

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління операційним циклом підприємства

за матеріалами ТОВ "Ашан Україна Гіпермаркет", м. Київ

Студентки 2 курсу,

1м групи

Спеціальності 051

«Економіка»

Спеціалізації

«Економіка та

безпека бізнесу»

Притуляки Анни

Вікторівни

Науковий керівник

кандидат

економічних

наук, доцент,

професор кафедри

економіки та

фінансів підприємства

Барабаш Наталія

Степанівна

Гарант освітньої

програми доктор

економічних наук,

професор, завідувач

кафедри економіки

та фінансів

підприємства

Блакита Ганна

Владиславівна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ЦИКЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ЦИКЛОМ ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ».....	18
2.1. Аналіз динаміки та структури оборотних активів підприємства.....	18
2.2. Аналіз тривалості операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» та інструментів його формування.....	26
2.3. Оцінка факторів впливу на тривалість операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет».....	29
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ЦИКЛОМ ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ».....	35
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	51
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55
ДОДАТКИ.....	59

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Метою успішного управління підприємством є забезпечення його економічного розвитку, стабільного фінансового стану на основі синтезу результатів виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Створення подібної управлінської системи базується на таких принципах і критеріях як забезпечення ритмічності всіх бізнес-процесів на підприємстві, оптимізації параметрів його діяльності в умовах мінливого середовища функціонування.

В сучасних умовах для багатьох вітчизняних підприємств типовим наслідком впливу кризових явищ на їх діяльність є гостра нестача джерел фінансування оборотних активів і суттєвим зниженням ефективності їх використання, що відбувається на параметрах операційного циклу.

Одним із критеріїв оцінки успішності виробничо-господарської діяльності підприємства є тривалість операційного циклу та наявність резервів його оптимізації, що актуалізує цю проблематику наукових досліджень за таким напрямом.

Значний внесок у формування теоретичного базису управління операційним циклом підприємств зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: Білик М.Д., Блакита Г.В., Бланк І.О., Брігхем С.Ф., Брейлі Р., Ван Хорн Дж. К., Галасюк В.В., Гринів Б.В., Гуляєва Н.М, Крамаренко Г.О., Ковальов Є.В., Мазаракі А.А., Ситник Г.В., Шеремет О.О. та інші.

Наукові дослідження основних моделей та інструментів управління операційним циклом у залежності від профілю діяльності підприємства, специфіки його фінансового менеджменту тривають і на сучасному етапі, тим паче, що сучасна фінансова практика вимагає змістовної адаптації класичних моделей і відповідного інструментарію.

Метою дослідження є розробка пропозицій щодо вдосконалення методів управління операційним циклом ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» на основі визначених теоретико-методологічних положень та результатів аналізу стану

цього управлінського блоку на чинному підприємстві.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити теоретичні засади управління операційним циклом підприємства;
- оцінити ефективність управління операційним циклом на підприємстві;
- проаналізувати динаміку та структуру оборотних активів підприємства в історичному періоді;
- визначити тривалість операційного циклу підприємства, основні інструменти його формування;
- оцінити фактори, що визначають тривалість операційного циклу на підприємстві;
- розробити напрями підвищення ефективності управління операційним циклом на підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес управління операційним циклом на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади управління операційним циклом підприємства.

Емпірична база дослідження: ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», підприємство знаходиться за юридичною адресою 04073, м.Київ, Оболонський район, проспект Степана Бандери, б. 15-А; форма власності – недержавна власність; організаційно-правова форма – Товариство з обмеженою відповідальністю; галузева приналежність – торгівля; основний вид діяльності – роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; підприємство зареєстроване 31 жовтня 2007 р., основні конкуренти - ТОВ «Метро Кеш енд Кері» та ТОВ «Фоззі Груп».

Методи дослідження: узагальнення, порівняння, горизонтальний та вертикальний аналіз показників, дослідно-статистичний метод аналізу, формалізація, індукція, дедукція.

Інформаційна база дослідження: чинні законодавчі та нормативно-

правові акти України, наукові роботи видатних вчених у цій тематиці, періодичні наукові видання, матеріали Державної служби статистики України, інші публічні статистичні та аналітичні огляди, матеріали фінансової та статистичної звітності діючого підприємства, його управлінського обліку, інтернет-ресурси тощо.

Наукова новизна полягає в обґрунтуванні теоретичних основ управління операційним циклом підприємства, в розробці методологічних підходів до оцінки й планування операційного циклу підприємства.

Практична значущість даної теми полягає в розробці пропозицій щодо використання та удосконалення методів, інструментів управління операційним циклом на діючому підприємстві. За результатами дослідження підготовлено і надруковано наукову статтю на тему: «Вплив пандемії COVID-19 на операційний цикл підприємства».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ЦИКЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Управління основними фінансово-економічними показниками підприємства є надзвичайно важливим в сучасних кризових умовах, які пов'язані з пандемією Covid-19. Особливо важливим це стало для підприємств, які працюють у сфері ритейлу. Для них однією з основних метрик є саме операційний цикл, оскільки вони обертають значну частину товарно-матеріальних запасів.

Операційний цикл (відомий як касовий цикл) - це показник оборотних активів, який вказує, скільки днів потрібно компанії, щоб перетворити грошові ресурси в запаси, а потім повернути в грошові ресурси через процес продажу. Чим коротший операційний цикл компанії, тим менше часу у неї знаходяться грошові кошти, пов'язані з дебіторською заборгованістю та запасами [4, с. 689].

Операційний цикл є важливою метрикою для компаній, які купують та управляють товарно-матеріальними запасами, оскільки це показник операційної ефективності, а також фінансового стану. Операційний цикл розглядають разом з іншими фінансовими показниками, такими як рентабельність власного капіталу. Операційний цикл не є важливим фактором для всіх компаній, оскільки не кожна організація працює із запасами [15].

Операційний цикл охоплює три ключові етапи збутової діяльності компанії [5, с. 145]:

- продаж поточних запасів;
- отримання грошових коштів з поточних продажів;
- плата постачальникам за придбані товари та послуги.

Таким чином, операційний цикл розраховується з використанням трьох інших показників оборотного капіталу: тривалість обороту запасів, тривалість обороту готової продукції та незавершеного виробництва, тривалість

дебіторської заборгованості.

На рис. 1.1 та 1.2 наведена характеристика підходів до визначення поняття операційного циклу вітчизняними та закордонними науковцями.

І.О. Бланк
[4, с. 689]

- під операційним циклом розуміє період повного обороту всієї суми оборотних активів, в процесі якого відбувається зміна форм (видів) їх втілення. Тобто, науковець формування операційного циклу тісно пов'язує з рухом оборотних активів підприємства.

Є.В. Мних та
Н.С. Барабаш
[7, с. 518]

- чітко прив'язують процес формування операційного циклу до основної діяльності підприємства та трактують дане поняття як проміжок часу між придбанням запасів для здійснення основної діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції (товарів та послуг).

Національне
положення
(стандарту)
бухгалтерського
обліку 1
[1]

- операційний цикл тлумачиться як проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів (еквівалентів грошових коштів) від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Б.В. Гринів
[5, с. 370]

- формування операційного циклу в контексті підприємства торгівлі пов'язує з виробничо-торговельним циклом діяльності і розглядає його як період від надходження товарів на підприємство торгівлі до отримання грошей від покупців (дебіторів) за відпущені їм товари і надані сукупні послуги, зазначаючи, що за своєю величиною він є більший за виробничо-торговельний цикл на величину періоду обороту дебіторської заборгованості.

Рис. 1.1. Визначення поняття операційного циклу, з точки зору окремих вітчизняних науковців [1,4,5,7]

З рис. 1.1 видно, що в цілому підходи до визначення поняття операційного циклу багато в чому перекликаються серед вітчизняних науковців, хоча, і кожен з них намагається виділити, на його думку, найбільш важливу складову у цьому питанні.

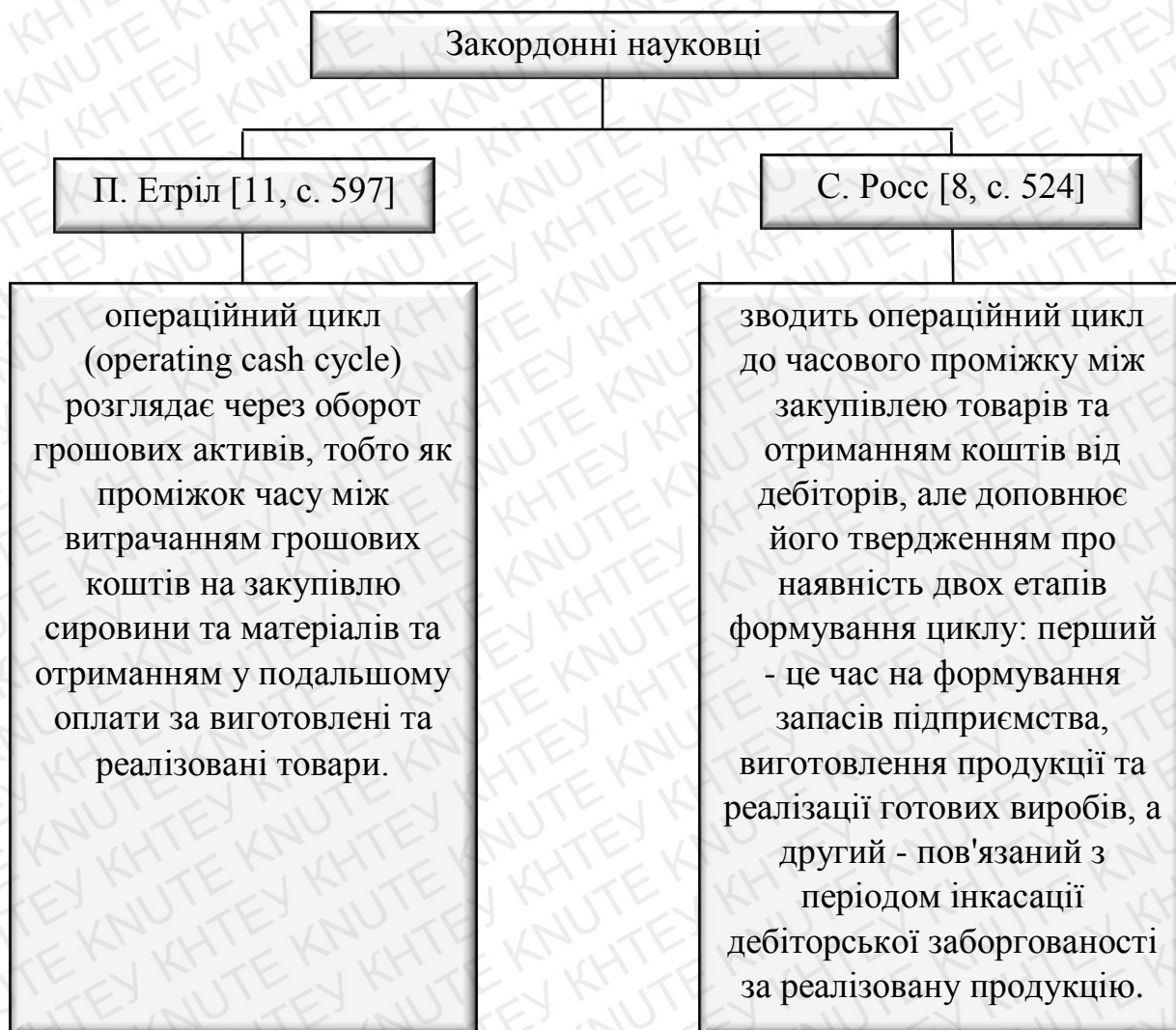


Рис. 1.2. Підходи до визначення поняття операційного циклу, з точки зору окремих закордонних науковців [8, 11]

Інформація, наведена на рис. 1.2, засвідчує, що закордонні науковці формулюють поняття операційного циклу досить спрощено, а також у його трактуванні мають велику схожість між собою.

Визначення П. Етріла у сучасній теорії фінансового менеджменту

дискутується як некоректне, оскільки вважається, що більшою мірою базується на сутності фінансового циклу підприємства [11, с. 236].

Для того, щоб розуміти, яким чином управляти операційним циклом підприємствами торгівлі, потрібно розглянути механізм його формування, який наведений на рис. 1.3.

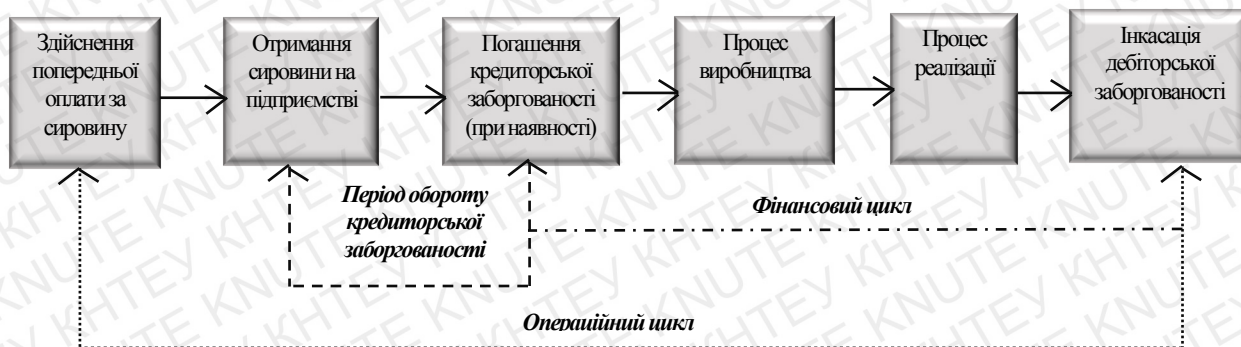


Рис.1.3. Механізм формування операційного циклу на прикладі підприємств торгівлі [16, с. 201]

За інформацією, яка наведена на рис.1.3, можна зробити висновок, що операційний цикл показує повний оборот всіх оборотних активів, під час якого їх види набувають змін - від ресурсів до грошей. Рух оборотних активів, який стосується операційної діяльності, складається з певних часових періодів (рис. 1.4).

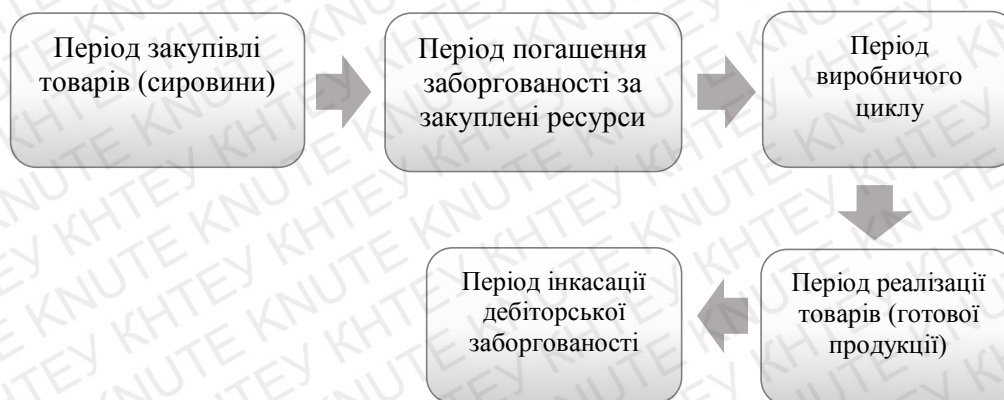


Рис. 1.4. Періоди руху оборотних активів [11, с. 244]

Усі підприємства, не зважаючи на вид діяльності, на початковому етапі операційного циклу здійснюють закупівлю сировини та формування запасів. З одного боку, це умова сталості, безперервності і ритмічності діяльності підприємства, формування рівня його економічної безпеки, а з іншого – це конкретне джерело потреби фінансових ресурсів.

Тут існує три часові проміжки [13]:

- час, необхідний для формування замовлення;
- час, необхідний для руху товарно-матеріальних цінностей в дорозі;
- час, необхідний на прийняття, сортування, розвантаження та підготовку до продажу або виробництва.

На цьому етапі відбувається зміна – оборотні активи замінюються товарними запасами.

Другий етап - це погашення заборгованості за сировину та запаси, якщо не відбувалася передоплата. При закупівлі товарно-матеріальних цінностей (ТМЦ) на умовах попередньої оплати, підприємство формує дебіторську заборгованість до того часу, поки фактично не отримає цих запасів. У цьому випадку буде збільшення тривалості операційного циклу у зв'язку зі збільшенням цього активу на другому етапі. У разі, якщо сировина закупається на умовах післяоплати, підприємство має кредиторську заборгованість на час отримання товарного кредиту [13].

Третій етап пов'язаний із основною діяльністю підприємства – процесом продажу товарів чи виробництвом готової продукції. Саме цей етап супроводжує зміну запасів у готову продукцію. Натомість у практичній діяльності підприємства цей проміжок часу, що задіяний у створенні операційного циклу, розглядається як базовий, тривалість його, по суті, залежить від того, наскільки високий технологічний рівень має виробництво.

Четвертим є етап, пов'язаний із часом продажу товарів або реалізації готової продукції. Такий процес має у собі певні періоди (рис. 1.5):

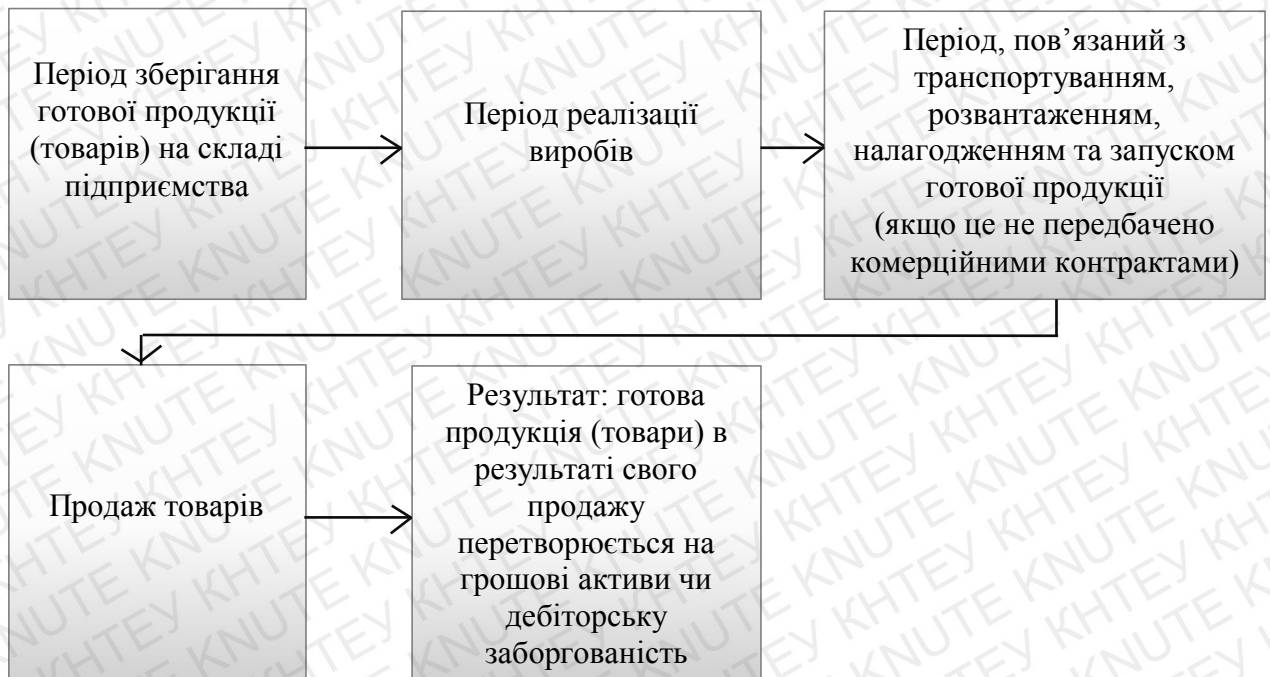


Рис. 1.5. Складові процесу реалізації та продажу товарів [13]

Головне завдання підприємства на даному етапі - це пришвидшення реалізації і зменшення при цьому тривалості операційного циклу.

П'ятий етап – це період інкасації заборгованості за продані товари чи реалізовану продукцію, умови продажу безпосередньо впливають на модифікації складових операційного циклу. Реалізація з відстроченням платежу передбачає формування дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги - це у свою чергу погано впливає на тривалість операційного циклу. По суті, підприємство буде фінансувати поточну діяльність своїх контрагентів за власний рахунок. При реалізації продукції з негайною оплатою проблеми на підприємстві не виникає [13].

Охарактеризувавши механізм операційного циклу, необхідно визначити фактори, що впливають на його формування, а саме: його запаси та дебіторську заборгованість, адже, якщо процеси виробництва, перетворення та реалізації продукції пов'язані виключно з внутрішніми моментами організації виробництва, то для запасів та дебіторської заборгованості присутній вплив різноманітних внутрішніх та зовнішніх чинників.

На рис. 1.6 наведено фактори мезооточення, які впливають на дебіторську заборгованість підприємства.



Рис. 1.6. Фактори мезооточення, що впливають на дебіторську заборгованість підприємства [19, с. 56]

З рис. 1.6 видно, що фактори поділено на три групи, до яких відносяться покупці, постачальники та засновники. Загальний висновок може бути таким:

для зменшення рівня своєї потенційної дебіторської заборгованості, підприємству необхідно розширювати кількісний склад постачальників та покупців, що може убезпечити його від ситуацій, коли останній не зможе відповідати за своїми зобов'язаннями, а також розвивати партнерські взаємовідносини з ними для уникнення впливу, який мінімізує можливість дебіторської заборгованості перед конкретним підприємством під час погіршення платоспроможності покупця чи можливості відвантаження ТМЦ постачальником.

У табл. 1.1 наведено характеристику факторів, що впливають на величину запасів.

Таблиця 1.1

Фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на запаси підприємства [15]

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Співвідношення між попитом і пропозицією	Місцезнаходження підприємства
Рівномірність і стійкість споживання окремих товарів	Обсяг товарообороту підприємства
Ритмічність виробництва окремих товарів	Спеціалізація товарообороту підприємства і структура товарообороту
Стан конкуренції на ринку товарних ресурсів	Організація і частота завозу товарів
Сумлінність постачальників з виконання договорів поставки товарних ресурсів, стан дисципліни поставок	Площа торгового залу і форма торговельного обслуговування
Рівень інфляційних очікувань	Організація комерційної роботи
	Фінансовий стан підприємства

За даними табл. 1.1 можна зробити висновок, що на зовнішні фактори

підприємство практично не може впливати, окрім сумлінності постачальників. Це є умовним фактором зовнішнього середовища, якщо підприємство правильно працює з контрагентами, має у своєму портфелі не одного а багатьох постачальників, які можуть постачати аналогічні види продукції, правильно вибудовує комунікаційні та партнерські стратегії, тоді воно може в певній мірі впливати на те, якою буде дисципліна поставок та ефективність виконання договорів.

Розглядаючи внутрішні фактори, констатуємо, що в основному їх вплив полягає у правильній побудові системи логістики та організації роботи відділів закупівель, збуту та маркетингу, які можуть вирішити питання щодо товарообороту, частоти поставок та організації комерційної роботи.

Постійний вплив підприємства на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, дозволить йому управляти своїм операційним циклом та розуміти вузькі місця, на які варто звертати увагу.

Розрахунок тривалості операційного циклу в цілому і його окремих стадій дозволить виявити і усунути фактори, що уповільнюють діяльність підприємства. Крім того, знання тривалості операційного циклу необхідні для планування грошових надходжень і прогнозування оцінки можливості погашення кредиторської заборгованості.

У сучасній літературі [12-14, 17, 18, 21] тривалість операційного циклу розраховується без урахування кількості продукції, для якої вона визначається, тоді, як очевидно, що чим більше ця кількість, тим більший час потрібно для її виробництва, відвантаження і оплати.

При розрахунку тривалості операційного циклу порушується вимога зіставленості даних - підсумовуються періоди обороту активів на різних стадіях операційного циклу, які стосуються різної кількості продукції. Це значно знижує точність розрахунку і перешкоджає використанню показника тривалості операційного циклу в аналізі і плануванні показників роботи підприємства.

Метод розрахунку будь-якого показника повинен слідувати з його

економічного сенсу. У зв'язку з цим, наведена оцінка визначень того, що в економічній літературі розуміється під операційним циклом:

- 1) загальний час, протягом якого фінансові ресурси заморожені в запасах, знаходяться в процесі виробництва і дебіторській заборгованості [15];
- 2) цикл операційної діяльності, протягом якого закупаються матеріально-виробничі запаси, виробляється продукція і реалізується за грошові кошти або в кредит, і, нарешті, дебіторська заборгованість погашається за рахунок надходження грошових коштів від клієнтів [21];
- 3) період повного обороту усіх оборотних активів і окремої частини пасивів, в процесі якого відбувається зміна окремих їх видів [12].

Друге визначення більш детально, порівняно з першим, розкриває конкретні стадії операційного циклу: закупівля матеріалів, виробництво і продаж готової продукції, надходження грошових коштів від покупців.

Третє визначення не відображає конкретного змісту операційного циклу, а тому не може бути основою оцінки методу розрахунку його тривалості.

Таким чином, при оцінці методу розрахунку тривалості операційного циклу доцільно ґрунтуватися на третьому з наведених вище визначень.

Огляд методів розрахунку тривалості операційного циклу, наведених в економічній літературі, показав, що тривалість операційного циклу визначається складанням періодів обороту запасів і дебіторської заборгованості [12, 14-16, 18]. При цьому в деяких інформаційних джерелах період обороту запасів представлений як сума періодів обороту запасів, що знаходяться на різних стадіях виробництва (матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції) [12]. Інакше кажучи, тривалість операційного циклу виробничого підприємства складається з часу передачі матеріалів зі складу у виробництво T_M , часу виготовлення продукції $T_{НЗП}$, часу відвантаження продукції покупцям $T_{ДП}$, часу погашення дебіторської заборгованості за відвантажену продукцію $T_{ДЗ}$:

$$ОЦ = T_M + T_{нзп} + T_{дз} \quad (1.1)$$

У більшості інформаційних джерелах періоди обороту активів пропонується розраховувати розподілом їх середнього залишку на середньоденну виручку від продажів [12, 15, 18, 21]. Як правило, для розрахунку періоду обороту запасів пропонується замість виручки від продажів використовувати собівартість проданої продукції [15, 16, 18]. В окремих інформаційних джерелах [16, 17] періоди обороту запасів і дебіторської заборгованості пропонується розраховувати співставленням їх середнього залишку і суми переходу на наступну стадію операційного циклу. Результати розрахунку періодів обороту різними методами будуть значно різнитися.

В сумі періоди обороту матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції та дебіторської заборгованості повинні дати тривалість операційного циклу. Отже, кожен з них повинен відображати тривалість окремої стадії цього циклу.

Так, період обороту матеріалів повинен показувати середній час, за який матеріали відпускаються зі складу у виробництво. Щоб отримати цей час, необхідно середній залишок матеріалів розділити на середньоденну величину їх витрат.

Цей метод розрахунку періоду обороту матеріалів має логічне пояснення і передбачає співставлення структурно порівняних величин - залишку матеріалів з їх же витратами. Результат, отриманий діленням середнього залишку матеріалів на їх середньоденні витрати, матиме конкретний економічний сенс - показуватиме час, за який буде відпущений у виробництво середній залишок матеріалів.

Методи розрахунку оборотності з використанням виручки від продажів і собівартості проданої продукції, ймовірно, обумовлені тим, що необхідні для розрахунку дані доступні для зовнішнього аналізу, оскільки містяться в бухгалтерській звітності. Однак при їх використанні необхідно розуміти, що

отриманий результат буде відрізнятись від дійсного у стільки разів, у скільки виручка від продажів (собівартість проданої продукції) перевищує, в даному випадку - витрати на матеріали.

Період обороту незавершеного виробництва показує середній час його переходу в готову продукцію, тобто середній час виготовлення продукції. Отже, період обороту незавершеного виробництва обчислюється діленням його середнього залишку на середньоденний випуск продукції.

За стадією виробництва слідує стадія продажу продукції, тривалість якої показує період обороту готової продукції. Щоб визначити час, за який продається готова продукція в розмірі її середнього залишку, необхідно середній залишок готової продукції розділити на середньоденну собівартість проданої продукції.

Тривалість стадії оплати продукції показує період обороту дебіторської заборгованості. Щоб визначити час, за який погашається середній залишок дебіторської заборгованості, необхідно розділити його на середньоденну суму погашення заборгованості. Таким чином, метод розрахунку періодів обороту запасів і дебіторської заборгованості, представлений, наприклад, в роботі [17], можна вважати науково обґрунтованим.

Огляд існуючих методів розрахунку оборотності, їх аргументована критична оцінка, а також деталізація науково обґрунтованого методу стосовно кожного окремого активу і відповідна понятійна база - детально відображені в роботах [19, 20].

Отже, під час дослідження теоретичних засад управління операційним циклом підприємства, було охарактеризовано механізм операційного циклу та фактори, які впливають на його формування. Для підприємств, які працюють у сфері ритейлу, важливим є управління основними фінансово-економічними показниками, особливо в умовах, пов'язаних із пандемією Covid-19. Одним із найважливіших показників у цьому плані є показник операційного циклу, що слугує важливою метрикою для компаній, які купують та управляють товарно-матеріальними запасами.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ЦИКЛОМ ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ»

2.1. Аналіз динаміки та структури оборотних активів підприємства

Ашан Рітейл - це міжнародна мережа роздрібної торгівлі, створена у Франції у 1961 році. Наразі компанія присутня у 12 країнах Європи, Азії та Африки і є 11-м світовим дистриб'ютором продуктів харчування (джерело – Deloitte) та 35-м роботодавцем у світі (джерело - Fortune). Ашан Рітейл об'єднує усі формати: гіпермаркети, супермаркети і магазини біля дому, що підсилюються електронною комерцією і драйвами в деяких країнах. З метою побудови сучасної комерції, Ашан Рітейл завжди піклується про комфорт клієнтів: якісні товари та послуги, доступні ціни, вибір та різноманіття пропозицій, адаптація до локальних ринків, відповідальне ставлення до навколишнього середовища, промотування здорового харчування.

В Україні мережа представлена з 2008 року та сьогодні має магазини у 9 містах - Київ, Харків, Львів, Чернівці, Житомир, Дніпро, Кривий Ріг, Запоріжжя, Одеса. Ашан – найбільший французький роботодавець в Україні, що працевлаштовує близько 4000 співробітників та пропонує більше 200 різних професій.

Ашан пропонує своїм клієнтам надзвичайно широкий вибір:

- продуктів харчування, серед яких: свіжий спечений гарячий хліб з хрусткою скоринкою, традиційні пиріжки, широкий асортимент риби українських, балтійських, французьких виробників тощо. В цілому, це якісні свіжі продукти, що відповідають найвищим вимогам;
- товарів для дому, меблів полегшеної конструкції, диванів, широкий асортимент побутової техніки: чайники, мікрохвильові печі, холодильники тощо;
- товарів для відпочинку, комп'ютерів та телевізорів, а також широкий вибір книжок та іграшок;

- одягу для всієї родини та на будь-який гаманець;
- сезонних товарів - для дачі та відпочинку на відкритому повітрі, святкових товарів.

Головна мета ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» в Україні – відкрити свої концептуально нові магазини в усіх регіонах країни, надаючи при цьому якісний товар для споживачів середнього класу.

Основний принцип - продавати максимально швидко максимально велику кількість якісних товарів за максимально низькими цінами максимально великому числу покупців. Компанія ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» прийшла на український ринок, вже освоєний конкурентами. Тим не менше, за даними опитування GT Partners Ukraine, проведеного в 2018 р., торгова мережа швидко вийшла на лідерські позиції, посівши у споживчих рейтингах четверте місце після АТБ-Маркет, Фоззі-Фуд (ТМ «Сільпо»), Метро Кеш енд Кері Україна.

Відкриття торгових центрів у містах України забезпечує приплив додаткових коштів у вигляді податкових надходжень до бюджету регіонів, дозволяє створювати робочі місця, розвиває мережі місцевих виробників і постачальників товарів. До 80% товарів, які продаються, виробляються в Україні.

Кадрова політика ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» дає можливість співробітникам компанії набувати унікальний досвід роботи за європейськими стандартами організації роздрібної торгівлі і відкриває широку перспективу для кар'єрного зростання.

Вищим органом управління компанії в Україні є Дирекція ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», яка включає в себе вісім директорів.

До основних функцій Дирекції ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» відносяться наступні:

- створення довгострокового стратегічного плану і його затвердження;
- схвалення ключових стратегічних та операційних рішень;
- звітність поточної діяльності компанії; оцінка результатів діяльності

вищих менеджерів;

- розробка внутрішніх регламентів;
- вирішення питань у галузі аудиту, екології, безпеки і т.д.

У товаристві з обмеженою відповідальністю сформовано дворівневу централізовану вертикальну систему управління:

I рівень - Загальні Збори Акціонерів, яким належить прийняття важливих рішень. Наприклад затвердження необхідних структурних змін та відновлення Наглядової ради товариства.

II рівень - Правління ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет». До його функцій належить: виконання доручень та наказів, прийнятих на Загальних Зборах Акціонерів; управління підприємством ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет».

Кожному Заступнику Голови Правління підпорядковується відповідний підрозділ та департамент, де виконуються доручення та накази. А самі Заступники підпорядковуються Голові Правління.

Для оцінки стану ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», у дод. Б проведено аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства.

На основі даних, наведених у дод. Б, можна зробити висновки, що обсяги реалізованої продукції у 2021 році, порівняно з 2018 роком, зросли на 128 909 тис. грн., що у відсотковому співвідношенні становить 22,7%. Порівняно з 2019 роком також спостерігаємо зростання на 69 3340 тис. грн. (11,0%). Щодо 2020 року, то у порівнянні з прогнозним 2021 роком, обсяги реалізованої продукції зростають на 35 578 тис. грн, або на 5,4%.

Отже, спостерігаємо тенденцію до уповільнення темпів реалізації на підприємстві.

Прогнозна собівартість реалізованої продукції у 2021 році, порівняно з 2018 роком, зросла на 106 562 тис. грн., або 23,2%. Порівняно з 2019 роком також спостерігаємо зростання на 53 198 тис. грн., або 10,4%. Щодо 2020 року, то у порівнянні з прогнозним 2021 роком, собівартість реалізованої продукції зросла на 27 255 тис. грн, або на 5,1%.

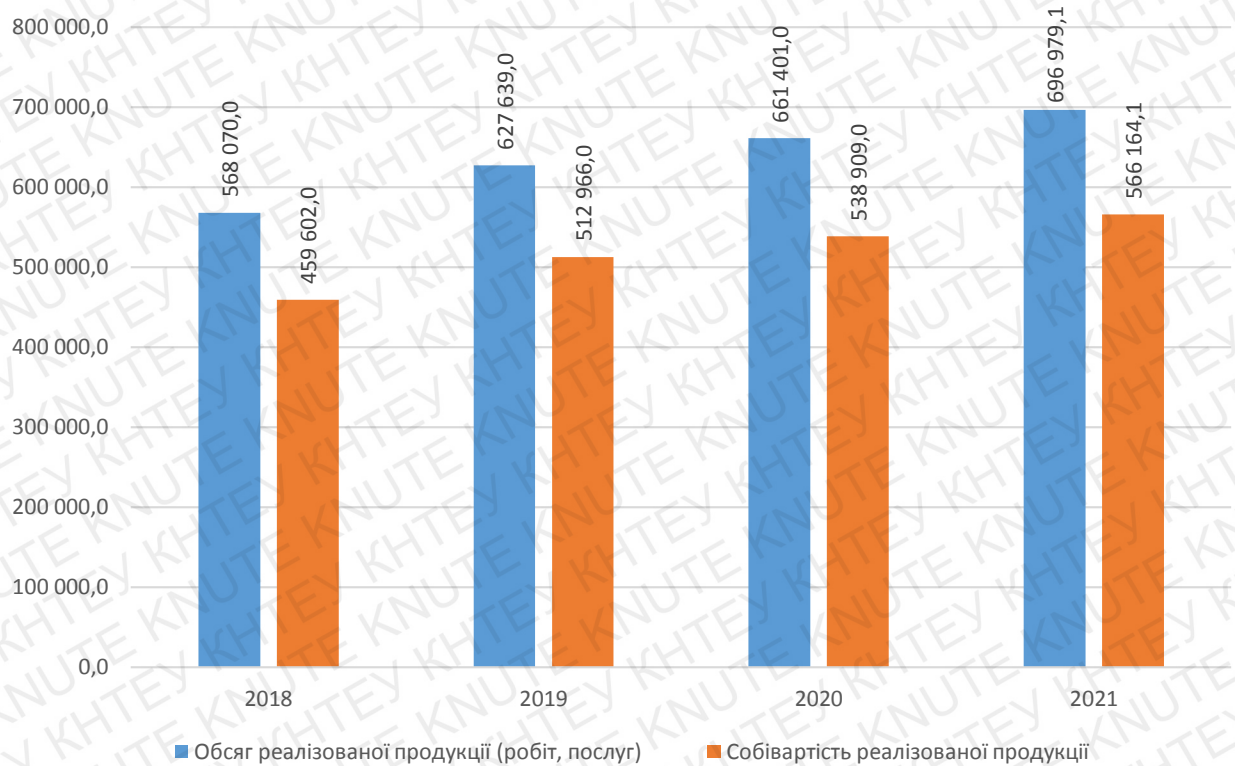


Рис. 2.1. Динаміка показників реалізації продукції та собівартості ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021 (прогноз) р.р.

Позитивним є те, що темпи зростання собівартості не перевищують темпи росту обсягу реалізованої продукції, тому це позитивно впливатиме на валові прибутки компанії та питомі витрати.

Чистий прибуток підприємства у 2021 році прогнозується на рівні 39 720 тис грн., що, порівняно з 2018 роком скорочується на 5 322 тис. грн., або на 11,8%. Порівняно з 2019 роком відбувається його зростання на 15 тис. грн. Порівнюючи чистий прибуток з фактичними даними 2020 року видно, що він зростає на 1 243 тис. грн., або на 3,2%.

Загальна вартість активів на підприємстві з кожним роком зростає. У 2021 році, порівняно з 2018 роком, активи підприємства зросли на 90 764 тис. грн., або на 29,8%. Порівняно з 2019 роком - на 50 542 тис. грн. (14,7%). При порівнянні 2021 року та 2020 року бачимо, що активи зросли на 12 218 тис. грн., або на 3,2%.

В цілому, спостерігаємо тенденцію до уповільнення темпів зростання

активів підприємства.

Показник ефективності використання основних засобів показав негативну динаміку. У 2021 році, порівняно з 2018 роком, фондovіддача скоротилася на 1,9 тис.грн., або на 26,1%. Порівняно з 2019 роком та 2020 роком бачимо, що фондovіддача не показала ніякої суттєвої динаміки.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів у 2021 році, порівняно з 2018 роком, показав зростання на 0,6 оборотів, або на 23%. Порівнюючи динаміку з 2020 роком бачимо, що коефіцієнт зріс на 0,2 обороти, аба на 6,8%.

Усі ці показники дозволили зрозуміти загальний стан підприємства. Для того, щоб отримати можливість оцінити операційний цикл, варто провести аналіз структури та динаміки оборотних активів підприємства, що відображено у дод. В.

Запаси підприємства у 2021 році, порівняно з 2018 роком, показали скорочення на 33 635 тис. грн., або на 14,61%. Порівняно за 2019 роком - скорочення відбулося на 47 141 тис. грн., або на 16,45%. Порівнюючи 2021 рік з 2020 роком бачимо, що загальний рівень запасів скоротився на 19 694 тис. грн., тобто на 8%.

Дебіторська заборгованість за продукти, товари, роботи та послуги у 2021 році, порівняно з 2018 роком, зросла на 88 тис. грн. Порівняно з 2019 роком - скорочення відбулося на 59 тис. грн.; порівняно з 2020 роком - скорочення відбулося на 32 тис. грн.

Інша поточна дебіторська заборгованість у 2021 році, порівнянні з 2018 роком, зросла на 2 788 тис. грн., або на 1,29%. Порівняно з 2019 роком - зросла на 1 886 тис. грн., або на 1,09%.; порівнянні з 2020 роком - зросла на 1 023 тис. грн., тобто на 0,53%.

Грошові кошти та еквіваленти показують позитивну динаміку. У 2018 році відбулося зростання на 17 533 тис. грн. (8,33%). Порівняно з 2019 роком, також відбулося зростання на 32 989 тис. грн., або 16,62%. У 2020 році показник зріс на 19 331 тис. грн. (9,32%).

В цілому, оборотні активи зменшуються за досліджуваний період,

порівнюючи з 2018 роком - на 3 762 тис. грн., з 2019 роком - на 27 606 тис. грн. з 2020 роком - на 5 976 тис. грн.

Позитивним є зростання грошових коштів та скорочення запасів, а негативним - зростання дебіторської заборгованості.

Усі інші показники не відіграють суттєвої ролі у формуванні оборотних активів підприємства, це підтверджує інформація щодо їх структури, наведена на рис. 2.2.

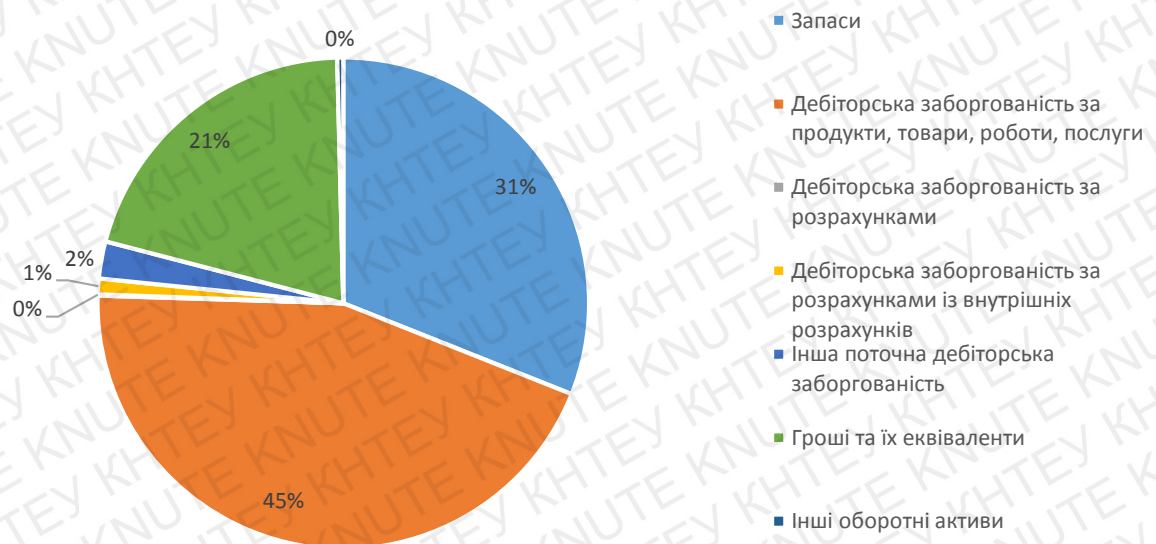


Рис. 2.2. Структура оборотних активів ТОВ «Ашан Україна гіпермаркет» за 2020 р.

Проведений аналіз структури дозволяє зробити висновки, що оборотні активи в основному формуються за рахунок трьох складових, основною з яких є «Дебіторська заборгованість за продукти, товари, роботи, послуги», яка у 2020 році склала 45% усієї величини оборотних активів. Варто зазначити, що за цей рік її частка була найбільшою, на 1,16% більше, ніж у 2019 році. В цілому, це є негативним для підприємства, адже прослідковується тенденція до збільшення відволікання ресурсів з підприємства.

По суті, відбувається фінансування постачальників та покупців за кошти підприємства.

Наступними в структурі є запаси, які у 2020 році склали 41% від усієї

вартості. Варто зазначити, що у 2020 році їх частка була найнижчою, на 8,3% менша, ніж у 2019 році. Така тенденція є позитивною, адже не відбувається замороження коштів у запасах продукції, а вони переходять у статтю «Грошові кошти та еквіваленти», стають високоліквідним активом, який підприємство може використовувати для власного розвитку.

Грошові кошти та еквіваленти у 2020 році займали 21% від усієї вартості. Їх частка була найбільшою - на 7,3% вищою, ніж у 2019 році. Така тенденція є позитивною, адже, по суті, ця динаміка корелюється із запасами, що забезпечує підприємство більш ліквідними та оборотними активами.

Наступним етапом оцінки оборотних активів є аналіз ефективності використання оборотних активів (дод. Г).

Ефективність використання оборотних активів характеризується такими показниками:

- коефіцієнт оборотності оборотних активів;
- коефіцієнт завантаження коштів в обороті;
- коефіцієнт ефективності.

Найбільш важливим при оцінюванні операційного циклу є коефіцієнт оборотності оборотних активів.

Динаміка коефіцієнту оборотності оборотних активів (рис. 2.3) позитивна, адже відбувається зростання з 2,53 оборотів до 3.1 оборотів, що засвідчує, що кількість оборотів, які можуть за рік здійснити оборотні активи, збільшилась, а, як відомо, кожен їх оборот приносить підприємству прибуток у разі забезпечення позитивної рентабельності, що прослідковуються на підприємстві. Також, варто зазначити, що тривалість одного обороту у днях скоротиться.

Натомість, варто зазначити, що даний показник для ритейлу є не досить високим, що звичайно гальмуватиме операційний цикл. Отже, підприємству необхідно оптимізувати свою політику щодо управління оборотними активами товариства.

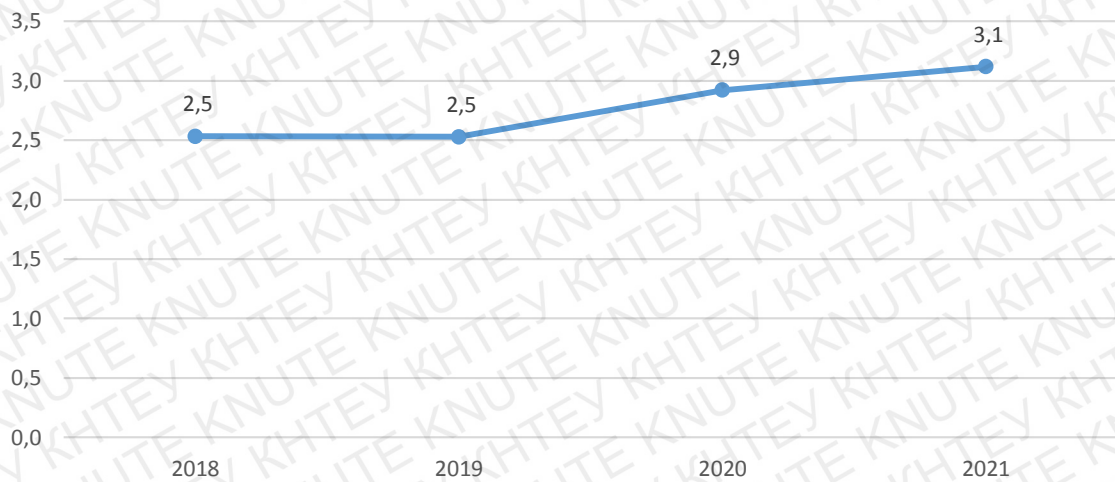


Рис. 2.3. Динаміка коефіцієнту оборотності ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021 (прогноз) р.р.

Коефіцієнт завантаження коштів в обороті показує, скільки ресурсів підприємство має в обороті. Бажане значення цього показника-тенденція до скорочення, що і досягається на підприємстві за 2018-2021 рік -18.8%. Натомість не можна однозначно говорити, що зростання цього показника відразу негативне. Таке твердження може бути вірне, якщо оборотні активи зростають за рахунок, наприклад, дебіторської заборгованості. Натомість, зростання оборотних активів за рахунок грошових коштів не є негативною стороною.

Щодо коефіцієнту ефективності - він показує, скільки прибутку отримало підприємство на 1 грн. оборотних активів. У нашому випадку його значення зменшується порівняно з 2018 роком, з причини зменшення операційного прибутку. Тому для аналізу операційного циклу, цей показник не є надто показовими.

Таким чином, запропоновані методичні прийоми до аналізу динаміки та структури оборотних активів ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» дали змогу оцінити тенденцію розвитку оборотних активів, а результати аналізу забезпечити підґрунтя для планування їх обсягу та складу на майбутній період.

2.2. Аналіз тривалості операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» та інструментів його формування

Методичні підходи до аналізу тривалості операційного циклу підприємства передбачають здійснення аналітичної оцінки в декілька етапів. Першим етапом аналізу операційного циклу є аналіз показників ділової активності ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» (табл. 2.1).

Варто зазначити, що не всі показники ділової активності безпосередньо впливають на операційний цикл. Прямий вплив у цьому випадку здійснюють розраховані коефіцієнти оборотності запасів та дебіторської заборгованості.

Показники оборотності активів на підприємстві в цілому зменшуються. У 2021р. значення коефіцієнту оборотності активів становить 1,76, тобто відбувається зменшення на 5,48%, порівняно з 2018р. У 2019р. його значення на 3,15% більше, ніж у 2021р.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості у 2021 році становить 15,41 оборотів, що на 21,92% більше, ніж у 2018 році та на 11,39% більше, ніж у 2019 році. У 2021 році, порівняно з 2020 роком, коефіцієнт зріс на 5%.

Загалом, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за досліджуваний період зростає, тобто підприємство вчасно погашає свої зобов'язання.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2021 році становить 6,72 оборотів, що на 6,27% більше, ніж у 2018 році та на 22,34% більше, ніж у 2019 році. У 2021 році, порівняно з 2020 роком, спостерігається зростання коефіцієнта на 9,44%.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів у 2021 році становить 13,78 оборотів, що на 4% більше, ніж у 2018 році та на 14% більше, ніж у 2019 році. У 2021 році, порівняно з 2020 роком, коефіцієнт більший на 31,7%, що, безумовно, є позитивною динамікою.

Таблиця 2.1

Динаміка показників ділової активності ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021р.

№ п/п	Показник	Роки				Відхилення 2021 (+/-) від					
		2018		2019		2020		2021		2020	
		абс.	відносне	абс.	відносне	абс.	відносне	абс.	відносне	абс.	відносне
1	Коефіцієнт оборотності активів	1,87	1,82	1,73	1,76	-0,10	-5,48	-0,06	-3,15	0,04	2,08
2	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	12,64	13,83	14,62	15,41	2,77	21,92	1,58	11,39	0,79	5,10
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,32	5,49	6,08	6,72	0,40	6,27	1,23	22,34	0,63	9,44
4	Період погашення дебіторської заборгованості, днів	56,97	65,59	59,20	53,61	-3,36	-5,90	-11,98	-18,26	-5,59	-10,43
5	Період погашення кредиторської заборгованості, днів	28,48	26,02	24,62	23,36	-5,12	-17,98	-2,66	-10,22	-1,26	-5,38
6	Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	6,75	6,42	9,41	13,78	7,03	104,28	7,36	114,54	4,37	31,70
7	Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	7,28	7,28	5,33	5,37	-1,90	-26,13	-1,90	-26,16	0,05	0,85
8	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,19	2,10	1,96	1,95	-0,24	-10,97	-0,15	-7,06	-0,01	-0,47

Фондовіддача у 2021 році становить 5,37, що на 26% менше, ніж у 2018 році та на 26,16% менше, ніж у 2019 році. У 2021 році, порівняно з 2020 роком, коефіцієнт більший на 1%.

Динаміку показників ділової активності представлено на рис. 2.4.

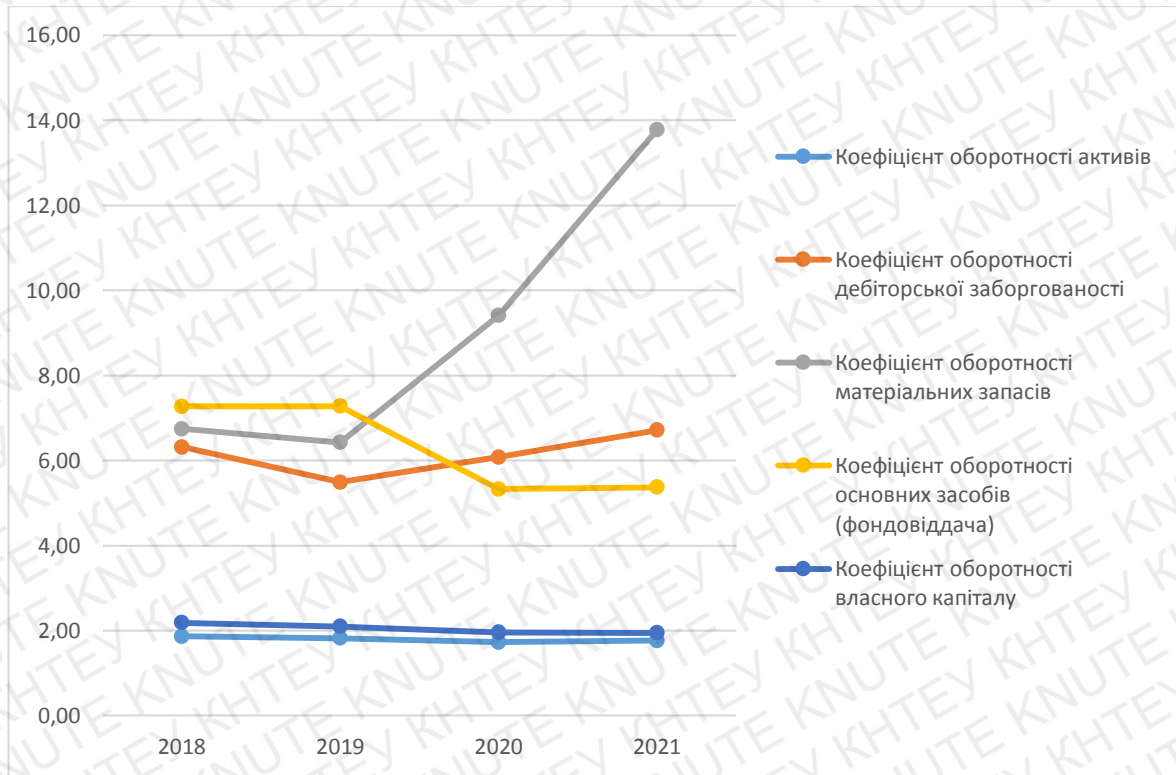


Рис. 2.4. Динаміка показників ділової активності ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021 (прогноз) р.р.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу загалом зменшується на підприємстві. У 2021 році (прогноз) він становить 1,95 оборотів, що на 11% менше, ніж у 2018 році та на 7% менше, ніж у 2019 році. У 2021 році, порівняно з 2020 роком, коефіцієнт менший на 0,47%.

Розрахунок операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021р. наведений нижче:

$$2018 \text{ рік: } (360/6,32) + (360/6,75) = 110 \text{ днів}$$

$$2019 \text{ рік: } (360/5,49) + (360/6,42) = 122 \text{ днів}$$

$$2020 \text{ рік: } (360/6,08) + (360/9,41) = 97 \text{ днів}$$

$$2021 \text{ рік (прогноз): } (360/6,72) + (360/13,78) = 79 \text{ днів}$$

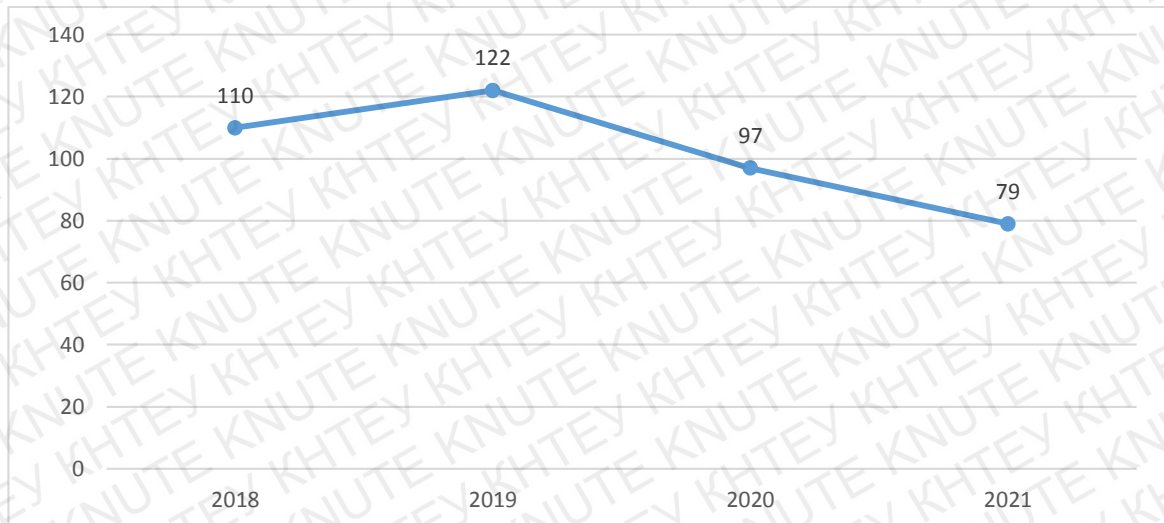


Рис. 2.5. Динаміка операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021 (прогноз) р.р.

З проведеного розрахунку видно, що найкраще значення показник операційного циклу отримав у 2020 році на рівні 97 днів, що відбулося в основному за рахунок скорочення частини запасів в загальній вартості оборотних активів підприємства. Порівнюючи даний показник в динаміці бачимо, що у 2018 році значення показника становило 110 днів, а у 2019 році - 122 дні, тобто у 2020 році показник операційного циклу покращився на 10%, а у прогнозованому 2021 році показник становитиме 79 днів.

Таким чином, запропоновані методичні прийоми до аналізу тривалості операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» дали змогу оцінити тенденцію його зміни, а результати аналізу забезпечити підґрунтя для планування на майбутній період.

2.3. Оцінка факторів впливу на тривалість операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»

На тривалість операційного циклу здійснює вплив низка факторів діяльності підприємства. Доцільно окремо оцінити витрати, ефективність господарської діяльності компанії (рентабельність) і показники її ліквідності.

У дод. Д наведений структурно-динамічний аналіз операційних витрат ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021р.

Проведений аналіз показав, що витрати на підприємстві зростають, тому це спричиняє скорочення чистого прибутку у 2020 році. Зростання відбулося з 525 млн. грн. до 640 млн. грн., при порівнянні 2018-2020р. У 2021 році (прогноз), порівняно з 2020 роком, зростання витрат становить 6,23%.

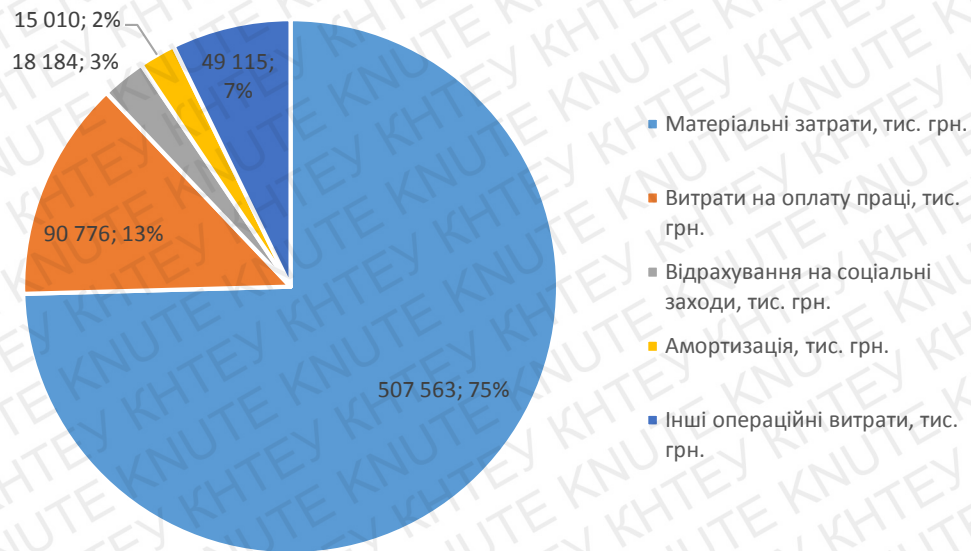


Рис. 2.6. Структура операційних витрат ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2020р.

За досліджуваний період у вартісному значенні мали тенденцію до зростання усі показники, а найбільше - матеріальні витрати. У 2021 році їх значення становить 507 563 тис. грн., порівняно з 2018 роком відбулося зростання на 23,61%, а з 2019 роком - на 49 960 тис. грн., або на 10,92%. У 2020 році зростання відбулося на 5,32%, або на 25 627 тис. грн.

Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи мали аналогічну динаміку. У 2021 році (прогноз), порівняно з 2018 роком, зростання відбулося на 52,44%. Порівняно з 2019 та 2020 роком - на 64,16% та 15% відповідно.

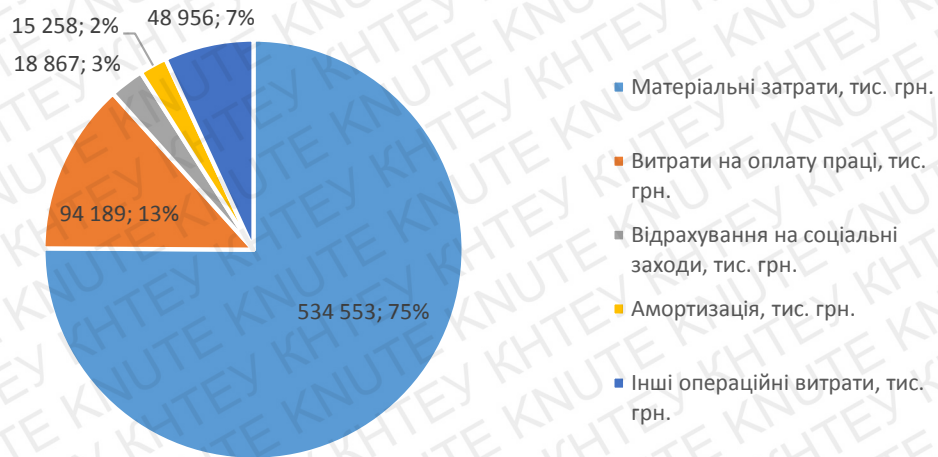


Рис. 2.7. Структура операційних витрат ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2021р. (прогноз)

Оцінка структури операційних витрат за 2021 рік дає змогу констатувати, що найбільшу частку у структурі займають матеріальні витрати - 75%, на другому місці - витрати на оплату праці – 13%, інші операційні витрати становлять 7%.

Амортизація у 2021 році становить 15 010 тис. грн., порівняно з 2018 роком відбулося зростання на 29,63%; з 2019 роком - на 3 976 тис. грн., або на 36%; з 2020 роком - на 1,65%, що у вартісному виразі становить 244 тис. грн.

Інші операційні витрати у 2021 році становлять 49 115 тис. грн., порівняно з 2018 роком відбулося зростання на 52,6%; з 2019 роком - скорочення на 319 тис. грн., або на 0,65%; з 2020 роком - скорочення на 0,32%.

У дод. Е наведено динаміку показників ліквідності.

Коефіцієнт загальної ліквідності на досліджуваному підприємстві має тенденцію до зниження. У 2021 році значення коефіцієнта загальної ліквідності становило 4,71, що порівняно з 2018 роком, менше на 5,51%, а порівняно з 2019 роком, він зменшився на 13,79%. Натомість варто зазначити, що за увесь досліджуваний період коефіцієнт перебуває у межах нормативного значення.

Аналізуючи коефіцієнт поточної ліквідності, можна зробити висновок,

що своє найкраще значення він має у 2021 році (прогноз) на рівні 3,65, а найгірше значення у 2018 році - 3,12. У 2020 році його значення становить 3,45. В цілому, значення коефіцієнта непогане, але не потрапляє у норматив, що спричинене значною кількістю запасів та грошових коштів на рахунках товариства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, який показує як може погасити свої борги підприємство за допомогою власних грошових коштів має позитивну динаміку. Перш за все, він досягає і навіть перевищує своє нормативне значення в усі періоди, що засвідчує наявність на підприємстві досить малого обсягу грошових коштів на рахунках.

Найбільше значення коефіцієнт досягає у 2021 році, на рівні 1,39, а найнижче - у 2019 році. У 2020 році коефіцієнт абсолютної ліквідності досяг значення 1,03.

У табл. 2.2 наведено динаміку показників рентабельності за досліджуваний період на підприємстві.

Показники рентабельності активів досягають своїх найбільших значень у 2018 році, що спричинене найбільшим чистим прибутком товариства; найменше значення - у 2020 році.

Аналізуючи рентабельність сукупного капіталу, можна зробити висновок, що за досліджуваний період даний показник зменшується. Найбільшого свого значення коефіцієнт досягає у 2018 році на рівні 14,79%, а найменшого у 2021 році - на рівні 10,05%.

Показник рентабельності власного капіталу зменшується, але потрапляє в межі свого нормативного значення за усі періоди. У 2021 році його значення становить 11,1%, що порівняно з 2018 роком менше на 6,25%, порівняно з 2019 роком - на 2,16% ,а порівняно з 2020 роком - менше на 0,28%.

Таблиця 2.2

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021р.

№ п/п	Показник	Роки				Відхилення (%) 2021 (+/-) від					
						2018		2019		2020	
		2018	2019	2020	2021 (прогноз)	абс.	відносне	абс.	відносне.	абс.	відносне
1	Рентабельність сукупного капіталу	14,79	11,52	10,04	10,05	-4,74	-32,07	-1,47	-12,75	0,00	0,04
2	Рентабельність власного капіталу	17,35	13,26	11,39	11,10	-6,25	-36,01	-2,16	-16,27	-0,28	-2,50
3	Рентабельність необоротних активів	56,13	41,09	24,57	27,32	-28,81	-51,33	-13,77	-33,52	2,75	11,17
4	Рентабельність основних засобів	57,68	46,04	31,00	30,63	-27,06	-46,91	-15,41	-33,48	-0,37	-1,20
5	Рентабельність оборотних активів	20,08	16,00	16,99	17,77	-2,31	-11,51	1,77	11,06	0,78	4,61
6	Рентабельність валового прибутку	19,09	18,27	18,52	18,77	-0,33	-1,70	0,50	2,73	0,25	1,34
7	Рентабельність діяльності підприємства	7,93	6,33	5,82	5,70	-2,23	-28,13	-0,63	-9,91	-0,12	-2,04
9	Рентабельність продукції	9,80	7,74	7,14	7,02	-2,78	-28,41	-0,72	-9,36	-0,12	-1,74
10	Рентабельність операційних витрат	8,57	6,79	6,01	5,84	-2,73	-31,87	-0,96	-14,10	-0,17	-2,82

Рентабельність необоротних активів у 2021 році становить 27,32%, що на 28% менше, ніж у 2018 році, порівняно з 2019 роком - на 13%, а порівняно з 2020 роком - більша на 2,75%.

Рентабельність оборотних активів досліджуваного підприємства у 2021 році становить 17,77%, що на 6,25% менше, ніж у 2018 році, порівняно з 2019 роком - на 2,16%, а порівняно з 2020 роком - менша на 0,28%.

Рентабельність діяльності підприємства у 2021 році становить 5,7%, що на 2,23% менше, ніж у 2018 році, порівняно з 2019 роком - на 0,63%, а порівняно з 2020 роком - менша на 0,12%.

Рентабельність продукції підприємства у 2021 році становить 7,02%, що на 2,78% менше, ніж у 2018 році, порівняно з 2019 роком - на 0,72%, а порівняно з 2020 роком - менша на 0,12%.

Результати аналізу рентабельності діяльності підприємства засвідчують, що найкраще значення було у 2018 році (7,93%), а найгірше значення відповідно у 2020 році (5,82%), тобто даний показник мав тенденцію до зниження, що оцінюється негативно.

Отже, під час дослідження було здійснено оцінку ефективності управління операційним циклом ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет». З метою оцінки стану діяльності підприємства було проведено аналіз основних техніко-економічних показників його діяльності. У роботі було проведено аналіз ефективності використанні оборотних активів, визначено тривалість операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет».

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМ ЦИКЛОМ ТОВ «АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ»

Результати аналіз операційного циклу та оборотних активів ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» засвідчили, що підприємство не може в повній мірі ефективно функціонувати за рахунок відволікання коштів з обороту. Причиною цього є неефективне використання оборотних коштів та зростання дебіторської заборгованості. Особливу увагу варто звернути на дебіторську заборгованість за товари роботи та послуги, яка на кінець 2020 року становила 100 706 тис. грн.

Виявлені тенденції призводять до залежності ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» від фінансового стану партнерів та вимивання коштів з його активів. Тому необхідно запровадити ефективні форми управління дебіторською заборгованістю, забезпечення її своєчасного повернення і попередження виникнення безнадійних боргів.

Факторинг (в перекладі з англійської - посередництво) - це різновид торгово-комісійних операцій, що поєднуються з кредитуванням оборотного капіталу клієнта, і пов'язані з інкасуванням його дебіторської заборгованості (неоплаченими рахунками-фактурами клієнта в процесі реалізації ним товарів і послуг). Інакше кажучи, в основі факторингової (факторської) операції лежить купівля банком рахунків-фактур постачальника на відвантажену продукцію (надану послугу) і передача банку права вимоги платежу з покупця продукції (послуги). Основна цінність факторингу полягає в його комплексності. Це не просто фінансування певних витрат, а саме сукупність рівноцінних для підприємства фінансово-посередницьких структур. Факторингова операція дає можливість підприємству рефінансувати переважну частину дебіторської заборгованості, щодо надання покупцеві кредиту в короткі строки, скоротивши тим самим період фінансового та операційного циклу. У факторинговій операції беруть участь 3 особи:

- 1) фактор (факторингова компанія або банк) — організація, що купує рахунки-фактури у своїх клієнтів;
- 2) клієнт (постачальник) - підприємство, що отримує факторингові послуги;
- 3) позичальник - підприємство, що купує товар на умовах комерційного кредиту.

У класичному варіанті при управлінні боргами клієнта фірма-фактор здійснює управління рахунками-фактурами клієнта, веде бухгалтерський облік продаж, здійснює кредитний контроль та отримує борги. При цьому факторингова фірма не тільки поліпшує менеджмент підприємства, беручи на себе роботу адміністрації, а й знижує витрати клієнта на утримання управлінського апарату. Послуги фактора при обслуговуванні великих боргів досить дешеві й становлять від 0,7 до 2% купівельної вартості боргів клієнта. Купуючи борги клієнта, фактор бере на себе ризики втрат по безнадійних боргах і здійснює страхування клієнта від збитків по безнадійних боргах.

Факторингове обслуговування відбувається в наступній послідовності (рис. 3.1):



Рис. 3.1. Послідовність факторингового обслуговування

Розрізняють декілька видів факторингу.

Внутрішній факторинг характеризується тим, що постачальник, покупець, а також факторингова компанія знаходяться в одній країні.

Міжнародний факторинг передбачає, що сторони знаходяться в різних державах.

Відкритий (конвенційний) факторинг найбільш розповсюджений і передбачає сповіщення покупця про укладення факторингових договорів на вимогах постачальника до них. Одним із способів передачі такої інформації є наказ постачальника на рахунках про передачу вимог факторингової компанії (банку). При закритому (конфіденційному) факторингу ніхто із контрагентів постачальника не сповіщений про угоду з факторинговою компанією (банком). Причому вартість закритих операцій факторингу звичайно вище, ніж відкритих.

На рис.3.2 наведено інформацію про підприємства, які застосовують факторинг.

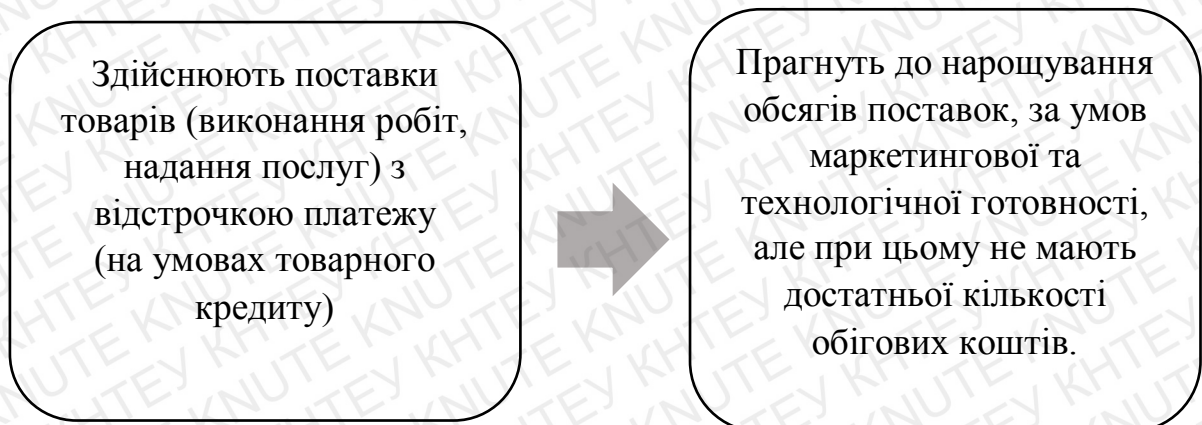


Рис. 3.2. Підприємства, які застосовують факторинг

При застосуванні факторингових операцій підприємство зможе отримати такі переваги (рис. 3.3).

При цьому вивільнені ресурси можна направити на розвиток своєї дилерської мережі; зниження собівартості продукції за рахунок можливості закупляти товар у своїх постачальників за нижчими цінами. Крім того, він одержує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при невчасних розрахунках з ними, викликаних касовим розривом.



Рис. 3.3. Переваги підприємства при застосуванні факторингових операцій

Несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості окрім того, що призводить до погіршення операційного циклу, ще призводить до платіжної кризи, зростання заборгованості по комерційному кредиту, обумовлює збільшення попиту на короткострокові позики, скорочення їх пропозиції та зростання вартості. Для сплати боргів ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» повинно перетворювати високоліквідні активи у грошові кошти, у протилежному випадку йому загрожує банкрутство.

З цією метою в табл. 3.1 розраховані показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості за минулі періоди.

За даними табл. 3.1. можна зробити висновок, що строк погашення дебіторської заборгованості не має стійкої динаміки. Свого найбільшого значення він досягнув у 2019 році - на рівні 66 днів, а за 2020 рік – 59 днів відповідно. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості поводить себе аналогічно. За 2020 рік його значення становить 6,08 оборотів.

Оскільки дебіторська заборгованість становить практично 50% в структурі оборотних активів, то управління дебіторською заборгованістю вимагає оптимізації. Більше того, вона має прямий вплив на формування операційного циклу підприємства, управління яким теж пропонується покращити.

Після отримання оригіналів документів, що свідчать про право отримання переданого боргу, фактор відразу перераховує клієнту певну суму грошових коштів за такими документами. Необхідно мати на увазі, що на практиці банки та інші фінансові установи, намагаючись зменшити кредитний ризик надають клієнту факторингове фінансування у два етапи:

- 1) спершу в розмірі 80% від суми накладних, відсоток залежить від того наскільки благонадійним є боржник;
- 2) після отримання коштів від боржника фактор перераховує 20% коштів, що залишились (за вирахування факторингової комісії – плати за послуги).

Таблиця 3.1

Стан дебіторської заборгованості ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2022р.

№	Показники	Роки					Відхилення 2021 (+/-) від					
		2018	2019	2020	2021 (прогноз)	2022	2018		2019		2020	
							абс.	відн.	абс.	відн.	абс.	відн.
1	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), тис.грн.	568 070	627 639	661 401	696 979	734 471	128 909	22,69	69 340	11,05	35 578	5,38
2	Оборотні активи, тис. грн.	224 259	248 103	226 473	220 497	229 186	-3 762	-1,68	-27 606	-11,13	-5 976	-2,64
3	Величина дебіторської заборгованості, тис.грн	89 893	114 345	108 758	103 788	99 443	13 895	15,46	-10 557	-9,23	-4 970	-4,57
4	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис.грн	84 333	107 437	100 706	94 397	88 483	10 064	11,93	-13 040	-12,14	-6 309	-6,27
5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	6,32	5,49	6,08	6,72	7,39	0,40	6,27	1,23	22,34	0,63	10,43
6	Строк погашення дебіторської заборгованості	57	66	59	54	49	-3	-5,90	-12	-18,26	-6	-9,44
7	Коефіцієнт відволікання оборотних активів	0,40	0,46	0,48	0,47	0,43	0,07	17,43	0,01	2,13	-0,01	-1,98

У 2021 році прогноз витрат був отриманий на основі інформації щодо прогнозу до кінця року, яку складає ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет».

Щодо 2022 року, то було використано метод екстраполяції, який відрізняється простотою, наочністю і легкістю.

Для підвищення ефективності управління оборотними активами в процесі здійснення господарської діяльності ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» необхідне використання факторингу.

У табл. 3.2 наведено схему фінансування оборотних активів ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за умови факторингу та її вплив на зміну виручки від реалізації послуг (табл. 3.2).

Загалом, ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» скориставшись послугами факторингу, отримає від фірми-фактору чи банку 80% платежу за надані послуги. Це складатиме 80 565 тис. грн. ($100\,706 \text{ тис. грн.} \times 80\% : 100$)

Ще 20% (20 141 тис. грн.) банк поверне після погашення боргу замовником. Таким чином, ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» зможе відразу покрити свої витрати та залучити від фактора кошти у реалізацію. Слід зазначити, що 20% суми можуть бути і не повернені (песимістичний варіант), оскільки сучасна економічна ситуація не дозволяє в повній мірі розплатитися за своїми зобов'язаннями як фізичним особам, громадянам, так і юридичним особам (підприємствам). Песимістичний варіант буде братися до уваги при розрахунку впливу факторингових операцій на дебіторську заборгованість.

Найбільшим недоліком факторингу є необхідність оплати цієї послуги. Посередник, як правило, вимагає оплати від визначеного ліміту фінансування та за додаткові послуги факторингу. Ці оплати коливаються в межах від 0,5 до 3%. Комісійні за прийняття ризику у випадку повного факторингу – це додаткові кошти, які становлять 1-3% від суми кредитування.

Плата за факторингові послуги становитиме: $80565 \times 0,5\% = 403 \text{ тис. грн.}$

Комісійні: $20\,141 \times 3\% = 604 \text{ тис. грн.}$

Загальна сума сплат становитиме: $403 + 604 = 1\,007 \text{ тис. грн.}$

Таблиця 3.2

**Вплив використання факторингу на дебіторську заборгованість ТОВ
«Ашан Україна Гіпермаркет»**

№	Показники	Од. вим.	Роки		Відхилення
			2020	Після впровадження заходу	
1	2	3	4	5	6
2	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг)	тис. грн.	661 401	661 401	0
3	Оборотні активи	тис. грн.	226 473	225 466	-1 007
4	Величина дебіторської заборгованості	тис. грн.	108 758	28 193	-80 565
5	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	тис. грн.	100 706	20 141	-80 565
6	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-	6,1	23,5	17,4
7	Строк погашення дебіторської заборгованості	днів	59	15	-44
8	Коефіцієнт відволікання оборотних активів	-	0,48	0,13	-0,36

Таким чином після використання факторингових операцій дебіторська заборгованість зменшиться на 80 565 тис. грн., оскільки банк-фактор візьме на себе 80% заборгованості.

Це позитивно відзначиться на значенні коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, який зросте з 6,1 до 23,5, також це вплине на строк погашення дебіторської заборгованості, який скоротиться на 44 дні, та

становитиме 15 днів у 2022 році.

Варто зазначити, що саме цей показник і внесе свій основний вплив при оптимізації операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет».

У структурі активів дебіторська заборгованість займає 13% проти 48% до впровадження заходу по факторингу, що звичайно зменшує її вплив на підприємство у вигляді відволікання активів.

Загалом, враховуючи, що строк погашення дебіторської заборгованості зазнав змін пропонується оцінити, яким чином запропонований захід вплинув на тривалість операційного циклу підприємства.

Розрахунок операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» після впровадження заходу наведений нижче:

$$2020 \text{ рік: } (360/6,08) + (360/9,41) = 97 \text{ днів;}$$

$$\text{після впровадження заходу: } (360/23,5) + (360/9,41) = 54 \text{ дні.}$$

Отже, як бачимо тривалість операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» зменшилася на 43 дні, тому щоб перетворити грошові ресурси в запаси, а потім повернути в грошові ресурси через процес продажу підприємству необхідно менше часу. Більше оборотів, як наслідок - більше виручки та потенційних доходів.

Окрім того, не варто забувати, що управління операційним циклом не можливе без його детальної та постійної оцінки, яка б давала розуміння не лише про його стан, але й про фактори, які на нього впливають. Що безперечно важливо для прийняття оперативних та стратегічних рішень.

Зазвичай періоди обороту розраховуються з використанням середнього залишку досліджуваного активу і, відповідно, показують час обороту активу в розмірі його середнього залишку. Однак середні залишки активів на різних стадіях операційного циклу можуть відноситись до неоднакової кількості продукції, що робить некоректним складання періодів їх обороту при розрахунку тривалості операційного циклу за формулою (1.1).

Для вирішення цієї проблеми варто спочатку встановити фіксовану базову кількість готової продукції, для якої буде розраховуватися час кожної

стадії і циклу в цілому. Очевидно, що тривалість операційного циклу для однієї одиниці продукції буде менше, ніж, наприклад, для ста одиниць.

В якості базової кількості готової продукції варто вибрати кількість продукції, що виготовляється з середньої партії закуплених матеріалів. В якості базової кількості готової продукції можна прийняти будь-яку кількість продукції, швидкість виготовлення і продажу, якої цікавить аналітика. Розрахунок тривалості операційного циклу і його окремих стадій для фіксованої кількості готової продукції зробить коректними результати розрахунку, отримані за різні роки, і дозволить виявити стадії циклу, на яких відбувається уповільнення діяльності підприємства.

Вихідні дані для розрахунку тривалості операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» варто зазначати в натуральному вимірі, що дозволить уникнути спотворення результату за рахунок відмінності вартісних оцінок активів, що беруться до уваги. Як єдиний натуральний вимірник, варто використовувати кількість готової продукції, через яку слід висловити кількість матеріалів, незавершеного виробництва, дебіторської заборгованості.

Таким чином, тривалість окремої стадії операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» варто розраховувати шляхом ділення базової кількості продукції на середньоденну кількість продукції, що переходить на наступну стадію циклу. Так, тривалість операційного циклу на стадії «матеріали» T_M^{BK} визначиться за формулою:

$$T_M^{BK} = \frac{BK_{ГП}}{P_{Мд}^{ГП}} = \frac{BK_{ГП}}{\frac{P_{ГП}^{ГП}}{Д}} = \frac{BK_{ГП} \times Д}{P_{ГП}^{ГП}}, \text{ де:} \quad (3.1)$$

$BK_{ГП}$ - базова кількість готової продукції, для якої визначається тривалість операційного циклу;

$R_{Мд}^{ГП}$ - середньоденна величина витрат матеріалів, виражена в кількості одиниць готової продукції, яку можна виготовити з використаних в середньому за день матеріалів;

$R_{М}^{ГП}$ - величина витрат матеріалів за розрахунковий період, виражена в кількості одиниць готової продукції;

D - кількість днів у розрахунковому періоді.

Аналогічно визначається тривалість операційного циклу на наступних його стадіях:

– на стадії незавершеного виробництва:

$$T_{НЗП}^{БК} = \frac{BK_{ГП}}{R_{НЗПд}} = \frac{BK_{ГП}}{\frac{R_{НЗП}}{D}} = \frac{BK_{ГП} \times D}{R_{НЗП}}, \text{ де:} \quad (3.2)$$

$R_{НЗПд}$ - середньоденна кількість випущеної продукції;

$R_{НЗП}$ - кількість випущеної за розрахунковий період готової продукції;

– на стадії готової продукції:

$$T_{ГП}^{БК} = \frac{BK_{ГП}}{R_{ГПд}} = \frac{BK_{ГП}}{\frac{R_{ГП}}{D}} = \frac{BK_{ГП} \times D}{R_{ГП}}, \text{ де:} \quad (3.3)$$

$R_{ГПд}$ - середньоденна кількість проданої продукції;

$R_{ГП}$ - кількість проданої за розрахунковий період готової продукції;

– на стадії дебіторської заборгованості:

$$T_{ДЗ}^{БК} = \frac{BK_{ГП}}{R_{ДЗд}^{ГП}} = \frac{BK_{ГП}}{\frac{R_{ДЗ}^{ГП}}{D}} = \frac{BK_{ГП} \times D}{R_{ДЗ}^{ГП}}, \text{ де:} \quad (3.4)$$

$R_{ДЗд}^{ГП}$ - середньоденна кількість оплаченої покупцями продукції;

$R_{ДЗ}^{ГП}$ - кількість оплаченої покупцями за розрахунковий період готової продукції.

Тривалість операційного циклу визначиться як сума отриманих за формулами (3.1) - (3.4) періодів:

$$\begin{aligned} \text{ОЦ}^{\text{БК}} &= T_{\text{М}}^{\text{БК}} + T_{\text{НЗП}}^{\text{БК}} + T_{\text{ГП}}^{\text{БК}} + T_{\text{ДЗ}}^{\text{БК}} = \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{R_{\text{М}}^{\text{ГП}}} + \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{R_{\text{НЗП}}} + \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{R_{\text{ГП}}} + \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{R_{\text{ДЗ}}^{\text{ГП}}} = \\ &= \text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д} \times \left(\frac{1}{R_{\text{М}}^{\text{ГП}}} + \frac{1}{R_{\text{НЗП}}} + \frac{1}{R_{\text{ГП}}} + \frac{1}{R_{\text{ДЗ}}^{\text{ГП}}} \right) \end{aligned} \quad (3.5)$$

Таким чином, оцінений метод розрахунку тривалості операційного циклу є значно точнішим, ніж наведені в економічній літературі методи, оскільки:

- заснований на розрахунку періодів обороту з використанням зіставних даних - залишку активу і витрат цього ж активу (величини його переходу на наступну стадію циклу). При використанні найбільш поширеного в літературі методу, періоди обороту розраховуються на основі середнього залишку окремого активу і загальної суми виручки від продажів або собівартість проданої продукції;

- тривалість операційного циклу в цілому і його окремих стадій розраховується для фіксованого, базової кількості готової продукції. Це обумовлено тим, що тривалість операційного циклу безпосередньо залежить від того, для якої кількості продукції вона розраховується. Чим більше базова кількість продукції, тим більше потрібно часу для її виробництва, відвантаження, оплати. Встановлення фіксованої базової кількості продукції, однакової на всіх стадіях циклу, дозволяє зробити зіставним розрахунковий час обороту на всіх стадіях.

Згідно з наведеними в літературі методами, періоди обороту запасів і дебіторської заборгованості розраховуються на основі їх середніх залишків у вартісних вимірниках, які можуть зіставлятись із різною кількістю продукції;

– в основі оціненого методу обчислення тривалості операційного циклу знаходиться метод розрахунку періоду обороту активів, співставленням їх залишку і середньоденних витрати. Цей метод логічно пояснити, а результат має конкретний економічний зміст - показує час знаходження продукції на відповідній стадії операційного циклу. При розрахунку періоду обороту активу найпоширенішим способом є: ділення його середнього залишку на середньоденну виручку або собівартість продажів;

– оцінений метод передбачає використання в розрахунку натуральних вимірників, що дозволяє уникнути перекручування результату за рахунок різниці вартісних оцінок активів на різних стадіях операційного циклу. Наведені в сучасній літературі методи засновані виключно на вихідних даних, виражених у вартісних вимірниках;

– оцінений метод дозволяє визначити тривалість операційного циклу для будь-якої кількості готової продукції, яка буде прийнята в якості базової. Таким чином, можна визначити, за який час будуть повернуті організації гроші, витрачені на виробництво будь-якої заданої аналітиком кількості продукції. Наведений в літературі метод розрахунку тривалості операційного циклу не враховує кількості продукції, час виробництва і продажу якого визначається.

Оцінений метод розрахунку тривалості операційного циклу можна застосувати незалежно від числа номенклатурних позицій продукції, що випускається. У разі багатноменклатурного випуску розрахунок тривалості операційного циклу можна зробити:

- 1) окремо по кожній номенклатурній позиції по формулі (3.5);
- 2) по однотипних номенклатурних групах виробів, кількість яких можна висловити в одному умовно-натуральному вимірнику. Розрахунок буде здійснюватися також за формулою (3.5), при цьому вихідні дані для розрахунку будуть виражені в умовно-натуральних одиницях готової продукції;

3) в середньому за всією номенклатурою виробів. Розрахунок пропонується здійснювати за формулою середньої зваженої, яка отримана на основі формули (3.5):

$$\begin{aligned} \overline{\text{ОЦ}}^{\text{БК}} &= \overline{\text{T}}_{\text{М}}^{\text{БК}} + \overline{\text{T}}_{\text{НЗП}}^{\text{БК}} + \overline{\text{T}}_{\text{ГП}}^{\text{БК}} + \overline{\text{T}}_{\text{ДЗ}}^{\text{БК}} = \sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{Р}_{\text{М}}^{\text{ГП}}} \times \frac{d_i}{N} + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{Р}_{\text{НЗП}}} \times \frac{d_i}{N} + \\ &\sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{Р}_{\text{ГП}}} \times \frac{d_i}{N} + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{ДЗ}} \times \frac{d_i}{N} = \frac{\text{Д}}{N} \times \left(\sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{Р}_{\text{М}}^{\text{ГП}}} \times d_i + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{Р}_{\text{НЗП}}} \times \right. \\ &\left. d_i + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{Р}_{\text{ГП}}} \times d_i + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{ДЗ}} \times d_i \right), \text{ де:} \end{aligned} \quad (3.6)$$

i - умовний номер виду продукції, найбільше значення i відповідає кількості видів продукції N ;

d_i - частка i -го виду продукції в загальному обсязі випуску;

$\overline{\text{T}}_{\text{М}}^{\text{БК}} = \sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{Р}_{\text{М}}^{\text{ГП}}} \times \frac{d_i}{N}$ - середнє зважене за всіма видами виробів часу знаходження базової кількості продукції на стадії матеріалів;

$\overline{\text{T}}_{\text{НЗП}}^{\text{БК}} = \sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{Р}_{\text{НЗП}}} \times \frac{d_i}{N}$ - середнє зважене за всіма видами виробів часу перебування базової кількості продукції на стадії незавершеного виробництва;

$\overline{\text{T}}_{\text{ГП}}^{\text{БК}} = \sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{Р}_{\text{ГП}}} \times \frac{d_i}{N}$ - середнє зважене за всіма видами виробів часу відвантаження покупцям базової кількості продукції;

$\overline{\text{T}}_{\text{ДЗ}}^{\text{БК}} = \sum_{i=1}^{i=N} \frac{\text{БК}_{\text{ГП}} \times \text{Д}}{\text{ДЗ}} \times \frac{d_i}{N}$ - середнє зважене за всіма видами виробів часу оплати покупцями базового кількості продукції.

При розрахунку середньої зваженої тривалості операційного циклу по всіх виробках необхідно вибрати єдиний принцип встановлення базової кількості продукції $\text{БК}_{\text{ГП}}$ за всіма видами виробів. Наприклад, по всій номенклатурі виробів базова кількість готової продукції можна визначати:

- як партію продукції, яка може бути виготовлена з середньої партії придбаних матеріалів;
- як середню партію виробленої продукції;
- як середню партію продукції, що продається;

- іншим способом на розсуд аналітика.

Таким чином, знаючи тривалість операційного циклу, можна:

- визначити прийнятні для організації умови розрахунків з постачальниками;
- спрогнозувати суму грошових надходжень за місяць або інший період;
- визначити суму зміни припливу грошових коштів за рахунок зміни тривалості операційного циклу.

Таким чином, вказаний метод визначення тривалості операційного циклу дозволяє встановити час, необхідний для виробництва, відвантаження і оплати заданої аналітиком кількості продукції. Вказаний метод розрахунку тривалості операційного циклу дає істотно точніший результат, оскільки базується на принципі сумісності вихідних даних і має зрозуміле логічне пояснення. Визначення тривалості операційного циклу в цілому і окремих його стадій запропонованим методом необхідно ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» при складанні прогнозу грошових надходжень, оцінці здатності підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання, виявленні резервів прискорення роботи підприємства.

Отже, для ефективнішого управління оборотними коштами в процесі здійснення господарської діяльності ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» необхідне використання факторингу, адже таким чином підприємство зможе відразу покрити свої витрати та залучити від фактора кошти у реалізацію.

У 2021 році прогноз витрат був отриманий на основі інформації щодо прогнозу до кінця року, яку складає ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет».

Щодо 2022 року, то оскільки бюджет підприємства ще не подано, було застосовано такі методи прогнозування витрат як:

1. Метод вартісної пропорції. З його допомогою було оцінено фактичні витрати на певну дату і використано для обчислення оціночного відсотка настання витрат. На жаль, цей метод не забезпечує незалежної інформації, але для прогнозування коштів такий метод є допустимим. Таким чином,

прогнозування дозволяє підтвердити брак або надлишок коштів ще до їх виникнення і дає достатньо можливості своєчасно вжити коригуючі дії.

2. Ресурсний метод прогнозування витрат, що являє собою калькулювання в прогнозованих цінах і тарифах елементів витрат (ресурсів), необхідних для реалізації діяльності. Калькулювання майбутніх витрат було проведено на основі виражених у натуральних вимірниках потреб у ресурсах.

3. Ресурсно-індексний метод, тобто поєднання ресурсного методу з системою індексів на ресурси (матеріальні, технічні, трудові, обладнання, послуги та ін.). Даний метод був взятий за основу під час прогнозування продажів товариства. За базисний рівень для визначення індексів було прийнято поточні ціни попереднього періоду.

Щодо математичних методів прогнозування, то під час дослідження було використано метод екстраполяції, який відрізняється простотою, наочністю і легкістю. Такі розрахунки дозволили пов'язати перспективи розвитку матеріально-технічної бази, підготовки кадрів і досягнення високих кінцевих результатів із фінансовими ресурсами, що служать основою вдосконалення планування витрат.

Актуальність прогнозування полягала у тому, що підрахунок собівартості є однією з основних частин діяльності кожного підприємства, окрім того - це має важливе значення для керівника та менеджерів, відіграє значну роль у прийнятті рішення про закриття, або зміни моделі управління.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Для успішного управління підприємством необхідне забезпечення його економічного розвитку, стабільного фінансового стану на основі синтезу результатів виробничої, комерційної та фінансової діяльності.

В сучасних умовах для багатьох вітчизняних підприємств типовим наслідком впливу кризових явищ на їх діяльність є гостра нестача джерел фінансування оборотних активів і суттєвим зниженням ефективності їх використання, що відбувається на параметрах операційного циклу.

Одним із критеріїв оцінки успішності виробничо-господарської діяльності підприємства є тривалість операційного циклу та наявність резервів його оптимізації.

У першому розділі були досліджені теоретичні засади управління операційним циклом підприємства. Для підприємств, які працюють у сфері ритейлу особливо важливим є управління основними фінансово-економічними показниками, особливо в умовах, пов'язаних із пандемією Covid-19. Одним із найважливіших показників у цьому плані є показник операційного циклу, що слугує важливою метрикою для компаній, які купують та управляють товарно-матеріальними запасами.

Досліджено підходи до визначення поняття операційного циклу, з точки зору окремих вітчизняних та закордонних науковців, проаналізований механізм формування операційного циклу на прикладі підприємств торгівлі, а також досліджені фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на запаси та дебіторську заборгованість.

Здійснено огляд методів розрахунку тривалості операційного циклу, який показав, що тривалість операційного циклу визначається складанням періодів обороту запасів і дебіторської заборгованості.

У другому розділі була проведена оцінка ефективності управління операційним циклом ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет». Ашан Рітейл - це міжнародна мережа роздрібної торгівлі, створена у Франції у 1961 році. Наразі

компанія присутня у 12 країнах Європи, Азії та Африки та є 11-м світовим дистрибутором продуктів харчування. В Україні мережа представлена з 2008 року та сьогодні має магазини у 9 містах - Київ, Харків, Львів, Чернівці, Житомир, Дніпро, Кривий Ріг, Запоріжжя, Одеса. Ашан – найбільший французький роботодавець в Україні, що працевлаштовує близько 4000 співробітників та пропонує більше 200 різних професій.

Аналіз основних техніко-економічних показників ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» показав, що обсяги реалізованої продукції у 2021 році, порівняно з 2018 роком, зросли на 128 909 тис. грн., або на 22,7%. Порівняно з 2019 роком також спостерігаємо зростання на 69 3340 тис. грн., або на 11,0%. Щодо 2020 року, то, порівняно з прогнозним 2021 роком, обсяги реалізованої продукції зростають на 35 578 тис. грн, або на 5,4%, а собівартість реалізованої продукції у 2021 році, порівняно з 2018 роком, зросла на 106 562 тис. грн., або на 23,2%. Порівняно з 2019 роком також спостерігаємо зростання на 53 198 тис. грн., або на 10,4%. У 2020 році, порівняно з прогнозним 2021 роком, собівартість реалізованої продукції зростає на 27 255 тис. грн, або на 5,1%.

Чистий прибуток підприємства у 2021 році прогнозується на рівні 39 720 тис грн., порівняно з 2018 роком, він скорочується на 5 322 тис. грн., або на 11,8%. Порівняно з 2019 роком, відбувається зростання чистого прибутку на 15 тис. грн. Порівнюючи чистий прибуток з фактичними даними 2020 року видно, що він зростає на 1 243 тис. грн., або на 3,2%.

Оборотні активи підприємства переважно складаються з запасів (23%), грошових коштів (30%) та дебіторської заборгованості (41%). Аналіз ефективності використання оборотних активів показав, що він не здійснює ніякої динаміки за досліджуваний період та залишається на рівні 0,2.

При дослідженні тривалості операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», інструментів його формування було визначено, що коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2021 році становить 6,72 оборотів, що на 6,27 % більше, ніж у 2018 році та на 22,34% більше, ніж у 2019 році відповідно. Порівнюючи 2021 рік з 2020 роком видно, що коефіцієнт на 9,44

% більший. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів у 2021 році становить 13,78 оборотів, що на 4% більше, ніж у 2018 році, на 14% більше, ніж у 2019 році, на 31,7% більший, ніж у 2020 році.

Таким чином, операційний цикл підприємства у 2021 році становить 79 днів, що краще, ніж за усі попередні періоди, позитивна динаміка відбулася, в основному, за рахунок скорочення частини запасів в загальній вартості оборотних активів підприємства.

Окрім того, на тривалість операційного циклу, опосередковано впливають багато показників діяльності підприємства. Окремо було оцінено витрати, а також ефективність господарської діяльності компанії (рентабельність) і показники її ліквідності.

Результати аналізу засвідчили, що витрати на підприємстві зростають, що спричинило зменшення чистого прибутку у 2020 році. Зростання витрат відбулося з 525 млн. грн. до 640 млн. грн., порівняно з 2018-2020 р. У 2021 році, порівняно з 2020 роком, зростання витрат складає 6,23%. Проведена оцінка структури у 2021 році дає змогу сказати, що найбільшу частку займають матеріальні витрати - 75%, на другому місці - витрати на оплату праці – 13%, інші операційні витрати становлять 7%.

У третьому розділі були запропоновані напрямки підвищення ефективності управління операційним циклом ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет». За результатами аналізу операційного циклу та оборотних активів ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» визначено, що підприємство не може в повній мірі ефективно функціонувати за рахунок відволікання коштів з обороту. Причиною цього є неефективне використання оборотних коштів та зростання дебіторської заборгованості.

У 2021 році прогноз витрат був отриманий на основі інформації щодо прогнозу до кінця року, яку складає ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», дані на 2022 рік, були розраховані за допомогою методу екстраполяції.

Для ефективнішого управління оборотними активами ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» запропоновано використання факторингу. Якщо

підприємство скористається послугами факторингу, то отримає від фірми-фактору чи банку 80% платежу за надані послуги. Це складатиме 80 565 тис. грн. Ще 20% (20 141 тис. грн.) банк поверне після погашення боргу замовником. Таким чином, ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» зможе відразу покрити свої витрати та залучити від фактора кошти у реалізацію.

Після використання факторингових операцій дебіторська заборгованість зменшиться на 80 565 тис. грн., оскільки банк-фактор візьме на себе 80% заборгованості. Це позитивно відзначиться на значенні коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості, який зросте з 6,1 до 23,5, а також це вплине на термін погашення дебіторської заборгованості, який скоротиться на 44 дні та становитиме 15 днів у 2022 році. Варто зазначити, що саме цей показник і стане основним при оптимізації операційного циклу підприємства.

Отже, можна зробити висновок, що операційний цикл показує повний оборот всіх оборотних активів, під час якого їх види набувають змін - від ресурсів до грошей. На тривалість операційного циклу здійснює вплив низка факторів діяльності підприємства, а саме: його запаси та дебіторська заборгованість.

На тривалість операційного циклу, опосередковано впливають багато показників діяльності підприємства. Окремо було оцінено ефективність господарської діяльності компанії (рентабельність) і показники її ліквідності.

Тривалість операційного циклу ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» зменшиться на 43 дні, тому, щоб перетворити грошові ресурси в запаси, а потім повернути в грошові ресурси через процес продажу, підприємству необхідно менше часу. Більше оборотів, як наслідок, більше виручки та потенційних доходів.

Для ефективнішого управління оборотними коштами ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» було запропоновано використання факторингу, адже таким чином підприємство зможе відразу покрити свої витрати та залучити від фактора кошти у реалізацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. Міністерством фінансів України 28.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Артеменко А. Р. Оборотні кошти підприємства: склад, структура та ефективність використання / Артеменко А. Р. / Економіка, 2021. - 36 с.
3. Безсмертна О. В. Основні аспекти управління оборотними активами підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Безсмертна, М. І. Клименко / Вінницький національний технічний університет, 2020. – Режим доступу: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/27442/7559.pdf?seq>
4. Білик М.Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: монографія/М.Д. Білик, Т.О. Білик. Київ, 2012.–280с.
5. Білявська Ю. В. Методичні аспекти оцінки ефективності операційної діяльності промислового підприємства. Сучасні тенденції економічного розвитку регіонів: монографія / Білявська Ю. В., Мовчан Т. С. - Одеса: Одеська державна академія будівництва та архітектури, 2021. - 333с.
6. Блакита Г. В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Г. В. Блакита, О. Т. Бровко / Збірник наукових праць ВНАУ. - 2012. - № 3 (69). - 23-29 с.
7. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти: монографія / Г. В. Блакита. – К.: КНТЕУ, 2010. – 244 с.
8. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту / І.А. Бланк. - К.: Ника-центр, 1999. – 592 с.
9. Бланк И. А. Управление активами / И. А.Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2000. – 717 с.
10. Бодаренко О. С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О. С. Бодаренко.-Інвест., практ., досвід, 2008.-40-44с.

11. Власова Н. О. Тенденції розвитку та особливості складу оборотних активів підприємств торгівлі / Н. О. Власова, О. В. Михайлова / Наук. вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. - 2012. - № 1 (52). - 193- 201с.
12. Власова Н.О. Управління оборотними активами в підприємствах роздрібно́ї торгівлі: монографія / Н.О. Власова– Харків: ХДУХТ, 2014. – 258с.
13. Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни: Підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку [Електронний ресурс] / Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування: період. вид. Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, 2021. – 68 с. – Режим доступу: <https://www.unicef.org/ukraine/media/12916/file/Concensus%20Forecast%20>
14. Гуляєва Н. М. Операційний цикл підприємства: сутність та механізм формування [Електронний ресурс] / Гуляєва Н. М., Камінський С. І. – журн. Ефективна економіка, 2019. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2019/57.pdf
15. Дrajниця, С.А. Реінжиніринг бізнес-процесів підприємств оптової торгівлі як елемент управління ефективністю їх операційної діяльності [Електронний ресурс] / Дrajниця С. А., Бондар Р. О.- Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2019. - № 5. - 102-106 с. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2019_5_23
16. Овчінніков О. О. / Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, 2019. – №5. – 102-106 с.
17. Капінос Г.І. Операційний менеджмент: навч. посіб. / Г.І. Капінос, І.В. Бабій. - К. : Центр учбової літератури, 2013. - 352 с.
18. Канцедал Н. Ю. Окремі питання управління оборотними активами підприємства [Електронний ресурс] / Канцедал Н.Ю., Клімович І.М., Ганін В.І. – журн. Економіка та держава, 2019. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/11_2019/23.pdf
19. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореф. – Київ: Генеза, 2011. -21с.

20. Корабльова Л. М. Розробка шляхів мінімізації операційного циклу на підприємствах матеріального виробництва: автореф. / Л. М. Корабльова. – Миколаїв: ЧНУ ім. Петра Могили, 2019. - 15 с.
21. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: Навч. посібник / Р.О. Костирко. - Х.: Фактор, 2007. - 784 с.
22. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля України: монографія / А.А. Мазаракі, В. Д. Лагутін, А. Г. Герасименко [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі. – Київ: КНТЕУ, 2016. - 864 с.
23. Максименко І. Я. Особливості обліку виробничих запасів в управлінні діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Максименко І. Я., Іванченко А.Г. / Ефективна економіка, 2019. - Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/9_2019/44.pdf
24. Мельник А. Ф. Окреслення пріоритетів та структурна корекція національної економіки в контексті управління ресурсоемністю: монографія / А. Ф. Мельник, І. В. Чикало, А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, О. П. Дудкіна, Т. Л. Желюк; за заг. ред. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 435-457 с.
25. Мельник М. І. Управління грошовими потоками підприємства [Електронний ресурс] / М. І. Мельник, Т. М. Донцова // Регіональна економіка та управління : науково-практичний журнал, 2020. - Вип. 2 (28). - 140-143 с. — Режим доступу: <http://gero.snau.edu.ua:8080/xmlui/handle/123456789/8253>
26. Мних Є. В. Фінансовий аналіз: підручник / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К.: КНТЕУ, 2014. – 536 с.
27. Москалюк Г.О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи вирішення / Г.О. Москалюк / Вісник Нац.ун. «Льв.пол.» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». № 721.–Львів: Вид-во Львів. політехніка, 2012.–173-179с.
28. Наукові розробки, передові технології, інновації [матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції]. - Nemoros, - Прага, 2020.-414с.
29. Олексюк О. І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія / О. І. Олексюк. — Міністерство освіти і науки

України. — К.: КНЕУ, 2008. — 362 с.

30. Онищенко С. В. Управління дебіторською заборгованістю підприємств в умовах кризи неплатежів / С. В. Онищенко, Т. П. Верещака / Молодий вчений. - 2016. - № 12 (39). - 809-813 с.

31. Паламарчук А.С. Економіка підприємства: підручник / Паламарчук А.С. – К.: Генеза, 2018. - 458 с.

32. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник / Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д. - 5-те вид. - К.: КНЕУ, 2006. - 546 с.

33. Проскура В.Ф. Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії і виклики: підручник / Проскура В.Ф. - Мукачівський державний університет, 2021. – 364 с.

34. Росс С., Вестерфілд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов -К.: Лаборатория базовых знаний, 2001. - 704 с.

35. Ситник Г. В. Фінанси торгівлі: монографія / Г. В. Ситник. – К.: КНТЕУ, 2014. – 672 с.

36. Таранич О. В. Управління корпоративними організаційними структурами на засадах міжнародного маркетингу на світових товарних ринках. Економіка і організація управління: зб. наук. пр. / Донецький національний університет імені Василя Стуса. – Донецьк, 2019. – Вип. 4 (36). - 168-178 с.

37. Унковская Т. Е. Финансовое равновесие предприятия: монографія / Т. Е. Унковская – К.: Генеза, 1997. – 328 с

38. Янковська В. В. Економічна суть оборотних активів підприємства [Електронний ресурс] / В. В. Янковська / Міжнародний збірник наукових праць. Випуск №1(16). – Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/51630/47490>.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Формули для розрахунку тривалості операційного циклу

Показник	Формула
Тривалість операційного циклу (базова)	$ОЦ = T_M + T_{НЗП} + T_{ДЗ}$
Тривалість операційного циклу на стадії «матеріали»	$T_M^{БК} = \frac{БК_{ГП}}{P_{Мд}^{ГП}} = \frac{БК_{ГП}}{P_M^{ГП}/D} = \frac{БК_{ГП} \times D}{P_M^{ГП}}$
Тривалість операційного циклу на стадії незавершеного виробництва	$T_{НЗП}^{БК} = \frac{БК_{ГП}}{P_{НЗПд}} = \frac{БК_{ГП}}{P_{НЗП}/D} = \frac{БК_{ГП} \times D}{P_{НЗП}}$
Тривалість операційного циклу на стадії готової продукції	$T_{ГП}^{БК} = \frac{БК_{ГП}}{P_{ГПд}} = \frac{БК_{ГП}}{P_{ГП}/D} = \frac{БК_{ГП} \times D}{P_{ГП}}$
Тривалість операційного циклу на стадії дебіторської заборгованості	$T_{ДЗ}^{БК} = \frac{БК_{ГП}}{P_{ДЗд}^{ГП}} = \frac{БК_{ГП}}{P_{ДЗ}^{ГП}/D} = \frac{БК_{ГП} \times D}{P_{ДЗ}^{ГП}}$
Тривалість операційного циклу за стадіями	$ОЦ^{БК} = T_M^{БК} + T_{НЗП}^{БК} + T_{ГП}^{БК} + T_{ДЗ}^{БК} =$ $= \frac{БК_{ГП} \times D}{P_M^{ГП}} + \frac{БК_{ГП} \times D}{P_{НЗП}} + \frac{БК_{ГП} \times D}{P_{ГП}} + \frac{БК_{ГП} \times D}{P_{ДЗ}^{ГП}} =$ $= БК_{ГП} \times D \times \left(\frac{1}{P_M^{ГП}} + \frac{1}{P_{НЗП}} + \frac{1}{P_{ГП}} + \frac{1}{P_{ДЗ}^{ГП}} \right)$
Тривалість операційного циклу в середньому по всій номенклатурі виробів	$\overline{ОЦ^{БК}} = \overline{T_M^{БК}} + \overline{T_{НЗП}^{БК}} + \overline{T_{ГП}^{БК}} + \overline{T_{ДЗ}^{БК}} =$ $= \sum_{i=1}^{i=N} \frac{БК_{ГП} \times D}{P_M^{ГП}} \times \frac{d_i}{N} + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{БК_{ГП} \times D}{P_{НЗП}} \times \frac{d_i}{N} + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{БК_{ГП} \times D}{P_{ГП}}$ $\times \frac{d_i}{N} + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{БК_{ГП} \times D}{DЗ} \times \frac{d_i}{N} =$ $= \frac{D}{N} * \left(\sum_{i=1}^{i=N} \frac{БК_{ГП} \times D}{P_M^{ГП}} \times d_i + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{БК_{ГП} \times D}{P_{НЗП}} \times d_i \right.$ $\left. + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{БК_{ГП} \times D}{P_{ГП}} \times d_i + \sum_{i=1}^{i=N} \frac{БК_{ГП} \times D}{DЗ} \times d_i \right)$

ДОДАТОК Б

Динаміка основних техніко-економічних показників ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021р.

№ п/п	Показники	Формула	Роки				Відхилення 2021 (+/-) від					
			2018	2019	2020	2021 (прогноз)	2018		2019		2020	
							абс.	віднос.	абс.	віднос.	абс.	віднос.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн.	звіт про ф.рез. Рядок 2000	568 070,0	627 639,0	661 401,0	696 979,1	128 909,1	22,7	69 340,1	11,0	35 578,1	5,4
2	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	звіт про ф.рез. Рядок 2050	459 602,0	512 966,0	538 909,0	566 164,1	106 562,1	23,2	53 198,1	10,4	27 255,1	5,1
3	Середньорічна вартість основних виробничих запасів, тис. грн.	(ОЗпоч+ОЗкін)/2	78 083,0	86 240,5	124 126,0	129 697,0	51 614,0	66,1	43 456,5	50,4	5 571,0	4,5
4	Фондовіддача, тис./грн.	п.1 / п.3	7,3	7,3	5,3	5,4	-1,9	-26,1	-1,9	-26,2	0,0	0,9
5	Середньорічні залишки оборотних активів, тис. грн.	(ОКпоч+ОКкін)/2	224 259,0	248 103,0	226 473,0	223 485,1	-773,9	-0,3	-24 617,9	-9,9	-2 987,9	-1,3
6	Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	п.1 / п.5	2,5	2,5	2,9	3,1	0,6	23,1	0,6	23,3	0,2	6,8
7	Середньооблікова чисельність працівників, чол.	з балансу	4 750,0	4 250,0	4 205,0	4 200,0	-550,0	-11,6	-50,0	-1,2	-5,0	-0,1

Продовження додатка Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
8	Продуктивність праці одного працівника, тис. грн.	п.1 / п.7	119,6	147,7	157,3	165,9	46,4	38,8	18,3	12,4	8,7	5,5
9	Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	п.1 - п.2	108 468,0	114 673,0	122 492,0	130 815,1	22 347,1	20,6	16 142,1	14,1	8 323,1	6,8
10	Чистий прибуток, тис. грн.	звіт про ф.рез. Рядок 2350	45 042,0	39 705,0	38 477,0	39 720,0	-5 322,0	-11,8	15,0	0,0	1 243,0	3,2
11	Питомі витрати, грн./грн.	п.2 / п.1	0,8	0,8	0,8	0,8	0,0	0,4	0,0	-0,6	0,0	-0,3
12	Загальна вартість майна (усіх активів) підприємства, тис. грн.	баланс рядок 1300	304 505,0	344 727,0	383 051,0	395 269,0	90 764,0	29,8	50 542,0	14,7	12 218,0	3,2
13	Рівень прибутковості, %	п.10 / п.2	9,8	7,7	7,1	7,0	-2,8	-28,4	-0,7	-9,4	-0,1	-1,7
14	Рентабельність продукції, %	п.10 / п.1	7,9	6,3	5,8	5,7	-2,2	-28,1	-0,6	-9,9	-0,1	-2,0

ДОДАТОК В

Динаміка та структура оборотних активів ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021р.

№ п/п	Показники	Роки								Відхилення 2021 (+/-) від					
		2018		2019		2020		2021 (прогноз)		2018		2019		2020	
		абс.	віднос.	абс.	віднос.	абс.	віднос.	абс.	віднос.	абс.	віднос.	абс.	віднос.	абс.	віднос.
1	Запаси	84 218	37,55	97 723	39,39	70 277	31,03	50 583	22,94	-33 635	-14,61	-47 141	-16,45	-19 694	-8,09
2	Дебіторська заборгованість за продукти, товари, роботи, послуги	84 333	37,61	107 437	43,30	100 706	44,47	94 397	42,81	10 064	5,21	-13 040	-0,49	-6 309	-1,66
3	Дебіторська заборгованість за розрахунками	121	0,05	150	0,06	178	0,08	210	0,10	88	0,04	59	0,03	32	0,02
3.1.	з бюджетом	121	0,05	150	0,06	178	0,08	210	0,10	88	0,04	59	0,03	32	0,02
4	Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1 676	0,75	2 092	0,84	2 346	1,04	2 631	1,19	955	0,45	539	0,35	285	0,16
5	Інша поточна дебіторська заборгованість	3 763	1,68	4 665	1,88	5 528	2,44	6 551	2,97	2 788	1,29	1 886	1,09	1 023	0,53
6	Гроші та їх еквіваленти	48 316	21,54	32 880	13,25	46 538	20,55	65 869	29,87	17 553	8,33	32 989	16,62	19 331	9,32
7	Інші оборотні активи	1 832	0,82	3 155	1,27	901	0,40	257	0,12	-1 575	-0,70	-2 898	-1,16	-644	-0,28
8	Разом	224 259	100	248 103	100	226 473	100	220 497	100	-3 762	0,00	-27 606	0,00	-5 976	0,00

ДОДАТОК Г

**Динаміка показників ефективності використання оборотних активів ТОВ «Ашан Україна
Гіпермаркет» за 2018-2021р.**

№ п/п	Найменування показника	Формула	Роки				Відхилення 2021 (+/-) від					
			2018	2019	2020	2021 (прогноз)	2018		2019		2020	
							абс.	відносн.	абс.	відносн.	абс.	відн.
1	Виручка від реалізації, тис. грн.	звіт про ф.рез. Рядок 2000	568 070,0	627 639,0	661 401,0	696 979,1	128 909,1	22,7	69 340,1	11,0	35 578,1	5,4
2	Кількість днів періоду, що аналізується, дні		360,0	360,0	360,0	360,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3	Ододенна виручка, тис. грн.	п.1/п.2	1 578,0	1 743,4	1 837,2	1 936,1	358,1	22,7	192,6	11,0	98,8	5,4
4	Средньорічний залишок оборотних активів, тис. грн.	(ОКпоч+О Ккін)/2	224 259,0	248 103,0	226 473,0	223 485,1	-773,9	-0,3	-24 617,9	-9,9	-2 987,9	-1,3
5	Чистий прибуток, тис. грн.	звіт про ф.рез. Рядок 2350	45 042,0	39 705,0	38 477,0	39 720,0	-5 322,0	-11,8	15,0	0,0	1 243,0	3,2
6	Оборотність оборотних активів, дні	п.2/п.7	142,1	142,3	123,3	115,4	-26,7	-18,8	-26,9	-18,9	-7,8	-6,4
7	Коефіцієнт оборотності оборотних активів, обороту	п.1/п.4	2,5	2,5	2,9	3,1	0,6	23,1	0,6	23,3	0,2	6,8
8	Коефіцієнт завантаження коштів в обороті, коп.	п.4/п.1*100	39,5	39,5	34,2	32,1	-7,4	-18,8	-7,5	-18,9	-2,2	-6,4
9	Коефіцієнт ефективності	п.5/п.1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0	-11,5	0,0	11,1	0,0	4,6

ДОДАТОК Д

Оцінка динаміки та структури операційних витрат ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет» за 2018-2021р.

№ п/п	Найменування показника	Роки				Відхилення 2021 (+/-) від					
		2018	2019	2020	2021 (прогноз)	2018		2019		2020	
						абс.	віднос.	абс.	віднос.	абс.	віднос.
1	Матеріальні витрати, тис. грн.	410 605	457 603	481 936	507 563	96 958	23,61	49 960	10,92	25 627	5,32
2	Витрати на оплату праці, тис. грн.	59 548	55 296	78 936	90 776	31 229	52,44	35 480	64,16	11 840	15,00
3	Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	11 928	11 077	15 812	18 184	6 256	52,44	7 107	64,16	2 372	15,00
4	Амортизація, тис. грн.	11 579	11 034	14 766	15 010	3 431	29,63	3 976	36,03	244	1,65
5	Інші операційні витрати, тис. грн.	32 185	49 434	49 274	49 115	16 930	52,60	-319	-0,65	-159	-0,32
6	Разом, тис. грн.	525 845	584 444	640 724	680 648	154 803	29,44	96 204	16,46	39 924	6,23

ДОДАТОК Е

Динаміка показників ліквідності ТОВ «Ашан Україна гіпермаркет» за 2018-2021р.

№ п/п	Показник	Роки				Відхилення 2021 (+/-) від					
		2018		2019		2020		2021		2020	
		абс.	віднос.	абс.	віднос.	абс.	віднос.	абс.	віднос.	абс.	віднос.
1	Коефіцієнт загальної ліквідності (Коефіцієнт покриття)	4,99	5,47	5,01	4,71 (прогноз)	-0,28	-5,51	-0,75	-13,79	-0,29	-6,21
2	Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт швидкої ліквідності)	3,12	3,31	3,45	3,65	0,53	17,06	0,33	10,04	0,19	5,32
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,08	0,72	1,03	1,39	0,31	29,26	0,66	91,73	0,36	25,95

ДОДАТОК Ж

Підприємство **ТОВ "АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ"**Територія **ДНІПРОВСЬКИЙ**Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю**Вид економічної діяльності **Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тропічними виробами**

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ		
2019	01	01
за ЄДРПОУ		
35442481		
за КОАТУУ		
8036600000		
за КОПФГ		
240		
за КВЕД		
47.11		

Середня кількість працівників **4750**Адреса, телефон Україна, 04073, місто Київ, **ПРОСПЕКТ СТЕПАНА БАНДЕРИ, будинок 15-А**

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 грудня 2018 року

Форма № 1 за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	5 330	7 053
первісна вартість	1001	7 196	16 919
накопичена амортизація	1002	1 866	9 866
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	121 091	27 018
первісна вартість	1011	205 855	66 013
знос	1012	84 764	38 995
Інвестиційна нерухомість	1015		
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	126 421	34 071
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	38 338	130 097

Продовження додатка Ж

Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	36 764	131 902
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130		
за виданими авансами	1135	96	147
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	9	3 343
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 175	3 351
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	74 144	22 488
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	(2 467)	6 131
Усього за розділом II	1195	151 059	297 459
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	277 480	331 530

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	227 045	258 987
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 008	26 080
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	234 053	285 067
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 678	1 107
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	1 678	1 107
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	201	388
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 183	3 315
товари, роботи, послуги	1615	35 064	35 511
розрахунками з бюджетом	1620	39	109
у тому числі з податку на прибуток	1621		

Продовження додатка Ж

розрахунками зі страхування	1625	727	727
розрахунками з оплати праці	1630	2 754	3 306
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	781	2 000
Усього за розділом III	1695	41 749	45 356
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	277 480	331 530

Керівник

Головний бухгалтер

ДОДАТОК И

Підприємство **ТОВ "АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ"**Територія **ДНІПРОВСЬКИЙ**Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю**Вид економічної діяльності **Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами**

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ		
2020	01	01
35442481		
8036600000		
240		
47.11		

Середня кількість працівників **4205**Адреса, телефон **Україна, 04073, місто Київ, ПРОСПЕКТ СТЕПАНА БАНДЕРИ, будинок 15-А**

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

Складено (зробити позначку «у» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

БАЛАНС**(Звіт про фінансовий стан)****на 31 грудня 2019 року**

Форма № 1 за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	7 053	41 804
первісна вартість	1001	16 919	48 911
накопичена амортизація	1002	9 866	7 107
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	27 018	117 373
первісна вартість	1011	66 013	151 411
знос	1012	38 995	34 038
Інвестиційна нерухомість	1015		
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	34 071	159 177
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	130 097	65 349

Продовження додатка И

Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	131 902	82 972
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	147	154
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	3 343	841
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 351	5 979
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	22 488	43 272
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	6 131	179
Усього за розділом II	1195	297 459	198 747
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	331 530	357 924

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	258 987	288 740
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26 080	24 911
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	285 067	313 651
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 107	1 243
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	1 107	1 243
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	388	407
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	3 315	2 963
товари, роботи, послуги	1615	35 511	32 080
розрахунками з бюджетом	1620	109	131
у тому числі з податку на прибуток	1621		

Продовження додатка И

розрахунками зі страхування	1625	727	826
розрахунками з оплати праці	1630	3 306	3 753
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2 000	2 871
Усього за розділом III	1695	45 356	43 030
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	331 530	357 924

Керівник

Головний бухгалтер

ДОДАТОК К

Підприємство <u>ТОВ "АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ"</u> Територія <u>ДНІПРОВСЬКИЙ</u> Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u> Вид економічної діяльності <u>Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та потіоповими виробами</u>	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
	за ЄДРПОУ	2021	01	01
	за КОАТУУ	35442481		
	за КОПФГ	8036600000		
	за КВЕД	240		
	за КВЕД	47.11		

Середня кількість працівників 4205
Адреса, телефон Україна, 04073, місто Київ, ПРОСПЕКТ СТЕПАНА БАНДЕРИ, будинок 15-А

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 грудня 2020 року

Форма № 1 за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	41 804	23 100
первісна вартість	1001	48 911	25 872
накопичена амортизація	1002	7 107	2 772
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	117 373	130 879
первісна вартість	1011	151 411	180 613
знос	1012	34 038	49 734
Інвестиційна нерухомість	1015		
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	159 177	153 979
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	65 349	75 204

Продовження додатка К

Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	82 972	118 440
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	154	201
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	841	3 851
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5 979	5 077
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	43 272	49 804
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	179	1 622
Усього за розділом II	1195	198 747	254 199
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	357 924	408 178

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	288 740	331 188
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	24 911	30 805
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	313 651	361 993
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 243	988
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	1 243	988
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	407	192
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 963	1 708
товари, роботи, послуги	1615	32 080	36 101
розрахунками з бюджетом	1620	131	57
у тому числі з податку на прибуток	1621		

Продовження додатка К

розрахунками зі страхування	1625	826	906
розрахунками з оплати праці	1630	3 753	4 119
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2 871	2 114
Усього за розділом III	1695	43 030	45 197
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	357 924	408 178

Керівник

Головний бухгалтер

ДОДАТОК Л

Підприємство **ТОВ "АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ"**
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за СДРПОУ

КОДИ		
2020	01	01
35442481		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2019 рік**

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	627 639	568 070
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(512 966)	(459 602)
Валовий:			
прибуток	2090	114 673	108 468
збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	733	4 961
Адміністративні витрати	2130	(1 715)	(2 252)
Витрати на збут	2150	(20 329)	(31 806)
Інші операційні витрати	2180	(49 434)	(32 185)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	43 928	47 186
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1 745	604
Інші доходи	2240	264	201
Фінансові витрати	2250	(877)	(540)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(8 767)	(5 784)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	36 294	41 667
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3 412	3 375
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	39 705	45 042
збиток	2355	(-)	(-)

Продовження додатка Л

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
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	39 705	45 042

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	457 603	410 605
Витрати на оплату праці	2505	54 664	52 287
Відрахування на соціальні заходи	2510	11 709	19 189
Амортизація	2515	11 034	11 579
Інші операційні витрати	2520	49 434	32 185
Разом	2550	584 444	525 845

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	-	-
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

Головний бухгалтер

ДОДАТОК М

Підприємство ТОВ "АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ"
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2021	01	01
35442481		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2020 рік**

Форма N 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	661 401	627 639
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(538 909)	(512 966)
Валовий:			
прибуток	2090	122 492	114 673
збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	20 766	733
Адміністративні витрати	2130	(3 156)	(1 715)
Витрати на збут	2150	(49 385)	(20 329)
Інші операційні витрати	2180	(49 274)	(49 434)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	41 443	43 928
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	4 589	1 745
Інші доходи	2240	2 102	264
Фінансові витрати	2250	(1 416)	(877)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(10 892)	(8 767)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	35 826	36 294
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2 651	3 412
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	38 477	39 705
збиток	2355	(-)	(-)

Продовження додатка М

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
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	38 477	39 705

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	481 936	457 603
Витрати на оплату праці	2505	78 936	54 664
Відрахування на соціальні заходи	2510	15 812	11 709
Амортизація	2515	14 766	11 034
Інші операційні витрати	2520	49 274	49 434
Разом	2550	640 724	584 444

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	-	-
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

Головний бухгалтер