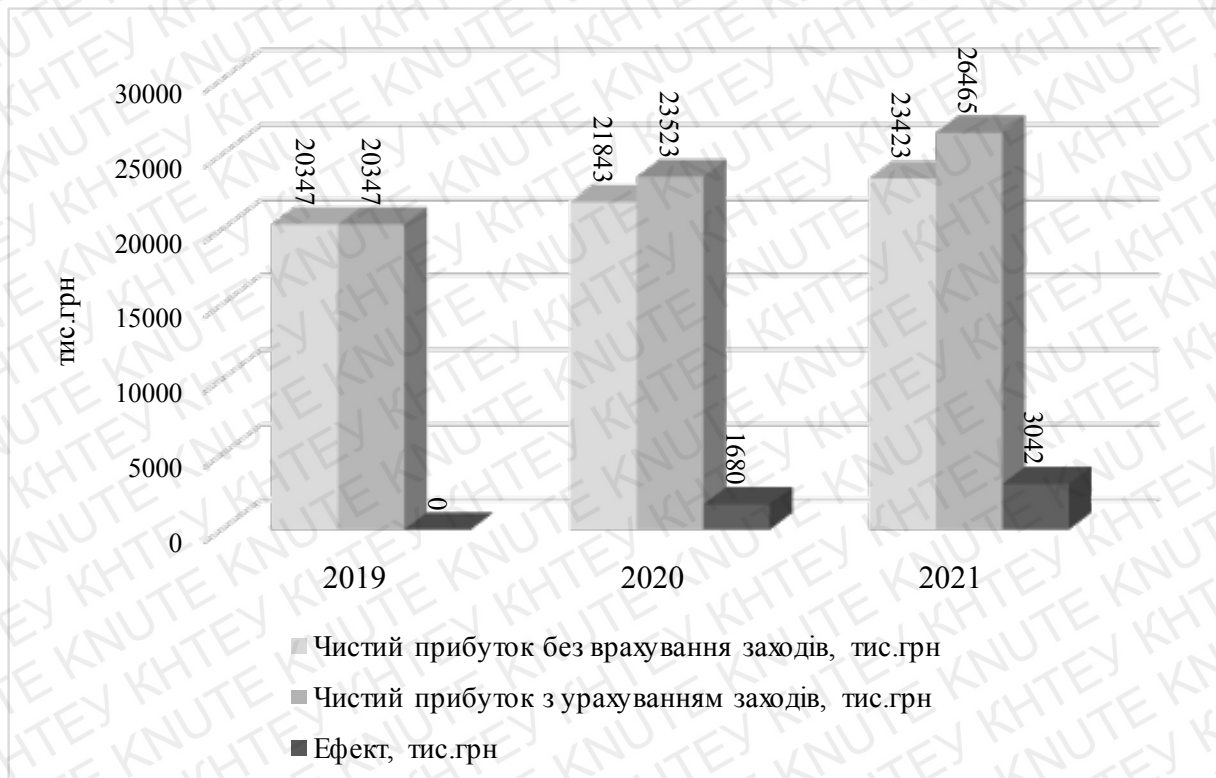


Рис. 3.3. Економічний ефект від впровадження запропонованих заходів з удосконалення управління прибутком на підприємстві ТОВ «Чойс» у 2020-2021 рр., тис.грн

У 2019 році отримання економічного ефекту від впровадження запропонованих заходів ТОВ «Чойс» не передбачено. У 2020 році прогнозний обсяг економічного ефекту становитиме 1680 тис.грн, у 2021 році – 3042 тис.грн.

Отже, основними напрямками підвищення ефективності управління прибутком ТОВ «Чойс» у плановому періоді визначено: стимулювання посередників (програми мотивації); розвиток просування продукції в Інтернет; заходи комунікацій для стимулювання невеликих дилерів та промислових виробників, які використовують товари підприємства в якості сировини. Загальний обсяг бюджету підприємства у 2020 році становитиме 1370 тис.грн. При цьому 600 тис.грн планується використати для фінансування

комунікаційних заходів зі стимулювання партнерів на B2B ринку, 720 тис.грн виділено як бюджет знижок (перевищення загальної суми додаткових знижок понад 720 тис.грн має узгоджуватися з топ-менеджемнтом підприємства шляхом внесення змін до бюджету; 50 тис.грн має бути профінансовано на заходи стимулювання збуту продукції ТОВ «Чойс» в інтернет. Чистий фінансовий результат підприємства без урахування заходів з удосконалення управління прибутком складе у 2019 році 20347 тис.грн, у 2020 році - 21843 тис. грн. та 23423 тис. грн у 2021 році. Чистий фінансовий результат підприємства з урахуванням впровадження заходів удосконалення управління прибутком складе 23523 тис. грн. У 2020 році та 26465 тис. грн у 2021 році. У 2020 році прогнозний обсяг економічного ефекту становитиме 1680 тис.грн, у 2021 році – 3042 тис.грн.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки і пропозиції:

У ході дослідження було уточнено поняття «прибуток підприємства», що дозволяє в систематизованому вигляді представити основні сутнісні характеристики даної категорії, узагальнюючи найбільш відомі формулювання, представлені різними авторами. Крім того, на підставі дослідження наукових джерел, що розглядають питання управління прибутком підприємства, було

охарактеризовано основні його складові. Теоретичні засади формування системи управління прибутком наочно показують процес формування фінансових результатів і можуть бути використані фінансовими менеджерами для здійснення більш ефективної політики формування прибутку. Важливу увагу слід звертати на політику розподілу прибутку, оскільки від її ефективності залежить здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед контрагентами і учасниками виробничого процесу. Максимізація прибутку є основоположним завданням будь-якого підприємства, яке здійснює свою діяльність в ринкових умовах.

У 2016 році значення чистого прибутку підприємства становило 10788 тис.грн. У 2017 році порівняно з 2016-м роком обсяг чистого фінансового результату збільшився на 2837 тис.грн (+26,3%) і склав 13625 тис.грн. У 2018 році порівняно з 2017-м роком обсяг чистого фінансового результату збільшився на 5511 тис.грн (+40,4%) і чистий прибуток підприємства склав 19136 тис.грн. Зростання витрат було спричинено обсягами діяльності підприємства, зростанням чисельності операційного персоналу та фінансування заходів, спрямованих на просування продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку. Однак, темпи зростання собівартості реалізованих товарів та операційних витрат були нижчими порівняно з темпами зростання чистого доходу, що зумовило позитивну тенденцію чистого прибутку. Характеризуючи джерела формування прибутку підприємства ТОВ «Чойс», варто відмітити, що ключовим джерелом була основна торговельна діяльність. Вона дозволяла постійно підвищувати фінансовий результат за рахунок грамотного управління рівнем торговельних націнок, організації роботи з вітчизняними виробниками, продукцію яких ТОВ «Чойс» спрямовувало на експорт. Значення обсягу прибутку від реалізації товарів мало тенденцію до зростання у 2016-2017 роках на 3002 тис.грн. або на 34,8%. У 2017-2018 рр. обсяг прибутку від реалізації товарів збільшився на 4752 тис.грн або на 40,8%.

Вплив факторів ВВП, середніх доходів домогосподарств та оптового товарообороту на обсяг чистого прибутку мав позитивний характер. Зростання

оптового обороту мало позитивний характер впливу на обсяги чистого прибутку. Зростання економіки зумовлювало і зростання витрат домогосподарств з одного боку, з іншого боку зростання економіки позитивно впливало на обсяги прибутку підприємства. Також витрати домогосподарств мають позитивний вплив на зростання непрямого попиту з боку виробників харчової продукції, які закуповували у ТОВ «Чойс» різні олії в якості сировини для виготовлення готових продуктів харчування, а також ароматичні олії для парфюмерно-косметичного виробництва. У 2018 році порівняно з 2017-м роком обсяг чистого прибутку збільшився на 5511 тис.грн., в тому числі за рахунок зростання доходів від реалізації на 13614 тис.грн. обсяг чистого прибутку збільшився на 2407 тис.грн., а за рахунок зростання рентабельності реалізації на 0,034 обсяг чистого прибутку зріс на 3104 тис.грн. Впродовж 2017-2018 рр. обсяг прибутку від торгівлі товарами збільшився на 2056 тис.грн., в тому числі за рахунок впливу наступних факторів: за рахунок зростання чистого доходу відбулося збільшення прибутку від торгівлі товарами на 2056 тис.грн.; за рахунок зростання рівня валового прибутку відбулося зростання прибутку від торгівлі товарами на 2157 тис.грн.; зміна рівня витрат обігу зумовила зростання прибутку від торгівлі на 539 тис.грн.

Визначено, що обсяг операційних витрат був нижчим за обсяги прибутку від торговельної діяльності, що свідчить про раціональність бізнес-моделі управління процесом формування прибутку підприємства. Рівень прибутковості реалізації постійно збільшувався упродовж 2016-2018 рр.. Зокрема, у 2016-2017 рр. його значення зросло на 4,7%, а у 2017-2018 рр. – на 1,9%. У той же час рентабельність операційної діяльності мала тенденцію до зростання у 2016-2017 рр. на 2,2%, а у 2017-2018 рр. – вона збільшилася на 2,8%. У 2018 році показник рентабельності оплати праці зріс на 68,6 за рахунок зростання прибутковості діяльності підприємства. Рентабельність основних засобів, оборотних активів та власного капіталу відносно чистого прибутку у 2018 році зросли порівняно з 2017-м роком відповідно на 65,5%,

16,7% та 15,5% за рахунок підвищення обсягу фінансового результату від торгівлі товарами.

Основними напрямками підвищення ефективності управління прибутком ТОВ «Чойс» у плановому періоді визначено: стимулювання посередників (програми мотивації); розвиток просування продукції в Інтернет; заходи комунікацій для стимулювання невеликих дилерів та промислових виробників, які використовують товари підприємства в якості сировини. Загальний обсяг бюджету підприємства у 2020 році становитиме 1370 тис.грн. При цьому 600 тис.грн планується використати для фінансування комунікаційних заходів зі стимулювання партнерів на B2B ринку, 720 тис.грн виділено як бюджет знижок (перевищення загальної суми додаткових знижок понад 720 тис.грн має узгоджуватися з топ-менеджемнтом підприємства шляхом внесення змін до бюджету; 50 тис.грн має бути профінансовано на заходи стимулювання збуту продукції ТОВ «Чойс» в інтернет. Чистий фінансовий результат підприємства без урахування заходів з удосконалення управління прибутком складе у 2019 році 20347 тис.грн, у 2020 році - 21843 тис. грн. та 23423 тис. грн у 2021 році. Чистий фінансовий результат підприємства з урахуванням впровадження заходів удосконалення управління прибутком складе 23523 тис. грн. У 2020 році та 26465 тис. грн у 2021 році. У 2020 році прогнозний обсяг економічного ефекту становитиме 1680 тис.грн, у 2021 році – 3042 тис.грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабак А.В. Прибыль и налоги в Украине: консультации, нормативная база: Метод. Пособие / А.В. Бабак, С.О. Матвиец, С.К. Москаленко, С.Л. Хомяк, Л.Ю. Плешонкова. - Донецьк: ООО "Баланс- Клуб", 2016. - 111с.

2. Базилінська О. А. Фінансовий аналіз: теорія та практика / О. А. Базилінська., 2013. – 85 с.
3. Бакай С.С. Словник з теорії організації: [навч. посіб.] / С. С. Бакай, С. О. Білун, А. В. Світлична; за ред. д.е.н., проф. С. С. Бакая -2-ге видання, доопрацьоване і переробл. – Полтава, 2015. – 65 с.
4. Барабаш Н. С. Алгоритмізація комплексного аналізу діяльності підприємства торгівлі за критеріями якості його менеджменту / Н. С. Барабаш, М. О. Никонович, А. О. Міщенко // Проблеми і перспективи економіки та упр. - 2016. - № 3. - С. 107-112.
5. Басов М.Г. Внутрішній контроль діяльності підприємств / М.Г. Басов // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції, 2013 - №3. – С. 110-113.
6. Батракова Т. І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування [Текст] / Тетяна Іванівна Батракова // Економічний аналіз: зб. наук. праць , 2015. – Том 19. – №2. – С. 13-19.
7. Безпарточний М.Г. Ефективність роботи підприємств / М.Г. Безпарточний // Вісник Полтавського університету економіки та торгівлі, 2014 [електронний ресурс] – режим доступу: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/2190/1/stattya_Bezpartochnyi.pdf
8. Бланк І.О. та ін. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. –К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.
9. Бланк І.О. та ін. Фінансове забезпечення розвитку підприємств: підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. –К. : КНТЕУ, 2011. – 344 с.
10. Богацька Н.М. та ін. Умови розвитку підприємства в сучасному ринковому середовищі / Богацька Н.М., Кохан А.В., Майданюк Я.Л. // Економіка, 2015. - №10. – [Електронний ресурс] – режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/10_53371.doc.htm
11. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: Навчальний посібник. - Житомир: Рута. - 2013. - С. 680 .
12. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал підприємництва / О.М. Вишневська // Економіка АПК, 2016. - № 12. - С. 32 - 37.

13. Волков О. І. Економіка підприємства : збірник лекцій / О. І. Волков, В. К. Скляренко. – К. : Знання, 2015. – 331 с.
14. Галич О. А. Внутрішній організаційно-економічний механізм підприємства: [курс лекцій] / О. А. Галич. – Полтава, 2014. – 298 с.
15. Гонтарева І. В. Ендогенні фактори ефективності розвитку підприємства / І. В. Гонтарева // Оралдин гилим жаршиси: науково-теоретичний і практичний журнал. Сер. Економічні науки. – Уральськ: Уралнаука, 2016. - № 10 (46). – С. 76-8
16. Гопкало О.І. Механізм управління ресурсним потенціалом підприємства: принципи, цілі, задачі / О.І. Гопкало [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eaf.nmu.org.ua>
17. Господарський кодекс України: Кодекс України; Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
18. Грещак М. Г. Внутрішній організаційно-економічний механізм підприємства : навч. посіб. / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба; за ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2016. – 228 с.
19. Грішнова О.А., Василик О.В. Механізм ефективного розвитку підприємства / Грішнова О.А., Василик О.В. //Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2017. – Вип. 6. – С. 22–27.
20. Гуменюк В. Я. Механізми ринкового господарювання: галузеві особливості : Моногр. / В. Я. Гуменюк, Б. О. Король, Р. М. Костюкевич, Н. О. Мазур, Г. Ю. Міщук; ред.: В. Я. Гуменюк; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. - Рівне : НУВГП, 2015. - 282 с.
21. Гуменюк М.М. Основні фактори економічної ефективності сільськогосподарських підприємств регіону / М.М. Гуменюк [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/119.pdf>
22. Давиденко Н.М. Аналіз інвестиційних проектів : навч.посіб. / Н. М. Давиденко; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – Київ : Компринт, 2015 – 377 с. – Бібліогр.: с. 374-377 – укр.

23. Данильченко В.О. Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність фінансово-економічної діяльності підприємств гуртової торгівлі / В.О. Данильченко // Актуальні проблеми економіки, 2015. - №1(127). – С. 133-143
24. Демченко Т. А. Економічний аналіз в системі управління акціонерним товариством / Т. А. Демченко // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер. : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства, 2013. - № 50. - С. 29-33.
25. Денисенко М. П. Економіка підприємства: пошук шляхів розвитку : посіб. / М. П. Денисенко. – К. : МАУП, 2016. – 80 с.
26. Довгаль Н.С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи / Н.С. Довгаль // Науково-технічна інформація, 2017. - № 1. - С. 42 - 45.
27. Довгань Л.Є. Формування механізму розвитку ефективного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.О. Дудукало // Національний технічний університет України «КПІ». – 2015. - №2. – С. 134-141
28. Економічний аналіз. Навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В.Федорович. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. – 624 с.
29. Журавльова Ю.Ю. Вплив економічних факторів на платоспроможність підприємств // Фінансові відносини: Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції “Наука і освіта 2005” (7-21 лютого 2016 р.). – Том 73. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2016. – С. 42-43.
30. Іванов І.В. Особливості менеджменту в торгівлі / І.В. Іванов. - К.: КНЕУ, 2015. – 422с.
31. Ільницька Г. Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством / Г. Я. Ільницька // Науковий вісник. Український державний лісотехнічний університет: Збірник науково-технічних праць. – 2013. – Вип. 14.7. – С. 291–294.
32. Іщук О. Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства / О. Іщук // Науковий блог, 2015. -№2. - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://naub.oa.edu.ua/2015/>

33. Косова Т.Д. Фінансовий аналіз : навч. посібник. / Т.Д. Косова, І.В. Сіменко та ін. - К., Центр учбової літератури, 2013 - 440 с.
34. Качуровський В.Є. Прибуток підприємства: структура та ефективність використання / В.Є. Качуровський, В.П. Чайковська // Регіональна бізнес та економіка та управління, 2017. - № 4. - С. 123-129.
35. Кочкіна Н., та ін. Оцінка ефективності стратегії блакитного океану для виноробної галузі України / Н.Кочкіна, І. Медведєва // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2015. - №8. - [Електронний ресурс] –режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/kochkina-n-medvedeva-i-assessment-of-the-effectiveness-of-the-blue-ocean-strat_24654.pdf
36. Крейдич І.М. та ін. Умови забезпечення платоспроможності підприємств у контексті їх фінансової безпеки / І.М. Крейдич, О.С. Наконечна // Економічна наука, 2016. - №8. – С. 95-103
37. Кривов'язюк І. В. Сутність та класифікаційні підходи до видової характеристики прибутку підприємства / І. В. Кривов'язюк, Р. М. Стрільчук // Економічний форум. - 2016. - № 4. - С. 150-157. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_4_23.
38. Крічевець К.О. Теоретичні основи контролінгу грошових потоків підприємства / К.О. Крічевець // Наука молода. – Т., 2012. – Вип. 8. – С.172–175.
39. Круш П. В. Внутрішній організаційно-економічний механізм підприємства : [навч. посіб.] / П. В. Круш, С. О. Тульчинська, Р. В. Тульчинський, С. О. Кириченко, О. В. Кривда, О. П. Кавтиш. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 206 с.
40. Кубишина Н.С., та ін. Побудова алгоритму пошуку та освоєння ринкових ніш вітчизняними підприємствами / Н.С. Кубишина, О.Ю. Цапук // Вісник НТУ, 2015. - №7. – [Електронний ресурс] –режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evkpi/2011/7Mark/65.pdf

41. Кузьмін О. Є. Секторна модель розвитку національного господарства України в умовах постіндустріального суспільства / О. Є. Кузьмін, О. В. Пирог // Бізнес Інформ. - 2013. - № 7. - С. 8-13

42. Мазаракі А. А. Виробниче підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність : монографія / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.

43. Макроекономічні показники розвитку / Офіційний сайт Державної служби статистики України – [Електронний ресурс] –режим доуступу: www.ukrstat.gov.ua

44. Малицький А.А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/malitskiy>.

45. Мальська М. Планування діяльності підприємств / М. Мальська, О. Бордун. - К.: "Знання", 2015. – 488 с.

46. Маркова Н.С. Формування механізму ефективного розвитку розвитком персоналу / Н.С. Маркова // Бізнес-Інформ, 2016. - №6. – С. 200-202

47. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на 12-их річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів- аграрників 25-26 лютого 2014 року / В.Я. Месель-Веселяк. - К.: ННЦ „Інститут аграрної економіки”, 2014. - 57 с.

48. Митяй О.В. Концепція механізму розвитку підвищення ефективності діяльності підприємства / О.В. Митяй // Економіка: реалії часу, 2017. - №2(7). – С. 39-46

49. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 (IAS 7) «Звіт про рух грошових коштів» [Електронний ресурс] – режим доступу: www.ligazakon.ua

50. Мних Є. В. Збалансована система інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту / Є. В. Мних, М.Д. Білик // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2013. - № 722. - С. 155-158.

51. Мних Є. В. Фінансовий аналіз: підруч. для студентів ВНЗ / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - Київ : КНТЕУ, 2013. - 535 с.

52. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. – Т. 1 / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко [та ін.]; за ред. С. В. Мочерного. – Львів : Світ, 2012. – 616 с.

53. Мошковська Г. Є. Вплив типів управлінських рішень на ефективність діяльності виробничих підприємств / Г. Є. Мошковська, А. С. Соломко, М. М. Ковальчук // Бизнес-Информ. – 2015. – № 5. – С. 264-269.

54. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”: Затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 27 квітня 2013 р. № 92 [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

55. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – Київ : Центр учбової літ., 2013. – 504 с.

56. Олександренко І. В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І. В. Олександренко // Актуальні проблеми економіки. - 2015. - № 6. - С. 419-426. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2015_6_52.pdf

57. Охрименко Ю.Б. Аналіз показників фінансової звітності торговельного підприємства / Ю.Б.Охрименко // Науковий простір сучасної Європи : матеріали міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 17 травня 2016 р.), 2016. – С. 9-15

58. Палій Г.В. Управління платоспроможністю підприємства в сучасних умовах / Г.В. Палій // Вісник ВНТУ, 2017. - №1. – С. 156-159

59. Петрович Є.М., та ін. Економіка виробничого підприємства, підручник / за аг. ред.. Й.М. Петровича / Є.М. Петрович., А.Ф. Кіт, О.М. Семенів. – Львів: Новий світ, 2015. – 680 с.

60. Підкамінний І.М. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства / І.М. Підкамінний, В.С. Ціпурина // Ефективна економіка, 2017. - №3. - [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=480>

61. Податковий кодекс України: Кодекс України; Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

62. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>

63. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. № 73 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

64. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 "Доходи" : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>

65. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 12 "Фінансові інвестиції" : Наказ Міністерства фінансів України від 26.04.2000 р. № 91 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>

66. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

67. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 4 "Звіт про рух грошових коштів" : Постанова Кабінету Міністрів України від 08.10.99 р. № 237 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>

68. Савицька Г.В. Економіка підприємства : моногр. / Г.В Савицька. – Харків : ХНУХТ, 2014. – 478 с.
69. Ситник Г.В. Фінанси торгівлі : монографія / Г.В. Ситник. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2015. – 672 с.
70. Соловійова Т. В. Стратегія "блакитного океану" як нова форма ринкових відносин / Т. В. Соловійова // Магістеріум. Економічні студії. - 2014. - Вип. 56. - С. 102-105. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Magisterium_ek_2014_56_29.
71. Стрільчук Р. М. Трансформація теорії управління стратегічними можливостями підприємства / Р. М. Стрільчук // Актуальні проблеми економіки. - 2014. - № 7. - С. 42-48. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_7_7.
72. Тринька Л.Я. Фінансовий аналіз: навч. посібник /Л.Я. Тринька, О.В. Іванчук(Липчанська). - К.: Алерта, 2015. - 768с.
73. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник] ; частина I / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. - Полтава : РВВ ПДАА, 2015. - 358 с.
74. Дані державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Додаток А фінансова звітність за 2018 р.

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ
			2019 01 01
Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Чойс"	за ЄДРПОУ	32853739
Територія		за КОАТУУ	8036600000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля	за КВЕД	47.19
Середня кількість працівників	56		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	03062, м. Київ, просп. Перемоги, 67		

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

за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)

V

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на

31.12.2018 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	42	144
первісна вартість	1001	454	576
накопичена амортизація	1002	412	432
Незавершені капітальні інвестиції	1005	98	54
Основні засоби:	1010	10777	9664
первісна вартість	1011	23145	22748
Знос	1012	12369	13084
Інвестиційна нерухомість:	1015	-	-
первісна вартість	1016	-	-
Знос	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи:	1020	-	-
первісна вартість	1021	-	-

накопичена амортизація	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	10917	9862
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	11069	6576
Виробничі запаси	1101	552	492
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	10517	6084
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	980	550
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
з нарахованих доходів	1140	-	-
із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5298	16883
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	31920	13656
Готівка	1166	20	18
Рахунки в банках	1167	31901	13638
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
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	-	-
Інші оборотні активи	1190	36	163
Усього за розділом II	1195	49303	37828
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	60220	47690

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1354	1354
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	4496	4496
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	339	339
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	40752	34053
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	46941	40242
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
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	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	-	-
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	11869	5804
за розрахунками з бюджетом	1620	646	533
за у тому числі з податку на прибуток	1621	19	62
за розрахунками зі страхування	1625	43	22
за розрахунками з оплати праці	1630	141	78
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640	239	303

із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	11	6
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	330	702
Усього за розділом III	1695	13279	7448
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	60220	47690

Примітки
Керівник

Мілютін
Олександр Іванович

		КОДИ
	Дата(рік, місяць, число)	2019 01 01
Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Чойс"	32853739
	(найменування)	

результати

сукупний дохід)

2018 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Звіт про фінансові

(Звіт про

за

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	90668	77054
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестрахування	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-51828	-45476
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий: прибуток	2090	38840	31578
Валовий: збиток	2095	-	-

Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	5122	4294
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	-6720	-5040
Витрати на збут	2150	-15734	-14904
Інші операційні витрати	2180	-4783	-3985
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	16725	11943
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	6520	4998
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	-	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	1698	1634
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	21547	15307
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2411	1682
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	19136	13625
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-

Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	19136	13625

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Матеріальні затрати	2500	13619	11965
Витрати на оплату праці	2505	5447	4786
Відрахування на соціальні заходи	2510	1648	1990
Амортизація	2515	715	1088
Інші операційні витрати	2520	5808	4101
Разом	2550	27237	23929

Примітки

Керівник

Мілютін
Олександр Іванович

Додаток Б

фінансова звітність за 2017 р.

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ
			2018 01 01
Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Чойс"	за ЄДРПОУ	32853739
Територія		за КОАТУУ	8036600000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля	за КВЕД	47.19
Середня кількість працівників	54		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	03062, м. Київ, просп. Перемоги, 67		

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.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	66	42
первісна вартість	1001	464	454
накопичена амортизація	1002	398	412
Незавершені капітальні інвестиції	1005	101	98
Основні засоби:	1010	11612	10777
первісна вартість	1011	22893	23145
знос	1012	11281	12369
Інвестиційна нерухомість:	1015	-	-
первісна вартість	1016	-	-
знос	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи:	1020	-	-
первісна вартість	1021	-	-
накопичена амортизація	1022	-	-

Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	11779	10917
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	10554	11069
Виробничі запаси	1101	205	552
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	10350	10517
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1010	980
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	60	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	59	-
з нарахованих доходів	1140	-	-
із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	748	5298
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	38409	31920
Готівка	1166	60	20
Рахунки в банках	1167	38349	31901
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань		-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	89	36
Усього за розділом II	1195	50870	49303
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	62649	60220

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
-------	-----------	----------------------------	---------------------------

I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1354	1354
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	4496	4496
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	339	339
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	42931	40752
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	49120	46941
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
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	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
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	12222	11869
за розрахунками з бюджетом	1620	502	646
за у тому числі з податку на прибуток	1621	-	19
за розрахунками зі страхування	1625	76	43
за розрахунками з оплати праці	1630	138	141
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640	174	239
із внутрішніх розрахунків	1645		

за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	16	11
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	401	330
Усього за розділом III	1695	13529	13279
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	62649	60220

Примітки

Керівник

Мілютін
Олександр Іванович

			КОДИ
		Дата(рік, місяць, число)	2018 01 01
Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Чойс"	за ЄДРПОУ	32853739
	(найменування)		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за

2017 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	77054	71924
Чисті зароблені страхові премії	2010		
Премії підписані, валова сума	2011		
Премії, передані у перестраховування	2012		
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013		
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-45476	-45825
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий: прибуток	2090	31578	26099
Валовий: збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-

Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	4294	3641
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	-	-
Адміністративні витрати	2130	-5040	-5354
Витрати на збут	2150	-14904	-12113
Інші операційні витрати	2180	-3985	-2874
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	11943	9399
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	4998	4230
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	-	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	1634	1452
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	15307	12177
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1682	1389
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	13625	10788
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-

Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	13625	10788
---	------	-------	-------

ІІІ. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Матеріальні затрати	2500	11965	10171
Витрати на оплату праці	2505	4786	4068
Відрахування на соціальні заходи	2510	1990	3121
Амортизація	2515	1088	838
Інші операційні витрати	2520	4101	2143
Разом	2550	23929	20341

Примітки

Керівник

Мілютін

Олександр Іванович

Додаток В

фінансова звітність за 2016 р.

		Дата(рік, місяць, число)	КОДИ
			2017 01 01
Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Чойс"	за ЄДРПОУ	32853739
Територія		за КОАТУУ	8036600000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля	за КВЕД	47.19
Середня кількість працівників	51		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	03062, м. Київ, просп. Перемоги, 67		

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

за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

31.12.2016 р.

на

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	64	66
первісна вартість	1001	452	464
накопичена амортизація	1002	388	398
Незавершені капітальні інвестиції	1005	102	101
Основні засоби:	1010	9481	11612
первісна вартість	1011	19924	22893
Знос	1012	10443	11281
Інвестиційна нерухомість:	1015	-	-
первісна вартість	1016	-	-
знос	1017	-	-

Довгострокові біологічні активи:	1020	-	-
первісна вартість	1021	-	-
накопичена амортизація	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	9647	11779
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	7256	10554
Виробничі запаси	1101	215	205
Незавершене виробництво	1102		
Готова продукція	1103		
Товари	1104	7042	10350
Поточні біологічні активи	1110		
Депозити перестрахування	1115		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	510	1010
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	680	60
у тому числі з податку на прибуток	1136	680	59
з нарахований доходів	1140	-	-
із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1419	748
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	35152	38409
Готівка	1166	41	60
Рахунки в банках	1167	35111	38349
Витрати майбутніх періодів	1170	22	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань		-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	35	89
Усього за розділом II	1195	45074	50870
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-

Баланс	1300	54721	62649
---------------	------	-------	-------

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1354	1354
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	4496	4496
Емісійний дохід	1411		
Накопичені курсові різниці	1412		
Резервний капітал	1415	339	339
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	39059	42931
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	45248	49120
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
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 звітнього періоду)	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	-	-
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	-	-
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	-	-
Інвестиційні контракти;	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
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	8233	12222
за розрахунками з бюджетом	1620	500	502
за у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
за розрахунками зі страхування	1625	114	76

за розрахунками з оплати праці	1630	183	138
за одержаними авансами	1635		
за розрахунками з учасниками	1640	155	174
із внутрішніх розрахунків	1645		
за страховою діяльністю	1650		
Поточні забезпечення	1660	-	16
Доходи майбутніх періодів	1665		
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		
Інші поточні зобов'язання	1690	288	401
Усього за розділом III	1695	9473	13529
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	54721	62649

Примітки
Керівник

Мілютін
Олександр
Іванович

		КОДИ
	Дата(рік, місяць, число)	2016 01 01
Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "Чойс"	32853739
	(найменування)	

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за

2015 рік

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	71924	58983
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестраховування	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-45825	-36299
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий: прибуток	2090	26099	22684

Валовий збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	3641	2005
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	-	-
Адміністративні витрати	2130	-5354	-4700
Витрати на збут	2150	-12113	-10325
Інші операційні витрати	2180	-2874	-1252
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	9399	8412
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	4230	1130
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	-	-
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	1452	1082
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	12177	8460
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1389	1211
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	10788	7249
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	-	-

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-

Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	10788	7249

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Матеріальні затрати	2500	10171	8139
Витрати на оплату праці	2505	4068	3255
Відрахування на соціальні заходи	2510	3121	1139
Амортизація	2515	838	722
Інші операційні витрати	2520	2143	3022
Разом	2550	20341	16277

Примітки
Керівник

Мілютін
Олександр
Іванович

ДОДАТОК Г

Вихідні дані для прогнозування обсягів діяльності ТОВ «Чойс»

Показник	2016	2017	2018
1	2	3	4

Обсяг номінального ВВП України, млрд.грн.	2385,4	2983,9	3558,7
Темп зростання ВВП, середній, %	1,105		
Обсяг чистого доходу (виручки від наданих послуг), тис.грн.	71924	77054	90668
Темп зростання чистого доходу (виручки від реалізації продукції), середній, %	1,060		
Мультиплікатор ТрЧВр/ТрВВП	0,959		
Прогнозний темп росту ВВП на 2019*	0,025		
Прогнозний темп зростання (росту) чистого доходу	1,085		
Прогнозний обсяг чистого доходу в 2019 р., тис.грн	$98375 = 90668 * 1,085$		
Прогнозний обсяг чистого доходу в 2020 р., тис.грн	106738		
Прогнозний обсяг чистого доходу в 2021 р., тис.грн	115811		