

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра торговельного підприємництва та логістики

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ОРГАНІЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМТВСВА
ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

(за матеріалами ТОВ «РУДЬ», м. Київ)

Студентки 2 курсу 5м групи

спеціальності 076
«Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність»
спеціалізації «Організація
оптової та роздрібної торгівлі»

Лукаш Ольга
Вячеславівна

Науковий керівник
к.е.н., доцент

Приймук Ольга
Романівна

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент

Кавун-Мошковська
Ольга Олександрівна

Київ 2020

АНОТАЦІЯ

Лукаш О.В. Організація комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі (за матеріалами ТОВ «РУДЬ», м. Київ). – КНТЕУ. – 2020. – 53 с.

У випускній кваліфікаційній роботі дослідження теоретичні основи організації комерційної діяльності підприємств оптової торгівлі. Проаналізована діяльність підприємства, його стан та організація комерційної діяльності. Проведено оцінювання та визначення ймовірності комерційних ризиків математичним методом. Здійснено оцінювання ефективності комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ» за допомогою факторного аналізу та виявлені сильні та слабкі сторони підприємства на основі складання матриці SWOT-аналізу. Запропоновані шляхи удосконалення організації комерційної діяльності за допомогою нарахування комісійних оптовим покупцям та проведені прогностичні розрахунки результатів комерційної діяльності після передачі логістичних послуг на аутсорсинг. Об'єктом дослідження є оптове підприємство ТОВ «РУДЬ».

***Ключові слова:** комерційна діяльність, оптова торгівля, ефективність, підприємство, методи, прибутковість, комерційні ризики.*

ANNOTATION

Lukash OV Organization of commercial activity of the wholesale trade enterprise (according to the materials of RUD LLC, Kyiv). - KNTEU. - 2020. - 53 p.

In the final qualification work of research the theoretical bases of the organization of commercial activity of the enterprises of wholesale trade. The activity of the enterprise, its condition and the organization of commercial activity are analyzed. The probability and probability of commercial risks were assessed by mathematical method. The evaluation of the effectiveness of the commercial activity of LLC "RUD" was carried out with the help of factor analysis and the strengths and weaknesses of the enterprise were identified on the basis of compiling a matrix of SWOT-analysis. Ways to improve the organization of commercial activity by charging commissions to wholesale buyers and forecast calculations of business results after the transfer of logistics services to outsourcing. The object of the study is the wholesale company LLC "RUD".

***Key words:** commercial activity, wholesale trade, efficiency, enterprise, methods, profitability, commercial risks.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Розділ 1. Теоретичні аспекти організації комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі.....	7
Розділ 2. Дослідження організування комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі ТОВ «РУДЬ».....	16
2.1 Аналіз практики організування комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ».....	16
2.2 Оцінювання ефективності комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі.....	24
Розділ 3. Удосконалення організації комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі ТОВ «РУДЬ».....	35
3.1 Розробка плану організування комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ».....	35
3.2 Економічне обґрунтування удосконалення організації комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі ТОВ «РУДЬ».....	42
ВИСНОВКИ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	53

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Комерційна діяльність оптової торгівлі в сучасному розумінні базується не тільки на послугах купівлі-продажу. Підприємцям комерційної діяльності для конкурентної боротьби на ринку необхідно вичати та аналізувати попит потенційних покупців, розробляти та запроваджувати оперативно-організаційних і господарських операцій, досліджувати канали збуту товарів та безпосереднього налагоджувати зв'язки з постачальниками і кінцевими споживачами. Також оптові компанії виступають посередниками комерційних зв'язків між виробниками і роздрібними торговельними мережами, що дає можливість кожному з них економити свої матеріальні ресурси. Виробникам на просування своєї продукції, а роздрібним торговцям на доставці товарів

Актуальність обраної теми полягає в тому, що в сучасних умовах вимоги до комерційної діяльності оптової торгівлі виросли. Такі зміни спричинені розширенням на відношенням асортименту, ускладненням господарських зв'язків, розширенням географії виробництва. На організацію комерційної діяльності також впливають розвиток і вдосконалення матеріально-технічної бази оптової торгівлі, що вимагає детального аналізу. Тому актуальність дослідження комерційної діяльності важливе, саме в аналізі дослідження аспектів введення організації оптової торгівлі. Вивчення організаційно-господарської незалежності, що обумовлює самостійність оптовиків і свободу вибору організаційно-правових форм та взаємовідносинами між своїми клієнтами.

Вагомий внесок в дослідження питань комерційної діяльності внесли такі вітчизняні та закордонні вчені: Абчук В. А. [7], Балабанова Л. В., Беляєвський І. К. [12], Варналій З. С.[19], Ф. Котлером [5] та іншими. Але незважаючи на значну кількість виконаних досліджень, багато теоретичних аспектів комерційної діяльності підприємства розкрито не повною мірою,

що обмежує можливість виявлення особливостей системи управління комерційною діяльністю оптової торгівлі.

Мета дипломної роботи полягає в аналізі організації комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі.

В процесі виконання дипломної роботи було поставлено та вирішено такі **завдання**:

- Проаналізувати теоретичні аспекти комерційної діяльності оптової торгівлі;
- Визначити ризики, які можуть бути присутні на підприємстві комерційної діяльності;
- Проаналізувати фінансово-економічний стан ТОВ «РУДЬ»;
- Надати рекомендації щодо удосконалення комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ»;
- Проаналізувати результати впровадження заходів на підприємстві оптової торгівлі»РУДЬ»;

Об'єктом дослідження в роботі виступають процеси комерційної діяльності оптового торговельного підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні основи організації комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ».

Дослідження базується на використанні таких **методів**: методи теоретичного узагальнення та порівняння для дослідження теорій комерційної діяльності оптової торгівлі; дослідження фінансово-економічного стану підприємства, монографічний, статистичний, методи порівняння і коефіцієнтів та інші.

Інформаційна база досліджень. У процесі дослідження та написання дипломної роботи були опрацьовані та використані наступні джерела: закони України та інші нормативно-правові акти, підручники, статистичні центри, збірки наукових праць, наукові статті та інтернет-джерела.

Практична значущість. У результаті виконання дипломної роботи та пов'язаних з нею розрахунків було запропоновано два шляхи удосконалення

організації комерційної діяльності оптового підприємства ТОВ «РУДЬ». Перший варіант заключається в введенні для постійних клієнтів комісійні на достроковій уснові. В якості другого заходу було запропоновано передання логістичних послуг на аудсорсинг. Економічний ефект від впровадження двох заходів полягає у зниженні заброгваності зі сторони клієнтів та збільшенні прибуковаості від реалізації продукції.

Апробація результатів роботи. Результати дослідження обговорені на міжнародній студентській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми товарознавства, торговельного підприємництва та захисту прав споживачів», яка відбулася 25.05.2020 в Київському національному торговельно-економічному університеті.

Публікації за темою дослідження: Результати дослідження відображені в статті Лукаш О. / О. Лукаш// Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: зб. наук. ст. студ. – Київ: Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2020. – Ч. . – С.

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел загальним обсягом 52 сторінок, 19 таблиць, 8 рисунків. Перелік посилань нараховує 25 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Комерційна діяльність з продажу товарів на підприємствах оптової торгівлі має свої особливості, які полягають в тому, що оптові підприємства реалізують свою продукцію великими партіями. В свою чергу, споживачами таких великих закупок є оптові покупці, а саме магазини, оптові ринки.

Щоб краще розібратися з визначенням «комерційна діяльність» звернемося до вітчизняної економічної літератури та наведемо найпоширеніші з них:

- Комерційна діяльність – це засоби реалізації комерційних процесів або іншими словами послідовно виконані операції, що забезпечують товарно-грошові аспекти обміну, як включають організаційні, економічні соціальні та правові [21].
- Комерційна діяльність – операції із купівлі-продажу товарів та безпосереднього його зберігання з подальшим перепродажем та отриманням прибутку [16].
- Комерційна діяльність – це оперативно-комерційна діяльність стосовно здійснення обміну товарно-матеріальних цінностей з подальшим перепродажем та отриманням прибутку [1].

Розглянувши вище наведені пояснення поняття «комерційна діяльність» можна зробити висновок про те, що дослідники в повній мірі не розкривають дане поняття в цілому. Таким чином, комерційна діяльність це не тільки товарообмінні операції, а також дії пов'язані з маркетинговою діяльністю та заходами стимулювання для ефективнішого здійснення продажу товарів.

Оптова торгівля – сукупність економічних, організаційних і правових відносин між контрагентами в умовах вільного вибору партнерів при покупці і реалізації різних видів продукції великими партіями [10].

Оптова торгівля може включати в себе будь-яку підприємницьку діяльність з продажу товарів або послуг з подальшим його перепродажем та отриманням в майбутньому прибутку.

Для досягнення успішної комерційної діяльності підприємствам необхідно вивчати попит населення і ринок збуту своєї продукції, що визначають потребу в них, також виявляють джерела надходження і постачання товарів в роздрібну торговельну мережу.

До основних задач комерційної діяльності, що впливають на розвиток підприємства та торгівлі в цілому можна віднести:

- Вивчення і прогнозування товарного ринку;
- Вивчення та детальний аналіз постачальників;
- Планування обсяги закупівлі та реалізації продукції;
- Вдосконалення маркетингової діяльності для подальшого просування;
- Визначення потреби в товарах і послугах [6].

Також в комерційній діяльності необхідно виокремлювати принципи його діяльності:

- Самостійний вибір підприємцями ведення комерційної діяльності;
- Формування фізичними або юридичними особами програми підприємницької діяльності;
- Вибір постачальників та кінцевих споживачів продукції, що виробляється;
- Залучення в компанію фінансових, матеріально-технічних та інших видів ресурсів, що будуть використовуватися для ведення комерційної діяльності;
- Встановлення цін на товари та послуги;
- Вільне працевлаштування працівників;
- Самостійний розрахунок доходу та комерційних ризиків;
- Розподілення прибутку на сплату податків, зборів та інших платежів, що передбачені законодавством;

- Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Організація комерційної діяльності підприємств оптової торгівлі відбивається в наступних аспектах:

1. Продаж і просування. В оптових підприємств налагодженні канали збуту готової продукції, тому виробники передають на просування їм свій товар в роздрібну торгівельну мережу.

2. Закупівля та формування асортименту. Оптові торговці формують майбутній асортимент, який буде продаватися в роздрібних торгових мережах, тобто роздрібна торгівля перекладає повноваження по відбору товарів на оптовиків.

3. Масовість (оптова вибірка товару). Оптові підприємства постачають товари за оптовими цінами та меншими витратами за доставку продукції.

4. Складування. Оптовики займаються складською логістикою та безпосереднім зберіганням товарів на своїх складах, що скорочує ризики для їх клієнтів.

5. Транспортування. Оптові організації знаходяться ближче до постачальників ніж самі виробники цієї продукції, що суттєво економить швидкість та ціну доставки.

6. Фінансування. Оптовики можуть надавати своїм клієнтам продукцію в кредит або сплату частинами.

7. Прийняття ризику. Після отримання товару у безпосередню власність оптовим організаціям від виробника, вони беруть на себе частину відповідальності за ризики, або втрати, що можуть бути пов'язані з крадіжками, пошкодженнями або псування товару при транспортування.

8. Маркетингова інформація. Оптові компанії можуть проводити маркетингові дослідження про конкурентів та в майбутньому надавати цю інформацію покупцям та постачальникам.

9. Послуги з управлінням та консультаційні послуги. Оптовики можуть бути задіяні до навчання персоналу в роздрібній торгівлі, брати участь в

плануванні та оформленні вітрин та банерів, начують персонал працювати на торговельному обладнанні [8].

Особливість організації комерційної діяльності на підприємстві полягає в тому, що здійснюються не тільки процеси руху товарів з виробництва до кінцевого споживача, але можуть відбуватися зміни стосовно форми власності.

До комерційних процесів можна віднести такі процеси:

- Вивчення попиту населення;
- Аналіз та формування асортименту;
- Здійснення рекламних кампаній;
- Надання покупцям додаткових послуг;
- Поповнення товарів [14].

Операції пов'язані із здійсненням комерційної діяльності, можна поділити на ряд блоків. В кожний з них входять відповідні операції, які виконуються на відповідному етапі комерційної діяльності, що зображені на рис.1.1.



Рис. 1.1. Комерційні операції

Джерело: складено автором

З рис.1.1 можна проаналізувати, що комерційні операції умовно можна поділити на основні, особливі та допоміжні.

Для успішної роботи підприємства, необхідно аналізувати та проводити моніторинг його комерційної діяльності. Така операція дасть можливість знайти сильні та слабкі сторони, виявити стійкість до ризиків та проаналізувати ефективність роботи в цілому. Тобто співвідношення результатів комерційної діяльності до засобів виробництва і трудових ресурсів підприємства необхідні для здійснення ефективності комерційної діяльності.

Оцінюючи економічну ефективність підприємства, необхідно враховувати ефективність окремих видів діяльності: ефективність діяльності підприємства в цілому, ефективність підприємства від участі в капіталі компанії.

Для оцінки методів ефективності існує два підходи: традиційний та багатофакторний, але на практиці використовується тільки традиційний метод, який розглянемо більш детально.

Традиційний метод включає в себе показники, якими оцінюють ефективність окремих видів ресурсів та узагальнюючі показники, які саме і характеризують ефективність комерційної діяльності порівнюючи з показниками всіх ресурсів підприємства.

Показники, які характеризують ефективність комерційної діяльності:

Рівень рентабельності активів (P) – це ефективність використання всього майна підприємства, що визначається відношенням чистого прибутку до середньої суми активів балансу (A) визначають за формулою 1.1.

$$P = \frac{\Pi}{A} * 100 \quad (1.1)$$

Рівень рентабельності власного капіталу (P) – полягає в ефективності використання активів, створених за рахунок власних коштів. Розраховує за формулою 1.2 відношення чистого прибутку (Π) до суми власного капіталу (ВК).

$$P = \frac{\Pi}{ВК} * 100 \quad (1.2)$$

Рентабельність продукції (P) – характеризується витратами на виробництво та його збут. Визначається за формулою 1.3 і характеризується відношенням прибутку від реалізації (Пр) до собіврності реалізованого товару (С).

$$P = \frac{\text{Пр}}{С} * 100 \quad (1.3)$$

Рівень рентабельності продажів (P) – визначається відношенням прибутку (П) до чистого доходу від реплізації продукції (Чд) і визначається формулою 1.4.

$$P = \frac{\Pi}{\text{Чд}} * 100 \quad (1.4)$$

Рівень рентабельності інвестованого капіталу (P) - характеризується, як капітал, який використовують на підприємстві і визначають за формулою 1.5 відношенням прибутку (П) до суми власного капіталу (ВК) і довгостороких зобов'язань (ДЗ)

$$P = \frac{\Pi}{ВК+ДЗ} * 100 \quad (1.5)$$

Комерційний ризик – це ймовірність того, що учасники угоди не в змозі виконувати договірні зобов'язання через виникнення несприятливих умов або досягнення невдалого результату діяльності [18]. Як показує практика, комерційні ризики виникають на підприємстваї під час реалізації товарів та послуг.

Комерційні ризики можуть виникати при:

- Активній діяльності конкурентів в галузі;
- Ризикованих угодах;
- Псуваню або деформації товарів при транспортуванні;

- Крадіжок працівників;

Для того щоб розібратися в ефективності організування ризиками необхідно визначити класифікацію ризиків, що характеризує їх розподіл у поставлених цілях.

За структурними ознаками ризики роділяють на виробничі, торговельні, фінансові та майнові.

Торговельні ризики пов'язані на підприємстві з затриманням платежів, відмови від платежів при транспортуванні продукції, або збільшенням логістичних витрат.

Фінансові ризики – це ризики, що схильні до фінсових втрат ресурсів. До них відносять: ризики пов'язані із вкладенням капіталу та ризики пов'язані з купівельною спроможністю.

Майнові ризики – ризики, які зазнають змін при втратах майна комерсанта через можливі крадіжки, збій програмного забезпечення.

За ступенем допустимості ризики розподіляють на допустимі (ймовірніст втрати частини прибутку), критичні (втрата доходів), катастрофічні (ймовірність банкруства).

За тривалістю дії бувають ризики: тимчпслві та постійні.

За стадіями прийняття рішень: на стадії прийняття, на стадії реалізації.

За джерелами ймовірності виникнення ризики бувають:

- Недостатньо виччений сегмент ринку;
- Невірно обрана цільова сегментація продукції;
- Не правильно обрана стратегія маркетингової кампанії;
- Невірна стратегія збуту товарів на ринку;
- Конкуренція з боку більш дешевих товарів аналогів.

Для визначення ступення ризиків на підприємстві використовують два види методів – статичний та експертний.

Для статисного методу характерним є розрахунок варіації, дисперсії, стандартних відхилень. В основу включають суму прибутку та інвестицій, що визначається рентабельність за формулою 1.6.

$$P = \frac{\sum \Pi}{\sum BO} * 100 \quad (1.6)$$

де, P – рентабельність, грн.

$\sum \Pi$ - сума прибутку, грн.

$\sum BO$ - сума витрат обігу.

В статичному методі використовують апарат математичного вибору, або іншими словами теорія ігор. Тнорія ігор викоритвується на підприємстві для розуміння керівництва звести до мінімального значення ступень їх можливих ризиків.

Експертний метод заключається в усуненні недоліків, що базується на експертній оцінці ризиків. Даний метод може бути використанниц на підприємстві при наявності експерта або екерної групи [4].

Наступним кроком після виявлення комерційних ризиків виникає питання мінімізації ризиків. Методи мінімізації ризиків є диверсифікація, лімітування та хеджування (рис.1.2)



Рис.1.1 Методи мінімізації ризиків

Джерело: складено автором

Диверсифікація ризиків полягає у зменшенні фінсових ризиків шляхом зменшення їх концентрації. Даний метод використовується для уникнення негативних наслідків, що полягає в максимальну розподілені коштів між різними активами, для того щоб майбутньому мінімізувати максимальні втрати.

Лімітування здійснюється при встановленні фінансових лімітів за конкретними напрямками фінансової діяльності з метою замороження можливих фінансових витрат на допустимому рівні для компанії.

Хеджування ризиків передає імовірність виникнення за допомогою деривативів або похідних цінних паперів. Принцип хеджування заключається в проведенні протилежних фінансових операцій зі ф'ючерами [20].

Отже, організація оптової торгівлі (комерційної діяльності) є доволі специфічним видом діяльності. Така особливість полягає в тому, що тут не тільки здійснюється процес руху товарів з сфери виробництва в сферу споживання, а й відбувається зміна форм вартості. Тому в організації комерційної діяльності оптової торгівлі необхідно грамотно підходити як до торговельного, так і технологічного процесу. Правильно організована комерційна діяльність дасть можливість оптовим підприємствам якісніше відбирати асортимент товарів, більш вигідніше підбирати клієнтів для подальшого перепродажу товарів та збільшувати показники ефективності своєї діяльності.

Для успішної роботи підприємства, необхідно аналізувати та проводити моніторинг його комерційної діяльності. Така операція дасть можливість знайти сильні та слабкі сторони, виявити стійкість до ризиків та проаналізувати ефективність роботи в цілому. Тобто співвідношення результатів комерційної діяльності до засобів виробництва і трудових ресурсів підприємства необхідні для здійснення ефективності комерційної діяльності.

Після виявлення ризиків на підприємстві виникає питання мінімізації його, оскільки втрати можуть бути різного характеру: матеріальні, трудові, фінансові, можливо втрата часу. Такі ризики можна мінімізувати методами диверсифікації, лімітування або хеджуванням.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВ «РУДЬ»

2.1. Аналіз практики організування комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ»

Компанія ТОВ «РУДЬ» заснована 2 жовтня 2002 року. Товариство засновано на підставі Цивільного кодексу України «Про товариство з обмеженою відповідальністю» [5].

Місце знаходження (поштова адреса) товариства, Україна, 03179, м. Київ, просп. Перемоги, буд. 148/1. Підприємство перебуває на обліку головного управління регіональної статистики та управління пенсійного фонду України в святошинському районі міста Києва.

ТОВ «РУДЬ» здійснює дистриб'юторську діяльність на реалізацію оптової та роздрібною торгівлі. Відповідно до Статуту ТОВ «РУДЬ» товариство створене з метою отримання прибутку.

Товариство має самостійний баланс, круглу печатку, емблеми, штампи, товарний знак, бланки із своїм найменуванням, іншими засобами індивідуалізації, а також розрахункові, валютні та інші рахунки у банках (кредитних установах) відповідно до законодавства України.

У структуру підприємства входять такі відділи, а саме бухгалтерія, відділ збуту, закупок, маркетинг, технічний відділ, логістика та інші (рис.2.1).

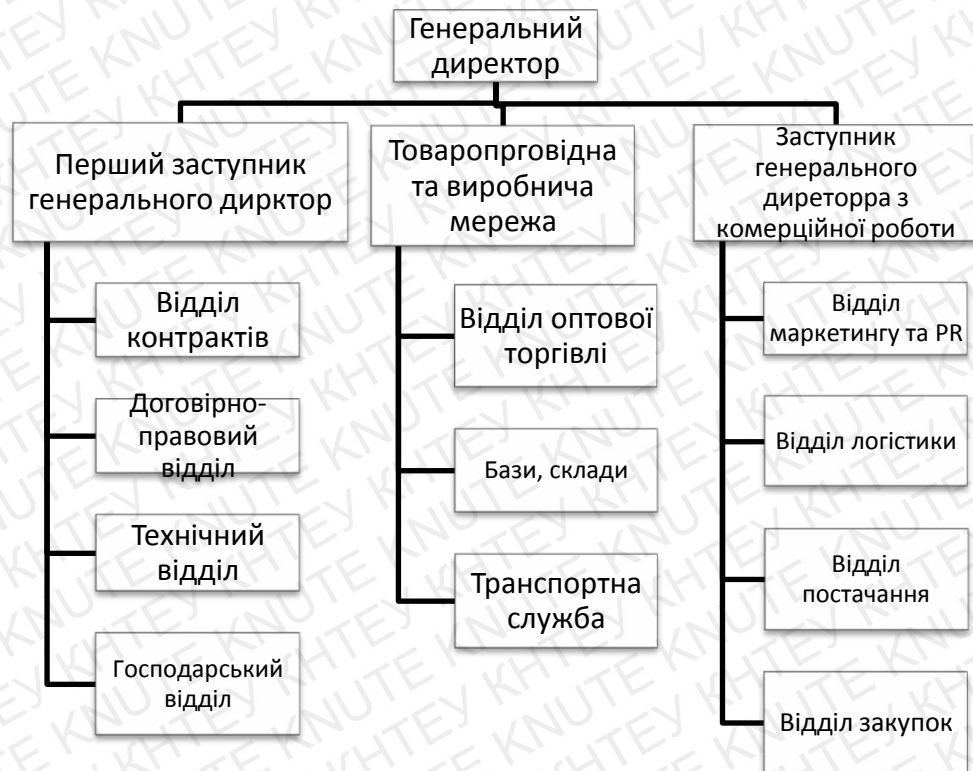


Рис.2.1 Організаційна структура ТОВ «РУД»

Джерело: складено автором

ТОВ «РУДЬ» здійснює комерційну діяльність через оптові підрозділи виробника «Житомирського маслозаводу» при використанні прямих каналів збуту, а також займається незалежною посередницькою діяльністю.

При використанні прямих каналів збуту ТОВ «Рудь» виконує усі функції у розподілі продукції через свої збутові канали. Підприємство розташоване в Києві за адресою 03179, пр. Перемоги 148/1. Фірма має свої складські приміщення для зберігання товарних запасів та систему сервісного обслуговування оптових клієнтів для подальшого продажу. ТОВ «РУДЬ» в своєму структурному підрозділі встановлює контакти з споживачами роздрібною торгівлі, що в подальшому збирає замовлення та організовує логістичну доставку товарів із складів підприємства до свої клієнтів [3].

Реалізація продукції з «Житомирського маслозаводу» компанією ТОВ

«Рудь», що являється головним дистриб'ютором в роздрібну торгівлю відбувається на умовах :

1. Фінансові можливості «Житомирського маслозаводу» дають змогу створювати та експлуатувати систему власних органів збуту;
2. Споживачі молочної продукції сконцентровані в Києві та київській області;
3. Продукція із заводу відвантажується великими партіями при максимальному заповненні автомобільним видом транспорту.

ТОВ «РУДЬ» займається незалежною комерційною діяльністю, а саме має право власності на продукцію та бере на себе всі ризики в подальшій реалізації. Вони виступають дистриб'ютори з повним циклом обслуговування:

1. Формують товарний асортимент;
2. Зберігають товарні запаси;
3. Надають торгові кредити або відстрочку своїм оптовим клієнтам;
4. Забезпечують доставку товарів
5. Займаються маркетинговою кампанією, а саме проводять маркетингові дослідження, плануванням та просуванням товарів на ринку.

Компанія «РУДЬ» для своїх клієнтів пропонує введенні комерційної діяльності:

- Виділити пріоритетні канали розподілу продукції;
- Виведення точних показників за кількістю та якістю дистрибуції по каналах, і розподілити етапи їх досягнення;
- Проводить ефективне прогнозування обсягів реалізації;
- Розроблення територіальної та цінової політики.

Компанія має свою клієнтську базу, високий рівень лояльності до клієнтів, розвиненні комунікації, мобільність в роботі, кадровий професіоналізм, що дає змогу охоплювати різні сегменти збуту і забезпечення активного просування продукції Основним видом діяльності

товариства є неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами. Також підприємство займається:

- Виробництво автотранспортних засобів;
- Виробництво кузовів для автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів;
- Виробництво електричного й електронного устаткування для автотранспортних засобів;
- Виробництво інших вузлів, деталей приладдя для автотранспортних засобів;
- Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами;
- Торгівля іншими автотранспортними засобами;
- Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів;
- Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів;
- Діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням;
- Вантажний автомобільний транспорт;
- Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки;
- Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів [13].

На ТОВ «РУДЬ» основний прибуток припадає на здійснення комерційної діяльності оптової торгівлі в галузі продовольчих товарів, а саме продуктів харчування молочних та супровідних товарів, напоїв та тютюнових виробів. Тому логічно буде провести аналіз реалізації виручки всіх видів його діяльності.

Аналіз реалізації продукції фірми здійснюється шляхом характеристики продукції підприємства, ступеню виконання виробничого завдання підприємства, динаміки зростання/зниження обсягів виробництва за останні роки, питомої ваги реалізованої продукції в загальному її випуску, стандартів якості та заходів стимулювання збуту продукції.

Завдання аналізу реалізації продукції полягає у визначенні резерву зростання цього показника і вивченні чинників, що вплинули на зміну об'єму реалізації.

Значення показника обсягу реалізації для підприємства за сучасних складних умов господарювання має дуже велике значення. Якщо обсяги реалізації продукції мають тенденцію до постійного зниження через відсутність належного попиту на неї, то слід уважно проаналізувати всі обставини та фактори, що формують цей попит [19].

ТОВ «РУДЬ» займається такими видами діяльності:

- Виробництво автотранспортних засобів;
- Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами та іншими іншими автотранспортними засобами;
- Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів;
- Торгівля продовольчих товарів, напоїв, тютюну.

Обсяги реалізованої підприємством ТОВ «РУДЬ» продукції за період 2017 - 2019 рр. у грошових одиницях по видах наведено у табл. 2.1.

Найбільший обсяг продукції у грошових одиницях за 2017-2019 рр. був реалізований у 2019 році. Вартість даного обсягу реалізованої продукції у 2019 році перевищила вартість реалізованої продукції у 2018 році на 67,85%. Різниця між 2017 і 2018 роком – 13 258 540 грн, що дорівнює 72,76%.

Підприємство ТОВ «РУДЬ» спеціалізується на реалізації оптової продукції. Тому найбільші обсяги реалізації припадають саме на продовольчі товари, напої та тютюнові вироби - 59,66% від загального обсягу реалізованої продукції за період 2017-2019 рр. Значно менше реалізується інших видів діяльності.

Таблиця 2.1

Обсяги реалізації ТОВ «РУДЬ» за собівартістю у 2017-2019 рр.

Види діяльності	Роки, грн.			Абсолютне відхилення 2019/2018	Відносне відхилення,% 2019/2018
	2017	2018	2019		
Виробництво автотранспортних засобів	283981,95	311516,66	390410,63	588894	17,78
Виробництво електричного й електронного устаткування для автотранспортних засобів	589457,32	800201,17	1270637,43	470436,3	58,79
Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами	20594,60	28841,41	58767,12	29925,71	103,76
Торгівля іншими автотранспортними засобами	10057287,41	15585364,1	35536204,09	19950840	128,01
Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів	756891,11	2749930,27	2950863,56	200933,3	7,31
Вантажний автомобільний транспорт	1996328,12	3052697,33	3332845,19	280147,9	9,18
Виробництво кузовів для автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	589457,32	800201,17	1270637,43	470436,3	5,59
Виробництво кузовів для автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	738834,95	1000851,29	152322,44	-848529	-84,78
Виробництво інших вузлів, деталей приладдя для автотранспортних засобів	758961,50	1291250,5	1308955,4	17704,9	1,37
Торгівля продовольчих товарів, напоїв, тютюну	15585364,1	159264,59	19950840	40235,64	25,26
Разом	33248956,38	45547756,3	467843358.9	1236579,6	2,71

Джерело: складено автором

Проаналізувавши табл. 2.1 можна зробити висновок, основна виручка від усіх видів діяльності іде від оптової торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами. На другому місці за виручкою займає вантажний автомобільний транспорт, яке підприємство здає в оренду. Та трійку лідерів закриває по реалізації виручки торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами.

Для аналізу комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ», а саме реалізації оптової торгівлі продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів проведемо ABC-аналіз реалізації різних видів товарів.

ABC-аналіз виступає інструментом за допомогою якого вивчають товарний асортимент, можна визначити рейтинг товарів за визначеними критеріями і виявити категорії товарів, які забезпечують максимальний ефект.

Аналіз асортименту здійснюють за двома параметрами, а саме обсяг продажів і отриманий прибуток. ABC-аналіз заснований на правилі Парето, в якому 20% асортиментних позицій забезпечує 80% прибутку.

Група А – найпопулярніші товари або товари-лідери, які завжди присутні в асортименті.

Група В – товари середнього ступеня важливості.

Група С - найменш важливі товари, тобто підприємство має невелику виручку від цієї продукції або вони дають тільки збитки [2].

Проаналізуємо товарні запаси ТОВ «РУДЬ» за 2019 рік з отриманої інформації доходів від продажу продукції наведеної в табл. 2.2.

За підсумком ABC-аналізу асортиментів продукції «Рудь» можна зробити невеликий аналіз:

- Товари, що увійшли в категорію А, а саме молоко пастеризоване, масло «Хуторок селянський», пельмені «Ескімос», сирники «Домашні» в подальшому вимагають детальнішого планування їхніх запасів. Також необхідно постійно аналізувати попит та визначати їхній розмір страхових запасів.

Таблиця 2.2

АВС-аналіз основних асортиментних позицій ТОВ «РУДЬ» за 2019 р.

Товарні запаси	Прибуток від продажів, тис. грн	Питома вага, %	Питома вага наростаючим підсумком%	Група
Молоко пастеризоване 2,5%	1920	13,8	13,8	A
Масло «Хуторок селянський»	1850	13,3	27,1	A
Пельмені «Ескімос»	1647	11,8	38,9	A
Сирники «Домашні»	1452	10,4	49,3	A
Йогурт «Для салату» 3,2%	1112	8,0	57,3	B
Сирки глазуровані з вишнею	1032	7,4	64,7	B
Равіолі «Родині»	235	6,6	71,3	B
Пельмені «Сибірські»	864	6,2	77,5	B
Заморожений кріп	814	5,8	83,3	C
Заморожені овочі «Для яєчні»	651	4,7	88	C
Морозиво «100% морозиво»	515	3,7	91,7	C
Морозиво «Крем-брюле»	509	3,6	95,3	C
Тісто листове	314	2,3	97,6	C
Тісто листово-дріжджове	246	1,6	99,2	C
Спреди «Хуторок фермерське»	106	0,8	100	C
Разом	13930	100%	100%	

Джерело: складено автором

- Група B, характеризується товарами, які важливі для підприємства «РУДЬ», але вони не являються товарами-лідерами. До цієї категорії ввійшли: йогурт «Для салату» 3,2%, сирки глазуровані з вишнею, равіолі

«Родині», пельмені «Сибірські». По закупівлі та аналізу до цієї групи застосовуються такі ж міри, як і до категорії А.

- До групи С потрапили товари: заморожений кріп, заморожені овочі «Для яєчні», морозиво «100% морозиво», морозиво «Крем-брюле», тісто листове, тісто листово-дріжджове, спреди «Хуторок фермерське». Ця група має найнижчі показники, але повністю їх з продажу вилучати не потрібно, але зменшити в закупівлі. Залишити тільки як супррвіднеї товари до основних.

2.2 Оцінювання ефективності комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі

Аналіз фінансово-економічного стану підприємства є одним із інструментів виявлення його реальної конкурентоспроможності. Для забезпечення стійкості підприємства варто приділяти увагу його фінансовому стану, проводити дослідження його фінансових відносин, руху фінансових ресурсів підприємства.

Для здійснення економічного аналізу підприємства, його оцінки та прогнозу застосовуються дані бухгалтерського обліку, фінансової звітності (Додаток А,В,С), а також оперативних даних.

Економічний стан є результатом фінансово-виробничої діяльності, показником його фінансової конкурентоспроможності – кредитоспроможності, платоспроможності, виконання зобов'язань перед державою та іншими підприємствами [9].

Аналіз техніко-економічних показників роботи ТОВ «РУДЬ» проаналізуємо на основі даних підприємства за 2017 -2019 рр., що представлені в табл. 2.3.

Показники ефективності господарської діяльності ТОВ «РУДЬ»

за 2017-2019 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
	2017	2018	2019	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
Виручка від реалізації продукції, грн.	3015108	3102969	3462391	87861	35942	102,91	111,58
Витрати звернення, грн.	2684564	2393451	1993451	-10,84	-16,71	89,6	98,29
Витрати обігу до виручки, %	89,04	77,13	57,57	-13,37	-25,36	86,63	74,64
Комерційні витрати, грн.	159160	457211	440721	187	-3,6	287	96,4
Середньообліков а чисельність	52	54	55	14,29	6,25	114,29	106,25
Середня продуктивність праці, грн.	10980	12125	36548	10,43	-66,8	110,43	33,18
Середня вартість основних фондів у періоді, грн.	6500	7000	6900	7,69	-1,43	107,69	98,57
Сума прибутку від реалізації товарів, грн.	-5780	-49811	-116374	-13,82	133,63	86,18	233,63

Джерело: складено автором

За аналізом даних табл. 2.3 можемо зробити висновок, що витрати обігу зменшилися комерційні витрати збільшилися невідповідно товарообігу. Це говорить про те, що зниження ефективності показників господарської діяльності ТОВ «РУДЬ». Зокрема, рівень витрат обігу порівняно з 2018 р. знизилася на 25,36 у 2019 році. Також спостерігається зростання виручки від реалізації продукції на 11,58 % порівнюючи з 2018 р, коли зростання становило всього на 2,91%. Також відбулося зниження комерційних витрат на 3,6%. Ця ситуація говорить про те, що на підприємстві введено режим економії на витрати, що в дало змогу знайти шляхи зниження комерційних

витрат. Подібна ситуація господарської діяльності характерна для багатьох підприємств нестабільної економічної ситуації в Україні.

Економічні показники діяльності підприємства полягають в тому, що характеризують прибуток, одержаний з кожної гривні коштів, як власних, так і позикових, що були вкладені у підприємство (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Аналіз складу, динаміки балансового прибутку та виконання плану

ТОВ «РУДЬ» 2018-2019 рр.

Показники	На 31.12.2018	На 21.12.2019	Абсолютний приріст	%
Активи				
Запаси, грн.	596828	4047090	-1349738	-25,00
Товари для перепродажу, грн.	5386460	4036960	-1349500	-25,05
Витрати майбутніх періодів, грн.	10368	6440	-3928	-37,89
ПДВ,грн.	69232227	795428	-6127799	-88,51
Дебіторська заборгованість, грн.	64746	401298	-651828	-13,98
Грошові кошти, грн.	734437	452752	-281685	-38,35
Разом	21116066	13351588	-9764478	-42,21
Пасив				
Нерозподілений прибуток (непокритий прибуток), грн.	-7115	-1349061	-1277946	-179,61
Кредиторська заборгованість, грн.	11654353	10647228	-1277946	-10,38
Разом	21116066	13351588	-976478	-42,24

Джерело: складено автором

У табл. 2.4 представлено звужений баланс ТОВ «РУДЬ» на 31.12.2018-31.12.2019 рр. Якщо характеризувати в цілому структуру сукупних активів підприємства можна стверджувати, що відбулося зменшення оборотів активів на 976478 грн. на 42,24% від показників 2018р.

Пасиви товариства, так як кредиторська заборгованість знизилася на період 2018-2019 рр. а саме кредиторська заборгованість знизилася на 10.38%. натомість зростає збитковість підприємства за період 2018-2109 рр. –

1277946 грн. або 179,61%. Це говорить те, що ТОВ «РУДЬ» не дуже ефективно веде свою діяльність.

З усіх активів підприємства тільки невелика частина вільні грошові кошти в касі та на рахунках в банку. Інші знаходяться в обігу: вкладені необоротні й оборотні активи, причому оборотні активи є найбільш мобільною частиною активів. Вони безперервно поновлюються у всіх стадіях господарської діяльності. Тенденції змін фінансових результатах в період 2017-2019 рр. був порівняно незначний.

Коефіцієнт покриття за 2019 року становить 0,7 і є меншим нормативного значення. Це говорить про те, що на підприємстві не має достатньої кількості ресурсів які були б використанні для погашення поточних зобов'язань.

Аналіз прибутковості підприємства передбачає визначення структури й динаміки кожного з елементів, що формують прибуток. Важливим також є дослідження основних факторів, що впливають на зростання чи зниження прибутку підприємства. Використовуємо Форму 2 – Звіт про фінансові результати підприємства ТОВ «РУДЬ» для побудови табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз прибутковості ТОВ «РУДЬ»

Показники	2017	2018	2019	Відхилення у 2019 р. порівняно з 2018 р .	
				Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3015108	310299	3462391	35942	111,58
Інші операційні доходи	33	21,2	78,4	57,2	269,81
Інші доходи	636,9	-	-	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	18223,1	31481,7	52842,9	21361,2	67,85
Фінансовий результат до оподаткування:	162,3	200,2	347,9	147,7	73,78
Чистий прибуток	140,7	138,9	275,7	136,8	98,49

Розмір виручки ТОВ «РУДЬ» за досліджуваний період з 2017 по 2019 роки мав тенденцію до зростання. Причинами цього було не стільки збільшення обсягів продажів, скільки підвищення собівартості і, відповідно, цін на продукцію. За 2019 рік розмір виручки порівняно з 2017 роком виріс в 1,15 рази. Але, як було зазначено раніше, збільшення обсягів виручки стали наслідком збільшення собівартості продукції. Так за 3 роки собівартість реалізованої продукції зростає в 2,9 разів. Тобто темпи зростання собівартості реалізованої продукції були вищими за темпи зростання доходу ТОВ «РУДЬ».

Динаміка зміни обсягу чистого доходу, прибутку до оподаткування та чистого прибутку ТОВ «РУДЬ» за період 2017-2019 рр. показано на рис. 2.2.

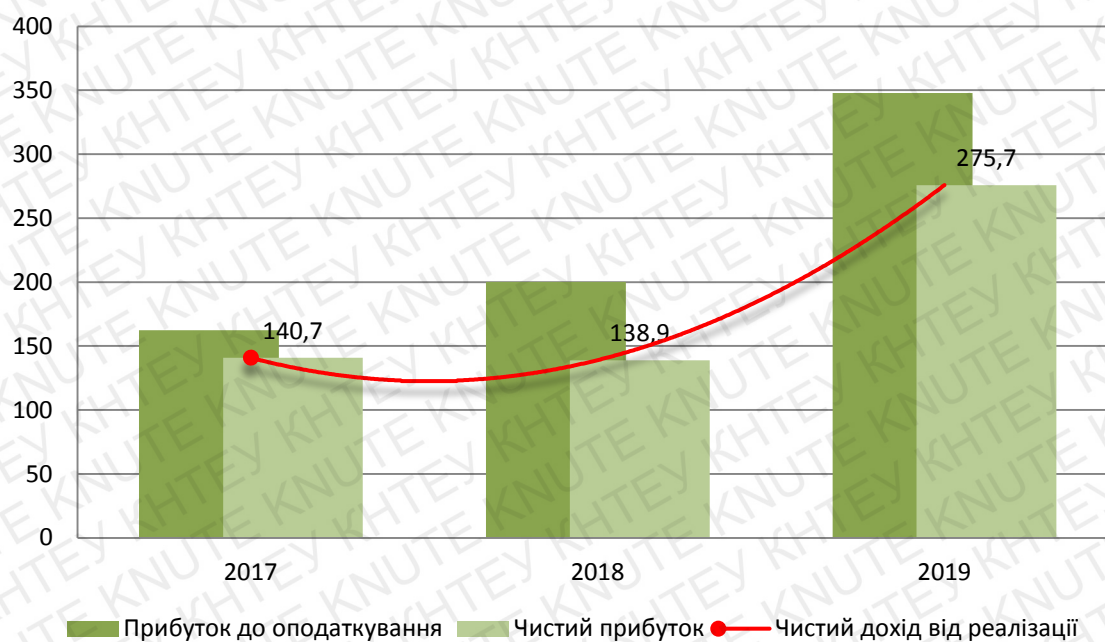


Рис. 2.2 Динаміка зміни фінансових результатів

Джерело: складено автором

Динаміка надходжень інших операційних доходів, які складаються з доходів від реалізації виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів та доходів у вигляді одержаних штрафів та неустойок за порушення господарських договорів, мала хвилеподібний характер. У 2019 році розмір інших операційних доходів, отриманих ТОВ «РУДЬ» був

найвищим і перевищував розмір отриманих у 2018 році інших операційних доходів на 57,2 тис. грн, або на 269,81%.

Не було стабільності і в надходженні інших доходів підприємства. Підприємство ТОВ «РУДЬ» за період 2017-2019 рр. отримувало інші доходи, до яких належали доходи від оренди, лише у 2017 році, що також вплинуло на розмір прибутку та чистого прибутку підприємства.

Підприємство протягом трьох досліджуваних роки мало прибуток, тобто працювало незбитково. Але розмір прибутку та чистого прибутку в порівнянні з доходами, отриманими від реалізації продукції є досить незначним, що свідчить про великі витрати підприємства.

Так як прибуток не стабільно високим, тоді логічно буде далі проаналувати щодо формування прибутку на підприємстві ТОВ «РУДЬ».

Основну частину прибутку підприємства отримують від обсягу реалізації продукції, її структури, собівартості та середньо реалізованої ціни за товар.

Обсяги реалізації товарів продукції можуть нести, як позитивний, так і негативний вплив формування суми прибутку. Ситуація може складатися стосовно збільшення обсягу продажів відповідно рентабельносатів товарів, що в майбутньому призведе до стабільного збільшення прибутку. Але ситуація може бути напроки негативна, тобто збиткова. При такій ситуації обсяги реалізації збільшуються, а прибуток зменшується.

Якщо аналізувати середньо реалізовані ціни та величину прибуку, то вони знаходяться прямо-пропорційно по відношенню до своїх показників.

Для аналізу формування прибутку використовуємо прийом елімінування. Прийом елімінування характеризується як вплив кожного фактора на прибуток від реалізованої продукції [6]. Використовуємо вихідні дані ТОВ «РУДЬ» в період 2017-2019 роки, щоб визначити факторний аналіз прибутку, для прикладу візьмемо вихідні дані реалізованих продовольчих та тютюнових виробів (табл.2.6)

Таблиця 2.6

**Вихідні дані для факторного аналізу прибутку ТОВ «РУДЬ» в
період 2017 – 2019 рр.**

Показники	2017		2018		2019		Зміни 2017/2018		Зміни 2018\2019	
	Прод	Тют	Прод	Тют	Прод	Тют	Прод	Тют	Прод	Тют
Кількість реалізованої продукції, шт	3465	923	2831	917	2744	901	-632	-3	543	-3,3
Середня ціна реалізації, тис. грн,	16	9,9	18,75	11	17,25	9,75	2,76	0,1	-1.2	-0,5
Собівартість продукції, тис. грн.	14,2	9,0	17,6	9,2	18,1	9,25	3,4	0,2	1,85	0,1
Собівартість продукції, тис. грн.	49275	8234	49772	841,3	429881	847	498,8	155,3	11,4	0,3
Валовий прибуток , тис. грн.	624	822,6	3285	726,1	272,85	749	-2964	-93,6	-274	-52,7

Джерело: складено автором

Порівнюючи валовий прибуток із табл. 2.6 можемо зробити висновок про негативну його тенденцію і ярко виражена ця тенденція спостерігається щодо продовольчих товарів порівняно з тютюновими виробами.

Також можна сказати, що зі зміною зростання цін на продукцію середня ціна на продовольчі товари збільшилася на 17,25% порівняно з прибутком на 7805,25 тис. грн. більше. А ситуація з тютюновими виробами склалася порівняно нейтрально, тому що середній ріст цін виріс на 1,01 % і становило збільшення прибутку на 91,1 тис. грн. Така різниця спостерігається внаслідок великої різниці в ціні між цими групами товарів.

Далі виокремлюємо такий показник, як вплив обсяга реалізації продукції на прибуток. На ТОВ «РУДЬ» зміни обсягів реалізації товарів мають негативне значення у досліджуваних роках. Такі зміни призвели до зниження валового прибутку по продовольчих товарах на 1164,21 тис. грн. та по тютюновим виробам на 2,588 тис. грн

Аналізуючи отримані результати із табл. 2.6 стосовно впливу прибутку на зміни в структурі реалізованої продукції свідчать про те, що питома вага сектору продовольчі товари зменшилася на 4,35%, відповідно питома вага тютюнових виробів збільшилася на 4,35%. Ріст питомої ваги свідчить про те, тщо рентабельність дорогих товарів виросла, а нижчих впала. Тому як наслідок відбувається загальне скорочення валого прибутку на підприємстві ТОВ «РУДЬ».

Собівартість товарів у звітних роках на підприємстві ТОВ «РУДЬ» має від'ємний вплив, тобто приє негативному вираженю на валовий прибуток компанії. В середньому собівартість на продовольчі товари виросла на 22,3%, що в майбутньому призвело на зменшення прибутку на 9613 тис. грн. Натомість собівартість на тютюнові вироби також зросла на 2,49% і призвело на зменшення валового прибутку на 176,2 тис. грн.

З отриманих вище результатів можемо побудувати табл. 2.7 факторного аналізу прибутку ТОВ «РУДЬ».

Таблиця 2.7

Результати формування прибутку ТОВ «РУДЬ»

Фактори, які впливають на прибуток	Зміни прибутку, тис. грн.	
	Продовольчі товари	Тютюнові вироби
Відпускні ціни	7805,25	91,1
Обсяг ралізації товарів	-1164,21	-2,588
Структура товрів	-0,07	-0,21
Собівартість товарів	-9613	-176,2
Всього	-2972,03	-87,8

Джерело: складено автором

Аналізуючи данні отримані із табл. 2.7 можна зробити виновок, що загальний обсяг валового прибутку від реалізації товарів зменшився на 305,7 тис. грн. Порівнюючи фактори, які впливали на валовий прибуток перше місце займає збільшення собівартості товарів, що найбільш негативним показником порівняно з іншими, що призвело до зменшення прибутку на 9793,2 тис. грн.

Наступним негативним показником впливу на прибуток є зниження обсягу реплізації продукції, що зменшило прибуток на 115,94 тис. грн. також

негативно на прибуток вплинуло зростання цін на товари, зо у співвідношенні з валовим априбутком не дають активного доходу верх. Тобто низький прибуток і цілому від основих показників характеризується зростанням обсягів реалізації за рвахунгок підвищення цін.

Наступним неменш важливим проказником орнанізаціх комерційної діяльності є рентабельність. Аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників рентабельності, як рентабельність продукції, рентабельність власного капіталу, рентабельність активів та рентабельність діяльності. Результати аналізу наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Показники рентабельності ТОВ «РУДЬ» за 2017-2019 рр.

Показник	2017	2018	2019	Відхилення у 2019 році відносно 2018 року, %
Рентабельність активів	0,89%	1,25%	1,52%	0,27%
Рентабельність діяльності	0,62%	0,42%	0,49%	0,07%
Рентабельність продукції	0,89%	0,64%	0,66%	0,02%
Рентабельність продажів	0,6%	0,5%	0,52%	0,02%

Джерело: складено автором

Відповідно до проведеного аналізу рентабельності ТОВ «РУДЬ» можна зробити такі висновки. Рентабельність активів підприємства з кожним роком зростала. Так у 2018 році рентабельність активів підвищилася в 1,4 рази порівняно з 2017 роком. Тобто в 2018 році підприємство отримувало 1,25 копійок прибутку за кожен використану гривню активів підприємства. В 2019 році рентабельність активів також була вищою за попередній період, але зросла не так стрімко – в 1,2 рази порівняно зі зростанням рентабельності активів у 2018 році відносно 2017 року. У 2017 році від вкладеної гривні активів ТОВ «РУДЬ» отримувало вже 1,52 копійки прибутку.

Зростання рентабельності активів підприємства є індикатором доходності та ефективності його діяльності і загалом показує ефективність використання власності підприємства. Але, не зважаючи на ріст показника рентабельності активів, варто зазначити, що дані значення показника є досить низькими. Нормативу рентабельності активів немає, адже значення показника саме по собі не дає інформації про ефективність діяльності підприємства і потребує порівняння його зі значеннями конкурентів.

Ще одним показником рентабельності є показник рентабельності діяльності. Для ТОВ «РУДЬ» найвище значення показника рентабельності діяльності за досліджуваній період спостерігалось у 2017 році. Порівнюючи 2018 рік характеризувався зниженням значення даного показника на 0,2%, або в 1,48 разів. У 2019 році ситуація стабілізувалася, значення показника рентабельності збільшилося на 0,07%, але все ж рівня 2017 року не було досягнуто.

Причинами такого хвилеподібного характеру значень показника рентабельності діяльності стала нестабільність чистого прибутку. Хоча розмір виручки підприємства з кожним роком зростав, що пояснюється підвищенням цін на продукцію, значення чистого прибутку у 2018 р. було найнижчим. Такі результати розрахунків свідчать про погіршення ефективності ведення господарської діяльності підприємством.

Показники рентабельності продукції та рентабельності продажів ТОВ «РУДЬ» в 2017-2019 рр. змінювалися аналогічно до показника рентабельності діяльності – найвищі значення були досягнуті у 2017 р., у 2018 р. спостерігався спад – показника рентабельності продажів в 1,2 рази, рентабельності продукції в 1,39 рази. У 2019 р. значення о показників зросли порівняно з 2018 роком, але все одно залишалися нижчими, ніж у 2017 р. Тобто, у 2017 р. реалізація 1 грн продукції давала 0,72 копійки прибутку, у 2018 р. – 0,6 копійок, а у 2019 р. – 0,62 копійки.

Для оцінки ступеня ризику компанії «РУДЬ» доцільно буде застосувати методи експертного та аналітичного методів та провести оцінку ризиків на

основі фінансово-господарського стану підприємства при використанні емпіричної шкали ризиків (табл. 2.9)

Таблиця 2.9

Емпірична шкала ризиків

Області ризиків	Найменування градацій	Ймовірність небажаного результату	
Нормальна	Максимальний	0-0,1	0-25%
	Малий	0,1-0,3	
	Середній	0,3 – 0,4	
Висока		0,4 - 0,6	25-50%
Максимальна		0,6 – 0,8	50-75%
Критична		0,8 – 1,0	75- 100 %

При оцінюванні ризиків доцільно використовувати математичний метод розрахунку. Для аналізу комерційних ризиків на ТОВ «РУДЬ» побудуємо табл. 2.10 вихідних даних динаміки підприємства за період 2017 р. по 2019 р.

Таблиця 2.10

Динаміка показників комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ»

Рік	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	Рентабельність реалізованої продукції, тис. грн.
2017	4388	0,6%
2018	3748	0,5%
2019	3646	0,52%

Джерело: складено автором

Порівнюючи показники за три роки, найменших ризиків зазнав 2017 рік, а на більші ризики припадають на 2019 рік, що потребує удосконалити організацію комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ»

Аналізуючи діяльність ТОВ «РУДЬ», а саме його комерційну діяльність на протязі останніх трьох років можна зробити висновок, що підприємство отримує прибуток, тобто працює незбитково. Але розмір прибутку та чистого прибутку в порівнянні з доходами, отриманими від реалізації продукції є досить незначним, що свідчить про великі витрати підприємства. Тому для подальшої ефектної роботи необхідно проаналізувати показники ризику, які виникають, тобто провести оцінку ризиків.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРАНІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНОЇ ДЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВ «РУДЬ»

3.1 Розробка плану організування комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ»

Після проведеного господарського і фінансового аналізу діяльності ТОВ «РУДЬ» було виявлено негативні явища, що в майбутньому дозволяють запропонувати заходи щодо поліпшення комерційної діяльності на підприємстві.

Також в розділі 2 пункті 2.1 був проведений ABC-аналіз прибутковості від продажів товарів компанії «РУДЬ». За результатами аналізу можна приймати рішення щодо покращення системи управління асортиментом підприємства, налагодження системи управління запасами.

Рекомендації щодо розробки управлінських рішень асортиментом ТОВ «РУДЬ»:

- Група А, тобто товари які займають 20% асортименту, але в результаті приносять 80% прибутку. Тому для таких товарів необхідно досконалий рівень контролю запасам на складах. При замовленні відділом закупок необхідно точно моніторити обсяг майбутнього замовлення та використовувати горизонтальне планування на тиждень. Пропоную провдити щотижневу інвентаризацію 15% одиниць групи. На складах цю групу потрібно зберігати в достатній кількості.

- Група Б, або товари середньої ланки. Для запасів викристовувіати звичайний рівень контролю та застосовувати відділом закупок звичані розміри замовлення. Інвентаризацію запасів на складах, якм і для групи А необхідно щотижнево, але з меншим відсотком товарів приблизно до 10% одиниць групи. Планувати запаси для товарів середнього ступення

важливості необхідно в горизонтальному плануванні на місяць. Склади для зберігання можна використовувати регіональні.

- Група С, або найменш важливі товари підприємства «РУДЬ». Для контролю застосовувати примітивні засоби, тому група виступає як найнижчо пріоритетна. Для відділу замовлення не є особливо важливо замовляти ці товари, або в мінімальному розмірі при необхідності. Інвентаризація цієї групи щотижнево повинта дослідуватися в розмірі до 5% одиниць товару. Зберігати можна на регіональних складах, або у виробника і транспортувати при необхідності.

Наступним етапом удосконалення організації комерційної діяльності полягає в можливості проведення наступних заходів:

1. Дослідження сильних та слабких сторін ТОВ «РУДЬ» за допомогою SWOT-аналізу.
2. Удосконалення заходів стосовно відбору асортименту та його структури. Необхідно створити алгоритм прийняття рішення по прийняттю рішень на зміні в асортиментних групах.
3. Удосконалення екорпоративної культури ведення переговорів з клієнтами та проведення постійних майстер-класів для торговельних агентів компанії. До таких заходів відносимо етика ділових переговорів, переписок.
4. Покращення логістичної системи, а саме передання на аутсоинсинг логістичних послуг.

ТОВ «РУДЬ» необхідно адаптуватися до ситуації, яка відбувається на даний момент в країні та в світі, а саме пандемія COVID-19 та падіння платоспроможності попиту споживачів. Для цього необхідно шукати шляхи економії витрат, одним із заходів може бути оптимізація логістичної діяльності.

Для удосконалення організування комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ» розглянемо детально заходи стосовно покращення фінансово-господарської діяльності. Тому для початку буде доцільно провести SWOT-

аналіз для виявлення сильних та слабких сторін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

SWOT-аналіз базується на методології системно-цільового підходу, при якому основна увага приділяється визначенню та вимірюванню параметрів внутрішнього та зовнішнього середовища в просторі та часі [22]. Перетин і злиття визначених факторів дозволяє приймати економічно обґрунтовані рішення щодо подальшого напрямку дій.

Внутрішні фактори при SWOT-аналізі форують слабкі та сильні сторони підприємства. Сильні сторони сприяють швидкому просуванню підприємства до виконання поставлених економічних цілей, в той же час слабкі сторони навпаки стримують його розвиток. Можливості та загрози, як частини матриці SWOT, являють собою фактори зовнішні. Аналіз сильних та слабких сторін ТОВ «РУДЬ» наведена в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Аналіз сильних та слабких сторін ТОВ «РУДЬ»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> • Популярність та впізнаваність на ринку; • Фокусування на споживачах; • Широкий асортимент продукції; • Продумана стратегія у сфері діяльності; • Висока кваліфікація працівників; • Конкурентна цінова політика; • Налагоджена збутова мережа оптової торгівлі; • Пов'язаність компанії з АТ «Житомирський маслозавод». 	<ul style="list-style-type: none"> • Неактивна рекламна кампанія; • Відсутність власних джерел фінансування, як наслідок – великий обсяг позикових коштів; • Великі валові витрати підприємства і низкі прибутки; • Недостатність капіталу; • Низька зацікавленість співробітників у розвитку підприємства; • Залежність від виробників продукції.

Джерело: складено автором

Також було проведено аналіз можливостей та загроз підприємства, який наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Дослідження можливостей та загроз ТОВ «РУДЬ»

Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> • Розширення ринків збуту продукції; • Нарощування товарообігу; • Зростання продуктивності праці та матеріальної забезпеченості працівників; • Розширення асортименту продукції; • Розширення міжнародного співробітництва; • Вдосконалення менеджменту на різних рівнях підприємства. • Створення фірмових дрібнороздрібних кіосків 	<ul style="list-style-type: none"> • Збільшення рівня конкурентів на ринку опової торгівлі; • Невдала інвестиційна полтика; • Зростання інфляції внаслідок Covid-19 • Зниження платоспроможності населення; • Не доцільна реклама, що не стимулює населення до покупок; • Коливання курсу валюти;

Джерело: складено автором

На основі досліджених сильних та слабких сторін ТОВ «РУДЬ», його можливостей та загроз, викликаних господарською діяльністю, можна побудувати матрицю SWOT-аналізу. Результати матриці наведено у табл. 3.3. Матриця SWOT-аналізу показала, що підприємства ТОВ «РУДЬ» є хороші можливості для ефективної діяльності. До них належать можливості завоювання більшої долі ринку через втрату позицій конкурентів, залучення та відкриття нових каналів збуту продукції, в тому числі зарубіжні. Такі зміни в майбутньому дадуть змогу нарощувати товаобіг.

Матриця SWOT-аналізу ТОВ «РУДЬ»

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	Підприємство здатне за рахунок впізнаваності на ринку розширювати ринок збуут продукції, що в свою чергу відбудеться нарощення товарообігу. Також в компанії за рахунок висококваліфікованх працівників та вдосконалення менеджменту є можливість вийти на міжнародний ринок. Створення фірмових дрібнороздрібних кіосків.	Збільшення рівня конкуренції на ринку оптової торгівлі, дає можливість покращити рівнь обслуговування клієнтів. Також можливість покращення маркетингової кампанії для залучення нових клієнтів.
Слабкі сторони	Підприємство несе великі втрати у процесі господаорської діяльності.	Високий показник відтоку персоналу викликаний низьким рівнем заробітної плати. Звільнення кваліфікованих працівників стане перешкодою для нормальної господарської діяльності підприємства – збільшаться затрати часу на виробництво продукції через простої та необхідність навчання молодих працівників.

Джерело: складено автором

Далі проаналізуємо два заходи щодо удосконалення комерційної діяльності на підприємстві оптової торгівлі ТОВ «РУДЬ»

Захід 1. Нарахування комісійних оптовим покупцям

Комісійні операції з продажу та перепродажу товарів в сучасній торгівлі займає важливе місце. Комісійні можна характеризувати як зручний

інструмент стосовно розподілу функцій між суб'єктами комерційної діяльності. Для кожного із сторін дана операція є зручною і вигідною [23].

Згідно Цивільного кодексу ст.1011 комісійні договори можна укладати як на конкретний строк, так і без його конкретизації, також в угоді можливо за бажаннями указати асортимент запропонованих товарів або можна не вказувати [18].

Розглядаючи обов'язки комісiонера, тобто підприємство оптової торгівлі ТОВ «РУДЬ», повинно здійснювати операції на вигідних умовах як для себе, так для комітента відповідно до його вказівок. Якщо в договорі не зазначено таких правок, комісiонер зобов'язаний здійснити правочин за правилами ділового зобов'язання або звичайних умов.

Цим варіантом для покращення комерційної ситуації на підприємстві буде стимулювання покупців за дострокову оплату замовлення. Для підвищення активності збуту продукції, збільшення рівня охоплення і частки продукції на ринку оптової торгівлі, а також виходячи із ситуації карантинних обмежень, можна запропонувати систему нарахування комісійних магазинам. Комісійні або іншими словами знижки нараховуються залежно від товарообігу товарів (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Нарахування комісійних оптовим покупцям

Найменування продукції	Кількість в 1 коробці, шт.	Без нарахування комісійних, грн.	З нарахуванням комісійних в 5%, грн	Знижка, грн
1	2	3	4	5
Молоко пастеризоване 2,5%	15	315	299,25	15,75
Пельмені «Ескімос»	20	480	456	24
Йогурт «Для салату» 3,2%	12	180	171	9
Сирки глазуровані з вишнею	20	200	190	10
Морозиво «100% морозиво»	20	160	152	8

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4	5
Морозиво «Три шоколади»	16	320	304	16
Масло «Хуторок селянський»	12	528	501,6	26,4
Заморожені овочі «Для яєчні»	12	240	228	12
Тісто листове	10	270	256,5	13,5

Джерело: складено автором

Для нарахування знижки необхідно дотримуватися алгоритму його вирахування:

1. Комісійні нарахування після отримання виручки від реалізації продукції.
2. Комісійні кошти можна перераховувати на банківський рахунок, видавати у вигляді подарунка, наприклад, додаткової партії товарів.
3. Знижки нараховується з розрахунку 5% від суми виручки після її отримання на сумму від 5000 грн.
4. Знижка в розмірі 2% при оплаті протягом 10 днів.
5. Суму знижки не можна віднімати з вартості оптового замовлення товар

Підприємство оптової торгівлі «РУДЬ» за договори комісії виступає комісіонером, в то же час підприємства, які будуть у них купувати – комітентами. В такому випадку товар, що буду надходити до клієнтів за умови передплати та комісійної винагороди буде обліковуватися на балансовому рахунку 025 «Майно в довірчому управлінні» за умовами комісійної винагороди і не рахують як валові витрати.

Захід 2. Використання логістичного аутсорсингу

Підприємство оптової торгівлі ТОВ «РУДЬ» займається посередницькою комерційною діяльністю, тому логістична система відіграє важливу роль в отриманні прибутку. Витрати на логістику займають вагомую частку від усіх витрат, так як підприємство займається транспортуванням самостійно. Тому з метою зменшення витрат та удосконалення всієї

організації комерційної діяльності доцільно буде передати логістичну систему компанії «РУДЬ» на аутсорсинг компанії ТОВ «Лоджистік».

Аутсорсинг в логістиці полягає в передачі логістичних послуг третій стороні. Суть цієї послуги полягає в зменшенні витрат підприємства на логістичні послуги при перевезенні поставок товарів завдяки залученню логістичних компаній [15].

З метою удосконалення логістичної системи ТОВ «РУДЬ» необхідно збільшити ліміт можливих витрат.

Даний захід покращення економічності витрат обігу розглядаємо в двох варіантах:

- I. Оптимістичний варіант при зменшенні логістичних витрат на 65% від усіх витрат;
- II. Песимістичний варіант заключається в тому, що витрати на логістику будуть зменшені на 30%.

Підрахунки двох варіантів проводимо за умов, що логістичні послуги будуть надаватися досконало і виручка компанії збільшиться на 20%.

3.2 Економічне обґрунтування удосконалення організації комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі ТОВ «РУДЬ»

В розділі 3.1 було проаналізований та розроблено заходи щодо удосконалення комерційної діяльності ТОВ «РУДЬ». Отже, розберемо з точки зору фінансової та економічної сторони вигідність кожного із запропонованих заходів.

Захід 1 Нарахування комісійних оптовим покупцям

Перевагою даного варіанта в тому, що за рахунок надання знижок оптовим покупцям збільшуються товарообіг ТОВ «РУДЬ», що призведе до збільшення доходів від реалізованої продукції.

Розрахунок комісійних розраховується:

1. Визначається загальна сума обсягу продажів в розрахунковому місяці ($O_{\text{вир}}$);
2. Визначення відсотка комісійних Ком залежно від $O_{\text{вир}}$;
3. Визначення загальної суми обсягу продажів з урахуванням надбавки за умови договору ($O_{\text{розр}}$) за формулою 3.1.

$$\Sigma \text{Ком} = O_{\text{розр}} * \text{Ком} \quad (3.1)$$

Річний товарообіг на ТОВ «РУДЬ» за 2019 р. склав 4535419 грн. В табл. 3.5 наведено обсяги товарообороту в період 2017-2019р.

Таблиця 3.5

Обсяги товарообороту ТОВ «РУДЬ» за 2017-2019 рр.

Рік	Товарооборот (план), грн.	Товарооборот (фактичний), грн.	Відхилення, грн.
2017	4587954	4587980	25631
2018	4588965	4587655	1310
2019	4587654	4535419	52235

Джерело: складено автором

Для розрахунку беремо річний товарооборот за 2019 р. в період погашення заборгованості оптових покупців за 2 місяці.

$$4535419 / 6 = 755903 \text{ грн.}$$

З цього випливає висновок, що середній залишок на дебіторських рахунках становить 755903 грн.

Розглянемо варіант надання знижки у 2% при оплаті протягом 10 днів. Такою пропозицією скористаються приблизно 25% оптових покупців. В наслідок цього дана знижка дасть змогу скоротити їх заборгованість до 1,5 місяці і середній залишок на дебіторських рахунках складе 566927 грн, вираховується

$$4535419 / 8 = 566927 \text{ грн.}$$

Після змін умов розрахунків дебіторська заборгованість на ТОВ «РУДЬ» може бути зменшена 18897 грн., що при нормі прибутку 15% складе прибутку 28346,4 грн (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Дебіторські заборгованість ТОВ «РУДЬ»

Показник	Дебіторський рахунок до знижки, грн.	Дебіторський рахунок із застосуванням знижки 2%, грн.	Економія, грн.
Дебіторська заборгованість	755903	566927	18897

Якщо застосовувати політику знижок для постійних покупці, то це істотно підвищить ефективність роботи підприємства.

Представимо у табл. 3.7 результати економічного ефекту від запровадження комісійних на дострокові угоди покупцям на підприємстві ТОВ «РУДЬ».

Таблиця 3.7

Прогнозовані зміни результатів ТОВ «РУДЬ» стосовно запровадження комісійних

Показник	1 кв. 2020 р	2 кв. 2020 р.	3 кв. 2020 р.	4 кв. 2020р
Виручка від реалізації запровадження комісійних, грн.	289367	295643 (+2,2%)	30253 (+2,3%)	318761 (+5,2%)
Змінні витрати, грн.	23300	27640	30370	33730
Постійні витрати, грн	32500	33640	34430	338620
Сумарні витрати, грн.	55800	61350	56070	70200
Прибуток від запровадження комісійних по кварталам	233350	2345430 (+0,4%)	238750 (+1,3%)	259860 (+2.1%)

Джерело: складено автором

З отриманих результатів можна зробити висновок, що зміни відбуваються вже з 2 кварталу 2020 року, що передбачає розмір виручки 295643 грн і прибутку 2345430 грн на 0,4% більше за попередній. В третьому кварталі збільшаться обсяги продажів і при цьому виручка зросте на 2,3% і становитиме 30253 грн. Найсуттєвіші зміни від запропонованого заходу нарахування комісійних спостерігатиметься у 4 кварталі 2020 року. Виручка від реалізованої продукції прогнозовано буде 318761 грн. або в процентному співвідношенні на 5,2% більше. В той же час прибуток компанії збільшиться на 2,1% порівняно з попереднім кварталом і становитиме 259860 грн. Отже, підсумовуючи отримані результати можемо сказати, що даний захід є ефективним в запровадженні на ТОВ «РУДЬ»

Захід 2 Використання логістичного аутсорсингу

Після проведених розрахунків фінансового стану ТОВ «РУДЬ» було запропоновано для покращення комерційної діяльності передати логістичні послуги, якими займається компанія на аутсорсинг фірмі ТОВ «Лоджистік.

Підрахунки двох варіантів проводимо за умов, що логістичні послуги будуть надаватися досконало і виручка компанії ТОВ «РУДЬ» збільшиться на 20%.

Дані послуги є доступними та швидкими в реалізації, потребують доволі невеликих додаткових затрат та є швидким способом в збільшенні прибутку. Запланований прибуток після впровадження за рік становитиме на 260% більше нинішнього. Для початку послуги будуть надаватися тільки по Києву і вже потім буде впроваджуватися спотку по київській області, а потім вже по Україні. Результати представлені в табл. 3.7.

Прогнозовані зміни результатів ТОВ «РУДЬ» по Києву

Показник	Поточна система логістики	Логістичний аутсорсинг	Покращення логістичної системи (оптимістичний варіант)	Покращення логістичної системи (песимістичний варіант)
Чистий дохід від реалізації продукції, грн.	6932,7	8319,24	8319,24	8319,24
Собівартість реалізованої продукції, грн.	4014	4816,8	4816,8	4816,8
Валовий прибуток, грн.	2918,7	3502,44	3502,44	3502,44
Адміністративні витрати, грн.	644,74	644,74	644,74	644,74
Витрати на збут, грн	1705,44	1801,44	1801,44	1897,94
Інші оперативні витрати, грн.	90,12	90,12	90,12	90,12
Фінансовий результат від оперативної діяльності, грн.	478,4	966,14	927,14	769,64
Приріст прибутку внаслідок змін, %	-	201,9	198,8	160,88

Джерело: складено автором

Наступним етапом буде запропонування запровадження логістичного аудиторингу на ТОВ «РУДЬ» по всій Україні, результати представлені в табл. 3.8.

Прогнозовані зміни результатів ТОВ «РУДЬ» по всій Україні

Показник	Поточна система логістики	Логістичний аутсорсинг	Покращення логістичної системи	
			оптимістичний варіант	песимістичний варіант
Чистий дохід від реалізації продукції, грн.	25000	30000	30000	30000
Собівартість реалізованої продукції, грн.	14475	17370	17370	17370
Валовий прибуток, грн.	10525	12630	12630	12630
Адміністративні витрати, грн.	2325	2325	2325	2325
Витрати на збут, грн	6150	5495,5	6867	7703,5
Інші оперативні витрати, грн.	325	325	325	325
Фінансовий результат від оперативної діяльності, грн.	1725	4487,5	3113	2276,5
Приріст прибутку внаслідок змін, %	-	260,1	180,5	132

Джерело: складено автором

Таким чином, передача логістичних послуг ТОВ «РУДЬ» на аудсорсинг підприємству ТОВ «Лоджистік» буде економічно ефективно, що приведе до збільшення прибутку на 260%.

ВИСНОВКИ

Комерційна діяльність з продажу товарів на підприємствах оптової торгівлі має свої особливості, які полягають в тому, що оптові підприємства реалізують свою продукцію великими партіями. В свою чергу, споживачами таких великих закупок є оптові покупці, а саме магазини, оптові ринки.

Оптові підприємці забезпечують ефективність торгових процесів, що відбуваються в комерційній діяльності. Така модель пов'язана з тим, що виробники з обмеженими фінансовими ресурсами не в змозі встановлювати самостійно збутові канали своєї продукції. Також оптовики в порівнянні з виробниками краще здійснюють збутову діяльність товарів. Це пояснюється тим, що в оптових підприємств налагодженні зв'язки з роздрібною торговельною мережею, також мають транспортну та складську базу.

Для досягнення успішної комерційної діяльності підприємствам необхідно вивчати попит населення і ринок збуту своєї продукції, що визначають потребу в них, також виявляють джерела надходження і постачання товарів в роздрібну торговельну мережу.

ТОВ «РУДЬ» свою діяльність веде у посередницькій торгівлі продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами. Також іншими видами діяльності, а саме:

- Виробництво автотранспортних засобів;
- Виробництво кузовів для автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів;
- Виробництво електричного й електронного устаткування для автотранспортних засобів;
- Виробництво інших вузлів, деталей приладдя для автотранспортних засобів;
- Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами;
- Торгівля іншими автотранспортними засобами;
- Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів;

- Роздрібна торгівля деталями та приладдям для автотransпортних засобів;
- Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням;
- Вантажний автомобільний транспорт;
- Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки;
- Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів

В роботі було проаналізовано діяльність підприємства оптової торгівлі ТОВ «РУДЬ» за період 2017 – 2019 рр. Було досліджено господарську діяльність підприємства, рівень його рентабельності, а також проведений факторний аналіз формування прибутку.

Аналіз прибутковості та рентабельності ТОВ «РУДЬ» показав, що віддача від діяльності підприємства є невисокою, про що свідчать дуже низькі значення показників рентабельності діяльності, рентабельності продажів, рентабельності продукції. Розмір чистого прибутку мав тенденцію до зростання з кожним роком, але його значення є дуже низькими порівняно з обсягом реалізації.

Після аналізу діяльності організації та формування комерційної діяльності були виявлені ризики стовно збитковості підприємства в останні роки. Комерційні ризики на підприємстві ТОВ «РУДЬ» пов'язані з:

- реалізацією готової продукції;
- зміною умов поставок, що включає в себе ціну, терміни, якість, кількість;
- ризиками несвоєчасного забезпечення ресурсами;
- ризиками збільшення собівартості внаслідок зростання цін;
- ризики пов'язані зі зміна потреб споживачів через нестабільну економічну ситуацію в країні.

У кваліфікаційній роботі було запропоновано два варіанти удосконалення комерційної діяльності та фінансовго стану підприємства ТОВ «РУДЬ». Суть першого заходу полягає в наданні клієнтам знижкам на довгостроковий період за своєчасне погашення заборгованості. При

застосуванні політики знижок стосовно дострокової оплати рахунків забезпечить прибуток на отриманні раніше коштів. Після змін умов розрахунків дебіторська заборгованість на ТОВ «РУДЬ» може бути зменшена 18897 грн., що при нормі прибутку 15% становитиме 28346,4 грн прибутку.

Другий захід спрямований на передачу логістичних послуг ТОВ «РУДЬ» на аутсорсинг підприємству ТОВ «Лоджистік», який забезпечить економію коштів та буде сприяти нарощуванню прибутку в майбутньому. Дані розрахунку показали, що в наступному році після впровадження заходу прибуток зросте на 260%.

СПИСОК ВИКОРИСТНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аванесов Ю.А. Основи комерції : підруч. для студ. вищ. навч. закл. – Аванесов Ю.А., – М.: ТОО «Люкс-Арт»,2019. – 100 с.
2. ABC/XYZ аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://moyaosvita.com.ua>.
3. Аналіз платоспроможності й фінансової стійкості підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pidru4niki.com>.
4. Економіка підприємства : навч. посіб. / Горбонос Ф. В., Черевко Г. В., Павленчик Н. Ф – К. : Знання, 2010. – 463 с.
5. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навчальний посібник / В. О. Мец. – К., 2015. – 280 с.
6. Комерційна діяльність : навчальний посібник / Ф. П. Половцева./Половцев Ф.П. - М.: «Инфра-М», 2017 р. – 250с.
7. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика : навчальний посібник / Балабанова Л. В., Германчук А. М.– К. : ВД «Професіонал», 2014. – 288 с.
8. Комерційні ризики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.sodiummedia.com>.
9. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства [Текст] /Актуальні проблеми економіки. / Ніколаєнко В. П.– 2016. – №6. – 180 с.
10. Лізингові операції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buklib.net>.
11. Логістичний аутсорсинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://tsl.kname.edu.ua>.
12. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. для вузів / Балабанова Л. В. – Хар.: АСНА, 2018. – 146 с.
13. Методика проведення поглибленого аналізу фінансовогосподарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій: Затверджено наказом

Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 21.03.2019 р. № 37.

14. Мінімізація ризиків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://pidru4niki.com>.

15. Основи комерції : монографія / И. К. Беляевский. – К.:Видав. Держ. ун-та економ., стат. и інф-ки. 2015. – 129 с.

16. Основи комерційної діяльності: навч. посіб. /Сіняява І. М. - ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 177 с.

17. Основи підприємництва: навч. посіб. / З. С. Варналій – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с. Варналій З. С.

18. Організація оптової торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://stud.com.ua>.

19. Основи підприємництва: навч. посіб. / З. С. Варналій – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с. Варналій З. С.

20. Офіційний сайт ТОВ «РУДЬ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rud.ua>.

21. Система показників : вимір ефективності управління діяльністю підприємства : Збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції / Савицька О. М., Салабай В. О. Збалансована – Полтава: ЦФЕНД, 2019. – Ч. 1. С. 28–30.

22. Стратегический менеджмент. Класичне видавництво: пер. с англ / А. Петров. Ансофф И СПб., 2015. – 344 с.

23. Сутність, роль та задачі комерційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<https://studwood.ua>.

24. Теоретичні аспекти діяльності комерційної діяльності.: навч. посіб. / Зарічна О. В., Голубка Я. В – Мукач. держ. ун-т – Мч, 2016, 105 с.

25. Ризик менеджменту підприємства: практикум / [Ступаков В.С., Токаренко Г.С]. - М.: Фінанси и статистика, 2006. - 288 с.

ДОДАТКИ

ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «РУДЬ»
 ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ ТА ЗА РІК, ЩО ЗАКІНЧИВСЯ НА ЦЮ ДАТУ
 БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ
 (у тисячах гривень)

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю «Торгова фірма «Рудь»	Дата (рік, місяць, число)	2020 01 01
Територія	Святошинський район	за ЄДРПОУ	32106398
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	8038600000
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	за КОПФГ	240
		за КВЕД	46.39
Середня кількість працівників	408		
Адреса, телефон	проспект ПЕРЕМОГИ, буд. 148/1, м. КИЇВ, 03179, тел.: 0444239104		
Одиниця виміру:	тис. грн. без десяткового знаку (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)		
Складено (зробити позначку «в» у відповідній клітинці):			
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			
за міжнародними стандартами фінансової звітності			V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2019 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду (без аудиту)	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	78	59
первісна вартість	1001	259	259
накопичена амортизація	1002	(181)	(200)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5 546	5 843
Основні засоби	1010	30 689	38 773
первісна вартість	1011	47 777	60 443
знос	1012	(17 088)	(21 670)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість	1016	-	-
знос	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	36 313	44 675
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	9 066	13 701
Виробничі запаси	1101	275	388
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	8 791	13 313
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	54 544	76 594
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130		
за виданими авансами	1135	1 641	9 703
з бюджетом	1136	2 364	2 379
у тому числі з податку на прибуток	1136	2 363	2 378
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	28	44
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	89	367
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	89	367
Витрати майбутніх періодів	1170	502	685
Інші оборотні активи	1190	135	152
Усього за розділом II	1195	68 369	103 625
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	104 682	148 300

ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «РУДЬ»
 ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ ТА ЗА РІК, ЩО ЗАКІНЧИВСЯ НА ЦЮ ДАТУ
 БАЛАНС (ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН) СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ
 (у тисячах гривень)

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду (без аудиту)	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований капітал	1400	47	47
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	38 256	52 471
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
Усього за розділом I	1495	38 303	52 518
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1 117	5 154
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	62 233	86 407
розрахунками з бюджетом	1620	556	718
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	161	205
розрахунками з оплати праці	1630	610	817
за одержаними авансами	1635	38	92
за розрахунками з учасниками	1640	-	-
з внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточні забезпечення	1660	1 367	1 767
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	297	622
Усього за розділом III	1695	66 379	95 782
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	104 682	148 300

Керівник

Сташкевич Ігор Євгенович

Головний бухгалтер

Радченко Ярослава Миколаївна



ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «РУДЬ»
 ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ ТА ЗА РІК, ЩО ЗАКІНЧИВСЯ НА ЦЮ ДАТУ
 ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ (ЗВІТ ПРО СУКУПНИЙ ДОХІД) ЗА РІК, ЩО ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ
 (у тисячах гривень)

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
 "ТОРГОВА ФІРМА "РУДЬ"**
 (найменування)

Дата (рік, місяць, число)
 за ЄДРПОУ

КОДИ		
2020	01	01
32106398		

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

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року (без аудиту)
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	632 551	558 282
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	(433 134)	(395 087)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий :			
прибуток	2090	199 417	163 195
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	3 561	1 342
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	-
Дохід від первісного визнання біологічних активів і с/г продукції	2122	-	-
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(17 093)	(12 277)
Витрати на збут	2150	(166 121)	(133 360)
Інші операційні витрати	2180	(2 974)	(3 257)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	-
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	16 790	15 643
збиток	2195	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	1 538	2 211
Фінансові витрати	2250	(881)	(867)
Інші витрати	2270	(177)	(854)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	17 270	16 133
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(3 055)	(2 807)
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	14 215	13 326
збиток	2355	-	-

ТОВ «ТОРГОВА ФІРМА «РУДЬ»
 ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ СТАНОМ НА 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ ТА ЗА РІК, ЩО ЗАКІНЧИВСЯ НА ЦЮ ДАТУ
 ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ (ЗА ПРЯМИМ МЕТОДОМ) ЗА РІК, ЩО ЗАКІНЧИВСЯ 31 ГРУДНЯ 2019 РОКУ
 (у тисячах гривень)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року (без аудиту)
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
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	14 215	13 326

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року (без аудиту)
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	16 927	16 863
Витрати на оплату праці	2505	63 899	44 802
Відрахування на соціальні заходи	2510	13 626	9 661
Амортизація	2515	7 311	4 935
Інші операційні витрати	2520	84 425	72 633
Разом	2550	186 188	148 894

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник



Сташкевич Ігор Євгенович

Головний бухгалтер

Радченко Ярослава Миколаївна

		КОДИ		
Дата (рік, місяць, число)		2019	01	01
Підприємство Товариство з обмеженою відповідальність «РУДЬ»	за ЄДРПОУ	32106398		
Територія м. Київ	за КОАТУУ	803600000		
Організаційно-правова форма господарювання товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	за КВЕД	46.39		

Середня кількість працівників¹ 408

Адреса, телефон проспект Перемоги, буд 148/1, м. Київ, 03179, 4368754

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

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 .2018 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	31005	22345
первісна вартість	1001	80415	80568
накопичена амортизація	1002	49410	58223
Незавершені капітальні інвестиції	1005	31946	46493
Основні засоби	1010	1513961	2906500
первісна вартість	1011	3691299	5239376
знос	1012	2177338	2332876
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	87349	84868
інші фінансові інвестиції	1035	60828	60828
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	18	14
Відстрочені податкові активи	1045	1686	17293
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	1726793	3138341
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	898730	895375

Виробничі запаси	1101	814249	763809
Незавершене виробництво	1102	31179	40233
Готова продукція	1103	41337	82543
Товари	1104	11965	8790
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	375533	407752
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	11865	13198
у тому числі з податку на прибуток	1136	10773	3228
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	53704	149114
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	92397	51498
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	43198	9776
Витрати майбутніх періодів	1170	2952	3225
Інші оборотні активи	1190	4171	19198
Усього за розділом II	1195	1482550	1549136
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	3209343	4687477
Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	32513	32513
Капітал у дооцінках	1405	30620	1513770
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	8128	8128
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-37931	-213931
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Усього за розділом I	1495	33330	1340480
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	87464	344219
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	2673	3611
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	2673	3611
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього за розділом II	1595	90137	347830
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	333664	1916055
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	1766355	6400
товари, роботи, послуги	1615	723372	635639
розрахунками з бюджетом	1620	88808	99741
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	2448	3390
розрахунками з оплати праці	1630	7346	13777
за одержаними авансами	1635	0	59834
за розрахунками з учасниками	1640	32784	24908
із внутрішніх розрахунків	1645	0	47527

Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	131099	191896
Усього за розділом III	1695	3085876	2999167
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	3209343	4687477

Підприємство Товариств з обмеженою відповідальністю
«РУДЬ»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2019	01	01
32106391		

за ЄДРПОУ

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2018 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3641996	3189907
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2388394)	(2028728)
Валовий: прибуток	2090	1253602	1161179
збиток	2095	(0)	(0)
Інші операційні доходи	2120	474740	442476
Адміністративні витрати	2130	(178381)	(189329)
Витрати на збут	2150	(848865)	(847429)
Інші операційні витрати	2180	(358335)	(393263)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	342761	173634
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	13476	8319
Інші фінансові доходи	2220	63823	55105
Інші доходи	2240	467981	196975
Фінансові витрати	2250	(306245)	(195268)
Втрати від участі в капіталі	2255	(2508)	(11814)
Інші витрати	2270	(979390)	(802002)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(400102)	(575051)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після	2305	0	0

оподаткування			
Чистий фінансовий результат:		0	0
прибуток	2350		
збиток	2355	(400102)	(575051)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	1062	-138
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	1062	-138
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	1062	-138
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-399040	-575189

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2496994	1763509
Витрати на оплату праці	2505	279183	297351
Відрахування на соціальні заходи	2510	98624	105337
Амортизація	2515	175062	176696
Інші операційні витрати	2520	377185	758118
Разом	2550	3427048	3101011

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	325127	325127
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	325127	325127
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-1230.6	-1768.7
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-1230.6	-1768.7
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Керівник

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
		2018	01 01
Підприємство Товариство з обмеженою відповідальність «РУДЬ»	за	32106398	
	ЄДРПОУ		
Територія м. Київ	за КОАТУУ	8036000000	
Організаційно-правова форма господарювання товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	за КВЕД	46.39	

Середня кількість працівників¹ 390

Адреса, телефон проспект Перемоги, буд 148/1, м. Київ, 03179, 4368754

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

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.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3524945	3641996
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2378936)	(2388394)
Валовий: прибуток	2090	1146009	1253602
збиток	2095	(0)	(0)
Інші операційні доходи	2120	504984	474740
Адміністративні витрати	2130	(0)	(0)
Витрати на збут	2150	(833385)	(848865)
Інші операційні витрати	2180	(409965)	(358335)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	194380	342761
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	6160	13476
Інші фінансові доходи	2220	67076	63823
Інші доходи	2240	222156	467981
Фінансові витрати	2250	(309935)	(306245)

Втрати від участі в капіталі	2255	(9735)	(2508)
Інші витрати	2270	(353727)	(979390)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(183625)	(400102)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:		0	0
прибуток	2350		
збиток	2355	(183625)	(400102)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	1482059	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	1091	1062
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	1483150	1062
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	1483150	1062
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1299525	-399040

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2105266	2496994
Витрати на оплату праці	2505	316144	279183
Відрахування на соціальні заходи	2510	67027	98624
Амортизація	2515	186618	175062
Інші операційні витрати	2520	711215	377185
Разом	2550	3386270	3427048

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	325127	325127
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	325127	325127
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-564.78	-1230.6
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-564.78	-1230.6
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Підприємство Товариств з обмеженою відповідальністю
«РУДЬ»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2019	01	01
32106391		

за ЄДРПОУ

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3641996	3189907
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2388394)	(2028728)
Валовий: прибуток	2090	1253602	1161179
збиток	2095	(0)	(0)
Інші операційні доходи	2120	474740	442476
Адміністративні витрати	2130	(178381)	(189329)
Витрати на збут	2150	(848865)	(847429)
Інші операційні витрати	2180	(358335)	(393263)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	342761	173634
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	13476	8319
Інші фінансові доходи	2220	63823	55105
Інші доходи	2240	467981	196975
Фінансові витрати	2250	(306245)	(195268)
Втрати від участі в капіталі	2255	(2508)	(11814)
Інші витрати	2270	(979390)	(802002)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0
збиток	2295	(400102)	(575051)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	0	0
збиток	2355	(400102)	(575051)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	1062	-138
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	1062	-138
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	1062	-138
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-399040	-575189

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2496994	1763509
Витрати на оплату праці	2505	279183	297351
Відрахування на соціальні заходи	2510	98624	105337
Амортизація	2515	175062	176696
Інші операційні витрати	2520	377185	758118
Разом	2550	3427048	3101011

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	325127	325127
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	325127	325127
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-1230.6	-1768.7
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-1230.6	-1768.7
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Керівник

Головний бухгалтер