

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Планування доходів підприємства від реалізації продукції

за матеріалами ТОВ «САЛАТЕЙРА», м. Київ

Студента 2 курсу 1 м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
освітньої програми «Економіка
та безпека бізнесу»
денної форми навчання

Шевченка Івана
Михайловича

Науковий керівник –
д-р. екон. наук, проф.

Височин Ірина
Володимирівна

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

Зубко Тетяна
Леонідівна

Київ 2023

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ.....	6
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТОВ «САЛАТЕЙРА» ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ.....	19
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «САЛАТЕЙРА».....	19
2.2. Аналіз динаміки, асортиментної структури та достатності формування доходів ТОВ «САЛАТЕЙРА» від реалізації продукції.....	26
2.3. Оцінка рівномірності та сезонності реалізації продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА».....	35
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ПЛАНУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТОВ «САЛАТЕЙРА» ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ОБГРУНТУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ЇХ ЗРОСТАННЯ.....	40
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	57

ВСТУП

Актуальність дослідження. Основу економічного розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах господарювання становить дохід. Як економічна категорія він характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності. Дослідження аналізу і резервів підвищення доходів від операційної діяльності на підприємствах є досить важливим та актуальним, оскільки саме операційний дохід, як основна складова загального доходу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Дохід від реалізації є показником, який відображає валовий результат діяльності підприємства, забезпечує передумови для фінансування розширеного виробництва та його ефективність, обсяг та кількість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, а також з ним пов'язане вирішення важливих соціальних, економічних, політичних, етичних проблем суспільства на мікро- й макрорівні.

На сучасному етапі розвитку економіки України, ефективна господарська діяльність підприємств неможлива без раціонального і економічно обгрунтованого підходу до визначення стратегії збільшення доходів підприємства, аналізу і оцінки отриманих результатів. За умов жорсткої конкуренції та постійних змін підприємству необхідно мати достатньо грошових коштів для того, щоб відповідати умовам ринку та покращувати свою діяльність. Для цього воно має розуміти, за рахунок яких складових формуються доходи, а також проводити аналіз та планування доходів за допомогою різних методичних підходів.

Теоретичні аспекти планування доходів підприємства висвітлені в розробках таких вчених: Бланк І.О., Біла О.Г., Мочерний С.В., Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. та інші. В ході проведеного дослідження не було представлено інформації щодо універсальних методичних підходів до аналізу та планування доходів для підприємств ресторанної сфери. Тому проблематика удосконалення

методичних підходів до планування доходів в сфері ресторанного господарства є актуальною.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є вивчення та узагальнення основних теоретико-методичних підходів до планування доходів від реалізації продукції підприємства з метою обґрунтування резервів їх зростання.

Досягнення вказаної мети передбачає послідовне вирішення таких завдань:

- розкрити теоретико-методичні засади планування доходів підприємства від реалізації продукції;
- надати організаційно-економічну характеристику діяльності досліджуваного підприємства;
- проаналізувати динаміку, асортиментну структуру та достатність формування доходів від реалізації продукції на досліджуваному підприємстві;
- оцінити рівномірність та сезонність реалізації продукції на досліджуваному підприємстві;
- розробити план формування доходів від реалізації продукції на досліджуваному підприємстві та обґрунтувати резерви їх зростання.

Об'єктом дослідження є доходи підприємства від реалізації продукції.

Предметом дослідження виступають теоретичні засади та практичні аспекти планування доходів підприємства від реалізації продукції.

Емпіричною базою дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю «САЛАТЕЙРА», яке зареєстровано 28.04.2012 за юридичною адресою: Україна, м. Київ, вул. Шота Руставелі. Основним видом діяльності підприємства за КВЕД є: 56.10 Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування.

У роботі були використані такі *методи дослідження*, як абстрактно-логічний метод – при з'ясуванні сутності доходу, його видів та класифікації; метод порівняльних характеристик і методи аналізу та синтезу – при дослідженні процесу формування доходу; узагальнення – для наочного представлення результатів дослідження у вигляді таблиць і графіків;

розрахунково-аналітичний метод – для визначення очікуваного рівня сукупного доходу, програмно-цільовий метод, системно-аналітичний метод.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні документи, монографії, брошури, підручники, статті із періодичних видань, інтернет-джерела, а також фінансова звітність ТОВ «САЛАТЕЙРА».

Практичне значення дослідження. За результатами випускної кваліфікаційної роботи було розроблено план доходів від реалізації продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА» та обґрунтовано систему рекомендацій щодо резервів підвищення доходів підприємства у плановому періоді.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована наукова стаття на тему «Особливості формування доходів в ресторанному бізнесі» у збірнику «Економіка і фінанси бізнесу»: зб. наук. ст. студ. денної та заочної форми навчання / відп. ред. Г. В. Блакита. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2023.

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Роботу викладено на 56 сторінках друкованого тексту, що включає 14 таблиць, 16 рисунків. Список використаних джерел включає 50 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Кожен підприємець прагне отримувати в підсумку своєї діяльності якомога більший дохід і прибуток. Отриманий грошовий дохід є свідченням того, що підприємець знайшов своє місце на ринку і запропонував споживачам потрібні їм блага. Від глибини пізнання економічних категорій доходу та прибутку, а також їх раціонального використання залежить ефективність діяльності підприємства в короткостроковому періоді, перспективи його розвитку.

Отримання доходів свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, що вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною, якістю, іншими технічними, функціональними характеристиками та властивостями; створює основу для самофінансування підприємства за умови, що їх розмір достатній для покриття витрат підприємства з виробництва і реалізації товарів та інших видів діяльності, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку. Доходи підприємства - джерело розвитку його діяльності, що забезпечує [1, 2]:

- формування прибутку як джерела розширеного відтворення діяльності підприємства;
- фінансування усіх поточних витрат, що пов'язані зі здійсненням господарської діяльності;
- виплату податкових платежів, що пов'язані із самою діяльністю.

Розглянемо розуміння досліджуваного поняття у сучасній науковій літературі та нормативно-правових актах України (табл. 1.1).

Проведене дослідження дало змогу зробити висновки, що дохід - це: грошові та інші цінності, одержані в результаті відповідної діяльності; результат виробничо-господарської діяльності.

Трактування сутності поняття «дохід»

Джерело	Трактування
Податковий кодекс України [3]	Доходи – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключно (морській) економічній зоні, так і за їх межами
Господарський кодекс України [4]	Прибуток (дохід) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.
НП(С)БО 1 [5]	Доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).
М(С)БО 18 «Дохід» [6]	Валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу.
Дерій В.А. [7]	Дохід - це економічна категорія, що означає одержання підприємством певних активів (грошей, матеріальних ресурсів) чи зменшення сум зобов'язань, які спонукають до збільшення сум власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників)»
Мочерний С.В. [8]	1. Дохід - різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут продукції. 2. Дохід визначається як гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка)».
Шмиголь М.Н. [9]	Дохід підприємства – це збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів і/або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
Сідун В.А., Пономарьов Ю.В. [10]	Дохід підприємства – це виторг з реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збирання
Біла О.Г. [11]	Грошові надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід від основної діяльності підприємства, його внесок у валовий внутрішній продукт країни

Отже, дохід підприємства являє собою один із видів фінансового результату його господарської діяльності за певний період, що характеризує у

грошовому визначенні обсяг надходження грошових вигод у формі виручки від реалізації виробленої продукції (робіт, послуг) і майна, а також коштів з позареалізаційних операцій, які формуються з урахуванням факторів часу і ризиків.

Доходи підприємства можна класифікувати залежно від цілей управління ними й одержувати інформацію, необхідну для визначення фінансового результату звітності підприємства; прогнозування і планування; прийняття оперативних і стратегічних рішень; контролю і регулювання та, безумовно, з метою оподаткування (рис. 1.1).

Основними перевагами запропонованої класифікації можна назвати наступні [17]:

- цільова орієнтація на потреби фінансового, управлінського та податкового обліку, що необхідний для створення якісної інформаційної бази управління підприємством;
- відповідність прогнозній, інформаційній, аналітичній, контрольній і комунікаційній функціям обліку;
- орієнтація на сучасні тенденції розвитку галузі та фактори впливу на її дохід;
- передбачення цілей сегментарного обліку для управління відокремленими компонентами діяльності з реалізації продукції власного виробництва, купованих товарів і сучасних додаткових послуг, перелік яких розширюється синхронно з інноваціями в розвитку галузі та зміною запитів клієнтів.

Розглянемо детальніше бухгалтерський підхід до класифікації доходів підприємства за видами діяльності (рис. 1.2).

Що стосується доходів від реалізації продукції, то ними визнається дохід отриманий при наявності умов, що приведені на рис. 1.3.

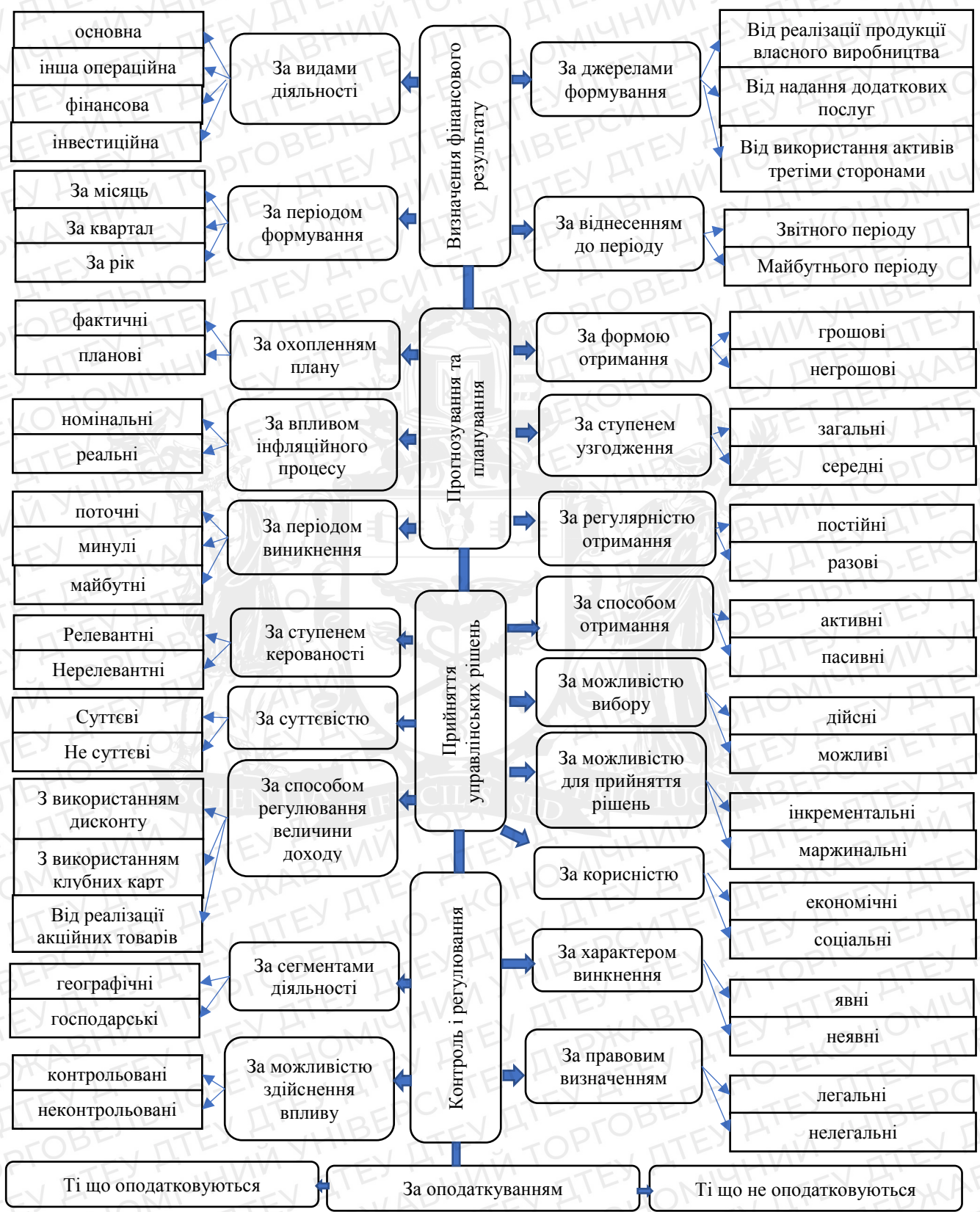


Рис 1.1. Класифікація доходів підприємства [17]

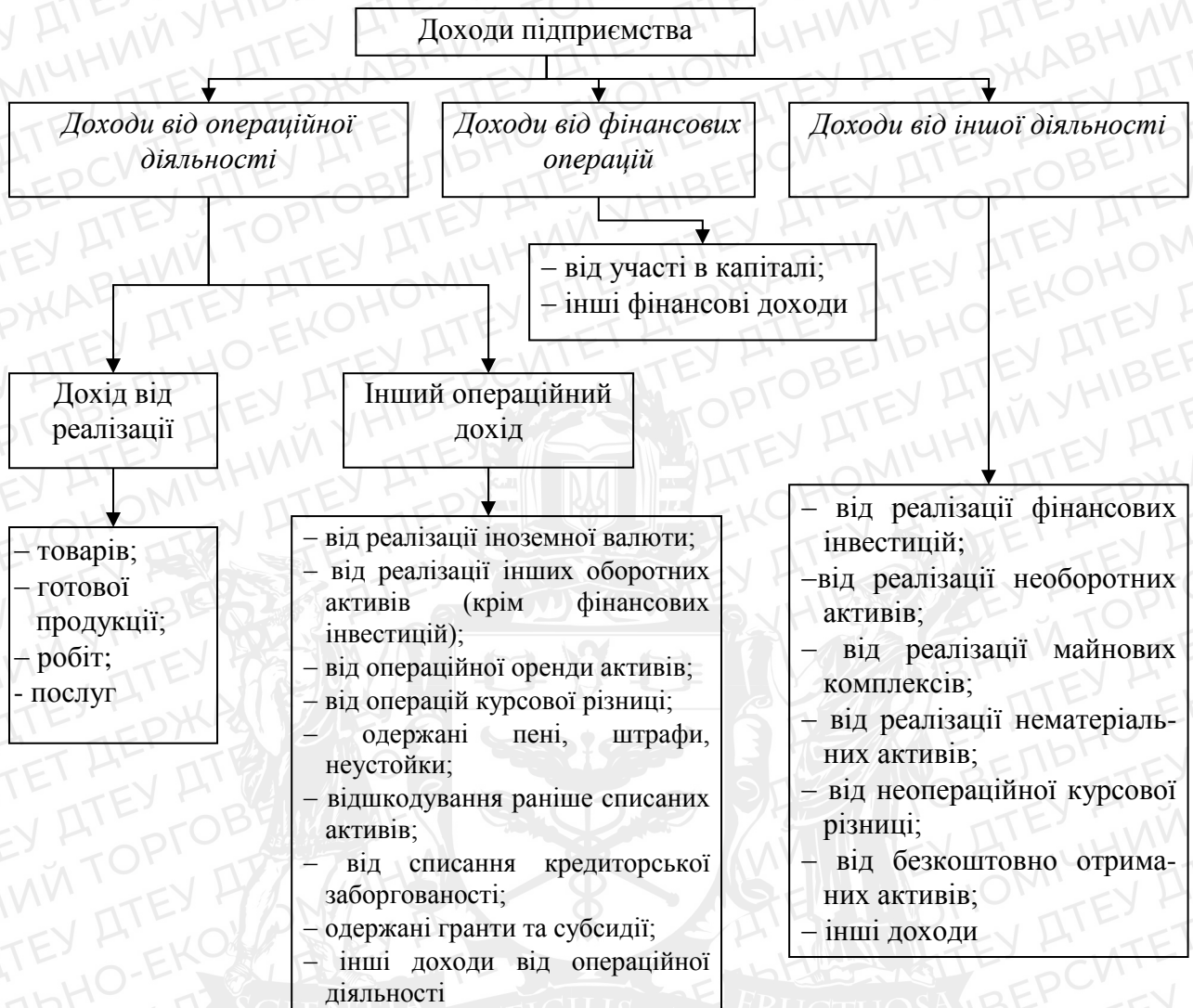


Рис. 1.2. Склад доходів за видами діяльності підприємства [5]



Рис. 1.3. Умови визнання доходу від реалізації продукції [7,9,10]

Важливе значення при визнанні доходу мають умови договору продажу активу. Якщо умовами договору передбачено, що право власності на продукцію переходить до покупця з моменту її доставки на склад, то відповідно всі ризики транспортування несе продавець, і тому проведення з відображенням в обліку доходу буде виконано після підтвердження факту оприбуткування продукції на склад покупця. Якщо ж умовами контракту передбачено, що право власності на продукцію переходить покупцю з моменту її завантаження на транспортні засоби, то проводка з відображення доходу робиться після підтвердження факту списання продукції зі складу продавця. Визначений дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не коригується на величину сумнівної і безнадійної заборгованості. Сума такої заборгованості визнається витратами підприємства.

Ключовими елементами управління доходами є їх планування, прогнозування та аналіз (рис. 1.4).



Рис.1.4. Основні складові управління доходами підприємства [18]

На плануванні величини доходів базується все фінансове планування підприємства [18]. Правильне планування доходів має велике значення для

нормальної господарської діяльності підприємства. Якщо план реалізації є економічно обґрунтованим та успішно виконується, підприємство має в своєму розпорядженні грошові кошти, достатні для господарської діяльності.

При плануванні варто враховувати вплив внутрішніх та зовнішніх чинників. До внутрішніх чинників належать: обсяг виробництва та продажу продукції (товарів, робіт, послуг); ціна та асортимент продукції, що реалізується; якість та конкурентоспроможність продукції підприємства; наявність вкладень у фінансові активи; операції з основними засобами та нематеріальними активами (продаж, здача в оренду); маркетингова політика підприємства; інвестиційна політика підприємства; наявність банківських рахунків в іноземній валюті та операції з нею; обсяги виробничих запасів та частка їх споживання у виробничому процесі; експортний потенціал; наявність інновацій. Зовнішні чинники впливу на доходи підприємства є некерованими з боку господарюючих суб'єктів. Найбільш чутливими до зміни кон'юнктури зовнішнього середовища є доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Планування доходів з врахуванням впливу зовнішніх чинників варто проводити за наступними напрямками [10,11,16,18, 24]:

- пошук та вибір джерел інформації;
- вибір методів проведення аналізу;
- визначення сукупності зовнішніх чинників впливу на доходи підприємства;
- визначення тих чинників, які найбільше справляють вплив на доходи підприємства та оцінка їх кількісного впливу;
- створення окремих моделей зміни доходу під впливом зовнішніх факторів;
- визначення основних ризиків зменшення планового розміру доходу;
- розробка управлінських рішень, щодо збільшення доходів.

Виходячи з зазначених чинників, можемо виділити наступні, що матимуть вплив на доходи від реалізації продукції (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Зовнішні чинники впливу на доходи підприємства [25-27]

Чинники впливу	Напрямок впливу
Частка обсягу продажу підприємства в загальному товарообороті регіону за рік, %	Зі збільшенням частки обсягу продажу збільшуються доходи від реалізації продукції
Виручка від реалізації продукції тис. грн.	Ріст виручка від реалізації продукції сприяє збільшенню доходів населення, а це в свою чергу стимулює товарооборот в регіоні і збільшує доходи від реалізації продукції
Річний сумарний обсяг доходів населення регіону, тис. грн.	Зі збільшенням доходів населення збільшується платоспроможний попит і обсяги реалізації продукції
Середньомісячна заробітна плата в регіоні, тис. грн.	Ріст середньомісячної заробітної плати збільшує витрати населення та прискорює товарооборот, що впливає на ріст доходів від реалізації продукції
Обсяг інвестицій в основний капітал, тис. грн.	Зі збільшенням вкладень в основний капітал, зростає виробнича потужність, зменшуються витрати ресурсів на виробництво, що призводить до зниження собівартості, ціни та росту обсягів продажу в натуральних вимірниках. Це сприяє збільшенню доходів від реалізації продукції. Операції, що пов'язанні з основним капіталом впливають на активізацію операцій з купівлі та продажу основних засобів, що призводить до росту інших операційних доходів підприємств
Темп інфляції, %	Зі збільшенням темпів інфляції відбувається зростання усіх видів доходів
Рівень безробіття, %	Зі збільшенням безробіття зменшуються доходи населення і знижується частка витрачання на товари, роботи і послуги. Це обумовлює зменшення доходів від реалізації продукції
Обсяг промислового виробництва в регіоні, тис. грн.	Зі зміною обсягів промислового виробництва, може зменшуватись чи підвищуватись попит на продукцію підприємства, що сприятиме зменшенню (збільшенню) доходів від реалізації продукції
Обсяг експорту, тис. грн.	При збільшенні експорту зростають надходження іноземної валюти, яка виступає джерелом формування доходів від реалізації продукції та при змінні валютних курсів – інших операційних доходів.
Вартість основних засобів підприємств регіону, тис. грн.	Зі зміною вартості основних засобів в регіоні змінюються доходи від реалізації виробників основних засобів. Впливає на ріст чи зменшення інших операційних доходів (в результаті продажу та купівлі основних засобів)

Отже, доходи підприємства знаходяться під впливом ендогенних (рівень господарської діяльності на підприємстві, компетентність керівництва та

менеджерів, конкурентоспроможність продукції і/або послуг на ринку, зарплата, зміни собівартості продукції, рівень цін на реалізовану продукцію тощо) та екзогенних (рівень цін на споживані ресурси, у тому числі енергоресурси, конкурентне середовище, бар'єри входу на ринок збуту, податкова система в цілому та рівень податкового навантаження на підприємство, економічна політика державних органів управління, а також політичні та соціальні зміни в країні тощо) факторів [33, с. 265]

Планування, перш за все є процесом формування та прийняття рішень, які забезпечать ефективне функціонування підприємства у майбутньому. Як правило, ці рішення не є окремими, а становлять одну цілісну систему. На практиці виникають труднощі у пов'язуванні рішень. Таке пов'язування має забезпечити оптимальне поєднання рішень в системі, зменшити число невикористаних можливостей, які відкриваються перед підприємством [19].

Процес планування операційної діяльності включає визначення необхідної номенклатури, об'ємів, термінів, а також необхідних ресурсів, відповідальності та повноважень, що стосуються всіх аспектів виготовлення продукції (послуг) підприємства.

Об'єктами планових рішень можуть виступати:

- Постановка цілей та формування стратегії підприємства;
- Розподіл та перерозподіл ресурсів (матеріальних, грошових та трудових).

Прийняття рішень в умовах змін внутрішнього та зовнішнього оточення підприємства є складовою процесу планування в широкому тлумаченні.

Планування у вузькому значенні означає складення спеціальних документів-планів, які зазначають конкретні кроки підприємства для досягнення поставлених цілей в рамках планового періоду.

У системі управління доходами підприємства їх плануванню належить центральне місце. Воно підпорядковане головній цілі політики управління прибутку підприємства і забезпечується комплексом мір щодо реалізації розрахунків окремих видів операційного доходу на майбутній період. Рівень

грунтовності розробки планів формування операційного доходу в значній мірі визначається якістю і змістовністю вихідної бази планування. Основними вихідними передумовами планування доходів підприємства являються [20]:

- розроблена виробнича програма, що визначає об'єми і склад продукції, яка виробляється на найближчий період;
- цільова сума операційного доходу, що забезпечує умови ефективного розвитку підприємства у плановому періоді;
- цінова політика, що розроблена підприємством.

Етапи, по яким здійснюється планування доходів підприємства, відображені на рис. 1.5.

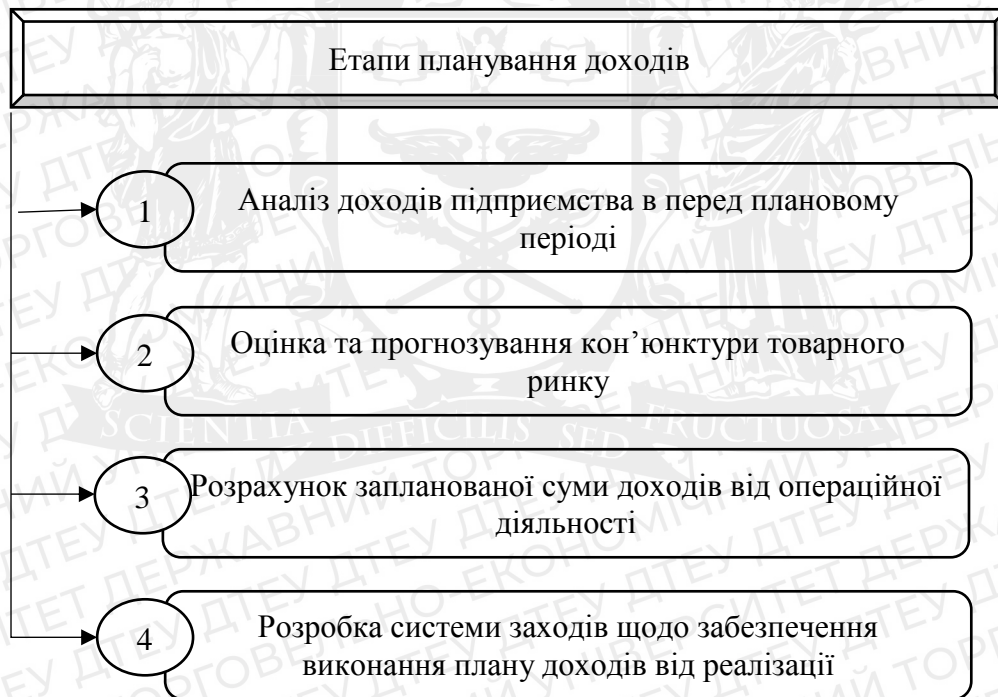


Рис. 1.5. Зміст і послідовність процесу планування доходів підприємства [28]

Аналіз доходу підприємства в перед плановому періоді полягає в вишукуванні можливостей збільшення загальної суми валового і чистого операційного доходу, забезпеченні їх планових розрахунків необхідними інформаційними показниками. В процесі реалізації такого аналізу вивчаються [29]:

-динаміка загальної суми доходу в перед плановому періоді, визначається чи забезпечується співставність цін на продукцію, що реалізується (розраховується середній індекс цін на підприємстві за окремими етапами звітного періоду), і визначаються темпи зміни загальної суми доходу по етапам звітного періоду;

-рівномірність формування доходу, для її характеристики зазвичай використовують показники середньоквадратичного відхилення цих доходів і коефіцієнта їх варіації;

-основні фактори, що вплинули на зміну суми доходу у плановому періоді (до цих факторів відносяться зміна об'єму виробництва продукції, зміна рівня цін на окремі види продукції, зміна видів і ставок податкових платежів).

Оцінка і прогнозування кон'юнктури товарного ринку залежить від таких його елементів, як попит, пропозиція, ціна і конкуренція. Співвідношення вказаних елементів товарного ринку постійно змінюється. Такий загальний стан динаміки, мінливості товарного ринку представляє собою надзвичайно складне економічне явище, оскільки воно формується під впливом множини різнорідних та різноспрямованих внутрішньо-ринкових і загальноекономічних факторів [28].

Розрахунок планової суми різних видів доходів ґрунтується на використанні ряду підходів, основними із яких являються [30]:

-планування доходу на основі розробленої виробничої програми (базовий показник – об'єм виробництва товарної продукції, який планується); такий підхід дозволяє пов'язати планування доходу з ресурсним потенціалом підприємства і рівнем його використання;

-планування доходу на основі цільової суми прибутку (базовий показник – сама ж цільова сума чистого прибутку); такий підхід являється найбільш прогресивним, оскільки дозволяє повноцінно зв'язати суму доходу, що планується, з задачами розвитку підприємства на найближчий час, забезпечуючи необхідне самофінансування розвитку операційної діяльності;

Розробка системи заходів забезпечення виконання плану доходів здійснюється у розрізі наступних основних напрямків:

- ефективна реалізація розробленої цінової політики;
- використання сприятливої кон'юнктури ринку в окремих його сегментах;
- підвищення рівня сервісного обслуговування покупців продукції;
- надання товарного кредиту покупцям із ціллю стимулювання реалізації продукції;
- інтенсифікація рекламної та інформаційної діяльності;
- розвиток мережі фірмових збутових філіалів по реалізації продукції;
- доведення розроблених планів до центрів доходу і прибутку.

Прогнозування являє собою процес розробки прогнозів на майбутнє. Під час прогнозування доходу підприємства найчастіше обирають такі методи [11,19-21]:

1) метод техніко-економічних розрахунків - розрахунок доходу на плановий період базується на прогнозованій структурі, товарообігу і діючих нормах торговельних надбавок, а також тих надбавок, що регулюються державою за соціально значимими товарами;

2) розрахунково-аналітичний метод - на основі поточних даних звітного року й вивчення динаміки рівня доходу за два попередні роки визначається очікуваний рівень доходу за поточний рік. Такий очікуваний рівень приймають за базову величину для прогнозування суми доходу;

3) метод ковзної середньої - вирівнювання по методу ковзної середньої динамічного ряду (4-5 років) рівня доходу й поширенні виявленої тенденції в розвитку валового на перспективу .

Н. Ярошевич, виділяє наступні методи планування доходів підприємства [22]:

- метод прямого розрахунку;
- укрупнений метод;
- комбінований метод (рис. 1.6).

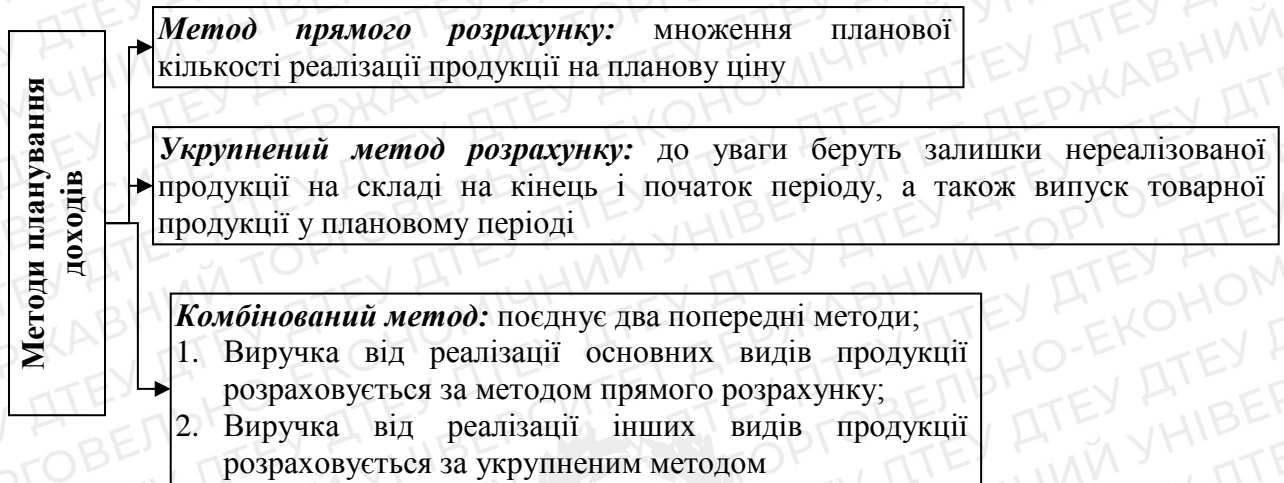


Рис. 1.6. Методи планування доходів від реалізації продукції підприємства [22]

Наступною складовою, що включається до управління доходами підприємств є аналіз відхилень від планових показників, виявлення факторів що зумовили відхилення, та розробка заходів по виправленню ситуації в більш сприятливий бік, контроль за виконанням намічених до реалізації заходів.

Отже, планування є процесом, у результаті якого вирішуються наступні питання: формування загальних та конкретних цілей підприємства; координація робіт основних та допоміжних служб підприємства; обрання найкращого альтернативного варіанту плану підприємства; оцінювання отриманих результатів та створення нових планових показників. При плануванні перед менеджерами постають наступні сценарії планів: збільшення обсягу реалізації продукції; збільшення обсягу доходу підприємства чи збільшення обсягу сукупного валового прибутку підприємства. Доцільність обрання певного сценарію визначається особистими намірами менеджерів підприємства, стадією життєвого циклу підприємства, загальною кон'юнктурою ринку, тощо.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТОВ «САЛАТЕЙРА» ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «САЛАТЕЙРА»

Salateira – міжнародна мережа закладів здорового харчування з бездоганним поєднанням якості, швидкості обслуговування, неперевершеного смаку, великих порцій та вільного вибору інгредієнтів за помірною ціною. Основа меню – соковиті салати, оригінальні пасти, ситні сендвічі, справжні равіоли, авторські десерти, сезонні напої та крем-супи. Щоразу Salateira розробляє нові особливі сезонні меню з авторськими рецептами від бренд-шефа із свіжих сезонних продуктів. У Salateira діє відкрита кухня, завдяки чому гості можуть спостерігати за процесом приготування страви, а також переконатися в чистоті кухні та акуратності роботи кухарів. У кожному ресторані мережі є зона water station, де будь-яка людина може безкоштовно випити води з лимоном та м'ятою. Серед інших компліментів, які гості можуть брати у необмеженій кількості, – яблука у прикасовій зоні, мікс насіння, оливкова олія та бальзамічний оцет як добавка до салатів. Перший ресторан мережі було відкрито у грудні 2011 року у торгово-розважальному центрі Sky Mall у Києві. Сьогодні до мережі Salateira входять 16 ресторанів. Це 11 ресторанів у Києві, ресторан у Харкові, Дніпрі.

ТОВ "САЛАТЕЙРА" зареєстрована 28.04.2012 за юридичною адресою Україна, місто Київ, вул. Шота Руставелі, нежитлове приміщення. Керівником організації є Василевська Олена Григорівна. Засновник: Іванчик Ірина Вікторівна, Слободянюк Павло Васильович, Савілов Олександр Вікторович. Розмір статутного капіталу складає 6121855 грн.

Основними видами діяльності є діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування. До додаткових видів належать наступні: виробництво

готової їжі та страв; надання в оренду інших машин, устаткування та товарів; лізинг інтелектуальної власності та подібних продуктів, крім творів, захищених авторськими правами; організування конгресів і торговельних виставок; надання інших допоміжних комерційних послуг; діяльність із підтримки театральних і концертних заходів; обслуговування напоями; надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна; роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами; постачання готових страв для подій; постачання інших готових страв.

Ринок ресторанного господарства найдинамічніший у своєму розвитку, так як виникає потреба пристосовуватись до змін та впливів стосовно зовнішнього середовища. На підприємства ресторанної індустрії впливає багато економіко-політичних чинників, основні з них: курс валют та соціальні чинники.

За даними компанії, відвідувачі залишають у закладі, у середньому, 240 грн. Для фастфуду це високий чек. Виторг Salateira у 2020-му – майже 260 млн грн. У ковідний рік виторг салатної мережі знизився на 30%. Залежність від імпорту й необхідність постійно підвищувати ціни в умовах галопуючої інфляції 2014-2015 років – не найміцніший фундамент для ресторанного бізнесу. Засновники Salateira вирішили замінити імпортні продукти вітчизняними аналогами. Моцареллу почали закуповувати у вінницького сировара, помідори – у тепличного комбінату з Умані. У липні 2021 року, наприклад, Salateira придбала відразу понад 11 т помідорів. Щоб інгредієнти не псувалися, компанія обзавелася власним розподільчим центром [35].

Для зниження витрат підприємство відмовилося від посередників. Компанія возить продукти з Європи власними фурами і працює безпосередньо з виробниками, які знаходять на тематичних виставках у Франції, Іспанії та Португалії

Загальні показники діяльності підприємства наведено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Динаміка основних показників ТОВ "САЛАТЕЙРА" за 2020-2022рр, тис.грн

Дані, що наведені на рис 2.1, вказують на те, що у 2021 році підприємство збільшило доходи на 35%, але у 2022 році доходи зменшилися на 28,9%, на що вплинула ситуація, що склалася у країні у результаті військової агресії росії проти України. Це також вплинуло на показники чистого прибутку, який за 2021-2022рік зменшився на 14,2%. У зв'язку з тимчасовим зупиненням діяльності у перші місяці 2022 року спостерігається і зниження суми зобов'язань. За цей період відбулося зростання активів підприємства на 3,4% за 2021-2022 рік.

Більш детально розглянемо активи та зобов'язання підприємства. Динаміку активів підприємства ТОВ "САЛАТЕЙРА" наведено в табл. 2.1.

Дані табл. 2.1 показують, що за останній рік на підприємстві скоротилися необоротні активи на 4%. В основному скорочення відбулося за рахунок нематеріальних активів. У свою чергу, можемо спостерігати збільшення оборотних активів. Збільшення відбулося за рахунок запасів та інших оборотних активів більше ніж в два рази.

Таблиця 2.1

**Динаміка обсягу та складу активів ТОВ "САЛАТЕЙРА"
на кінець 2020-2022рр**

Показник	Обсяг на кінець року, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темпи росту, %	
	2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Нематеріальні активи	409,6	544,4	296,1	134,8	-248,3	132,91	54,39
Незавершені капітальні інвестиції	3356,6	3326,3	3667,5	-30,3	341,2	99,10	110,26
Основні засоби	10711,1	17306	16482,2	6594,9	-823,8	161,57	95,24
<i>Усього необоротних активів</i>	<i>14477,3</i>	<i>21197,7</i>	<i>20445,8</i>	<i>6720,4</i>	<i>-751,9</i>	<i>146,42</i>	<i>96,45</i>
Запаси	8325,2	9810,4	20337,8	1485,2	10527,4	117,84	207,31
Готова продукція	475,8	1442,5	1798,9	966,7	356,4	303,17	124,71
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2152,7	2295,3	1583,4	142,6	-711,9	106,62	68,98
з бюджетом	8,1	55	2,7	46,9	-52,3	679,01	4,91
Інша поточна дебіторська заборгованість	6787,3	13938,9	11207	7175,5	-2731,9	206,09	80,4
Гроші та їх еквіваленти	5747,4	8155,7	2947,3	2408,3	-5208,4	141,90	36,14
Інші оборотні активи	522,0	831,2	1676,6	309,4	845,4	159,30	201,71
<i>Усього оборотних активів</i>	<i>23542,7</i>	<i>35086,5</i>	<i>37754,8</i>	<i>11567,7</i>	<i>2668,3</i>	<i>149,19</i>	<i>107,61</i>
Усього активів	38020	56284,2	58200,6	18288,1	1916,4	148,13	103,41

Розглянемо структуру активів досліджуваного підприємства (табл. 2.2).

Згідно даних табл. 2.2 більшу частину активів, а це більше 60%, складають оборотні активи. Структура активів підприємства є «легкою», оскільки понад 50% займають оборотні активи. До переваг такої структури відносять високий ступінь ліквідності активів, їх мобільність та гнучкість. Проте домінування оборотних активів погіршує захищеність активів від інфляційного знецінення та збільшує ризик втрати у зв'язку із недобросовісністю контрагентів. У складі оборотних активів у 2022 році майже 35% припадає на запаси, їх частка за останній рік зросла в два рази. Також треба зауважити, що за цей період знизилася частка грошей та їх еквівалентів з 25 до 19%. Щодо необоротних активів, то основну їх частину становлять основні засоби біля 30%, більше 6%

припадає на незавершені капітальні інвестиції, а ось частка нематеріальних за останній рік знизилася майже удвічі.

Таблиця 2.2

**Динаміка структури активів ТОВ "САЛАТЕЙРА" на кінець
2020-2022рр**

Показник	Питома вага на кінець року, %			Абсолютний приріст по питомій вазі, в.п.	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Нематеріальні активи	1,08	0,97	0,51	-0,11	-0,46
Незавершені капітальні інвестиції	8,83	5,91	6,30	-2,92	0,39
Основні засоби	28,17	30,75	28,32	2,56	-2,43
<i>Усього необоротних активів</i>	<i>38,08</i>	<i>37,66</i>	<i>35,13</i>	<i>-0,44</i>	<i>-2,53</i>
Запаси	20,89	17,43	34,94	-4,48	17,51
Готова продукція	1,25	2,56	3,09	1,31	0,53
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	5,66	4,08	2,72	-1,59	-1,36
з бюджетом	0,02	0,10	0,00	0,08	-0,09
Інша поточна дебіторська заборгованість	17,61	24,77	19,26	6,96	-5,51
Гроші та їх еквіваленти	15,12	14,49	5,06	-0,64	-9,43
Інші оборотні активи	1,37	1,48	2,88	0,10	1,40
<i>Усього оборотних активів</i>	<i>61,92</i>	<i>62,34</i>	<i>64,87</i>	<i>0,44</i>	<i>2,53</i>
Усього активів	100,00	100,00	100,00		

Розглянемо динаміку пасивів ТОВ «САЛАТЕЙРА» табл. 2.3.

Як бачимо з табл. 2.3, спостерігається тенденція зростання власного капіталу. Так, за останній рік він зріс на 14,78%. Також спостерігається зростання довгострокових кредитів банку, що стосується поточної кредиторської заборгованості, то її обсяг скоротився майже на 2%. В складі поточної кредиторської заборгованості суттєвою за обсягами є стаття «кредиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги».

Таблиця 2.3

**Динаміка обсягу та складу пасивів ТОВ "САЛАТЕЙРА"
на кінець 2020-2022рр**

Показник	Обсяг на кінець року, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темпи росту, %	
	2020	2021	2022	2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Зареєстрований (пайовий) капітал	6121,9	6121,9	6121,9	0	0	100	100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	7181,1	10069,7	12463,1	2888,6	2393,4	140,23	123,77
<i>Усього власний капітал</i>	<i>13303</i>	<i>16191,6</i>	<i>18585</i>	<i>2888,6</i>	<i>2393,4</i>	<i>121,71</i>	<i>114,78</i>
Довгострокові кредити банків	2795,2	7003,7	7059,4	4208,5	55,7	250,56	100,80
<i>Усього довгострокові зобов'язання і забезпечення</i>	<i>2795,2</i>	<i>7003,7</i>	<i>7059,4</i>	<i>4208,5</i>	<i>55,7</i>	<i>250,56</i>	<i>100,80</i>
за продукцію, товари, роботи, послуги	12218,8	17473,7	15976	5254,9	-1497,7	143,01	91,43
за розрахунками з бюджетом	844,5	969,3	2219,1	124,8	1249,8	114,78	228,94
за у тому числі з податку на прибуток		189,2		189,2	-189,2		0,00
за розрахунками зі страхування	134,7	143,1	145,7	8,4	2,6	106,24	101,82
за розрахунками з оплати праці	478	533,6	393,3	55,6	-140,3	111,63	73,71
Інші поточні зобов'язання	8245,8	13969,2	13822,1	5723,4	-147,1	169,41	98,95
<i>Усього поточні зобов'язання і забезпечення</i>	<i>21921,8</i>	<i>33088,9</i>	<i>32556,2</i>	<i>11167,1</i>	<i>-532,7</i>	<i>150,94</i>	<i>98,39</i>
Усього пасивів	38020	56284,2	58200,6	18264,2	1916,4	148,04	103,40

Розглянемо також структуру пасивів досліджуваного підприємства (табл. 2.4).

Згідно даних табл. 2.4 більше 50% пасивів приходить на поточну кредиторську заборгованість, за останній рік їх частка зменшилася, а ось частка власного капіталу зросла, за рахунок збільшення частки нерозподіленого прибутку. До переваг такої структури капіталу слід віднести низьку вартість формування капіталу, необмеженість обсягів його залучення. Разом з тим суттєва питома вага позикового капіталу в загальному обсязі джерел фінансування активів посилює фінансову залежність підприємства та збільшує ризики.

Таблиця 2.4

**Динаміка структури пасивів ТОВ "САЛАТЕЙРА" на кінець
2020-2022рр**

Показник	Питома вага на кінець року, %			Абсолютний приріст по питомій вазі, в.п.	
	2020	2021	2022	2021/2020	2022/2021
Зареєстрований (пайовий) капітал	16,10	10,88	10,52	-5,23	-0,36
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	18,89	17,89	21,41	-1,00	3,52
<i>Усього власний капітал</i>	<i>34,99</i>	<i>28,77</i>	<i>31,93</i>	<i>-6,22</i>	<i>3,17</i>
Довгострокові кредити банків	7,35	12,44	12,13	5,09	-0,31
<i>Усього довгострокові зобов'язання і забезпечення</i>	<i>7,35</i>	<i>12,44</i>	<i>12,13</i>	<i>5,09</i>	<i>-0,31</i>
за товари, роботи, послуги	32,14	31,05	27,45	-1,09	-3,60
за розрахунками з бюджетом	2,22	1,72	3,81	-0,50	2,09
за у тому числі з податку на прибуток	0,00	0,34	0,00	0,34	-0,34
за розрахунками зі страхування	0,35	0,25	0,25	-0,10	0,00
за розрахунками з оплати праці	1,26	0,95	0,68	-0,31	-0,27
Інші поточні зобов'язання	21,69	24,82	23,75	3,13	-1,07
<i>Усього поточні зобов'язання і забезпечення</i>	<i>57,66</i>	<i>58,79</i>	<i>55,94</i>	<i>1,13</i>	<i>-2,85</i>
Усього пасивів	100,00	100,00	100,00		

Таким чином, на підставі проведеного огляду балансу ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2020-2022 роки можна зробити висновок про задовільну роботу підприємства і постійне зростання обсягів діяльності.

Для більш повної характеристики економічних показників діяльності підприємства, розглянемо показники рентабельності. Показники рентабельності є відносними властивостями фінансових підсумків і результативності діяльності підприємства. Вони характеризують відносну прибутковість підприємства, вимірювану у відсотках до витрат коштів або капіталу з різних позицій. Динаміка показників рентабельності наведено у табл. 2.5.

Дані табл. 2.5 показують, що досліджуване підприємство у 2020 році мало збиткову діяльність, на що вплинула пандемія. Але у 2021 році підприємство стало рентабельним та покращило свої показники, не дивлячись на воєнні дії.

Таблиця 2.5

**Динаміка показників рентабельності (збитковості) діяльності
ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2020-2022рр**

Показник	2020	2021	2022	Абсолютний приріст, в.п.	
				2021/ 2020	2022/ 2021
Операційна рентабельність (збитковість) продаж, %	-0,57	1,08	3,20	1,64	2,12
Чиста рентабельність (збитковість) продаж, %	-0,72	1,46	1,90	2,19	0,43
Рентабельність (збитковість) активів, %	-3,37	6,24	5,60	9,62	-0,64
Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	-9,64	21,70	17,54	31,33	-4,16
Рентабельність (збитковість) оборотних активів, %	-5,45	10,01	8,63	15,46	-1,38

Отже, можемо зазначити, що діяльність підприємства в останні роки є досить успішним, підприємство ефективно здійснює свою діяльність, отримує прибутки та розширює сфери своєї діяльності.

2.2. Аналіз динаміки, асортиментної структури та достатності формування доходів ТОВ «САЛАТЕЙРА» від реалізації продукції

Основною метою діяльності суб'єктів господарювання є отримання максимального прибутку, що безпосередньо залежить від рівня їх доходів. Доходи набувають особливо важливого значення для підприємств незалежно від форми власності, сфери діяльності та інших факторів. Тому аналіз доходів підприємства та факторів їх формування має велике значення в оцінці ефективної діяльності суб'єкта господарювання. Динаміка доходів ТОВ «САЛАТЕЙРА» представлена у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Динаміка обсягу та складу доходів ТОВ «САЛАТЕЙРА»
за 2020-2022рр**

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темпи росту, %	
	2020р	2021р	2022р	2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	177369,8	239879,2	171716,6	62509	-68163	135,24	71,58
Інші операційні доходи	414,8	222,6	169,1	-192,2	-53,5	53,66	75,97
Інші доходи	1125,9	1557,7	58,0	431,8	-1499,7	138,35	3,72
Всього доходів	178911	241660	171944	62749	-69716	135,07	71,15

За даними табл. 2.6 можна зробити наступні висновки. За період 2020-2021рр доходи підприємства зросли на 62749 тис.грн, чи на 35%, в основному зростання доходів відбулося за рахунок чистого доходу та інших доходів, а доходи від іншої операційної діяльності зменшилися на 192,2 тис.грн чи на 46;%.

Також розглянемо структур доходів (рис 2.2). Як бачимо, основа частка доходів (більше 99%) припадає на чистий дохід від реалізації продукції. Що стосується інших доходів, то їх частка зменшилася на 0,61 в.п., що стосується інших операційних доходів, то за останні два роки їх частка майже не змінилася. Отже, структура доходів ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2020-2022рр залишається не змінною.

Аналіз показників доходів проводиться шляхом дослідження динаміки хронологічної послідовності (помісячно у 2017-2018 роках), з метою визначення тенденцій у зміні обсягів та структури. Така аналітика надає можливість визначити стан системи управління доходами на досліджуваному підприємстві. Результати аналізу можуть та повинні стати основою для розробки прогнозованих та планових показників доходів.

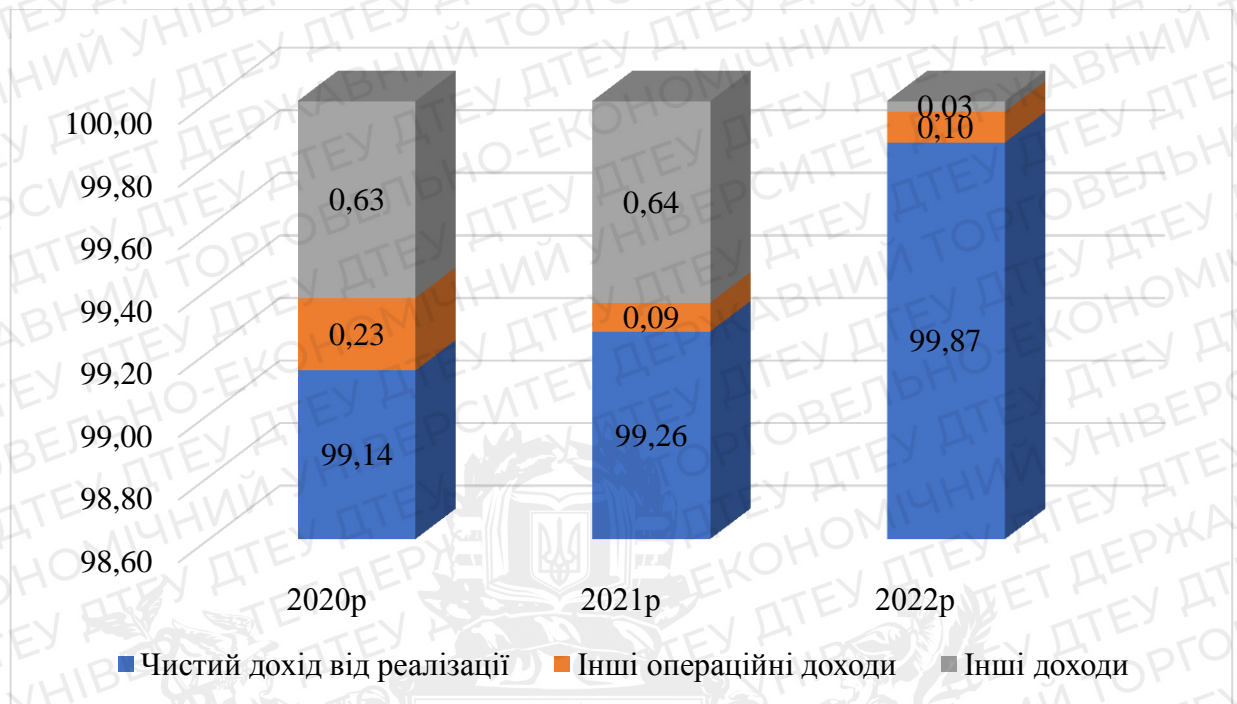


Рис. 2.2. Динаміка структури доходів ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2020-2022рр,

%

Для аналізу обсягу доходів та його динаміки у додатках Б.1 та Б.2 наведено дані («Звіт реалізація» з програми BAS Бухгалтерія), що надають інформацію про обсяги товарообороту за місяцями 2021 – 2022 років по підприємству, для наочної демонстрації дані про динаміку було сформовано на графіку (рис. 2.3).

З даними рис.2.3 ми можемо побачити, що за період січень-лютий 2021-2022рр спостерігаєм зростання доходів підприємства. Тенденція щодо зростання доходів від реалізації спостерігається протягом 2021 року. Але військова агресія росії негативно вплинула на діяльність підприємства. У березні 2022р підприємство не працювала, але вже зі стабілізацією у квітні, ТОВ «САЛАТЕЙРА» почала відкривати свої заклади, тому і спостерігаємо зростання доходів з цього місяця. У жовтні місяці знову можемо побачити різке скорочення обсягів реалізації, що пов'язано відключенням світла. Але вже у листопаді підприємство знову покращило свої показники.

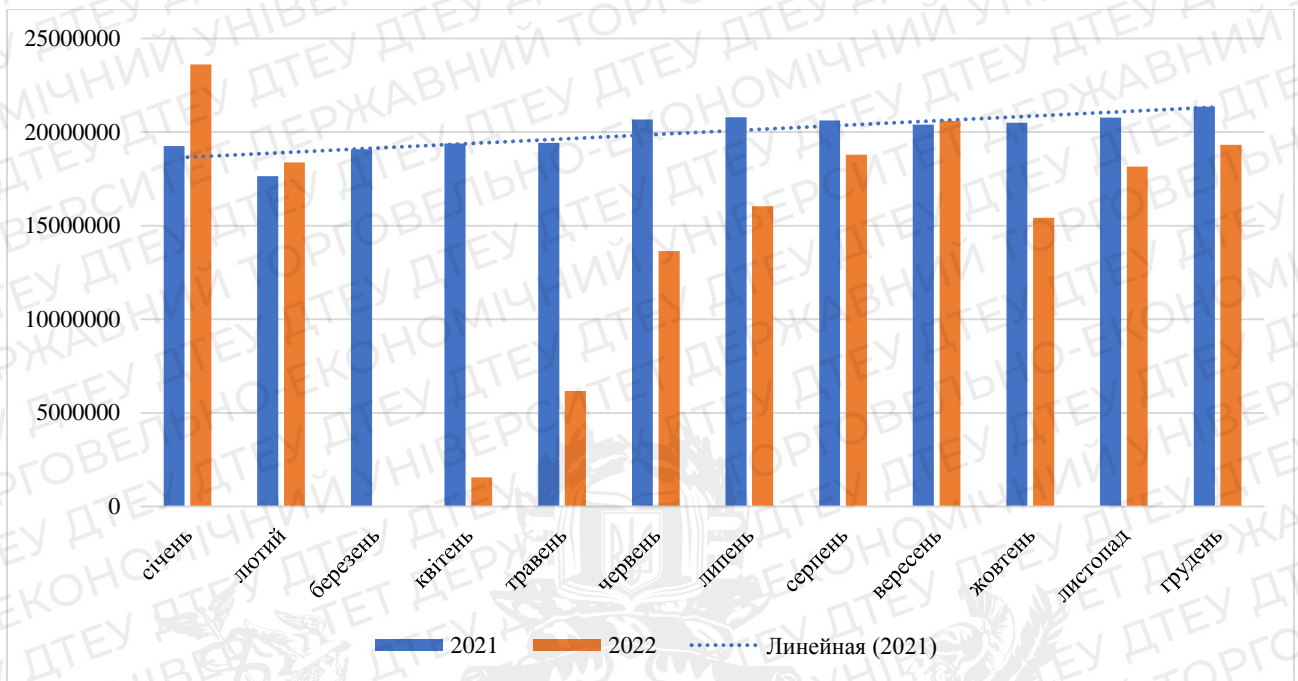


Рис 2.3. Динаміка місячних обсягів чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2021-2022рр., грн.

Гістограми обсягу товарообороту за 2021– 2022 рік та графіки середньо-згладженої лінії тренду дають чітке, наглядне розуміння хвилеподібної зміни обсягу товарообороту, помітно, що обсяг коливається залежно від сезону.

Для узагальнення помісячного аналізу і відстеження динаміки за 2 роки по місяцям, створено сукупний розрахунок показників згідно даними додатку та показники динаміки обсягів чистого доходу від реалізації за 24 місяці (табл. 2.7).

Отже, дані табл. 2.7 абсолютні на відносні показник обсягу чистого доходу за 2021 рік за місяцями мають тенденцію до зростання, виключенням є лютий, серпень та вересень місяць. Що стосується 2022 року то зниження обсягів після відновлення діяльності, відбулося у жовтні місяці.

Позитивним у 2022 році є те, що підприємство змогло відновити свою діяльність та нарощувало свої обсяги реалізації кожного місяця.

Таблиця. 2.7

Динаміка обсягів чистого доходу від реалізації за місяцями 2021-2022роки

Місяці	Обсяг реалізації за 2021р, грн.	Темпи приросту по місяцях 2021р, %	Обсяг реалізації за 2022р, грн.	Темпи приросту по місяцях 2022р, %	Абсолютний приріст, грн. 2022/2021	Темп приросту, % 2022/2021
січень	19257355,0		23612396,5		4355041,4	22,61
лютий	17639817,5	-8,40	18384155,4	-22,14	744337,9	4,22
березень	19079185,0	8,16		-100,00	-19079185,0	-100,00
квітень	19395320,5	1,66	1553950,3	-	-17841370,2	-91,99
травень	19428998,8	0,17	6171581,9	297,15	-13257416,9	-68,24
червень	20660805,6	6,34	13651155,4	121,19	-7009650,2	-33,93
липень	20794537,3	0,65	16039555,9	17,50	-4754981,4	-22,87
серпень	20610738,4	-0,88	18794223,9	17,17	-1816514,5	-8,81
вересень	20395823,6	-1,04	20604159,7	9,63	208336,1	1,02
жовтень	20501152,7	0,52	15416202,9	-25,18	-5084949,8	-24,80
листопад	20764006,3	1,28	18164126,9	17,82	-2599879,4	-12,52
грудень	21351459,4	2,83	19325091,3	6,39	-2026368,0	-9,49
за рік	239879200	x	171716600,0	x	-68162600,0	-28,42

Асортимент виробленої продукції дуже впливає на діяльність всього підприємства. При формуванні асортименту та його структури слід враховувати такі фактори, як попит з боку споживачів і можливості самого підприємства. Розглянемо асортимент продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА». Згідно переліку товарів, що реалізуються підприємством (додаток В) асортимент дуже різноманітний. Але основними товарами у структурі доходів є салати, пасти (рис. 2.4). У структурі доходів на салати приходиться близько 40%, найбільшу частку займають салати Цезар, Цезар Делюкс, Салат Маріно, Брізе та Діжон BIG.

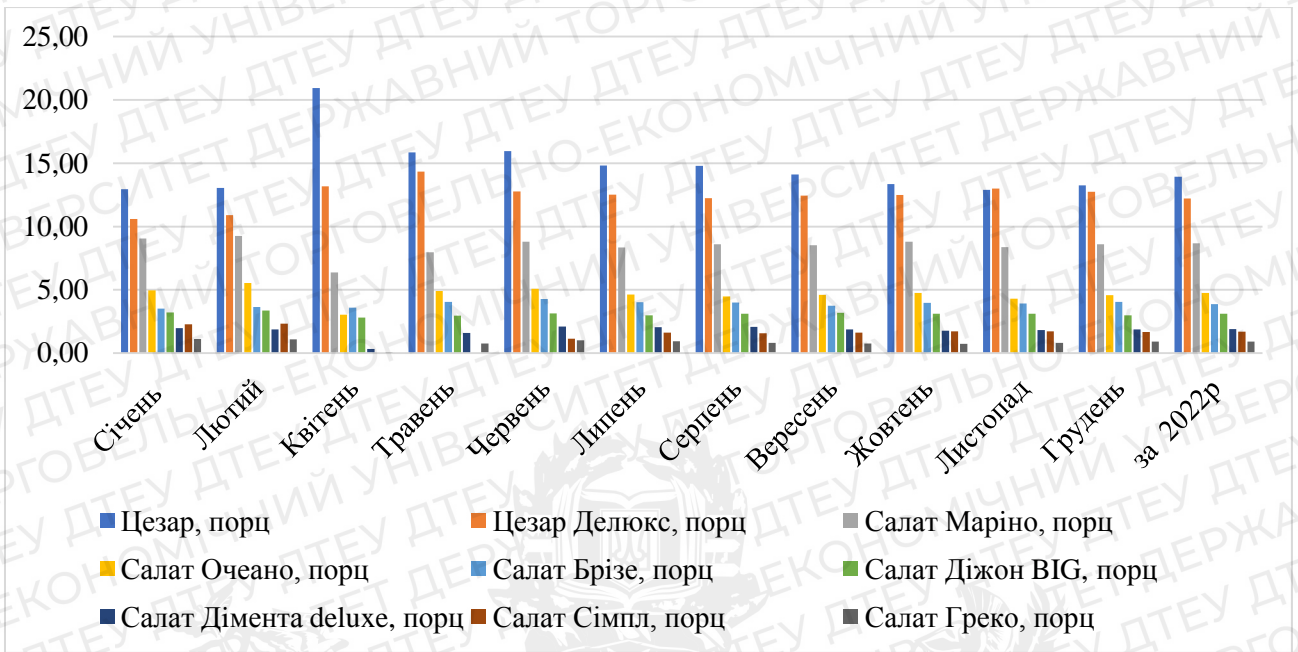


Рис. 2.4. Динаміка частки салатної групи у доходах від реалізації ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2022 рік, %

Частка доходів від реалізації яка приходить на пасту складає більше 19%, найбільшу частку складає Паста Карбонара BIG близько 5% за рік, Паста Карбонара 4,18%, Паста Камаро – 3,5% (рис. 2.5).

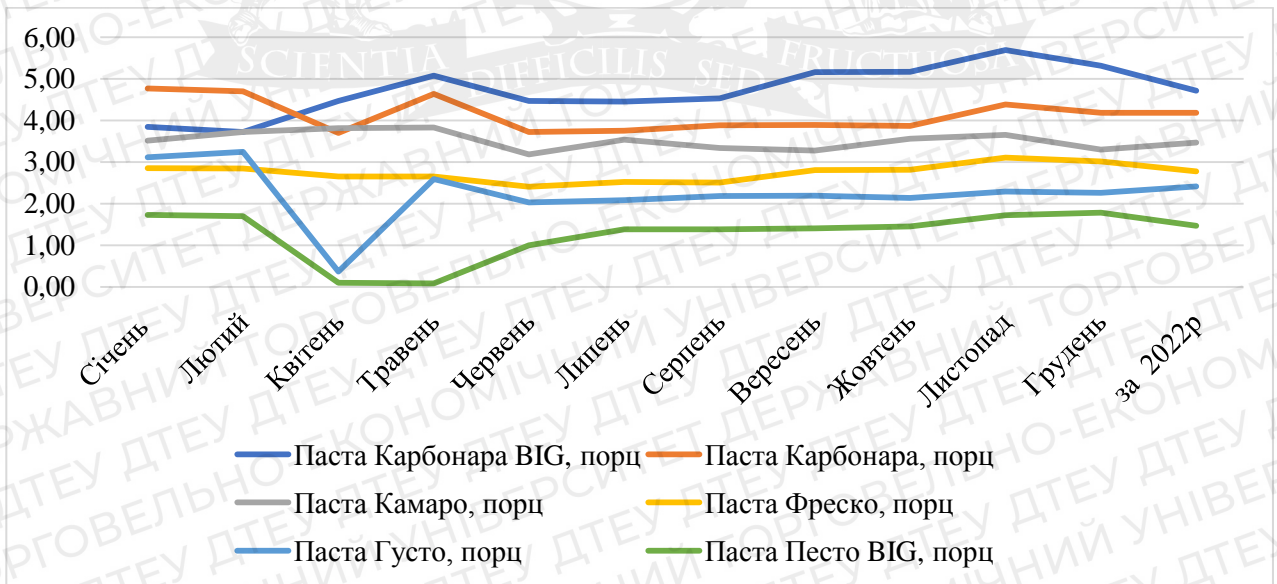


Рис. 2.5. Динаміка частки пасту у доходах від реалізації ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2022 рік, %

Динаміку товарів, що в структурі доходів займають більше 1%, наведено у табл. 2.8.

Інші товари займають значно меншу частку менше 1%, в основному це десерти та напої. За даними структури розробимо ABC-аналіз для ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2022 рік (рис. 2.6).

Цезар, порц	Група А	від 5%
Цезар Делюкс, порц		
Салат Маріно, порц		
Салат Очeano, порц		
Паста Карбонара BIG, порц		
Паста Карбонара, порц		
Салат Брізе, порц	Група В	2-5%
Паста Камаро, порц		
Салат Діжон BIG, порц		
Паста Фреско, порц		
Страва на вибір, порц		
Донер Чікен, порц		
Паста Густо, порц	Група С	1-2%
Фреш Апельсиновий, порц		
Салат Дімента deluxe, порц		
Салат Сімпл, порц		
Паста Песто BIG, порц		
Булйон курячий (Глово), порц		
Вишневий напій, порц		

Рис. 2.6. ABC-аналіз асортименту ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2022 рік

Згідно даних рис. 2.6 у групу А за більшим доходом входять товари, які займають частку більше 6 %, і це салати Цезар та Делюкс, у групу В вийшли товари з часткою 2-5% , група С це товари з часткою 1-2%.

Для оцінки достатності доходів розглянемо яку маржинальність має підприємство (табл. 2.9). Маржинальність - це спроможність компанії приносити прибуток. Маржинальність показує, скільки гривень на кожен вкладений товар чи бізнес загалом приніс власнику [36].

Дані табл. 2.9 свідчать про те, що маржинальність на підприємстві зростає, що є позитивним, так за 2020-2021 рік вона зросла на 13,25%, а в 2021-2022 рік ще на 14,98%. І це не дивлячись на те, що валовий прибуток знизився на 17,69 %.

Таблиця 2.9

Динаміка маржинальності ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2020-2022рр

Показник	2020	2021	2022	Абсолютний приріст		Темп приросту, %	
				2021/ 2020	2022/ 2021	2021/ 2020	2022/ 2021
Дохід від реалізації продукції, тис.грн	177370	239879	171717	62509	-68163	35,24	-28,42
Собівартість продукції, тис.грн	104121	127689	79372	23568	-48317	22,64	-37,84
Валовий прибуток, тис.грн	73248,6	112190	92344	38941	-19846	53,16	-17,69
Маржинальність, %	41,30	46,77	53,78	5,47	7,01	13,25	14,98

Динаміка змін маржинальності є достовірним сигналом, що покаже, як розвивається бізнес. Тут можливі три сценарії [36]:

Маржинальність бізнесу чи товару зростає. Це говорить про те, що бізнес працює ефективно, система продажів та маркетингу налагоджена. У таких ситуаціях може мати значення те, що з якою швидкістю зростає маржинальність. Темп зростання покаже, чи є шанси обійти конкурентів. Саме так і відбувається на підприємстві.

Маржинальність у прийнятних рамках. Це свідчить, що бізнес розвивається стабільно.

Маржинальність регулярно знижується. Це очевидна ознака проблем у бізнесі. Потрібно шукати, через що компанія втрачає гроші.

Отже, проведений аналіз динаміки доходів та асортименту продукції, вказує на те, що підприємство має різноманітний асортимент товарів, але щодо структури доходів по чистому доходу від реалізації, найбільша частка приходить на салати. Також на підприємстві спостерігається позитивна динаміка по маржинальності підприємства, яка вказує на можливість підприємства і в подальшому ефективно вести бізнес.

2.3. Оцінка рівномірності та сезонності реалізації продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА»

Як відомо, ритмічність – це чітка, стійка й збалансована діяльність підприємства, яка дає можливість рівномірно реалізовувати продукцію і відповідно виконувати свої зобов'язання перед споживачами. Ритмічною вважається така робота, коли продукція реалізовується рівними частинами за будь-які однакові проміжки робочого часу [37, с.16]. Ритмічна робота є загальною умовою своєчасного випуску і реалізації продукції. Неритмічність погіршує всі економічні показники: знижує якість продукції; збільшується обсяг незавершеного виробництва та понадпланові залишки готової продукції на складах і, як слідство, сповільнюється обертання капіталу; не виконуються поставки за договорами і підприємство платить штраф за несвоєчасну поставку продукції; несвоєчасно поступає виручка; перевитрачається фонд заробітної плати. Все це приводить до підвищення собівартості продукції, зменшення суми прибутку, погіршенню фінансового стану підприємства.

Одним із найбільш розповсюджених показників є відносна величина – коефіцієнт ритмічності. Величина його визначається методом заліку, причому в зарахований рівень реалізації продукції, товарів (робіт, послуг) відносять його фактичний, але не вище запланованого рівень. Дослідження впливу структурних факторів доцільно здійснювати в динаміці поквартально або помісячно. Результати розрахунків проведеного дослідження представлено в табл. 2.10 та на рис 2.7.

Рівномірність реалізації продукції підприємства складе:

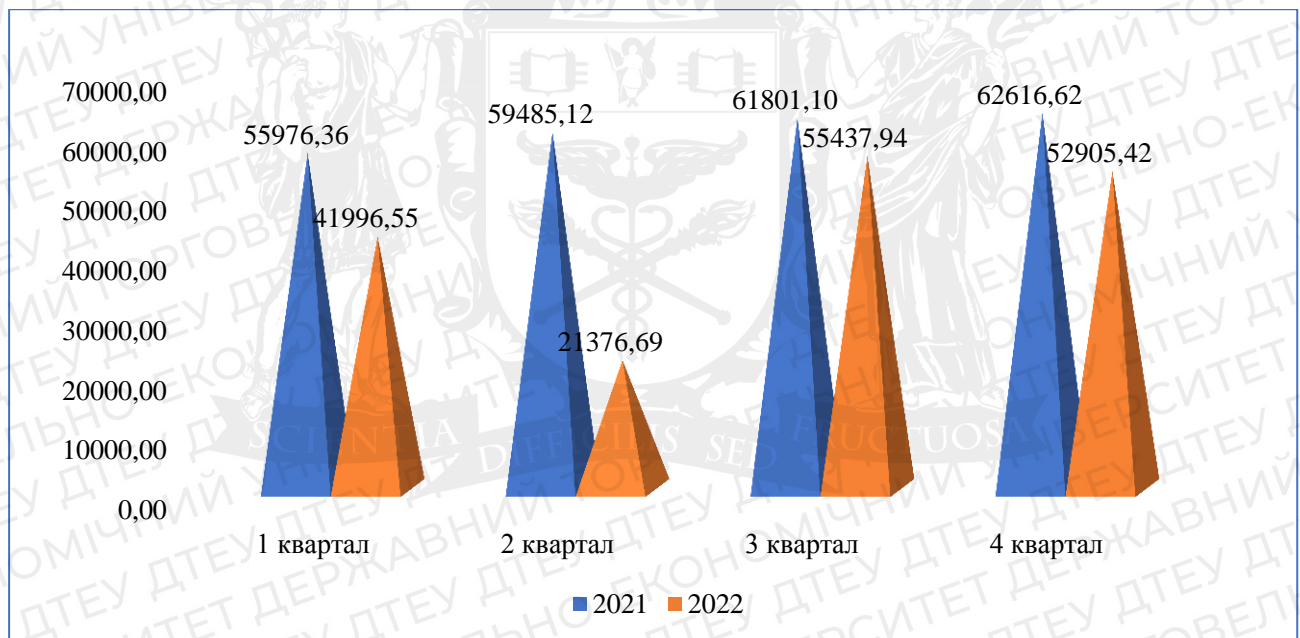
$$2021 \text{ рік: } K_{\text{ритм}} = 23,34 + 24,80 + 25,0 + 25,0 = 98,13 \%$$

$$2022 \text{ рік: } K_{\text{ритм}} = 24,46 + 12,45 + 25,0 + 25,0 = 86,91 \%$$

Отже, аналіз рівномірності реалізації продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА» свідчить про незначну аритмічність її реалізації. Аритмія реалізації продукції (води) в 2021 році складає 1,87 %, а в 2020 році 13,09 %.

**Оцінка рівномірності реалізації продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА»
за 2021-2022рр**

Квартал	Реалізація продукції, тис.грн		Питома вага товарів, %		Темп зміни реалізації продукції,%	Рівномірна структура, %
	2021р	2022р	2021р	2022р		
1 квартал	55976,36	41996,55	23,34	24,46	75,03	25,0
2 квартал	59485,12	21376,69	24,80	12,45	35,94	25,0
3 квартал	61801,10	55437,94	25,76	32,28	89,70	25,0
4 квартал	62616,62	52905,42	26,10	30,81	84,49	25,0
Разом	239879,20	171716,60	100	100	71,58	100,0



*Рис. 2.7. Поквартальна динаміка реалізації продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА»
за 2021-2022рр., грн.*

Поквартальна динаміка свідчить про значне зниження обсягів реалізації в 1 та 2 кварталах відповідно на 25 та 64%.

Також необхідно здійснити аналіз сезонності реалізації продукції. Необхідно зважувати, що для функціонування соціально-економічних процесів є актуальним поряд з тенденцією відхилення від тренду, помісячні (поквартальні) сезонні коливання, структурні зрушення [38, с.274].

Крім того, ми погоджуємося з думкою науковців, що існує коло соціально-економічних процесів, яким притаманні сезонні коливання. Серед них реалізація продукції сільськогосподарського призначення, товарів широкого вжитку, будівельних товарів та інструментів, коливання попиту на товари, сезонні піднесення і спади пов'язані з нерівномірним використанням ресурсів як матеріальних так і трудових та витратами. Всі ці процеси потребують регулювання і вивчення їх характеру. При вимірюванні сезонних коливань обчислюють індекси, сукупність яких утворює сезонну хвилю. На нашу думку, дослідження процесів сезонності в першу чергу мають здійснювати фахівці підприємств торгівлі.

Індекс сезонності – це відношення фактичного рівня y_t за той чи інший місяць (або квартал) року до середньомісячного рівня. Якщо ряд динаміки виявляє тенденцію, то знаменником відношення мають бути теоретичні рівні

$$Y_t = f(t), \quad (2.1)$$

Тобто $I_{сез} = y_t / y^* \cdot 100$ або $I_{сез} = y_t / f(t) \cdot 100$

Де y_t - середньоквартальний обсяг реалізації; y^* - середньоквартальний обсяг реалізації за рік.

Узагальнюючими характеристиками сезонних коливань є наступні:

- амплітуда (розмах) варіації R ;
- середнє лінійне відхилення L ;
- середнє квадратичне відхилення σ .

$$R = I_{max} - I_{min} \quad (2.2)$$

де I_{min} , I_{max} – відповідно найбільше та найменше значення індексів сезонності.

Згідно проведеного аналізу динаміки обсягів чистого доходу від реалізації продукції, вважаємо необхідним вивчити сезонні коливання, для дослідження було обрано індекс сезонності результати аналізу динаміки якого подано у вигляді графіку (рис. 2.8).

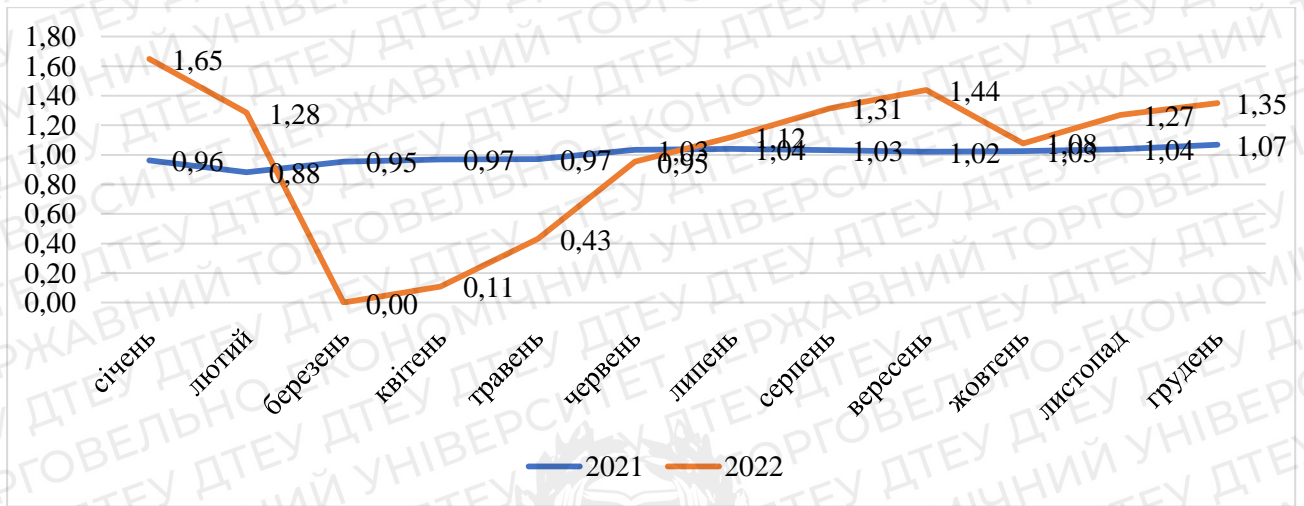


Рис 2.8. Динаміка індексів сезонності ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2021-2022рр.

Динаміка індексів сезонності, свідчить про те, що у 2021 році на підприємстві у цілому спостерігається стабільні обсяги реалізації продукції, лише у лютому спостерігаємо найнижчий індекс сезонності. Щодо 2022 року на показники сезонності вплинули не економічні фактори, а військові дії, які і на далі можуть мати суттєвий вплив на діяльність підприємства, так у жовтні спостерігається зниження обсягів реалізації, що вплинуло на індекс сезонності, але у жовтні у зв'язку з відключенням світла діяльність підприємства погіршилася, але підприємство зреагувала на виклики та знову покращило свою діяльність.

Результати розрахунків характеристик сезонних коливань продажу продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА» представлено в табл. 2.11.

Отже, в результаті здійсненого дослідження поквартальної динаміки реалізації продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА» встановлено наявність сезонних коливань. Так, в першому та другому кварталах має місце сезонне зменшення обсягів реалізації продукції на 28,87 % та 41,29 % відповідно. В третьому та четвертому кварталах спостерігається зниження до 14,88 та 16,13% відповідно.

Амплітуда сезонних коливань становить $R = 1704,95 - 221,41 = 1483,55\%$.

Середнє лінійне відхилення $L = 101,17/4 = 25,29\%$;

Середнє квадратичне відхилення $\sqrt{I} = (1/4)*3019,77=27,5\%$.

Таблиця 2.11

Сезонні коливання продажу продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА» 2021-2022рр

Рік/показники	Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн				Середньоквартальний обсяг за рік, тис.грн.
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	
2021	55976,36	59485,12	61801,10	62616,62	59969,80
2022	41996,55	21376,69	55437,94	52905,42	42929,15
Середньо-квартальний	48986,45	40430,91	58619,52	57761,02	51449,48
Індекс сезонності	71,13	58,71	85,12	83,87	100,00
/I-100/	28,87	41,29	14,88	16,13	101,17
(I-100) ²	833,35	1704,95	221,41	260,06	3019,77

Таким чином, розрахунки характеристик сезонності свідчать про сезонний характер реалізації продукції на регіональних ринках ТОВ «САЛАТЕЙРА».

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ПЛАНУ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТОВ «САЛАТЕЙРА» ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ОБГРУНТУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ЇХ ЗРОСТАННЯ

Отримання доходів свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача і вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною, якістю, іншими технічними, функціональними характеристиками та властивостями. Відтак створюється основа для самофінансування підприємства за умови, що їх розмір достатній для покриття витрат, виконання зобов'язань та утворення чистого прибутку. Проте, діяльність підприємства не є короткостроковою, що вимагає від керівників обгрунтованих стратегічних рішень для покращення процесів формування доходів та їх розподілу. Це підтверджує потребу розробки сучасної концепції управління фінансовими результатами підприємства у майбутньому періоді.

У такому разі вибір моделі забезпечення дохідності підприємства передбачає обгрунтування інституційних правил і прийомів досягнення стратегічних цілей, а саме:

- 1) формування цінової політики, що забезпечує стратегічну динаміку зростання цільового сегменту ринку та збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу;
- 2) управління ресурсним потенціалом, його функціонально-вартісний перерозподіл з метою отримання цільового прибутку і максимізації рентабельності в стратегічному періоді;
- 3) формування товарного асортименту, що відповідає споживчим потребам та забезпечує максимізацію доходів, мінімізацію обсягу і оптимізацію структури витрат;
- 4) ефективне товаропостачання та мінімізація витрат на формування товарних запасів, зокрема, шляхом вибору конкурентоспроможного

постачальника сировини, матеріалів, товарів;

5) забезпечення інвестиційної привабливості як результату мінімізації терміну окупності капіталовкладень та зростання ефективності інвестиційних проектів діяльності;

6) зростання соціальної відповідальності перед трудовим колективом, громадою та державою в цілому [39, 40].

Отже, резервами підвищення доходу діяльності на ТОВ «САЛАТЕЙРА» є:

1. Збільшення обсягів реалізації продукції. Цільовий дохід розраховується на основі відсоткового збільшення доходу від продажів у порівнянні з попереднім роком.

2. Підвищення цін. Збільшення вартості продукції або послуг з одного боку може здатися неефективним. Який клієнт схоче платити більше? Насправді запропонований спосіб застосовується досить часто та добре працює. Результати досліджень консалтингової компанії McKinsey говорять про те, що при піднятті цінника навіть на 1% операційний прибуток зростає на 8-11%. Немає сумнівів у тому, що за кратного зростання ціни рівень замовлень знижується. Але прибуток зростатиме за рахунок збільшення середнього чека, за умови збереження собівартості продукції колишньому рівні [41].

3. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором зростання доходу. На зниження собівартості продукції впливають: економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів зниження собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.

4. Якісна реклама здатна привести нових відвідувачів та зацікавити завсідників, але втримати їх та перетворити на лояльну аудиторію може приємна атмосфера, якісне обслуговування, смачна їжа та напої. Тобто потрібно виділяти деякі кошти на рекламу, це обов'язково принесе необхідний результат.

5. Висока якість обслуговування, відстеження інтересів аудиторії та сучасних тенденцій (активність у соцмережах, сайт із можливістю замовлень онлайн).

При плануванні доходів важливо спостерігати за індексами інфляції та доходами населення. У 2023 році інфляція знизиться до 10,6%, а реальний ВВП зросте на 2,9%. У наступні роки інфляція надалі сповільнюватиметься, а відновлення економіки пришвидшиться. Цей сценарій ґрунтується на припущенні про суттєве зниження безпекових ризиків із середини 2024 року. Споживча інфляція у 2023 році сповільниться до 10,6%, а базова – нижче 9%. Цьому значною мірою посприятують заходи НБУ із забезпечення стійкості валютного ринку, а також фіксація основних тарифів на житлово-комунальні послуги. Пожвавлення економіки також зумовить поступове зростання попиту на робочу силу, а отже й трудових доходів. У повоєнний час їх збільшенню додатково сприятиме посилення конкуренції із закордонними роботодавцями за робочу силу. Зростання трудових доходів відновиться вже цього року, а надалі пришвидшуватиметься. Трудові доходи зростатимуть як у номінальному, так і в реальному вимірах. [42].

Індекс інфляції, або, що теж саме, індекс споживчих цін - показник, що характеризує зміни загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Індекс споживчих цін виявляє зміну вартості фіксованого споживчого набору товарів та послуг у поточному періоді відносно попереднього (рис 3.1) [43].

Дані рис. 3.1 показують, що динаміка загального індексу споживчих цін та на ціни ресторанів та готелів мали однакову динаміку у 2022 році, у 2023 році можемо спостерігати те, що індекс споживчих цін за ресторанами та готелями прогнозується за рік на 6% більшим ніж загальний індекс споживчих цін.

Доходи від реалізації продукції можна планувати наступними методами: екстраполяції, каузальними методами, через залежність зміни доходу від реалізації від окремих показників та використовуючи прогнози цих показників.

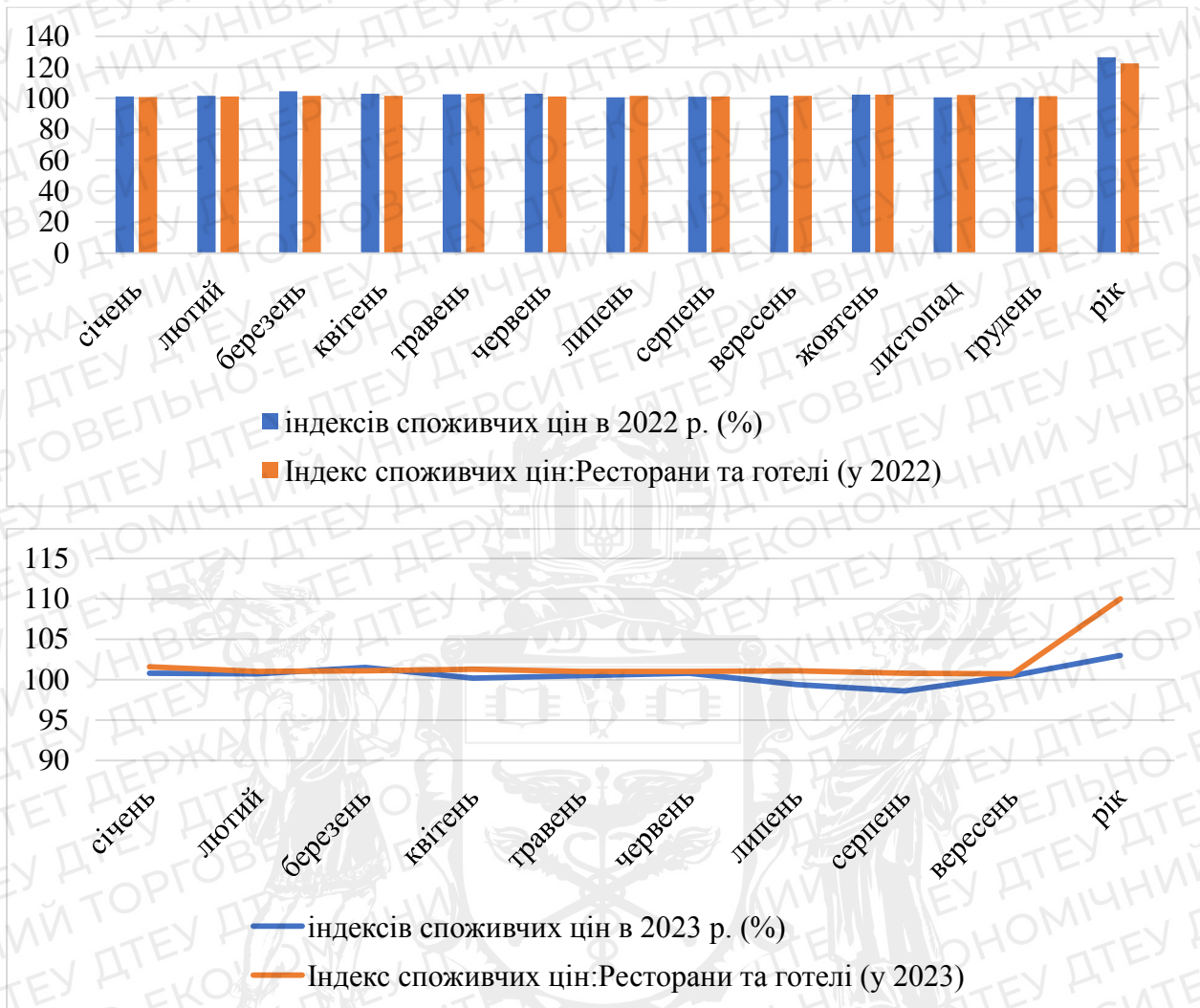


Рис 3.1. Індекс споживчих цін за 2022-2023рр. [43]

Розрахунок планових показників за допомогою методу екстраполяції приведено у додатках Г, Д.

За допомогою «листа прогнозу» в Excel нами отримано наступні результати (рис. 3.2):

- Прогнозні дані – 201982,3 грн;
- Прогнозні дані з низькою ймовірністю – 44111,3 грн;
- Прогнозні дані з високою ймовірністю – 359853,3 грн.

За даним методом прогнозні показники ми розрахуємо з урахуванням коефіцієнту сезонності. За результатами проведених розрахунків ми отримали наступні показники:

- оптимістичний сценарію – 191684,1 грн;

- реалістичний сценарій – 170000,4 грн;
- песимістичний сценарій – 148316,7 грн.

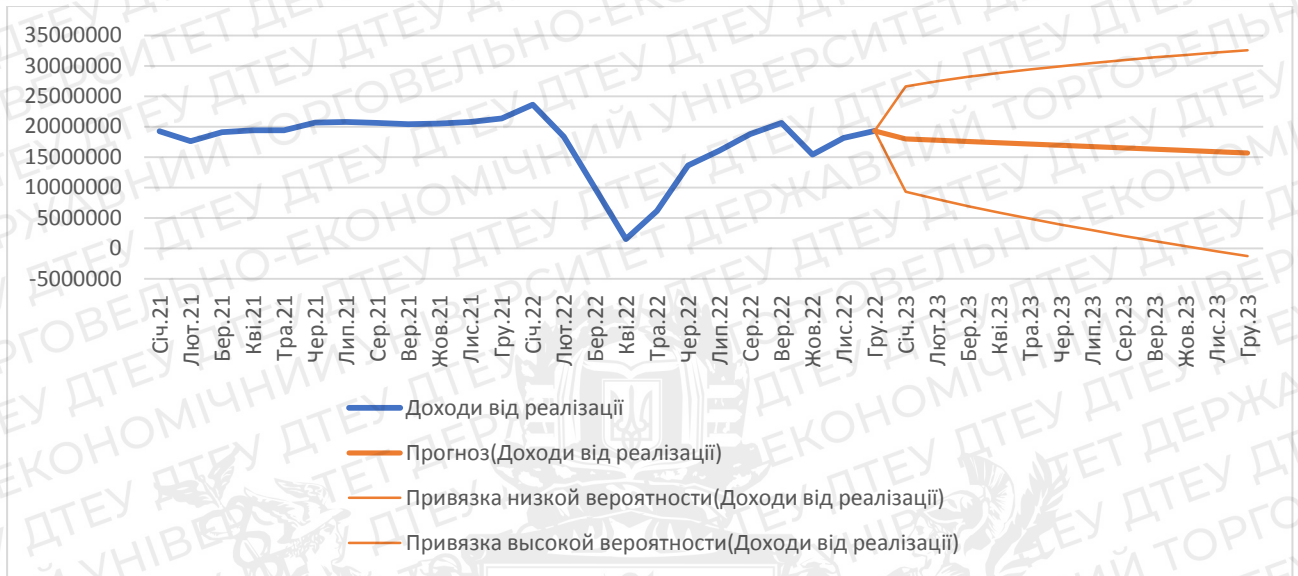


Рис. 3.2. Прогнозні доходи від реалізації продукції ТОВ «САЛАТЕЙРА» по місяцях 2023 року, грн.

Як ми зазначали вище, важливим при визначенні доходів від реалізації є доходи населення. Тому розрахуємо прогнозні показники доходу за допомогою залежності зміни доходів від реалізації від ВВП та розміру середньої заробітної плати. Нами взято розмір заробітної плати як складову доходів населення та за відсутністю даних по доходам населення за 2022 рік. Динаміка доходів та витрат населення наведено у табл. 3.1.

Отримані результати свідчать про те, що прогнозні показники отримані казуальним методом характеризують песимістичну картину отримання доходів. Тому від даних прогнозних показників можна відмовитися, так як тенденції розвитку даної галузі у 2023 році є досить позитивними, тому візьмемо для розрахунку фінальних даних показники визначені методом екстраполяції. Ми отримали два варіанта розрахунків за трьома сценаріями, будемо вважати, що ймовірність розвитку подій для них буде однаковою, тоді:

- за першим варіантом чистий дохід від реалізації складе: 170000,4 грн;
- за другим варіантом чистий дохід від реалізації складе: 201982,3 грн.

Таблиця 3.1

Результати прогнозування доходу від реалізації продукції

ТОВ «САЛАТЕЙРА» на 2023 рік

Показник	2020	2021	2022	Середні темп росту
Дохід від реалізації, тис.грн	177370	239879	171717	0,98
ВВП, млн.грн	4194102	5459574	5191028	1,11
Заробітна плата, млн.грн	1048838	1225657	968269	0,96
Коефіцієнт еластичності за ВВП				-0,14
Коефіцієнт еластичності за заробітною платою				0,41
Очікуваний індекс росту ВВП у 2023 році				1,05
Очікуваний індекс росту доходів населення у 2023 році				1,033
Дохід від реалізації у 2023 році, тис.грн з урахуванням коефіцієнта еластичності за ВВП				25743,4
Дохід від реалізації у 2023 році, тис.грн з урахуванням коефіцієнта еластичності за заробітною платою				72741,24

Отже, прогнозне значення складе:

$$170000,4 * 0,5 + 201982,3 * 0,5 = 185991,6 \text{ грн}$$

Також необхідно врахувати і індекс інфляції (індекс споживчих цін за товари та послуги ресторанів та готелів планується 110% у 2023р) і з урахуванням інфляції будемо мати наступні показники:

$$185991,6 * 1,1 = 204590,5 \text{ грн}$$

Для того щоб врахувати інфляцію в доходах необхідно при формуванні цін враховувати її. Крім того, на нашу думку, також необхідно враховувати і зміну курсу валют, так оскільки у сучасних умовах багато продуктів доводиться закуповувати за кордоном.

Що стосується інших операційних доходів, то вони мають тенденцію до зниження останні три роки, але враховуючи покращення умов ведення бізнесу у 2023 році можна припустити, що і ці доходи зростуть виходячи зі темпів зростання ВВП. Так, можемо припустити, що інші доходи та інші операційні доходи зростуть на 5%, тоді будемо мати наступні прогностні показники за зазначеними доходами:

- інші операційні доходи 2023р: $169,1 * 1,05 = 177,56$ тис.грн.;
- інші доходи 2023р.: $58 * 1,05 = 60,9$ тис.грн.

Сума всіх доходів за 2023 рік складе: 204828,96 тис.грн.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки головним є забезпечення управління доходом від реалізації продукції через розрахункові відносини з покупцями і підприємства в цілому, гнучкою інформаційною базою у вигляді проаналізованих аналітичних даних для прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень, пов'язаних з: плануванням маркетингової діяльності; раціональною організацією з реалізації продукції; системою управління суб'єкта господарювання, яка повинна бути побудована таким чином, щоб сприяти прийняттю обґрунтованих управлінських рішень; контролем за здійсненням діяльності підприємства з реалізації продукції покупцям; мотивацією працівників, зайнятих реалізацією продукції до ефективного виконання своїх функцій.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Проведене дослідження дозволило сформулювати наступні висновки:

1. Основною діяльністю суб'єктів господарювання ресторанного бізнесу є операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частину його доходу. Якщо розмір отриманого доходу від реалізації продукції, робіт, послуг є достатнім для покриття витрат підприємства, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку, то можна вважати, що ця продукція/послуга відповідає вимогам та попиту ринку за ціною, якістю, технічними, технологічними та іншими характеристиками. Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції.

2. Доходи підприємства можна класифікувати залежно від цілей управління ними й одержувати інформацію, необхідну для визначення фінансового результату звітності підприємства; прогнозування і планування; прийняття оперативних і стратегічних рішень; контролю і регулювання та, безумовно, з метою оподаткування.

3. У системі управління доходами підприємства їх плануванню належить центральне місце. Воно підпорядковане головній цілі політики управління прибутку підприємства і забезпечується комплексом мір щодо реалізації розрахунків окремих видів операційного доходу на майбутній період. Рівень ґрунтовності розробки планів формування операційного доходу в значній мірі визначається якістю і змістовністю вихідної бази планування.

4. Аналіз стану формування доходів ТОВ «Салатейра» від реалізації продукції, вказує на те, за період 2020-2021рр доходи підприємства зросли на 62749 тис.грн, чи на 35%, в основному зростання доходів відбулося за рахунок чистого доходу та інших доходів, а доходи від іншої операційної діяльності зменшилися на 192,2 тис.грн чи на 46%. Аналіз структури доходів показав, що основа частка доходів (більше 99%) припадає на чистий дохід від реалізації

продукції. Що стосується інших доходів, то їх частка зменшилася на 0,61 в.п., що стосується інших операційних доходів, то за останні два роки їх частка майже не змінилася. Отже, структура доходів ТОВ «САЛАТЕЙРА» за 2020-2022рр залишається не змінною.

5. Показник чистого прибутку за 2021-2022рік зменшився на 14,2%. У зв'язку з тимчасовим зупиненням діяльності у перші місяці 2022 року спостерігається і зниження суми зобов'язань.

6. За період 2021-2022рр відбулося зростання активів підприємства на 3,4%. У 2022р скоротилися необоротні активи на 4%. В основному скорочення відбулося за рахунок нематеріальних активів. Спостерігається збільшення оборотних активів, за рахунок запасів та інших оборотних активів більше ніж в два рази.

7. Аналіз пасивів підприємства показав, що більше 50% пасивів приходить на поточну кредиторську заборгованість, за останній рік їх частка зменшилася, а ось частка власного капіталу зросла, за рахунок збільшення частки нерозподіленого прибутку. До переваг такої структури капіталу слід віднести низьку вартість формування капіталу, необмеженість обсягів його залучення.

8. Аналіз прибутковості вказує на те, що в 2020 році мало збиткову діяльність, на що вплинула пандемія. Але у 2021 році підприємство стало рентабельним та покращило свої показники і у 2022р, не дивлячись на воєнні дії.

9. Аналіз динаміки доходів та асортименту продукції, вказує на те, що підприємство має різноманітний асортимент товарів, але щодо структури доходів по чистому доходу від реалізації, найбільша частка приходить на салати. Також на підприємстві спостерігається позитивна динаміка по маржинальності підприємства, яка вказує на можливість підприємства і в подальшому ефективно вести бізнес.

10. Для прогнозування доходів ТОВ «САЛАТЕЙРА» було визначено наступні резерви підвищення доходу діяльності:

- збільшення обсягів реалізації продукції;
- підвищення цін;
- зниження собівартості продукції;
- проведення якісної реклами;
- покращення якості обслуговування.

При плануванні доходів були враховані індекси інфляції та доходами населення.

11. При розрахунку планових показників було використано наступні методи:

1. За допомогою методу екстраполяції з урахуванням коефіцієнту сезонності, отримали наступні показники:

- оптимістичний сценарію – 191684,1 тис.грн;
- реалістичний сценарій – 170000,4 тис.грн;
- песимістичний сценарій – 148316,7 тис.грн.

2. За допомогою «листа прогнозу» в ексель нами отримано наступні результати:

- Прогнозні дані – 201982,3 тис.грн;
- Прогнозні дані з низькою ймовірністю – 44111,3 тис.грн;
- Прогнозні дані з високою ймовірністю – 359853,3 тис. грн.

3. Розраховано прогнозні показники доходу від реалізації за допомогою залежності зміни доходів від реалізації від ВВП та розміру середньої заробітної плати який склав: 72741,24 тис.грн.

11. Отримані результати свідчать про те, що прогнозні показники отримані казуальним методом характеризують песимістичну картину отримання доходів. Тому від даних прогнозних показників можна відмовитися, так як тенденції розвитку даної галузі у 2023 році є досить позитивними, тому візьмемо для розрахунку фінальних даних показники визначені методом екстраполяції. Серед отриманих прогнозних показників доходів від реалізації продукції зупинилися на наступних:

- за першим варіантом чистий дохід від реалізації складе: 170000,4 тис.грн;

- за другим варіантом чистий дохід від реалізації складе: 201982,3 тис. грн.

При розподілі вагових коефіцієнтів між варіантами прогнозних значень, було визначено однакову важливість, по 0,5 за кожним варіантом. Отже, прогнозне значення складе: 185991,6 тис.грн. Також було враховано індекс інфляції (індекс споживчих цін за товари та послуги ресторанів та готелів планується 110% у 2023р). З урахуванням інфляції дохід від реалізації склав 204590,5 тис.грн

12. Суму інших операційних доходів, було визначено з урахуванням покращення умов ведення бізнесу у 2023 році, виходячи з цього можна припустити, що і ці доходи зростуть виходячи зі темпів зростання ВВП. Так можемо припустити, що інші доходи та інші операційні доходи зростуть на 5%, тоді будемо мати наступні прогнозні показники за зазначеними доходами:

- інші операційні доходи 177,56 тис.грн.;
- інші доходи 60,9 тис.грн.

13. З урахування прогнозних значень чистого доходу від реалізації, сума всіх доходів за 2023 рік складе: 204828,96 тис.грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Назарова Г.Б. Еволюція економічної категорії прибутку. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: *Економічні науки*. - Вип.5. - Ч. II. Кіровоград: КНТУ, 2011. 327-335 с.

2 Ратушняк О.Г. «Операційний менеджмент». Електронний навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2016. 243 с. URL: https://repository.ldufk.edu.ua/bitstream/34606048/21153/1/%D0%A0%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%88%D0%BD%D1%8F%D0%BA_%D0%9E%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82_2016.pdf

3. Податковий кодекс: Закон України N 2856-VI від 23.12.2010. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

4. Господарський кодекс України: Закон України № 436-IV від 16.01.2003 р. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

5. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку (Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”): Наказ Міністрів фінансів України N 290 від 29.11.1999 р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>

6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18). Дохід: Стандарт Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку № 929-025 від 01.01.2012 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/929_025

7. Дерій В.А. Теоретичні засади здійснення витрат і отримання доходів підприємств в конкурентоздатному середовищі . Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнар. зб. наук.

праць . Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Житомир: ЖДТУ, 2010. Вип. 3 (18). С. 93-101.

8. С. В. Мочерний Економічна теорія : навч. посіб. Вид. 3-тє, доп. і перероб. К.: Академія, 2008. 640 с.

9. Шмиголь Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством. *Держава та регіон : наук.-виробн. журнал. Сер.: Економіка та підприємництво*. Запоріжжя : Вид-во Класичного приватного університету. 2009. № 7. С. 221-225.

10. Сідун В.А. Економіка підприємства: навч. посібн. К. : Центр навч. літ-ри, 2003. 436 с

11. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посібн. Львів : Вид-во "Магнолія 2006", 2008. 383 с.

12. Визначення та класифікація доходу. URL: <https://i.factor.ua/ukr/law-116/section-576/article-11632/>

13. Порядок визначення доходів та витрат. URL: <https://online.dtkk.ua/2013/02/42000>

14. Полянко В. В. Стратегія управління доходами торговельного підприємства: автореф. Дис. на здобуття наук. ступеня. канд. екон. наук.: спец. 08.07.05 «Економіка торгівлі та послуг». К.: КНЕУ, 2002. 24 с.

15. Швабій К.І. Дохід як об'єкт оподаткування . *Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України*. Серія: Економіка, право. 2009. № 4 (47). С. 105-112.

16. Економіка підприємства : підручник : Видавничий дім «Кондор», 2020. 700 с

17. Карпенко Д. В. Облікова інтерпретація класифікації доходів підприємств ресторанного господарства . *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Серія : Економічні науки. 2011. № 6(2). С. 278-284. URI: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2011_6\(2\)_59](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2011_6(2)_59)

18. Арич М.І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства . *Економіка та держава*. № 7 2013. С.66-69
19. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. Навчальний посібник. Київ: "Каравела", 2003, 432 с
20. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства: Навч.посібник.К.: Центр навчальної літератури, 2006. 472с.
- 21.Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник. Краматорськ: ДДМА, 2006. 286с.
22. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: навчальний посібник. К.: «Знання». 2012. 341 с.
23. Сарай Н. Стратегічний аналіз виробничого потенціалу та його роль в процесі формування стратегії розвитку підприємства . *Економічний аналіз*. 2010. №5. С. 160-163
24. Демиденко С.Л. Особливості стратегічного аналізу середовища підприємства *Ефективна економіка* 2015. № 9. URI: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4290>
24. Павлова І.В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства. *Логістика*. 2014. № 690. С. 752–755.
25. Остапенко Я., Морозовський П. Чинники впливу на формування доходу підприємства: обліково-аналітичний аспект. *Економічний простір*. 2020. № 154, С 115-119
26. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. №4. 2015. URI: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
27. Мошкун Г., Кривда О. Вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на зростання рентабельності підприємства. URI: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/271916>

28. Попович П., Попович Я. «Операційний аналіз прибутку в складі маржинального доходу». *Економічний аналіз: збірник наукових праць*, 2008. №2(18) . С.263-267.
29. Бланк И.А. «Управление прибылью». Издание 3-е, переработанное и дополненное: Ника-Центр, 2007.-768 с.
30. Дмитрук Н.М. «Сутність, склад та напрями вдосконалення обліку доходів від операційної діяльності на промислових підприємствах». *Молодий вчений*. 2014. -№5(08). 92-94 с.
31. Єршова Н. Ю. Особливості аналізу доходів підприємств готельно-ресторанного бізнесу *Інфраструктура ринку : електрон. наук.-практ. журн.* 2018. Вип. 26. С. 130-135. URI: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/26_2018_ukr/21.pdf
32. Ткаченко Т. П., Тульчинська С. О., Бойчук Д. В. Управління доходами на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. № 3. URI: [/www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf)
33. Кириченко С. О. Сучасний фінансовий стан підприємства та перспективи його розвитку *.Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2015. №16. С. 261-266.
34. Мулик Т. О. Методичні підходи до аналітичного забезпечення управління доходами.*Агросвіт*. 2020. № 6. С. 77–86.
35. Холодний душ із вітамінів. Як власники Salateira побудували найбільшу в Україні мережу здорового фастфуд. URI: <https://forbes.ua/company/kholodnyy-dush-iz-vitaminov-05082021-2150>
36. Що таке маржа та маржинальність простими словами? URI: <https://shop-express.ua/ukr/blog/margin/>
37. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. Навчальний посібник. 2-ге вид., випр. і доп. Київ.: Знання. 2005. 662 с.
38. Єріна А.М., Пальян З.О. Статистика: підручник. Київ: КНЕУ. 2010. 351с.
39. Лупак Р. Л. Використання інституціонального підходу в системі

стратегічного управління доходами підприємства. *Научные труды ДонНТУ*. Серія: економічна. 2014. №3. С. 208-217.

40. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 1(155). С. 115–117.

41. Як підвищити ефективність продажів: 5 обов'язкових умов. URI: <https://nethunt.ua/blog/iak-pidvishchiti-iefektivnist-prodazhiv-5-oboviazkovikh-umov/>

42. Інфляція і далі сповільнюватиметься, а економіка відновлюватиметься – інфляційний звіт НБУ. URI: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/inflyatsiya-i-dali-spovilnyuvatimetsya-a-ekonomika-vidnovlyuvatimetsya--inflyatsiyniy-zvit-nbu>

43. Індекс інфляції. URI: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/2023/>

44. Нацбанк поліпшив прогноз зростання економіки на 2023 рік. URI: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3778942-nacbank-polipsiv-prognoz-zrostanna-ekonomiki-na-2023-rik.html>

45. Бізнес під час війни: 50% закладів закрилося. Що буде далі? URI: <https://www.nta.ua/biznes-pid-chas-vijny-50-zakladiv-zakrylosya-shho-bude-dali/>

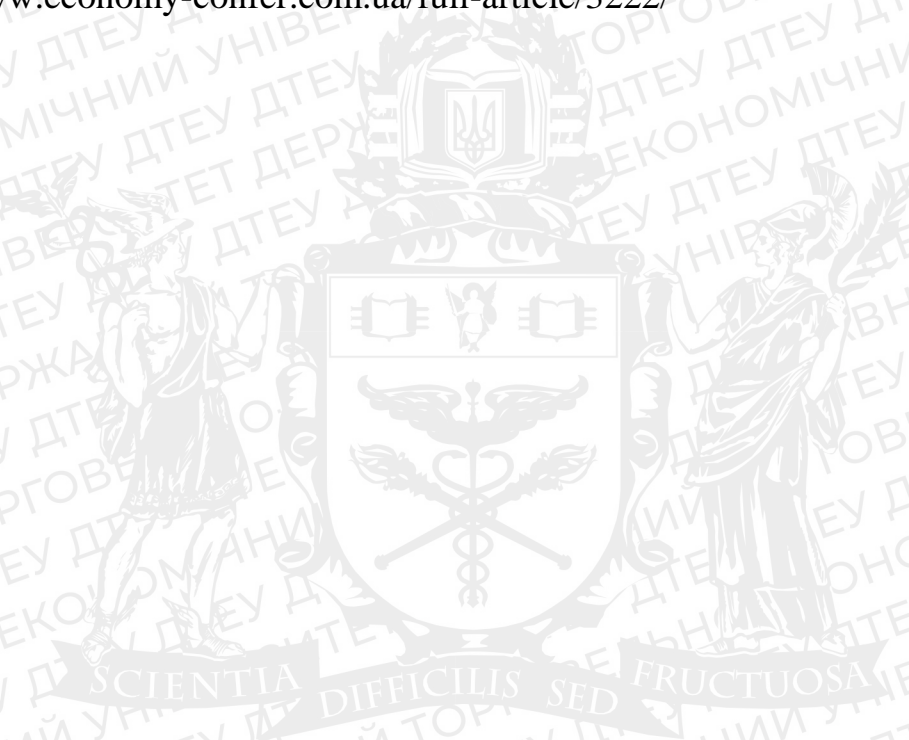
46. Гінда М.І. Тенденції розвитку ресторанного господарства. Збірник матеріалів Всеукраїнської науковопрактичної конференції. *Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи*. (м. Львів, 29.11.2016 р.). Львів: МАУП, 2016. Ч.1. 360 с. С.301-306

47. Тупчій А. Ф. Аналіз залежності доходу та прибутку підприємств готельно-ресторанного бізнесу від надання послуг. *Адаптивне управління: теорія і практика*. *Економіка*. 2018. Вип. 5. URI: http://nbuv.gov.ua/UJRN/admthp_2018_5_20.

48. Гросул В.А., Іванова Т.П. Тенденції сучасного розвитку підприємств ресторанного господарства в кураїні та Харківській області. *Науковий вісник Ужгородського університету* 2017. Випуск 1 (49). Т.1. URI: <http://visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/article/view/137134>

49. Єріна А.М., Пальян З.О. Статистика: підручник. Київ: КНЕУ. 2010. 351с.

50. Хмелюк А.В. Соломикіна В.В. Аналіз ритмічності та оцінка впливу сезонних коливань на обсяг реалізації товарів приватного підприємства. *Збірник тез міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Світ економічної науки»*. Тернопіль. 2019. Випуск 18. С. 36–41. URI: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/3222/>



ДОДАТКИ



Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу І)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
		2021	01	01
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "САЛАТЕЙРА"	за ЄДРПОУ	38150180		
Територія Печерський район м.Києва	за КОАТУУ	8038200000		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування	за КВЕД	56.10		
Середня кількість працівників, осіб 227				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця Шота Руставелі, буд. 33-Б, н.п. 27, м. КИІВ, 01033		2274344		

І. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	447,9	409,6
первісна вартість	1001	622,8	671,9
накопичена амортизація	1002	(174,9)	(262,3)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	77,6	3 356,6
Основні засоби :	1010	10 754,0	10 711,1
первісна вартість	1011	22 703,4	27 420,2
знос	1012	(11 949,4)	(16 709,1)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	217,5	-
Усього за розділом I	1095	11 497,0	14 477,3
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	7 915,6	8 325,2
у тому числі готова продукція	1103	830,5	475,8
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 559,3	2 152,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	48,4	8,1
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9 609,4	6 787,3
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	9 739,0	5 747,4
Витрати майбутніх періодів	1170	-	0,2
Інші оборотні активи	1190	339,5	521,8
Усього за розділом II	1195	34 211,2	23 542,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	45 708,2	38 020,0

1	рядка	звітного року	звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6 121,9	6 121,9
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7 550,5	7 181,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	13 672,4	13 303,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	3 906,1	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	17 353,7	12 218,8
розрахунками з бюджетом	1620	1 844,4	844,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 194,4	-
розрахунками зі страхування	1625	-	134,7
розрахунками з оплати праці	1630	-12,7	478,0
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	8 944,3	8 245,8
Усього за розділом III	1695	32 035,8	21 921,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вивбугтя	1700	-	-
Баланс	1900	45 708,2	38 020,0

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 р.

Форма № 2-м Код за ДКУД | 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	177 369,8	260 510,5
Інші операційні доходи	2120	414,8	622,8
Інші доходи	2240	1 125,9	170,3
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	178 910,5	261 303,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(104 121,2)	(178 080,2)
Інші операційні витрати	2180	(74 669,3)	(77 846,4)
Інші витрати	2270	(316,1)	(140,4)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(179 106,6)	(256 067,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	(196,1)	5 236,6
Податок на прибуток	2300	(171,8)	(1 952,6)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	(367,9)	3 284,0

ЕП
Василевська
Олена

ЕП/Задана
Наталія
Миколаївна

Василевська Олена Григорівна

(ініціали, прізвище)

Ящук Наталія Миколаївна

(ініціали, прізвище)

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 4 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "САЛАТЕЙРА"	Дата (рік, місяць, число)	2023 01 01
Територія	печерський район Києва	за ЄДРПОУ	38150180
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВ	за КАТОГПГ 1	UA800000000000962472
Вид економічної діяльності	Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування	за КОПФГ	240
Середня кількість працівників, осіб	208	за КВЕД	56.10
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон	вулиця Шота Руставелі, буд. 33-Б, н.п. 27, м. КИЇВ, 01033		2274344

1.Баланс на 31 грудня 2022 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	544,4	296,1
Первісна вартість	1001	1 075,4	1 120,9
Накопичена амортизація	1002	(531,0)	(824,8)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 323,5	3 667,5
Основні засоби :	1010	17 329,8	16 482,2
первісна вартість	1011	42 228,1	47 921,0
знос	1012	(24 898,3)	(31 438,8)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	21 197,7	20 445,8
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	9 810,4	20 337,8
у тому числі готова продукція	1103	1 442,5	1 793,9
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 295,3	1 583,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	55,0	2,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13 938,9	11 207,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	8 155,7	2 947,3
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	831,2	1 676,6
Усього за розділом II	1195	35 086,5	37 754,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	56 284,2	58 200,6

1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6 121,9	6 121,9
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	10 069,7	12 463,1
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	16 191,6	18 585,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	17 473,7	15 976,0
розрахунками з бюджетом	1620	969,3	2 219,1
у тому числі з податку на прибуток	1621	189,2	-
розрахунками зі страхування	1625	143,1	145,7
розрахунками з оплати праці	1630	533,6	393,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	13 969,2	13 822,1
Усього за розділом III	1695	33 088,9	32 556,2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	56 284,2	58 200,6

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		1801007	
1	2	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
3	4		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	171 716,6	239 879,2
Інші операційні доходи	2120	169,1	222,6
Інші доходи	2240	58,0	1 557,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	171 943,7	241 659,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(79 372,2)	(127 689,2)
Інші операційні витрати	2180	(87 016,9)	(110 045,3)
Інші витрати	2270	(791,2)	(416,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(167 180,3)	(238 150,5)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	4 763,4	3 509,0
Податок на прибуток	2300	(2 367,7)	(715,6)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2 395,7	2 793,4

Керівник: _____ (підпис)
Головний бухгалтер: _____ (підпис)



Василівська
Олена
Василівська Олена Григорівна
Паталія
Миколаєвна
(ініціали, прізвище)
(ініціали, прізвище)

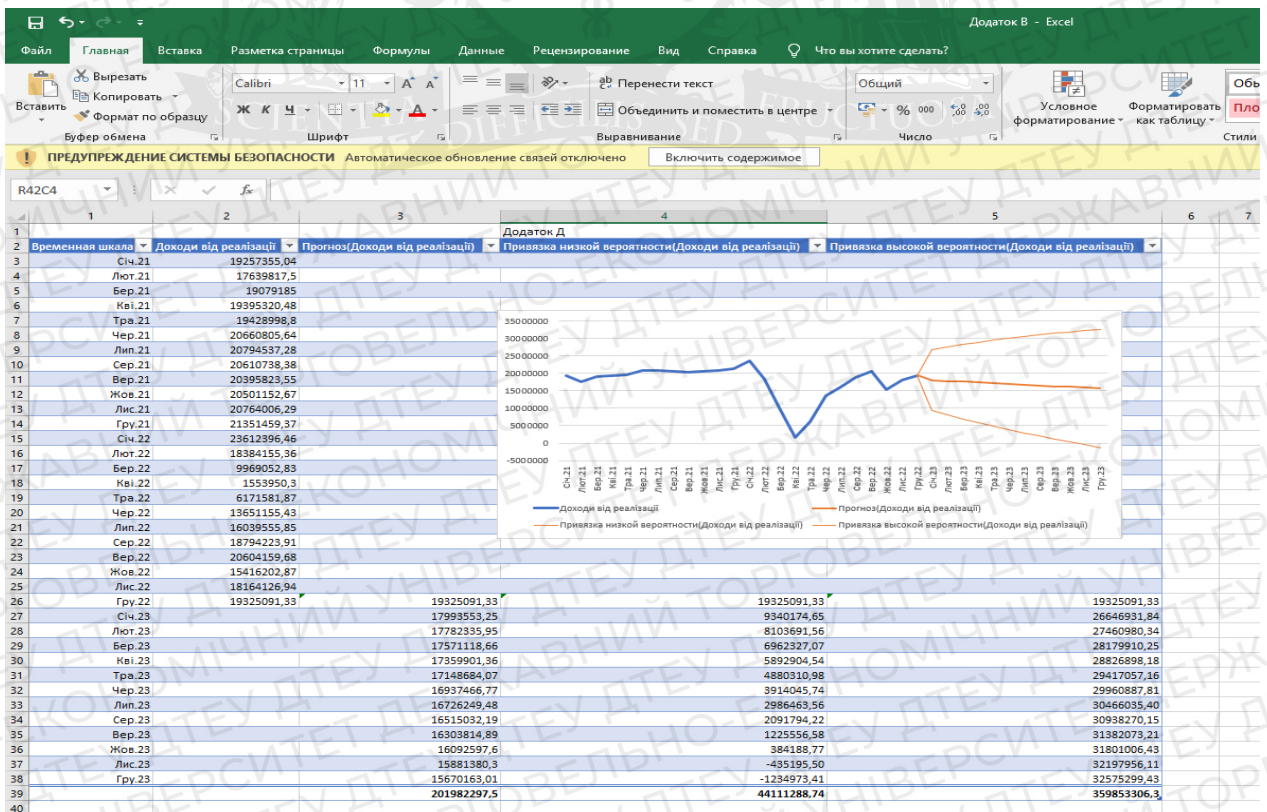
² Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток Б

№	Назва підприємства, базова одиниця вимірювання	Травень 2023 р.			Червень 2023 р.			Квітень 2023 р.			Березень 2023 р.			Січень 2023 р.			Листопад 2023 р.			Посередок		
		Сума продажів (у ПОВ) (у грн)	Кількість (у базових од.)	Сума продажів (у ПОВ) (у грн)	Кількість (у базових од.)	Сума продажів (у ПОВ) (у грн)	Кількість (у базових од.)	Сума продажів (у ПОВ) (у грн)	Кількість (у базових од.)	Сума продажів (у ПОВ) (у грн)	Кількість (у базових од.)	Сума продажів (у ПОВ) (у грн)	Кількість (у базових од.)	Сума продажів (у ПОВ) (у грн)	Кількість (у базових од.)	Сума продажів (у ПОВ) (у грн)	Кількість (у базових од.)	Сума продажів (у ПОВ) (у грн)	Кількість (у базових од.)			
11	Цезар, порц.	3 228 636,00	14 570,000	3 026 642,15	13 648,000	2 894 727,39	13 916,000	2 810 401,52	12 929,000	2 404 532,00	11 066,000	2 113 431,98	9 750,000	16 476 420,64	75 279,000							
12	Цезар Деліс, порц.	3 011 040,46	11 512,000	2 746 716,40	10 466,000	2 800 880,20	11 271,000	2 683 555,55	10 826,000	2 209 384,45	8 912,000	2 058 168,87	8 298,000	15 889 245,73	61 288,000							
13	Цезар Шарно, порц.	2 414 102,75	8 519,000	2 065 930,35	7 258,000	2 214 215,09	8 180,000	2 199 247,98	8 133,000	1 709 544,91	6 333,000	1 623 613,20	6 010,000	12 286 654,28	44 433,000							
14	Салат Океано, порц.	1 520 545,97	5 441,000	1 291 297,35	4 601,000	1 381 170,81	5 124,000	1 279 822,49	4 779,000	944 693,95	3 508,000	904 977,89	3 367,000	7 322 658,46	26 821,000							
15	Салат Біоліт, порц.	1 287 961,09	4 741,000	1 125 077,87	4 222,000	1 172 975,01	4 581,000	1 127 154,52	4 383,000	841 269,60	3 285,000	820 495,21	3 228,000	5 265 914,68	24 420,000							
16	Паста Карбонара ВЮ, порц.	1 139 901,20	4 217,000	946 911,40	3 493,000	1 147 696,40	4 492,000	1 039 184,35	4 198,000	801 888,86	3 156,000	832 294,26	3 215,000	6 886 795,46	22 940,000							
17	Справд на шмідц, порц.	962 582,88	3 736,000	920 547,49	3 584,000	919 364,92	3 846,000	863 343,94	3 953,000	494 610,45	2 083,000	589 099,25	2 287,000	4 717 591,94	16 676,000							
18	Паста Камора, порц.	942 085,79	3 565,000	825 989,90	3 107,000	883 828,95	3 472,000	779 950,42	3 068,000	606 389,68	2 387,000	612 092,52	2 401,000	4 649 437,26	18 000,000							
19	Паста Карбонара, порц.	838 887,60	3 383,000	796 367,20	3 187,000	802 123,00	3 392,000	792 549,22	3 363,000	701 063,31	2 972,000	599 469,77	2 549,000	4 527 470,10	18 816,000							
20	Салат Дікс ВЮ, порц.	802 789,57	3 334,000	717 915,10	2 868,000	746 904,01	3 191,000	739 453,99	3 183,000	576 076,58	2 441,000	563 758,96	2 361,000	4 156 896,23	17 365,000							
21	Паста Фреско, порц.	714 621,75	2 951,000	626 528,05	2 573,000	688 736,10	2 951,000	664 415,63	2 846,000	530 420,94	2 272,000	510 836,61	2 196,000	3 723 810,48	16 719,000							
22	Дінер Чікс, порц.	676 897,65	4 480,000	639 932,23	4 514,000	677 075,46	4 888,000	684 546,45	4 825,000	638 651,25	3 211,000	509 856,49	3 884,000	3 689 389,82	26 373,000							
23	Фішка Александрийский, порц.	788 693,48	5 372,000	567 694,50	3 793,000	737 844,50	5 480,000	534 253,39	3 979,000	368 743,34	2 663,000	388 331,25	2 743,000	3 346 269,46	23 996,000							
24	Паста Тусто, порц.	524 502,20	2 138,000	449 046,00	1 834,000	488 738,95	2 059,000	438 914,05	1 866,000	398 402,00	1 705,000	366 494,05	1 573,000	2 662 087,25	11 176,000							
25	Салат Діксита деліс, порц.	533 199,97	2 485,000	447 344,62	2 007,000	478 736,50	2 343,000	467 807,20	2 301,000	382 867,01	1 780,000	382 405,00	1 783,000	2 659 533,30	12 619,000							
26	Суп Том Які, порц.	385 524,65	2 027,000	244 543,65	1 286,000	562 301,95	2 963,000	526 726,18	2 784,000	488 716,20	2 587,000	412 473,60	2 184,000	2 620 266,23	13 811,000							
27	Салат Салт, порц.	459 967,90	1 629,000	394 417,95	1 778,000	484 012,40	2 229,000	486 583,59	2 332,000	323 274,25	1 581,000	306 478,30	1 471,000	2 425 732,39	11 400,000							
28	Паста Пастел ВЮ, порц.	489 281,63	1 684,000	370 554,15	1 550,000	365 822,75	1 589,000	374 332,25	1 829,000	307 555,75	1 247,000	274 955,90	1 189,000	2 149 876,63	8 980,000							
29	Дінер Фіш, порц.	397 180,29	2 640,000	369 021,51	2 378,000	387 944,45	2 598,000	384 513,15	2 976,000	287 894,85	1 722,000	266 817,35	1 782,000	2 061 093,41	13 696,000							
30	Паста Опісучу, порц.	265 401,00	930,000	207 301,00	1 088,000	468 331,44	1 763,000	465 458,00	1 632,000	435 471,24	1 542,000	379 901,00	1 343,000	2 944 566,68	7 200,000							
31	Дінер Туна, порц.	377 073,20	2 783,000	358 603,53	2 575,000	390 012,14	2 810,000	391 438,98	2 645,000	258 845,87	1 862,000	265 461,35	1 915,000	2 061 235,67	14 410,000							
32	Бутілчи курячий, порц.	425 206,15	1 425,000	402 459,10	1 400,000	418 039,50	1 450,000	317 407,90	1 379,000	156 263,75	1 172,000	122 578,10	1 252,000	1 951 954,50	19 881,000							
33	Салат Трес, порц.	311 094,45	1 497,000	274 851,90	1 304,000	330 151,95	1 888,000	307 083,91	1 585,000	202 501,40	1 045,000	213 804,65	1 080,000	1 624 478,26	8 203,000							
34	Суп Сирний, порц.	243 219,70	2 125,000	20 365,20	1 689,000	359 156,40	3 469,000	348 747,60	3 395,000	300 915,90	2 894,000	279 195,40	2 651,000	1 691 699,29	14 703,000							
35	Бул-полтавський з тунцею, порц.	457 371,81	1 234,000	814 153,86	2 655,000									1 371 625,47	3 988,000							
36	Видарий напій, порц.	250 810,65	5 121,000	189 442,50	3 883,000	296 390,75	5 443,000	236 477,16	4 832,000	175 900,20	3 591,000	183 169,25	3 335,000	1 273 190,51	26 605,000							
37	Бул-полтавський з синомкою, порц.	324 164,45	922,000	664 594,60	1 888,000									988 758,05	2 888,000							
38	Заливка, порц.	194 306,79	1 486,000	170 311,93	1 358,000	188 926,75	1 460,000	158 284,37	1 245,000	95 128,73	482,000	118 948,45	839,000	887 887,02	6 960,000							
39	Обліжковий напій, порц.	179 196,43	3 661,000	126 427,35	2 581,000	186 393,22	3 807,000	188 217,00	3 435,000	122 248,29	2 497,000	111 964,31	2 288,000	898 466,60	18 289,000							
40	Мікс-суп з овесом, порц.	289 335,95	1 885,000	569 329,47	7 957,000									888 665,42	5 266,000							
41	Курячий Тітон, порц.	162 453,13	890,000	136 347,20	738,000	165 287,40	934,000	161 241,72	860,000	110 737,60	623,000	107 533,65	610,000	833 060,00	4 855,000							
42	Сі-обліжковий, порц.	167 406,71	2 524,000	111 656,70	1 686,000	189 810,85	2 828,000	169 196,21	2 784,000	112 469,08	1 944,000	104 092,90	1 820,000	824 932,45	13 664,000							
43	Кюве Дупа, порц.	93 170,00	301,000		6 088,000	146 682,00	473,000	145 450,15	468,000	123 877,00	404,000	116 488,00	381,000	634 945,15	2 027,000							
44	Лимонад Молоко, порц.	203 056,65	2 945,000	419 807,94	6 088,000									622 064,59	9 033,000							
45	Бул-табуле з тунцею та маком, порц.	200 875,82	604,000	398 874,51	1 183,000									589 750,33	1 787,000							
46	Бул-табуле з розіном та грибами, порц.	202 329,20	627,000	384 888,60	1 190,000									587 217,80	1 817,000							
47	Курячий Полт, порц.	89 632,37	585,000	71 109,00	425,000	88 758,45	564,000	91 273,95	508,000	84 807,00	410,000	85 008,40	416,000	470 686,77	2 996,000							
48	Дінерт Білліс, порц.	71 213,98	698,000	78 669,45	670,000	87 922,85	782,000	88 135,96	800,000	68 315,40	610,000	71 923,30	647,000	468 698,38	4 182,000							
49	Дінер з Пастрамі, порц.	165 425,65	982,000	292 312,95	1 733,000									467 738,69	2 715,000							
50	Мікс-суп з тунцею, порц.	141 549,20	942,000	297 328,64	1 982,000									438 877,84	2 924,000							
51	Дінерт Ківо Мак, порц.	71 240,15	691,000	75 840,30	750,000	85 051,30	751,000	79 919,80	718,000	62 940,30	587,000	61 686,75	586,000	439 688,89	4 033,000							
52	Мікс Волт Томатос, порц.	55 870,10	348,000			103 155,85	636,000	111 778,60	694,000	87 246,23	547,000	74 179,50	463,000	432 230,28	2 688,000							
53	Хумус-суп чікс, порц.	95 391,15	498,000	65 604,15	343,000	80 424,08	424,000	77 380,75	465,000	46 543,00	252,000	53 781,15	263,000	421 163,29	2 266,000							
54	Курячий з куриним та бенном, порц.	67 179,10	392,000	87 343,20	394,000	73 784,20	472,000	78 699,80	514,000	85 404,15	418,000	67 532,25	431,000	421 049,88	2 613,000							
55	Курячий Калеці, порц.	78 562,90	472,000	65 989,80	388,000	91 513,50	584,000	71 829,80	466,000	57 039,90	368,000	54 195,00	345,000	446 939,98	2 626,000							
56	Напій з овесом та тунцею, порц.	110 281,99	1 179,000	89 746,50	985,000	88 803,80	967,000	55 993,82	617,000	34 069,30	383,000	38 174,05	407,000	446 000,46	4 492,000							
57	Бул-табуле з тунцею, порц.	143 298,10	508,000	266 364,00	926,000									469 662,10	1 324,000							
58	Дінерт Різдвий грав, порц.	67 510,40	670,000	55 800,15	555,000	77 375,65	774,000	76 779,80	775,000	53 897,60	543,000	57 642,75	583,000	388 814,35	3 981,000							
59	Бутілчи курячий (Полов), порц.			84,15	1,000			58 311,00	589,000	207 588,05	2 098,000	72 967,00	733,000	339 560,29	3 421,000							
60	Напій Кібундч, порц.	73 282,90	775,000	75 275,20	807,000	64 830,87	898,000	52 716,75	579,000	33 969,00	381,000	39 997,10	382,000	333 153,82	3 967,000							
61	Дінерт Міндо Біллі, порц.	61 827,80	514,000	40 676,00	404,000	64 767,30	843,000	62 448,85	628,000	64 234,38	597,000	48 195,25	488,000	291 691,99	3 191,000							
62	Фіш Волт Чікс, порц.	45 167,35	281,000			75 576,65	435,000	81 671,00	475,000	57 817,65	335,000	54 162,64	314,000	314 216,08	1 820,000							
63	Дінерт Токосовий грав, порц.	50 155,40	485,000	38 475,30	375,000	54 914,27	541,000	58 599,40	581,000	44 195,75	440,000	46 375,35	480,000	282 716,47	2 882,000							

Додаток В

Ассортимент	Січень	Лютий	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	за 2022р
Цезар, порц	12,95	13,04	20,94	15,86	15,95	14,82	14,80	14,11	13,36	12,89	13,24	13,94
Цезар Делюкс, порц	10,59	10,90	13,17	14,33	12,78	12,52	12,25	12,43	12,50	13,01	12,73	12,22
Салат Маріно, порц	9,06	9,24	6,37	7,97	8,79	8,35	8,60	8,51	8,80	8,37	8,61	8,67
Салат Очeano, порц	4,96	5,54	3,03	4,90	5,09	4,62	4,46	4,61	4,76	4,29	4,58	4,75
Паста Карбонара BIG, порц	3,85	3,72	4,47	5,08	4,47	4,46	4,53	5,17	5,17	5,69	5,32	4,71
Паста Карбонара, порц	4,77	4,70	3,70	4,64	3,72	3,76	3,88	3,90	3,87	4,38	4,19	4,18
Салат Бірзе, порц	3,52	3,64	3,59	4,05	4,27	4,01	4,00	3,74	3,97	3,91	4,04	3,88
Паста Камаро, порц	3,51	3,73	3,82	3,83	3,18	3,54	3,34	3,27	3,56	3,65	3,30	3,47
Салат Діжон BIG, порц	3,20	3,37	2,81	2,96	3,12	2,98	3,12	3,17	3,10	3,11	2,97	3,12
Паста Фреско, порц	2,85	2,84	2,66	2,66	2,41	2,52	2,51	2,81	2,82	3,11	3,01	2,78
Страва на вибір, порц	3,43	3,24	2,08	2,48	2,60	2,59	2,56	2,76	2,73	2,45	2,51	2,77
Донер Чікен, порц	1,69	1,79	4,95	2,77	2,21	2,75	3,02	3,02	2,98	2,82	2,76	2,57
Паста Густо, порц	3,12	3,25	0,37	2,59	2,03	2,08	2,19	2,19	2,14	2,29	2,26	2,42
Фреш Апельсиновий, порц	2,12	2,23	2,68	3,01	3,22	2,49	2,16	2,45	2,80	2,09	1,94	2,36
Салат Діманта deluxe, порц	1,97	1,86	0,33	1,59	2,10	2,05	2,07	1,86	1,78	1,81	1,86	1,90
Салат Сімпл, порц	2,27	2,34	0,00	0,00	1,14	1,61	1,56	1,63	1,73	1,72	1,68	1,70
Паста Песто BIG, порц	1,73	1,70	0,10	0,08	1,00	1,38	1,39	1,41	1,45	1,72	1,78	1,47
Бульйон курячий (Голов), порц	1,18	1,10	2,92	2,50	1,61	1,60	1,30	1,50	1,55	1,61	1,37	1,46
Вишневий напій, порц	1,02	0,98	1,15	1,44	1,47	1,21	1,10	1,09	1,15	0,92	0,83	1,08
Салат Греко, порц	1,10	1,09	0,08	0,75	1,00	0,95	0,81	0,75	0,73	0,82	0,91	0,90
Суп Трофельний, пор	1,07	0,99	0,46	0,62	0,76	0,68	0,70	0,95	0,96	0,95	0,75	0,86
Равіолі з кроликом, порц	1,86	1,82	1,12	0,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,46
Равіолі з лососем, порц	1,05	1,04	1,18	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,26
Підсумок	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100



Додаток Г

R51C5												
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	Доходи від реалізації		предсказ	предсказ оптимістич	предсказ песимістичний			коefficient сезону		відхилення		
3	Сч.21	19257355,04						счень	1,249859736			
4	Лют.21	17639617,5						лютий	1,050272317		1806973	
5	Бер.21	19079185						березень	0,556250137			
6	Кві.21	19395320,48						квітень	0,610772144			
7	Тра.21	19428998,8						травень	0,74638023			
8	Чер.21	20660805,64						червень	1,000358927			
9	Лип.21	20794537,28						липень	1,073891224			
10	Сер.21	20610738,38						серпень	1,148844443			
11	Вер.21	20395823,55						вересень	1,195346986			
12	Жов.21	20501152,67						жовтень	1,047163908			
13	Лис.21	20764006,29						листопад	1,134942579			
14	Гру.21	21351459,37						грудень	1,185917369			
15	Сч.22	23612396,46										
16	Лют.22	18384155,36										
17	Бер.22											
18	Кві.22	1553950,3										
19	Тра.22	6171581,87										
20	Чер.22	13651155,43										
21	Лип.22	16039555,85										
22	Сер.22	18794223,91										
23	Вер.22	20604159,68										
24	Жов.22	15416202,87										
25	Лис.22	18164126,94										
26	Гру.22	19325091,33	19325091,33	19325091,33	19325091,33							
27	Сч.23	19172487,92	19172487,92	20979461,35	17365514,49							
28	Лют.23	15894324,97	15894324,97	17701298,40	14087351,54							
29	Бер.23	8314435,80	8314435,80	10121409,23	6507462,37							
30	Кві.23	9003460,90	9003460,90	10810434,33	7196487,47							
31	Тра.23	10853547,44	10853547,44	12660520,87	8046574,01							
32	Чер.23	14340540,69	14340540,69	16147514,13	12533567,28							
33	Лип.23	15180378,47	15180378,47	16987351,90	13373405,04							
34	Сер.23	16003033,35	16003033,35	17810006,78	14196059,91							
35	Вер.23	16404337,21	16404337,21	18211310,64	14597363,78							
36	Жов.23	14161803,84	14161803,84	15968777,27	12354830,41							
37	Лис.23	15114912,00	15114912,00	16921885,43	13307938,57							
38	Гру.23	15557153,19	15557153,19	17364126,62	13750179,76							
39	Рік 2023		170000415,78	191684096,96	148316734,59							