

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

Тетяна КОСОВА

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА**

**(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)**

**ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ  
ОС «МАГІСТР»**

**Тема: «Підвищення ефективності використання оборотних активів  
торговельного підприємства»**

**Виконав(ла):** Ірина СМІК

**Керівник:** д.е.н., професор Наталія ДЄЄВА

**Консультанти з окремих розділів пояснювальної записки:**

перший розділ - д.е.н., професор Наталія ДЄЄВА

другий розділ - д.е.н., професор Наталія ДЄЄВА

третій розділ - д.е.н., професор Наталія ДЄЄВА

**Нормоконтролер:** к.е.н., доцент Зоряна МОКРИНСЬКА

Київ 2021

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра фінансів, обліку та оподаткування  
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Освітньо-професійна програма «Фінанси і кредит»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
завідувач кафедри  
\_\_\_\_\_ Тетяна КОСОВА  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021 р.

## ЗАВДАННЯ на виконання кваліфікаційної магістерської роботи

здобувача вищої освіти Ірини СМІК

1. Тема кваліфікаційної роботи «Підвищення ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства» затверджена наказом ректора від 30.09.2021 № 2099 /ст.

2. Термін виконання роботи: з 11. 10. 2021 р. до 31. 12. 2021 р.

3. Вихідні дані до роботи: нормативно-правова база, дані Державної служби статистики, фінансова, статистична звітність ТОВ «ТОТОБІ»

4. Зміст пояснювальної записки:

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ  
ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

РОЗДІЛ 2. КРИТИЧНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ОБРОТНИХ АКТИВІВ  
ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТОТОБІ»)

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ  
ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

5. Перелік обов'язкового графічного (ілюстративного) матеріалу: ЛИСТ 1. Економічна сутність оборотних активів та їх специфіка на торговельних підприємствах; ЛИСТ 2. Фінансово-економічний паспорт ТОВ «ТОТОБІ»; ЛИСТ 3. Аналіз динаміки оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ». ЛИСТ 4. Аналіз структури оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ». ЛИСТ 5. Аналіз забезпечення оборотних активів власним капіталом на ТОВ «ТОТОБІ». ЛИСТ 6. Факторний аналіз оборотності дебіторської заборгованості ТОВ «ТОТОБІ». ЛИСТ 7. Факторний аналіз оборотності товарних запасів та їх окремих груп на ТОВ «ТОТОБІ». ЛИСТ 8. Удосконалення методів нормування величини товарних запасів та розрахунок вивільнення оборотних коштів. ЛИСТ 9. Впровадження методів ABC/XYZ-аналізу для управління товарними запасами. ЛИСТ 10. Шляхи збільшення рентабельності реалізації товарів загалом і за окремими товарними групами.

### 6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1	Написання першого розділу кваліфікаційної магістерської роботи та надання його керівнику	11.10.2021 – 24.10.2021	
2	Написання та оформлення матеріалів другого розділу кваліфікаційної магістерської роботи і надання його керівнику	25.10.2021 – 07.11.2021	
3	Написання та оформлення матеріалів третього розділу кваліфікаційної магістерської роботи і надання його керівнику	08.11.2021 – 21.11.2021	
4	1. Узгодження кваліфікаційної магістерської роботи з науковим керівником. 2. Проходження нормоконтролю та перевірку на академічну доброчесність. 3. Отримання рецензії та відгуку на кваліфікаційну магістерську роботу. 4. Підготовка виступу.	22.11.2021 – 07.12.2021	
5	1. Переплетення кваліфікаційної магістерської роботи. 2. Подання кваліфікаційної магістерської роботи та супровідних документів секретарю ДЕК	08.12.2021 – 10.12.2021	

### 7. Консультанти з окремих розділів

РОЗДІЛ	КОНСУЛЬТАНТ (посада, прізвище, ім'я, по батькові)	ПІДПИС, ДАТА	
		ЗАВДАННЯ ВИДАВ	ЗАВДАННЯ ПРИЙНЯВ
РОЗДІЛ 1	д.е.н., професор Наталія ДЄЄВА		
РОЗДІЛ 2	д.е.н., професор Наталія ДЄЄВА		
РОЗДІЛ 3	д.е.н., професор Наталія ДЄЄВА		

8. Дата видачі завдання: «08» жовтня 2021 р.

Керівник кваліфікаційної магістерської роботи \_\_\_\_\_ Наталія ДЄЄВА  
(підпис керівника)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_ Ірина СМІК  
(підпис здобувача)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної магістерської роботи «Підвищення ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства»: 115 стор., 17 рис., 27 табл., 65 літературних джерел.

Мета кваліфікаційної магістерської роботи: розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства.

Об'єктом дослідження є процес здійснення господарської діяльності підприємством торгівлі.

Предметом дослідження є економічні відносини, що виникають в процесі управління оборотними активами підприємства торгівлі ТОВ «ТОТОБІ».

Методи дослідження: індукції та дедукції – для вивчення теоретичних основ управління оборотними активами підприємства торгівлі, спостереження, групування, порівняльного аналізу – для дослідження динаміки, структури, джерел формування оборотних активів підприємства; коефіцієнтного аналізу – для оцінки оборотності дебіторської заборгованості, товарних запасів та їх окремих груп.

Результати кваліфікаційної магістерської роботи рекомендується використовувати під час проведення наукових досліджень та в практичній діяльності фахівців-обліковців.

ОРГАНІЗАЦІЯ, МЕТОДИКА, ОБОРОТНІ АКТИВИ, ОЦІНКА АНАЛІЗ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ПІДПРИЄМСТВО.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	5
<b>РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	9
1.1. Економічна сутність оборотних активів та їх специфіка на торговельних підприємствах.....	9
1.2. Теоретичні засади формування, зберігання та реалізації товарних запасів .....	17
1.3. Принципи та інструменти управління дебіторською заборгованістю та коштами торговельних підприємствах .....	28
Висновки до розділу 1.....	40
<b>РОЗДІЛ 2. КРИТИЧНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТОТОБІ»)</b> .....	42
2.1. Фінансово-економічний паспорт ТОВ «ТОТОБІ» .....	42
2.2. Аналіз динаміки і структури оборотних активів, їх забезпечення власним капіталом на ТОВ «ТОТОБІ» .....	51
2.3. Факторний аналіз оборотності дебіторської заборгованості, товарних запасів та їх окремих груп на ТОВ «ТОТОБІ» .....	63
Висновки до розділу 2.....	74
<b>РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	78
3.1. Удосконалення управління дебіторською заборгованістю з метою забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства .....	78
3.2. Впровадження методів ABC/XYZ-аналізу для управління товарними запасами.....	87
3.3. Шляхи збільшення рентабельності реалізації товарів загалом і за окремими товарними групами.....	94
Висновки до розділу 3.....	97
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	100
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	104
<b>ДОДАТКИ</b> .....	110

## ВСТУП

*Актуальність теми.* На ефективність діяльності підприємства торгівлі впливають багато чинників, серед яких чільне місце посідає чинник управління оборотними активами, зокрема, дебіторською заборгованістю та товарними запасами.

Управління дебіторською заборгованістю є важливим елементом управління оборотними активами, оскільки вона має значний вплив на формування фінансових результатів підприємства торгівлі. При цьому дебіторська заборгованість також є інструментом кредитування покупців та замовників, формуючи їхню лояльність до підприємства торгівлі.

У свою чергу, товарні запаси є оборотними активами підприємства торгівлі, у які вкладені чималі фінансові кошти, відповідно управління ними вимагає значних зусиль, щоб уникнути затоварювання та дефіциту товару. В результаті цього, управління товарними запасами, як і дебіторською заборгованістю, є одним з найважливіших завдань в управлінні підприємством торгівлі, і тому актуальним на сьогоднішній день, як для великих торгових організацій, так і для підприємств малого бізнесу.

Наявність товарних запасів є невід'ємною умовою для діяльності будь-якого підприємства торгівлі. Наявність запасів виконує дуже важливу функцію – забезпечує постійний продаж товарів, незалежно від регулярності виробництва товарів та термінів їх поставки. Також, наявність певного, економічно виваженого обсягу запасів є фактором отримання додаткового прибутку внаслідок скорочення закупівельної ціни для придбання великої кількості товарів. Управління товарними запасами на підприємстві торгівлі має здійснюватися на професійному рівні із застосуванням набору ефективних методів.

Питання управління оборотними активами, дебіторською заборгованістю та запасами досліджували такі іноземні науковці, як Г. Муса, С. Кафка, Е. Долан, Б. Колас, А. Сапінські, Г. Асель, та інші. У свою чергу

вітчизняні дослідники також значної уваги приділяли проблематиці класифікації, оптимальної структури та механізмів і інструментів управління дебіторською заборгованістю та формуванням запасів. Особливий інтерес у дослідженні даної теми був у науковців: Н. Власова, А. Голубко, В. Дублей, І. Єпіфанова, Н. Канцедал, О. Лучков, Д. Морозюк, Н. Нечай, К. Ходжава, Л. Черногуз, О. Чубка та ін.

**Метою дослідження** є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

- визначити економічну сутність оборотних активів та їх специфіка на торговельних підприємствах;
- розглянути теоретичні засади формування, зберігання та реалізації товарних запасів;
- описати принципи та інструменти управління дебіторською заборгованістю та коштами торговельних підприємств;
- представити фінансово-економічний паспорт ТОВ «ТОТОБІ»;
- провести аналіз динаміки і структури оборотних активів, їх забезпечення власним капіталом на ТОВ «ТОТОБІ»;
- виконати факторний аналіз оборотності дебіторської заборгованості, товарних запасів та їх окремих груп на ТОВ «ТОТОБІ»;
- запропонувати удосконалення управління дебіторською заборгованістю з метою забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства
- визначити доцільність впровадження методів ABC/XYZ-аналізу для управління товарними запасами
- обґрунтувати шляхи збільшення рентабельності реалізації товарів загалом і за окремими товарними групами.

**Об'єктом дослідження** є процес здійснення господарської діяльності підприємством торгівлі.

**Предметом дослідження** є економічні відносини, що виникають в процесі управління оборотними активами підприємства торгівлі ТОВ «ТОТОБІ».

У процесі дослідження застосовані **методи**: індукції та дедукції – для вивчення теоретичних основ управління оборотними активами підприємства торгівлі, спостереження, групування, порівняльного аналізу – для дослідження динаміки, структури, джерел формування оборотних активів підприємства; коефіцієнтного аналізу – для оцінки оборотності дебіторської заборгованості, товарних запасів та їх окремих груп.

Кількісні розрахунки та аналіз отриманих результатів виконано з використанням статистичних методів, математичного моделювання та графічного зображення даних.

**Наукова новизна кваліфікаційної магістерської роботи.** У кваліфікаційній магістерській роботі було отримано нові дані, а саме дефініція оборотних активів як об'єкта підвищення ефективності торговельних підприємств шляхом аналізу і на основі взаємодоповнюваності і взаємозумовленості процедур їх оцінки та оптимізації. На відміну від існуючих дефініцій, пропонована ґрунтується на якісній та кількісній суті оцінки для оптимізації оборотних активів.

**Інформаційну базу** дослідження склали нормативно-правові акти, монографії, інтернет ресурси, дані періодичних видань з проблем управління дебіторською заборгованістю, фінансова звітність досліджуваного підприємства ТОВ «ТОТОБІ».

Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.



## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

#### **1.1. Економічна сутність оборотних активів та їх специфіка на торговельних підприємствах**

Оборотні активи підприємства прирівнюються до першочергових завдань ринкової економіки. Оборотні активи формують якусь частину собівартості, тому вивчаючи їх економічну суть, варто розкрити поняття циклічності і вартісного обороту. Економічна роль оборотних активів у необхідності забезпечувати відтворення процесу, який складається з процесів: виробництва і обігу. Проблематику обороту і циклічності досліджували багато вчених, як за кордоном, так і вітчизняні. Одна з найскладніших економічних категорій. Протягом тривалого часу висуваються різні трактування цього поняття. Можна виділити три найбільш поширених визначення оборотних коштів: як вартість товарно-матеріальних цінностей; як вартості оборотних фондів та фондів обігу; як авансованої вартості, що функціонує у формі оборотних виробничих фондів і фондів обігу [50].

Необхідність дослідження поняття «оборотні активи» обумовлюється важливістю цих активів для підприємства. Уміння ефективно ними управляти дозволить підприємству підвищити ефективність своєї діяльності. Правильне управління оборотними активами, не тільки дає змогу максимізувати прибуток на вкладений капітал при забезпеченні стійкої, а і забезпечить задовільний рівень платоспроможності підприємства. Для забезпечення задовільного рівня платоспроможності, у підприємства постійно повинна знаходитися на рахунку деяка сума грошових коштів, фактично вилучена з обігу для поточних платежів [43].

Частина коштів повинна бути розміщена у вигляді високоліквідних активів. Важливим завданням в частині управління оборотними активами підприємства є збереження балансу між платоспроможністю і рентабельністю за рахунок відповідних абсолютних величин статей оборотних активів і їх структури. Необхідно також постійно оптимізувати оптимальне співвідношення власних і позикових джерел фінансування оборотних активів, тому що від цього безпосередньо залежать фінансова стійкість і незалежність підприємства. У сучасній економічній літературі існує багато різних підходів до визначення економічної сутності визначення «оборотні активи» (рис. 1.1).

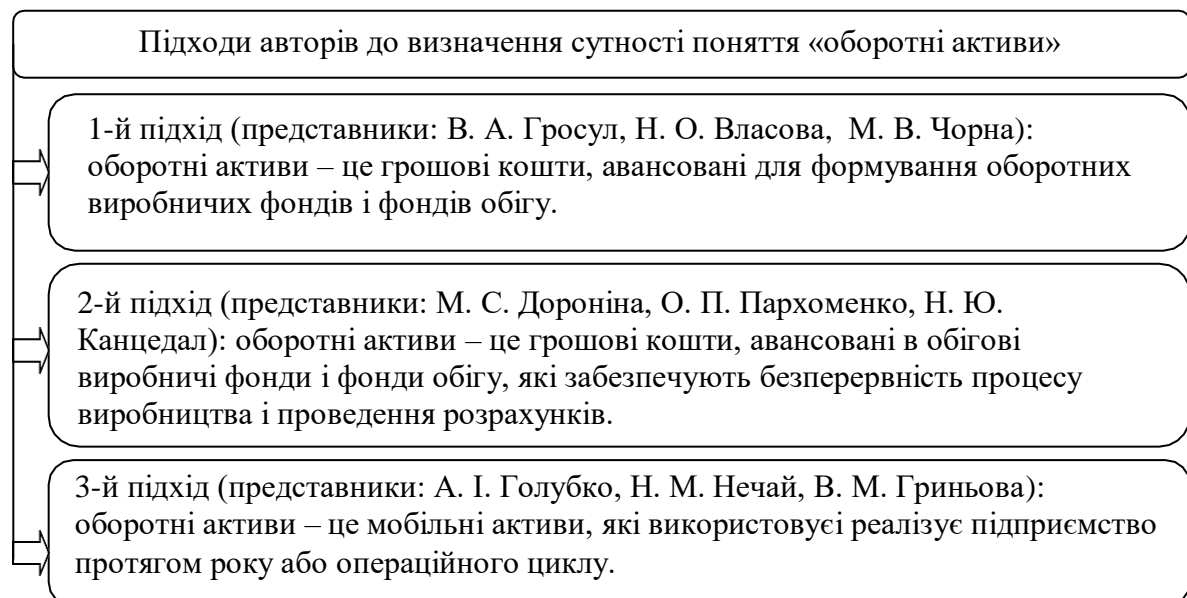


Рис. 1.1. Узагальнення визначень «оборотні активи»

*Джерело: [59]*

Аналіз сучасних підходів до визначення такої економічної категорії як «оборотні активи» показав, що існує загальна ознака, за якою проводиться виділення оборотних активів з майна підприємства. Такою ознакою є часовий період, впродовж якого функціонує цей вид коштів. Цей період полягає в часі перенесення вартості коштів на готовий продукт або часі їх повного споживання у процесі виробництва.

В процесі своєї виробничо-господарської діяльності підприємству

необхідно володіти коштами, які потрібні йому для виготовлення продукції, закупівлі сировини і матеріалів, виплати заробітної плати і т.д., а також тих коштів, які припадають на її реалізацію. В цьому випадку, оборотні активи (дане поняття будемо використовувати як об'єднуюче поняття термінів «оборотні активи», «оборотні кошти» та «оборотний капітал») і є цими коштами, які авансуються в оборотні виробничі фонди і фонди обігу, тим самим, забезпечуючи ефективність виробничого процесу [46].

Оборотні виробничі фонди створюють умови безперервності виробничого процесу. Оборотні фонди – це предмети праці, які в процесі виробництва повністю споживаються, в результаті чого втрачають свою натуральну речову форму і переносять на новостворений продукт свою вартість. Величина оборотних фондів на виробничих підприємствах в загальному обсязі оборотних коштів становить близько 70%. Фонди обігу – це кошти підприємства, які пов'язані з обслуговуванням процесу обігу товарів, шляхом інвестування підприємством в запаси готової продукції, відвантажені, але неоплачені товари; кошти, що знаходяться в сейфі підприємства на етапі розрахунків покупців з підприємством, а також всі види дебіторської заборгованості [29].

Відмінність оборотних активів від основних фондів, полягає в їх участі тільки в одному виробничому циклі, переносячи свою вартість на готовий продукт [43, с. 212]. Тому оборотні активи знаходяться в постійному русі і проходять три стадії кругообігу: грошову, продуктивну і товарну, які умовно можна розділити на три фази: товарна фаза: (Д – Т) оборотні активи (Д) перетворюються на товар (Т). На наш погляд, в даному випадку слід говорити про оборотному капіталі, який перетворюється в оборотні активи; продуктивна фаза: (Т – П – Т') оборотні активи, беручи участь в процесі виробництва, беруть форму незавершеного виробництва, напівфабрикатів і готових виробів. Тут при використанні нашої термінології виходить наступна фаза (Оборотні активи – Оборотні кошти – Оборотні активи); грошова фаза (заклучна): (Т' – Д') оборотні активи у формі готової продукції в процесі її

реалізації знову перетворюються в гроші (Д), які надходять на рахунок підприємства. В даному випадку можна говорити про перетворення оборотних активів в оборотний капітал [26].

Керування активами оборотними – є надзвичайно складним процесом, що ототожнюється наступними завданнями: нарощення обігу активів оборотних; формування обсягу достатнього капіталу оборотного, котрий використовується у процесі операційному; покращення дієвості структури активів оборотних; нарощення ліквідності, конкурентоспроможності і платоспроможності підприємства.

Канцедал Н.Ю. наголошує, що: «під системою управління оборотними активами підприємства необхідно усвідомлювати сукупність відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління, шляхом реалізації функцій управління через використання комплексу методів управління з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства» [24].

Отже, ми вважаємо, що управлінську систему активами оборотними доцільно трактувати як систему точно направлених в узгоджених взаємозв'язків між об'єктом і суб'єктом управління за рахунок реалізації управління функцій та використання методів сформованих, засобів, механізмів та фінансово-економічних аналізу інструментів, вивчення, перетворення поєднаних між собою розподільчих процесів, генерування, застосування, контролювання активів оборотних та джерел їх фінансування за об'ємом, структурою і складом в умовах врахування внутрішніх і зовнішніх проблем і з метою покращення рівня стійкості фінансової.

Об'єктом керування в різний час в співвідношенні різному виступають товарні запаси в формування процесі, продажу та зберігання, кредити, залишки грошові, заборгованість дебіторська, а також відносини економічні. В ході розвитку ринку фінансового і подальшій стабілізації економіки з'являється можливість використовувати раціонально вільні тимчасово

кошти грошові підприємства, насамперед: їх інвестування в інструменти прибуткові ринку фінансового. Суб'єктами керування активами оборотними на підприємствах є збори загальні засновників, правління, фінансові та комерційні підрозділи, а також персонал підприємництва суб'єктів, що реалізують та використовують методи специфічні впливу цілеспрямованого на активи оборотні.

Брушко Г.В. зазначає, що: «управління оборотними активами, включає стратегію і тактику управління. Стратегія – це загальний напрямок і спосіб використання засобів для досягнення поставленої мети. Стратегія, встановлюючи певні правила й обмеження, дозволяє сконцентрувати зусилля на тих рішеннях, що не суперечать обраному напрямку управлінської діяльності. Тактика управління – це конкретні прийоми і методи досягнення поставленої мети у певній ситуації та у певний момент часу. Завдання тактики управління – вибір найбільш оптимального рішення і способів його втілення в ситуації, яка склалася» [10].

На думку Попиченко Д.А.: «Важливе значення в управлінні оборотними активами відіграють їхні етапи та функції. Управління оборотними активами підприємства в сучасних умовах господарювання здійснюється за такими етапами: 1) аналіз оборотних активів підприємства у попередньому періоді; 2) вибір політики формування оборотних активів підприємства; 3) оптимізація об'єму оборотних активів; 4) оптимізація співвідношення постійної і змінної частин оборотних активів; 5) забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів; 6) забезпечення рентабельності оборотних активів підприємства» [41].

Виконання процесу управління активами оборотними поєднано із функціями і принципами, реалізація котрих забезпечить виконання мети поставленої та завдань.

У практичній діяльності зарубіжних і вітчизняних підприємств використовують різні методики керування активами оборотними підприємства. Метод коефіцієнтний є методом, котрий допомагає

розрахувати показники, що описують стан капіталу оборотного, і стан джерел формування капіталу оборотного і дієвість його використання на вітчизняних підприємствах.

Методи нормування, котрі використані бути можуть тільки для фондів виробничих оборотних, продукції готової на складі, а також продукції відвантаженої, на яку документи розрахункові не здані в банк. Нормування активів оборотних підприємств – це розрахунок необхідності в коштах оборотних, що залежить від факторів різних: організації виробництва процесу, умов постачання цінностей товарно-матеріальних і реалізації умов продукції готової.

Склад об'єктів, які входять до немонетарних та монетарних активів (рис. 1.2.).

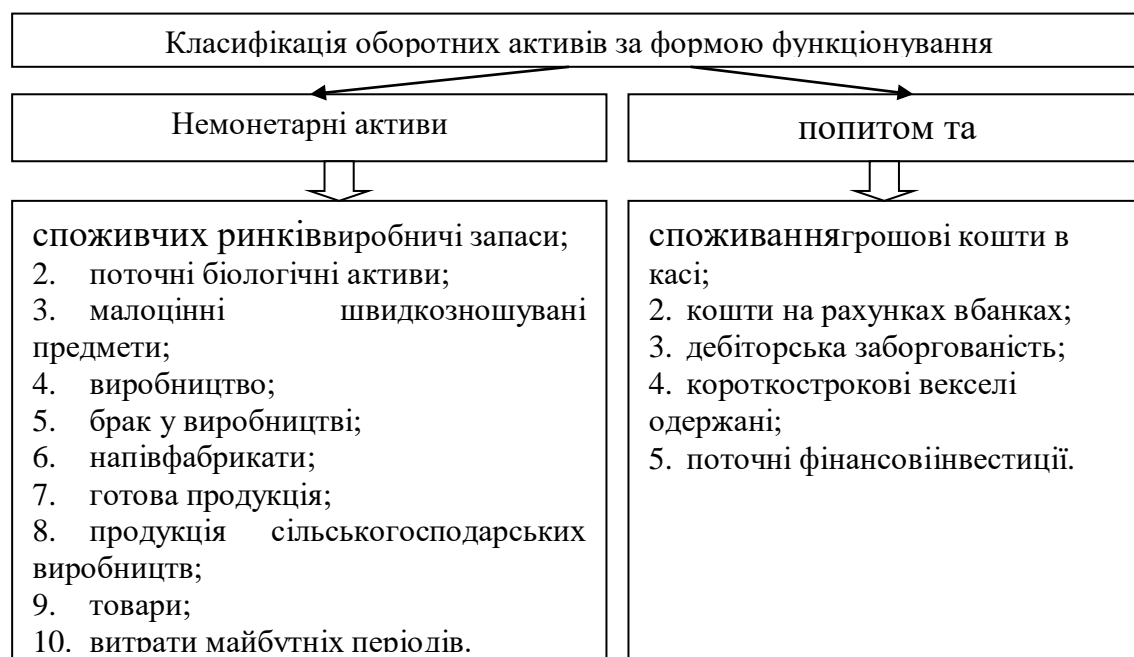


Рис. 1.2. Класифікація оборотних активів за формою функціонування

*Джерело: [8]*

Відповідно до даних наведених на рис. 1.2., можна визначити, що немонетарні оборотні активи – облікові об'єкти, реальна грошова оцінка яких змінюється з плином часу і зміною цін. В силу своєї природи ці об'єкти повинні періодично переоцінюватися. До них відносяться: основні засоби,

нематеріальні активи, виробничі запаси, зобов'язання перед контрагентами, які повинні бути погашені товарами або послугами. [39, с. 98].

Оборотні активи можна умовно розділити на такі складові: запаси товарно-матеріальних цінностей, дебіторську заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, інші види оборотних активів, детальніше дані складові охарактеризовані на рис. 1.3.

Так, правильне управління оборотними активами, дозволить підвищити прибуток на вкладений капітал при забезпеченні стійкої платоспроможності підприємства.

Для підтримки рівня платоспроможності на рахунку підприємства має бути певна сума грошових коштів, фактично вилучена з обігу для поточних платежів.

Оборотні активи підприємства				
Поточні фінансові Інвестиції (фінансові інвестиції підприємства в різні фондові і грошові інструменти на строк менше одного року)	Запаси товарно-матеріальних цінностей (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари)	Дебіторська Заборгованість (векселі, заборгованість юридичних осіб підприємству, дебіторська заборгованість за розрахунками)	Грошові кошти та їх еквіваленти (грошові кошти підприємства в касі на поточних рахунка в банках еквіваленти грошових коштів)	Інші види оборотних активів, у т. ч. витрати майбутніх періодів

Рис. 1.3. Класифікація оборотних активів підприємства відповідно до НП(С)БО 1

*Джерело:[42]*

Одним із основних завдань в управлінні оборотними активами підприємства є правильний баланс між платоспроможністю і рентабельністю за рахунок управління та контролю абсолютних величин статей оборотних активів і їх структури. Необхідно також постійно оптимізувати оптимальне співвідношення власних і позикових джерел фінансування оборотних активів, бо від цього безпосередньо залежать фінансова стійкість і

незалежність підприємства [39].

До складу оборотних активів входить сукупність елементів, що утворює оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Для фінансування і кредитування підприємницької діяльності велике значення має склад оборотних активів підприємств, до яких відносяться:

1. Запаси товарно-матеріальних цінностей.
2. Дебіторська заборгованість.
3. Кошти в розрахунках.
4. Грошові кошти [9].

Оборотні активи у сферах виробництва та обігу, а також розподіляють їх на нормовані й ненормовані (рис. 1.4).

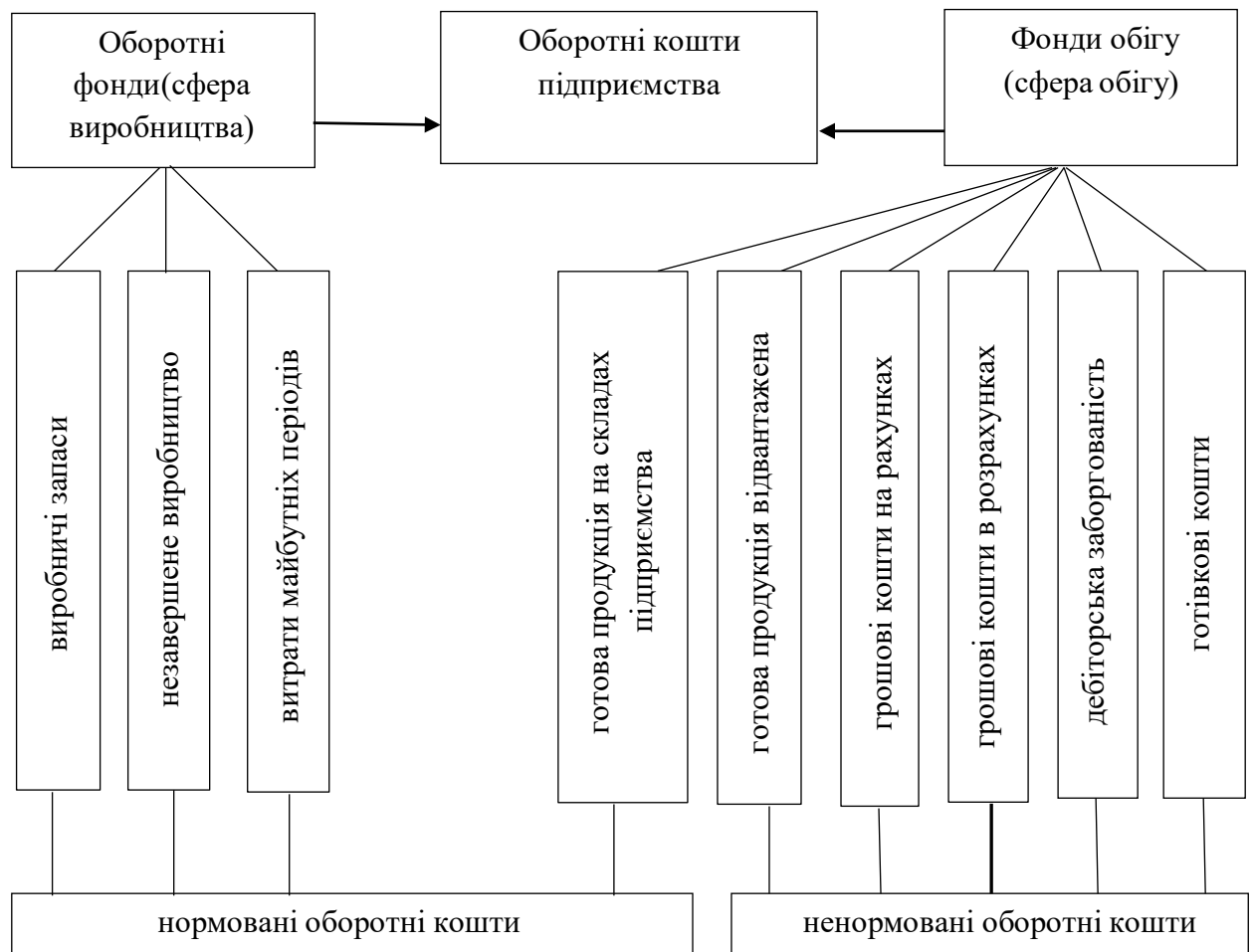


Рис. 1.4. Елементний склад оборотних активів підприємства

*Джерело: [16]*



У результаті проведеного аналізу визначається загальний рівень ефективності використання оборотних активів і розробляються основні напрямки, які дозволять підвищити ефективність їх використання на підприємстві при подальшому здійсненні діяльності.

Склад оборотних активів – це сукупність окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу. Висока частка оборотних активів характерна для матеріаломістких виробництв, організацій торгівлі. Чим вище частка оборотних активів (і, відповідно, нижча частка необоротних), тим більше організація може залучати короткострокового фінансування (короткострокових кредитів і позик, відстрочок платежу постачальникам і т.п.) без шкоди для своєї фінансової стійкості.

Отже, оборотні активи - це активи, які служать або погашаються протягом 12 місяців, або протягом нормального операційного циклу організації (якщо він перевищує 1 рік). Оборотні активи використовуються одночасно при відпустці їх у виробництво (наприклад, сировину і матеріали). Оборотні активи є однією з двох груп активів організації (друга - необоротні активи).

## **1.2. Теоретичні засади формування, зберігання та реалізації товарних запасів**

Логістика – це оптимізація процесу доставки потрібного товару або послуги, необхідної якості і в визначеній кількості конкретному споживачу, у вказане місце і точно в строк, з необхідним рівнем витрат, із забезпеченням правового захисту всіх учасників ланцюга поставок. Наявність і доступність необхідного рівня товарних запасів є гарантом успіху в реалізації перерахованих вище вимог.

Управління запасами являє собою дуже важливий процес в діяльності будь-якої компанії, що забезпечує регулювання обсягу товарного запасу компанії таким чином, щоб поставка товарів здійснювалася без затримок, але

при цьому грошові кошти, витрачені на товарні запаси, не повинні довгий час «вхолосту», без альтернативного використання, пролежувати на складах, вимагаючи додаткових витрат на зберігання.

Управління запасами – це процес аналізу, прогнозування, планування, організації, контролю та регулювання рівня товарних запасів у логістичній системі підприємства. Товарні запаси – це інвестиції в активи торгових посередників, фактично, товарні запаси являють собою «заморожені» кошти підприємства. Рівень запасів і витрати на їх зберігання повинні бути оптимальними і забезпечувати рівномірну роботу транспортної та складської систем.

При цьому вирішуються такі завдання: що замовляти, коли і в яких обсягах і де розміщувати запаси. Необхідним є також забезпечення умови ефективного товарообігу з певною швидкістю.

У торгівлі традиційно застосовуються такі методи аналізу та обліку величини товарних запасів:

- розрахунковий метод, що включає інвентаризацію та зняття залишків;
- балансовий метод.

При використанні розрахункового методу аналізуються величина товарних запасів, їх товарообіг та зміна.

Інвентаризація являє собою суцільний підрахунок всіх товарів. Отримані дані оцінюються в натуральному вираженні і в діючих цінах і підсумовуються по товарних групах. Недоліками цього методу є велика трудомісткість і не вигідність для підприємства, тому що при проведенні інвентаризації підприємство, як правило, не функціонує.

Облік фізичного руху товару трудомісткий, але дуже важливий як для комерційних служб, так і для керівників торговельних підприємств.

Застосування двох видів обліку (вартісного і натурального) дозволяє, по-перше, виявити, які саме товарні групи і найменування товару користуються найбільшим попитом і зробити обґрунтовані замовлення. По-друге, це

дозволить оптимізувати вкладення капіталу в товарні запаси і приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації асортименту через закупівлю товарів [17].

Зняття залишків є звіркою матеріально відповідальними особами фактичної наявності товару з даними товарного обліку. Причому підраховуються не товари, а товарні місця (ящики, рулони, мішки та ін.). Потім за відповідними нормами проводиться перерахунок, визначається кількість товарів, яка оцінюється за діючими цінами. До недоліків даного методу відноситься менша точність, ніж при інвентаризації.

Балансовий метод заснований на використанні балансової формули. Даний метод є менш трудомістким, і дозволяє забезпечити оперативний облік і аналіз товарних запасів у взаємозв'язку з іншими показниками. До недоліків балансового методу можна віднести неможливість виключення з розрахунку різних невстановлених втрат, що може призвести до певних перекручень величини товарних запасів. Для усунення цього недоліку дані балансового обліку повинні систематично зіставлятися з даними інвентаризації і зняття залишків. Використання балансового методу дозволяє здійснювати оперативний контроль за рухом товарів. Особливо ефективний цей метод при автоматизованому обліку на базі комп'ютерної мережі.

Для аналізу, планування та обліку товарних запасів застосовуються як абсолютні, так і відносні показники.

Абсолютні показники часто виражаються в натуральних або в вартісних (грошових) одиницях виміру. Пріоритет віддається саме вартісним одиницям, тому що при проведенні аналізу запасів за кількома видами продукції неможливо підсумовування обсягів. У цьому випадку обсяг продукції множить на певний якісний показник, наприклад, ціну товару або його собівартість. До недоліків абсолютних показників товарних запасів відноситься те, що з їх допомогою неможливо визначити відповідність величини товарного запасу потребам розвитку товарообігу. З цієї причини,

разом з абсолютними показниками, використовуються відносні, які дозволяють проводити різного роду зіставлення [15].

Одним з найважливіших показників, що застосовуються при дослідженні товарних запасів, є величина товарних запасів, виражена в днях товарообігу, що характеризує забезпеченість товарними запасами на певну дату. Цей показник показує, на яке число днів торгівлі вистачить цього запасу (при сформованому товарообігу).

Ще одним показником, що характеризує товарні запаси, є товарообіг, що дозволяє оцінити час і швидкість обігу товарних запасів. Час обігу товарів являє собою період, протягом якого товар переміщується від виробництва до споживача. Даний показник може бути пораховано за різними параметрами (за вартістю, за кількістю) і для різних періодів (місяць, рік), для одного товару або для їх категорій.

Середня величина товарних запасів використовується при розрахунках з двох причин. По-перше, це потрібно для приведення до порівняного виду даних про товарообіг, що враховується за певний період, і товарних запасів, які, на відміну від товарообігу, враховуються на певну дату. Тому, в даному випадку, необхідний розрахунок середньої величини товарних запасів за цей період. По-друге, серед запасів присутні різновиди з різним часом обігу, також слід врахувати можливість випадкових коливань розмірів запасів і обсягу товарообігу, які необхідно згладити.

Товарообіг (в днях) показує час, протягом якого товарні запаси знаходяться в сфері обігу, тобто, скільки за часом обертається середній товарний запас. Ще один показник товарообігу (або швидкості товарного обігу) характеризує кількість оборотів, які робить товар за період. Між часом і швидкістю товарного обігу існує обернено пропорційна залежність.

Зменшення часу і збільшення швидкості товарного обігу дозволяють здійснювати більший обсяг товарообігу при менших розмірах товарних запасів, а це може сприяти зниженню товарних втрат, зменшенню витрат зі зберігання товарів, оплати відсотків за користування кредитами [20].

Одним з найважливіших напрямків підвищення ефективності сфери товарного обігу стає завдання управління товарними запасами, їх оптимізація.

Існують різні методи оцінки оптимальності товарних запасів, але загальним є те, що підсумком стає отримання такого товарного запасу (в сумі або днях), який би забезпечив безперебійний обіг товарної маси при заданому мінімумі витрат.

До цих методів оцінки відносяться: дослідно-статистичний метод і методи експертних оцінок, об'єднані в групу евристичних методів; метод техніко-економічних розрахунків і група економіко-математичних методів.

Дослідно-статистичний метод заснований на обробці статистичної звітності про товарні запаси і подальшому її аналізі. Позитивним моментом застосування цього методу є швидкість отримання результату при незначних витратах праці. Проте надмірне захоплення цим методом може призвести до серйозних прорахунків.

Методи експертної оцінки ґрунтуються на суб'єктивній оцінці поточного моменту і перспектив розвитку. Тут оцінку дає не один, а кілька фахівців.

Метод техніко-економічних розрахунків найбільш складний через труднощі в зборі необхідної інформації, для чого слід проводити спеціальне обстеження підприємства. Тому даний метод має скоріше теоретичний характер. Він представляє інтерес, перш за все тому, що дає уявлення про окремі елементи нормативу товарного запасу.

Економіко-математичні методи визначення оптимального розміру товарних запасів останнім часом займають значне місце. Серед найбільш часто використовуваних виділяють наступні: метод екстраполяції і розрахунок класичної моделі Уїлсона за визначенням найбільш економічного розміру товарного замовлення.

Метод екстраполяції полягає в перенесенні темпів, що склалися в минулому і сьогодні, на майбутнє. Рекомендується застосування екстраполяції за даними за чотири роки на п'ятий [32].

Часто при дослідженні запасів виникає питання, пов'язане з розрахунком норми оборотності. Норма оборотності визначається кількістю днів або оборотів, за яким може бути реалізований запас товару, щоб торгівлю можна було вважати успішною. Безумовно, даний показник є суб'єктивним і заснованим на думці керівництва фірми. У кожній галузі існують свої норми оборотності. Деякі компанії мають різні норми для різних груп товарів.

Інтерес представляє аналіз західних норм. Згідно з ними, на західних підприємствах торгівці промисловими товарами мають значення коефіцієнта оборотності 6, якщо прибутковість 20-30%. Якщо прибутковість становить 15%, то число обертів приблизно дорівнює 8. Якщо ж прибутковість 40%, то більший прибуток може бути отриманий 3 оборотами за рік. Треба зауважити, що наведені дані є орієнтовними при плануванні узагальнюючих показників.

Г. Асель в книзі «Маркетинг: принципи і стратегія» пише: «... для того, щоб підприємства працювали з прибутком, їх запаси повинні обертатися 25-30 разів на рік» [2]. Власник логістичної компанії і відомий консультант Ч. Боденстаб проаналізував велику кількість компаній, що використовують одну з систем SIC в управлінні запасами.

До інших факторів відносяться: ширина асортименту в зберіганні, тобто необхідність зберігання запасів, які повільно обертаються, з метою маркетингу; більші, ніж потрібно, покупки з метою отримання знижок за обсяг; вимоги мінімальної партії закупівлі від постачальника; ненадійність постачальника; фактори економічного розміру замовлення; затоварення з метою просування; використання поставки в дві стадії. Якщо ці фактори знаходяться на звичайному рівні, то коефіцієнт повинен бути близько 1,5.

Якщо один або кілька факторів мають екстремальний рівень, то коефіцієнт приймає значення 2,0.

Норма оборотності є загальним показником, і реагувати треба відразу, як тільки виявляється якась негативна тенденція: наприклад, зростання запасів випереджає зростання продажів і одночасно з ростом продажів знизилася оборотність запасів. В цьому випадку слід дивитися на усі товари усередині категорії (можливо, якісь окремі найменування закупаються з надлишком) і приймати зважені рішення: шукати нових постачальників, здатних забезпечити більш короткі терміни поставки або стимулювати продажі цього виду товару або виділити для цього товару пріоритетне місце в залі або навчити продавців консультувати покупців саме з цього товару або замінити їх на інший, більш відомий, бренд і т. ін.

Управління запасами – це невід’ємна частина процесу реалізації продукції. На нього великий вплив мають різні фактори, що виникають як всередині підприємства, так і за його межами.

Вивчення природи і механізму впливу факторів на розмір товарних запасів і час обігу товарів є дуже важливим для обґрунтованої оцінки стану запасів, прогнозування їх розміру, а також розробки заходів щодо їх регулювання. Можна виділити дві групи факторів, що визначають розмір товарних запасів: зовнішні і внутрішні (рис. 1.5.).

Одним з найважливіших зовнішніх факторів, що визначають розмір товарних запасів торгового підприємства, є співвідношення між попитом і пропозицією. Якщо попит населення на певні товари перевищує їх пропозицію, в цьому випадку товарообіг здійснюється з мінімальними запасами. Збільшення пропозиції товарів веде до уповільнення швидкості їх обігу.

Актуальним для визначення розміру товарних запасів є характеристика рівномірності і стійкості споживання окремих товарів.



Рис. 1.5. Фактори, що визначають розмір товарних запасів

*Джерело:[3]*

При стабільному і стійкому попиті споживачів на окремі товари потреба в створенні товарних запасів мінімальна. Слід зауважити, запаси все одно необхідно мати на випадок непередбачених коливань попиту. Для оцінки рівномірності споживання товарів розраховується середньоквадратичне відхилення і коефіцієнт варіації одноденного товарообігу. Великий розмір коливань обсягів реалізації свідчить про високу величину споживання або про періодичний попит, і вимагає достатньо великих товарних запасів.



Виробництво та закупівля окремих споживчих товарів має сезонний характер. Це відноситься до таких товарів, як овочі, крупи і т. ін. У періоди сезону виробництва у торгових підприємств є можливість придбання товарів у безпосередніх виробників за мінімальними цінами, у той час як після завершення сезону основним постачальниками є різні торгові посередники, чий ціни значно вище цін виробників.

Тому закупівля окремих товарів після сезону може бути взагалі неможливою, що буде негативно впливати на асортимент товарів підприємства. Наявність даного фактора (за наявності відповідної матеріально-технічної бази і грошових коштів) обумовлює необхідність і економічну зацікавленість торговельних підприємств в створенні товарних запасів сезонного зберігання.

Ще одним фактором, що визначає розмір товарних запасів, є стан конкуренції на ринку товарних ресурсів. Чим вище рівень конкуренції, тим більшу свободу у виборі постачальників і поліпшенні умов поставки має підприємство.

Для ефективної роботи підприємства дуже важливо мати налагоджені зв'язки з постачальниками. Узгодження умов поставки (періодичність, обсяги партій поставки, оновлюваність асортименту, можливість повернення недоброякісних або нереалізованих товарів) істотно впливає на розмір товарних запасів торгового підприємства.

Сумлінність постачальників щодо виконання договорів визначає потребу торгового підприємства в створенні страхових товарних запасів. Чим більш ритмічно і безперервно організовані поставки, тим нижче ймовірність невиконання графіка завезення товарів, а відповідно, і потреба в створенні товарних запасів.

В умовах інфляційної економіки однією з причин створення запасів матеріальних резервів є захист обігових коштів підприємства від інфляційного знецінення. Чим вище темпи інфляції, тим більше зацікавлені

підприємства в підвищенні розміру запасів з метою захисту грошей від інфляції [18].

Розмір і оборотність товарних запасів визначається також внутрішніми факторами, які залежать від діяльності самого торгового підприємства і визначаються стратегією його діяльності. Основним внутрішнім фактором є місцезнаходження торгового підприємства. Цей фактор визначає інтенсивність споживчих потоків в районі діяльності підприємства, і розмір одноденного товарообігу і швидкість реалізації товарних запасів.

З точки зору обсягу товарообігу, за досить великого його розміру, підприємство часто здійснює торговельну діяльність з меншим рівнем товарних запасів. Це обумовлено тим, що воно має можливість частіше проводити завезення товарів. Велике торгове підприємство є більш привабливим для постачальників і посередників. Це визначає кращі можливості управління умовами поставки, що також має вплив на розмір товарних запасів.

Товари мають різний час обертання. Це залежить від властивостей деяких предметів споживання, кількості їх різновидів, що входять до товарних груп, а також від особливостей прийому та комплектування продукції. Збільшення в товарообігу питомої ваги непродовольчих товарів, товарів складного асортименту є фактором зростання рівня товарних запасів. У той же час, збільшення частки продовольчих товарів, особливо стійкого попиту, є фактором зниження розміру товарних запасів.

Важливим внутрішнім фактором, що визначає розмір запасів, є організація і частота завезення товарів. Чим частіше завозяться товари до магазинів, тим менше потрібно запасів, і навпаки. У свою чергу, частота завозу залежить від місцезнаходження організацій, розміщення їх основних постачальників, транспортних умов. Чим ближче розташовані постачальники, тим частіше відбувається завезення товарів до торговельних підприємств і менше часу витрачається на їх доставку. Отже, розмір руху товарних запасів визначається політикою підприємства щодо вибору

постачальників товарів, залежить від ефективності організації зв'язків з ними і оптимальності розробленого графіка завезення товарів.

На розмір запасів впливає площа торгового залу і форма торгового обслуговування. Розмір товарних запасів, що знаходяться в торговому залі підприємства, повинен забезпечити представлення всього асортименту товарів, що є в наявності, свободу покупців у вивченні властивостей, характеристик товару і їх вибору, а також естетичний дизайн торгового залу і його привабливість для покупців. Тому, чим більше площа торгового залу, тим більший розмір товарних запасів повинен знаходитися безпосередньо в торговому залі. Істотний вплив має форма торговельного обслуговування. При самообслуговуванні потреба в товарних запасах, що знаходяться в торговому залі, вище, ніж при обслуговуванні через прилавок.

Фактор стану складських приміщень визначає максимально можливий розмір запасів товарів. Чим більше площа складських приміщень, тим у значніших розмірах можуть створюватися (в разі необхідності) товарні запаси. Окремі торгові підприємства змушені формувати товарні запаси на недостатньому рівні через відсутність необхідних складських приміщень. Велике значення має і наявність спеціалізованого складського обладнання (наприклад, холодильних камер), можливість створення спеціальних зон для зберігання окремих товарів (овочі, бакалія, ювелірні вироби, хутро, синтетичні м'які засоби), а також дотримання товарного сусідства і інших правил зберігання [33].

Особливе значення для правильного визначення потреби в створенні товарних запасів і регулювання їх розміру має кваліфікація кадрів і рівень керівництва торговим процесом, робота з вивчення попиту населення, організація контролю надходжень, реалізацією та залишками товарів. Добре налагоджена робота в даному напрямку сприяє мінімізації розміру запасів застарілих і неходових товарів, що дозволяє скоротити витрати підприємства з формування і зберігання товарних запасів, а також знизити товарні втрати.

Формування товарних запасів може здійснюватися різними способами: шляхом оплати товарів, грошовими коштами підприємства, отримання комерційного кредиту від постачальників або шляхом прийому товарів під реалізацію або на комісію. Можливості застосування кожного із способів формування товарних запасів і співвідношення між ними безпосередньо залежать від фінансового стану торгового підприємства, його платоспроможності та фінансової стійкості, а також ступеня довіри до нього. Тому чим більше стійким є фінансове становище підприємства, тим більші можливості з формування товарних запасів воно має.

### 1.3. Принципи та інструменти управління дебіторською заборгованістю та коштами торговельних підприємств

Виникнення та існування дебіторської заборгованості, якщо нею правильно не управляти, буде негативно позначатися на діяльності підприємства. У зв'язку з цим, виникає необхідність визначення принципів ефективного управління дебіторською заборгованістю.

У загальному вигляді функції управління дебіторською заборгованістю виглядають наступним чином (рис. 1.6.).



Рис. 1.6. Функції управління дебіторською заборгованістю

*Джерело:[1]*

Вивчено роботи сучасних вітчизняних дослідників, котрі займаються питанням визначення принципів, на основі яких здійснюється управління дебіторською заборгованістю. Тобто, вони визначають сім принципів, до яких включені: безперервність, періодичність, єдиний грошовий вимірник, послідовність, автономність, обачність та повне висвітлення [21].

Тож, вони визначають сім принципів, до яких включені: безперервність, періодичність, єдиний грошовий вимірник, послідовність, автономність, обачність та повне висвітлення [21].

Однак принципи, що розглядаються не розбиті на групи, кожен принцип розглядається окремо від інших. На підставі пропонованих узагальнених основних принципів функціонування дебіторської заборгованості, які пропонують Н. С. Акімова та О. В. Топоркова сформовані три групи принципів: соціальна група, економічна група, політична група, які представлено на рис. 1.7.

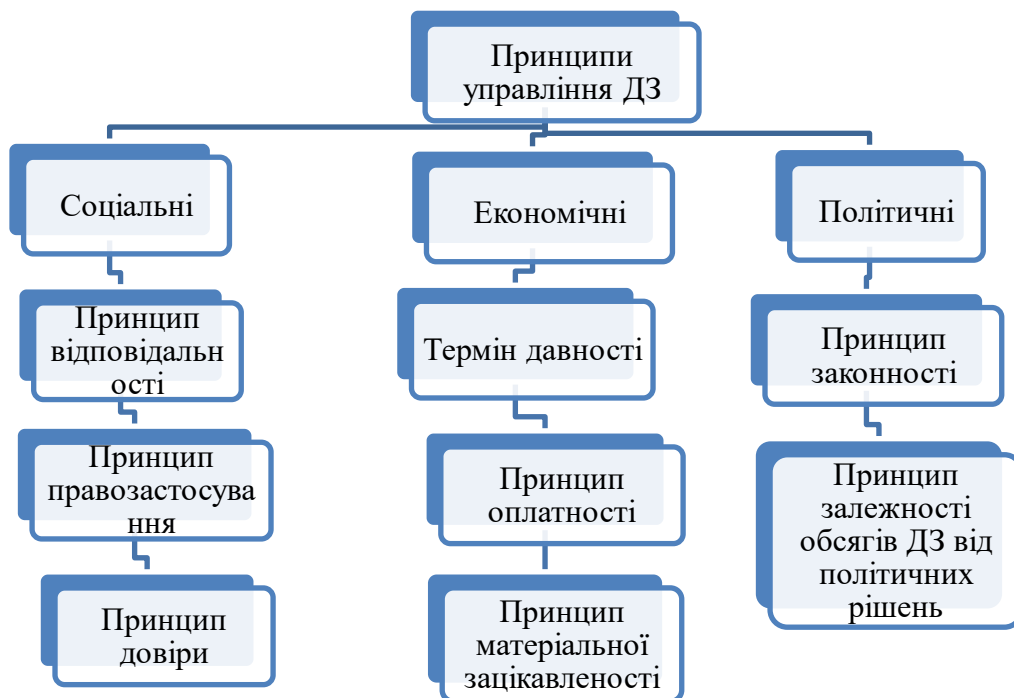


Рис. 1.7. Принципи управління дебіторською заборгованістю підприємства

*Джерело:[1]*

До соціальної групи принципів віднесені принципи відповідальності, правозастосування та довіри.

Суть принципу відповідальності зводиться до того, що в рамках відносин, що випливають з наявності дебіторської та кредиторської заборгованостей між контрагентами, дебітор несе відповідальність за невиконання своїх зобов'язань перед кредитором відповідно до чинного законодавства.

Принцип правозастосування зводиться до того, що суб'єкт (організація) може застосовувати свої права та виконувати обов'язки для вступу у дані правовідносини. Іншими словами, господарюючий суб'єкт повинний мати відповідні права (мати ліцензію, сертифікати, перебувати на обліку у податкових органах тощо) для того щоб вступити в відповідні відносини та стати дебітором або кредитором по відношенню до своїх контрагентів.

Принцип довіри заснований на тому, що жоден суб'єкт не буде вступати з організацією у відповідні відносини, що тягнуть за собою виникнення заборгованості без довіри і впевненості в тому, що заборгованість буде погашена.

До економічної групи принципів віднесені принципи термінів давності, оплатності, матеріальної зацікавленості.

Суть принципу терміну давності зводиться до того, що заборгованість вважається реальною щодо стягнення до тих пір, поки не минув термін позовної давності, після закінчення якого заборгованість повинна списуватися.

Принцип оплатності заснований на тому, що боржник, у разі якщо він не погасив заборгованість своєчасно, зобов'язаний здійснити оплату за користування чужими грошовими коштами (у вигляді пені). Цей принцип стимулює боржників до своєчасного погашення дебіторської заборгованості, недопущення її зростання, як на мікро, так і макроекономічному рівні.

Принцип матеріальної зацікавленості заснований на тому, що у організації - кредитора грошові кошти виведені з обороту у вигляді кредиторської заборгованості, і вона проводить комплекс необхідних заходів для отримання боргу [8].

До політичної групи принципів відносяться принципи законності та залежності від політичної ситуації.

Принцип законності заснований на тому, що всі правовідносини, що виникають між контрагентами, регулюються нормами права, які закріплені в спеціальних джерелах у вигляді законів, прийнятих уповноваженими органами.

Принцип залежності рівня дебіторської заборгованості від політичних рішень заснований на тому, що дебіторська заборгованість залежить від політичної ситуації. Так, наприклад, загострення політичної ситуації, дефолт та інші подібні ситуації призводять до кризи неплатежів, що негативно позначається на загальному рівні дебіторської заборгованості підприємств.

Аналізуючи практичний досвід можна зробити висновок, що зменшення дебіторської заборгованості (відповідно збільшення її оборотності) досягається сучасними підприємствами наступними способами:

- 1) уникненням дебіторів з високим ризиком несплати, наприклад, покупців та клієнтів, які відчувають серйозні фінансові труднощі;
- 2) періодичним переглядом граничної суми відпуску товарів (послуг) у борг виходячи з фінансового стану покупців та свого власного становища;
- 3) за умов продажу великої кількості товарів (надання послуг) негайно виставляються рахунки покупцям та клієнтам з тим, щоб вони отримали їх не пізніше, ніж за день до настання терміну платежу;
- 4) визначення терміну прострочених платежів на рахунках дебіторів, порівнюючи цей термін із середнім по галузі, з даними у конкурентів та із показниками минулих років;
- 5) при наданні позики або кредиту висування умови щодо застави

на суму не нижче величини дебіторської заборгованості по майбутніх платежах, користування послугами установ і організацій, які стягують борги за наявності поручительства;

б) погашення дебіторської заборгованості шляхом заліку, відступного, тобто надання зустрічної однорідної вимоги, заміни зобов'язання іншим або надання іншого способу виконання боргових зобов'язань;

7) обмін дебіторської заборгованості на акції або частки участі у статутному капіталі підприємства-боржника з метою посилення свого впливу на його бізнес [11].

Узагальнивши все думки з приводу досліджуваної сутності дебіторської заборгованості та принципів її функціонування, можна навести наступне визначення: ефективне управління дебіторською заборгованістю – досягнення величини дебіторської заборгованості, що дозволяє оптимізувати економічний стан підприємства, забезпечити найкращий рівень рентабельності за рахунок зростання обсягів продажу продукції (послуг) з відстрочкою платежів. Таким чином, рівень ефективною дебіторської заборгованості – це певний оптимальний рівень заборгованості підприємства, який одночасно не погіршує структуру балансу та дозволяє підвищити рівень рентабельності, і в кінцевому підсумку отримати максимальний прибуток від можливості реалізації продукції або контрагентам у кредит.

Принципи управління оборотними коштами. Управління оборотними активами здійснюється на основі наступних принципів: формування ефективного складу і структури оборотних коштів; встановлення потреби в оборотних активах; пошук і вибір джерел фінансування оборотних коштів; зростання ефективності використання оборотних коштів за рахунок прискорення оборотності активів; гарантування збереження оборотних активів.

Відповідно до першого принципу підприємство повинно мати запаси коштів для примноження обсягів виробництва та диверсифікації виробничої



діяльності на всіх стадіях життєвого циклу компанії. Для цього необхідно складати прогнози і враховувати найближчі перспективи розвитку діяльності підприємства.

Безпосередньо в процесі розробки фінансового плану підприємство повинно забезпечити збалансованість потреб виробництва і реалізації продукції, а також можливість залучення додаткових оборотних коштів (інвестиції, позики, кредити і т.д.). Це дозволить отримати максимальний прибуток і забезпечить повне і раціональне використання окремих видів активів. Прямий вплив прискорення обороту на фінансові результати сприяє пропорційному зростанню величини прибутку від збуту продукції. Непряме ж вплив на прискорення обороту на прибутковість компанії проявляється в тому, що скорочення часу обороту коштів призводить до відповідного зменшення потреби в них.

В силу універсального механізму самого ринку, коли кожен господарюючий суб'єкт самофінансується, його конкурентоспроможність досягається через найменші ресурсоспоживання. При високій мірі завантаженості, прискорена амортизація устаткування і його заміна високопродуктивними і економічними моделями стають обов'язковою умовою економічного процвітання.

Основними напрямками підвищення ефективності використання основних виробничих фондів є: поліпшення якості сировини, підвищення технологічності і можливості виробництва якіснішого продукту. Підвищення якості використовуваної сировини неминуче приводить до підвищення фондоддачі і об'єму виходу продукції в цілому. Зниження втрати корисних відходів і залишків, які можуть бути піддані вторинній переробці. Активне використання науково-технічних інновацій, пов'язаних з безвідходними, маловідходними, ресурсозберігаючими технологіями і технікою. Це дозволяє збільшити вихід продукції з розрахунку на однаковий об'єм сировини, що переробляється. Зміна морально застарілих видів устаткування на нові, більш продуктивні і економічні моделі. Постійне підвищення кваліфікації окремих

категорій виробничого персоналу також є одним з методів для підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства [45].

Також способами поліпшення використання основних засобів в організації є:

- звільнення підприємства від зайвого устаткування, машин і інших основних засобів або здача їх в оренду;

- своєчасне і якісне проведення планово попереджувальних і капітальних ремонтів обладнання;

- вдосконалення організації виробництва і праці з метою скорочення втрат робочого часу і простою в роботі машин і устаткування [22].

Одним з рішень проблеми є збільшення виробництва необхідної суспільству продукції, підвищення віддачі створеного виробничого потенціалу і більш повне задоволення потреб населення, поліпшення балансу обладнання в країні, зниження собівартості продукції, зростання рентабельності виробництва, нагромаджень підприємства. Більш повне використання основних фондів призводить також до зменшення потреб у введенні нових виробничих потужностей при зміні обсягу виробництва, а отже, до кращого використання прибутку підприємства (збільшення частки відрахувань від прибутку до фонду споживання, напрямку більшої частини фонду накопичення на механізацію та автоматизацію технологічних процесів та інше).

Ефективність використання основних фондів також пов'язується з іншим ключовим завданням підприємства – підвищення якості продукції, яка випускається, бо в умовах ринкової конкуренції найшвидше реалізується і користується великим попитом продукція високої якості. А також важливим напрямком є підвищення якості сировини. Тобто, це означає збільшення вмісту корисних речовин в сировині і його технологічність, можливості вилучення продукту.

Економічна ситуація в країні не однаковою мірою впливає на формування та використання оборотних активів різних видів економічної

діяльності. У свою чергу, динаміка та структура оборотних активів суттєво впливає на функціонування та розвиток суб'єктів господарювання, на отримання максимальних фінансових результатів. Основна мета управління оборотними активами – найбільш ефективно планування та використання у фінансово-господарській діяльності кожного окремого суб'єкта.

У табл. 1.1 наведено частку оборотних активів за видами економічної діяльності в їх загальній сумі в економіці України та структуру оборотних активів за видами економічної діяльності станом на кінець 2020 р. Найбільша частка оборотних активів припадає на торгівлю (26,79%), промисловість (26,27%) та сільське господарство (22,84%), що спричинено специфікою цих видів економічної діяльності та їх функцій в національній економіці.

Таблиця 1.1

**Склад і структура оборотних активів в економіці України станом на кінець 2020 р.**

Види господарської діяльності	млрд. грн	%	Запаси		Дебіторська заборгованість		Поточні фінансові інвестиції		Готівка		Інші елементи	
			bln. UAH.	%	bln. UAH.	%	bln. UAH.	%	bln. UAH.	%	bln. UAH.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Сільське господарство, лісове господарство	1318,6	22,84	160,2	12,15	1092,1	82,82	2,1	0,16	19,5	1,48	44,7	3,39
Промисловість	1516,8	26,27	349,7	23,06	990,7	65,32	16	1,05	80,6	5,31	79,8	5,26
Будівництво	212	3,67	54,3	25,61	115,5	54,48	15	7,08	9,8	4,62	17,4	8,21
Оптова, роздрібна торгівля, ремонт	1546,4	26,79	342,3	22,14	997,5	64,5	42,6	2,75	102,8	6,65	61,2	3,96
Транспорт	279,8	4,85	37,7	13,47	196,2	70,12	2	0,71	33,1	11,83	10,8	3,86
Тимчасове харчування розміщення	12,2	0,21	2,5	20,49	6,4	52,46	0,1	0,82	2,1	17,21	1,1	9,02
Інформація і телекомунікації	74,4	1,29	3,9	5,24	48,2	64,78	3,6	4,84	13,9	18,68	4,8	6,45
Фінанси та страхування	197,5	3,42	2,1	1,06	114,2	57,82	53,7	27,19	20,4	10,33	7,1	3,59

## Закінчення табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Операції з нерухомістю	244,7	4,24	17,8	7,27	175,3	71,64	22,2	9,07	12,5	5,11	16,9	6,91
Професійна наукова діяльність	280	4,85	69,6	24,86	147,9	52,82	20,8	7,43	33,5	11,96	8,2	2,93
Інші типи	90,4	1,57	6,4	7,08	61,6	68,14	11	12,17	6,3	6,97	5,1	5,64
Економіка України	5772,8	100	1046,5	18,13	3945,6	68,35	189,1	3,28	334,5	5,79	257,1	4,45

*Джерело: [36]*

В економіці України основну частину оборотних активів наповнює дебіторська заборгованість – 68,35%. «На відміну від стану дебіторської заборгованості іноземних компаній, де цей показник не перевищує 25%». [4].

Сума та динаміка дебіторської заборгованості впливають на прийняття управлінських рішень у фінансово-господарській діяльності підприємств, оскільки, як відомо з фінансового аналізу, поточна дебіторська заборгованість належить до ліквідних активів.

Аналіз дебіторської заборгованості за видами економічної діяльності показав, що найбільша заборгованість існує у сільському господарстві, лісовому господарстві, рибному господарстві та галузі (заборгованість за відповідну продукцію, роботу, товари), в операціях з нерухомістю (як за купівлею, так і за продажем власного майна та оренди й експлуатації орендованих приміщень) та транспорту (насамперед борги за послуги, що надаються за доставку товарів, які здійснюються із затримкою платежів, оскільки витрати на перевезення пасажирів складаються до надання таких послуг).

Неприпустимою є ситуація, коли основою оборотних активів в економіці є дебіторська заборгованість. Крім того, у структурі дебіторської заборгованості значна частина належить поганій заборгованості, яка не складає реального оборотного капіталу. Висока частка дебіторської

заборгованості є негативним явищем, яке свідчить про невиконання зобов'язань боржниками та призводить до погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання. Неєфективне управління дебіторською заборгованістю спричиняє відволікання грошових коштів від економічного обороту, тобто означає, що підприємства відчують дефіцит грошей, що, у свою чергу, призводить до зменшення обсягу діяльності, погіршення фінансових результатів, оскільки погана дебіторська заборгованість, у якої закінчився термін дії позовна давність, призводить до збитків. Причини великого обсягу дебіторської заборгованості можна розділити на внутрішні (непрофесійні менеджери, що з'явилися при контролі стану дебіторської заборгованості та своєчасності вимог) та зовнішні (погана платоспроможність покупців, невиконання умов договорів, нестабільна ситуація в країні, інфляція). Як результат, в економіці України виникає так звана криза платежів, яка пов'язана як з нестачею грошей, так і значною тінізацією економічних відносин. Цікаво провести порівняльний аналіз динаміки дебіторської заборгованості та ВВП в Україні (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

### Динаміка дебіторської заборгованості та ВВП в Україні

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
1	2	3	4	5	6
Загальна сума дебіторської заборгованості, млрд. грн.	1660,9	1778,1	1798,1	2517,2	3945,6
Темп приросту (спаду) дебіторської заборгованості, %	-	7,06	1,12	39,99	56,75
Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млрд. грн.	1404,6	1465,2	1586,9	1988,5	2383,1
Темп приросту (спаду) ВВП, %	-	4,31	8,31	25,31	19,84
Відношення дебіторської заборгованості до ВВП, раз	1,18	1,21	1,13	1,26	1,65

*Джерело: [36]*

Загальна сума дебіторської заборгованості в Україні має тенденцію до зростання. За 2015-2019 рр. Цей обсяг збільшився в 2,37 рази. Це

пояснюється різким збільшенням боргового тягаря в аналізовані періоди через негативні наслідки різного роду криз, а також через інфляційні процеси. У 2019 році дебіторська заборгованість у країні в 1,65 рази перевищувала ВВП. У той же час відношення дебіторської заборгованості до ВВП у 2015 та 2017 роках має тенденцію до спаду. Негативним є той факт, що темп приросту дебіторської заборгованості (у 2019 році - 56,75%) перевищує темпи зростання ВВП (19,84%). Розглянемо, яка роль вищезазначених видів економічної діяльності з найбільшою часткою дебіторської заборгованості у ВВП України.

В останні роки структура економіки України зазнала значних змін. Щодо виробничого сектору, то провідне місце в економіці належить сільському господарству, оскільки в 2019 році його частка у ВВП становила 14,46% (порівняно з 8,9% у 2015 році) [8]. У 2018-2019 роках відбулося рекордне зростання експорту зерна, соняшникової олії, що врятувало експорт України від значного падіння. В даний час сільське господарство продовжує активно зростати, навіть під час кризи в країні та відсутності ринку землі. Сільськогосподарський сектор в Україні був і залишається одним із найважливіших пріоритетів у зовнішньому та внутрішньому економічному розвитку країни. Друге місце за часткою ВВП належить промисловості, зокрема, які пов'язані з аграрним сектором, наприклад харчовою. Так, частка переробної промисловості в 2019 році займає 12,18% ВВП в Україні (у 2015 р. - 12,41%, а з початку незалежності України - 44%) [36].

Зниження ролі промисловості (насамперед машинобудування, хімічної промисловості) пов'язане з її значною енергоємністю (у 6 разів порівняно із середньою в світі), відстороненістю від поточних потреб ринку, не конкурентоспроможністю продукції. Тим самим спостерігається зниження виробництва та зниження зайнятості на підприємствах.

Щодо транспортних, складських, поштових та кур'єрських послуг, то їх частка у ВВП у 2019 році становила 6,07%. Розвиток транспорту має важливий вплив на національну економіку, оскільки забезпечує своєчасність

перевезень вантажів та пасажирів, а отже, сприяє інтеграції економіки України в європейські та світові економічні системи.

Деякі українські підприємства використовують механізми управління кредиторською заборгованістю та дебіторською заборгованістю як так зване взаємне кредитування. Це досить передбачуване явище в умовах недоступності для більшості компаній кредитних ресурсів (через високі ціни на кредит або неприйнятні умови кредитування, або відсутність ліквідних активів для іпотечного кредитування). Тому важливим етапом оцінки фінансового стану підприємств та їх розвитку є визначення співвідношення кредиторської та кредиторської заборгованості. У динаміці дебіторська заборгованість у галузі зростає, але її частка у поточних зобов'язаннях зменшується (з 86,87% у 2015 році до 61,23% у 2019 році).

Сума кредиторської заборгованості сільськогосподарських підприємств має нечітку тенденцію за аналізовані періоди, однак її частка у поточних зобов'язаннях має позитивну тенденцію до зменшення (з 76,74% до 15,56%). Збільшення інвестиційної привабливості агрокомплексу України та збільшення обсягу продажу продукції, в тому числі за кордоном, робить цей сектор більш платоспроможним у відносинах з кредиторами.

Обсяг дебіторської заборгованості за аналізованими видами економічної діяльності має тенденцію до збільшення. Дебіторська заборгованість у сільському господарстві має найбільшу суму, частку в оборотних активах та частку у валютному балансі.

Як правило, співвідношення кредиторської та кредиторської заборгованості повинно бути близьким до одного. В цьому випадку власні кошти компанії не спрямовуються на кредитування клієнтів, а використовуються для її розвитку. Така ситуація характерна для промисловості (за винятком 2016 року). Теоретично це означає, що підприємства промисловості можуть позичати своїх клієнтів за рахунок постачальників. Але враховуючи велику кількість боргів, це результат проблем галузі, а причини, що характеризують збільшення кредиторської

заборгованості, негативно впливають на дебіторську заборгованість.

У торгівлі дебіторська заборгованість значно перевищує кредиторську заборгованість (у динаміці вона має негативну тенденцію). Це означає, що боржники винні сільському господарству більше, ніж останні отримували від постачальників. Таке збільшення загрожує фінансовій стійкості сільськогосподарських підприємств та означає необхідність залучення додаткових коштів.

### **Висновки до розділу 1**

1. Таким чином, у процесі своєї виробничо-господарської діяльності підприємству необхідно володіти коштами, які потрібні йому для виготовлення продукції, закупівлі сировини і матеріалів, виплати заробітної плати і т.д., а також тих коштів, які припадають на її реалізацію. Оборотні активи і є цими коштами, які авансуються в оборотні виробничі фонди і фонди обігу, тим самим, забезпечуючи ефективність виробничого процесу. Оборотні фонди – це предмети праці, які в процесі виробництва повністю споживаються, в результаті чого втрачають свою натуральну речову форму і переносять на новостворений продукт свою вартість. Величина оборотних фондів на виробничих підприємствах в загальному обсязі оборотних коштів становить близько 70%.

Управління запасами є дуже важливим процесом в діяльності будь-якої компанії, що забезпечує регулювання обсягу товарного запасу таким чином, щоб поставка товарів здійснювалася без затримок, але при цьому грошові кошти, витрачені на товарні запаси, не повинні довгий час «вхолосту», без альтернативного використання, пролежувати на складах, вимагаючи додаткових витрат на зберігання. Управління запасами – це процес аналізу, прогнозування, планування, організації, контролю та регулювання рівня товарних запасів у логістичній системі підприємства. Товарні запаси – це



інвестиції в активи торгових посередників, фактично, товарні запаси являють собою «заморожені» кошти підприємства.

У торгівлі традиційно застосовуються такі методи аналізу та обліку величини товарних запасів: розрахунковий метод, що включає інвентаризацію та зняття залишків; балансовий метод.

2. Найважливішими показниками, що застосовуються при дослідженні товарних запасів, є величина товарних запасів, товарообіг та норма оборотності.

Основним напрямком підвищення ефективності сфери товарного обігу стає завдання управління товарними запасами, їх оптимізація. При цьому розмір товарних запасів визначають дві групи факторів: зовнішні і внутрішні.

Виникнення та існування дебіторської заборгованості, якщо нею правильно не управляти, буде негативно позначатися на діяльності підприємства. У зв'язку з цим, виникає необхідність визначення принципів ефективного управління дебіторською заборгованістю, які можна розділити на три групи принципів: соціальна група, економічна група, політична група.

3. Ефективне управління дебіторською заборгованістю полягає у досягненні такої величини дебіторської заборгованості, яка дозволяє оптимізувати економічний стан підприємства, забезпечити найкращий рівень рентабельності за рахунок зростання обсягів продажу продукції (послуг) з відстрочкою платежів. Таким чином, рівень ефективною дебіторської заборгованості – це певний оптимальний рівень заборгованості підприємства, який одночасно не погіршує структуру балансу та дозволяє підвищити рівень рентабельності, і в кінцевому підсумку отримати максимальний прибуток від можливості реалізації продукції або контрагентам у кредит.

Сьогодні в українській торгівлі дебіторська заборгованість значно перевищує кредиторську заборгованість і має негативну тенденцію до подальшого зростання.

## РОЗДІЛ 2

### КРИТИЧНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТОТОБІ»)

#### 2.1. Фінансово-економічний паспорт ТОВ «ТОТОБІ»

Дослідження ефективності управління оборотними активами, зокрема, товарними запасами та дебіторською заборгованістю проводитиметься на прикладі підприємства торгівлі, товариства з обмеженою відповідальністю «ТОТОБІ» (далі ТОВ «ТОТОБІ»), що працює на ринку з 2016 року та знаходиться за адресою: м. Київ, вулиця Академіка Білецького, будинок 9В.

З початку господарської діяльності, підприємство здійснює неспеціалізовану оптову торгівлю (КВЕД 46.9).

Також предметом діяльності підприємства є широкий спектр діяльності, зокрема:

- 1) 46.16 - Діяльність посередників у торгівлі текстильними виробами, одягом, хутром, взуттям і шкіряними виробами;
- 2) 46.18 - Діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами;
- 3) 46.19 - Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту.

Підприємство пропонує сувенірну продукцію, текстиль, бізнес-подарунки, товари для офісу та дому, активного відпочинку, електроніку та інше.

ТОВ «ТОТОБІ» є одним із лідерів на рекламно-сувенірному ринку країни. Підприємство спеціалізується на торгівлі сувенірною та текстильною продукцією, а також електронікою. Тобто основною метою його діяльності є забезпечення високоякісного рівня продукції на ринку промо та надання

ефективних та доступних інструментів для маркетингу та комунікацій на рекламно-сувенірному ринку України. Компанія швидко стала одним з ключових гравців промо ринку України.

За досить короткий період часу компанія налагодила ексклюзивне співробітництво з провідними світовими виробниками одягу, головних уборів і аксесуарів для промокомпаній і корпоративної культури: Roly, Malfini, Gildan, Floyd, TEG.

Основні завдання, які поставлені перед компанією полягають у:

- постійній наявності товару на складі;
- формуванні актуальних маркетингових пропозицій та акцій для партнерів;
- гарантуванні високих стандартів якості та обслуговування;
- модернізації і розвитку промо ринку України;
- організації, забезпеченні доставки у будь-яку частину країни;
- соціальному і професійному розвитку колективу підприємства.

Засновником та керівником компанії є Палчей Олександр Георгійович. Організаційна структура підприємства має вигляд (рис. 2.1.).



Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «ТОТОБІ»

*Джерело: власна розробка*

Відділ продажу займає ключову ланку серед відділів компанії, оскільки він напряму комунікує з клієнтами, виявляє їхні потреби, формує актуальні

комерційні пропозиції, що в кінцевому результаті сприяє задоволенню потреб клієнтів.

Відділ логістики слідкує за наявністю асортименту на складі, підтримують зв'язок з постачальниками та контролюють транспортування товару.

Відділ маркетингу сприяє тому, щоб клієнт зміг одразу дізнатися про новинки у асортименті, про поставку продукції. Забезпечує підтримку сайту і наповнення його якісними фото та описом.

Відділ бухгалтерії займається усіма ключовими питаннями, що стосується фінансів. Контролюють надходження коштів від покупців, своєчасну виплату податків та заробітної плати, та формують усю необхідну документацію.

Основним складом компанії є фахівці високого рівня, зі стажем роботи на промо ринку, ключові співробітники компанії регулярно беруть участь в спеціалізованих заходах і виставках світової рекламної індустрії. Це дозволяє співробітникам завжди бути в тренді, давати експертну консультацію і робити оптимальні комерційні пропозиції для реалізації яскравих ідей і маркетингових рішень.

Цільовими клієнтами компанії є: рекламні агентства, інтернет-магазини, національні мережі, а також організації, що мають виробничі ресурси для нанесення зображень на промоду продукцію.

За даними звітності структура капіталу у 2020 році виглядала наступним чином: 11,43% вартості активів складають необоротні активи в сумі 7251,7 тис. грн.. Найбільша сума вартості необоротних активів припадає на незавершені капітальні інвестиції вартістю 6 500 тис. грн., що складає 89,63% від загальної вартості необоротних активів, а решта 10,37% становлять основні засоби.

Проаналізуємо економічні показники діяльності ТОВ «ТОТОБІ» за даними фінансової звітності, що наведена у додатку А та Б. Основні економічні показники ТОВ «ТОТОБІ» за 2018-2020 роки зведені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

## Основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «ТОТОбІ» за 2018-2020 рр.

Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення (+, -) показника 2019 року порівняно з 2018 роком		Відхилення (+, -) показника 2020 року порівняно з 2019 роком	
				Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %	Абсолютне, тис. грн.	Відносне, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Капітал станом на кінець року, тис. грн.:	43998,5	55480,6	63462	11482,1	26,10	7981,4	14,39
в т.ч. 1.1. власний капітал:	17468,1	18166,2	26231,3	698,1	4,00	8065,1	44,40
1.1.1. власний оборотний капітал	10710,5	11376,6	18979,6	666,1	6,22	7603	66,83
1.1.2. нерозподілений прибуток (непокриті збитки)	7468,1	8166,2	16231,3	698,1	9,35	8065,1	98,76
1.2. позиковий капітал:	26530,4	37314,4	37230,7	10784	40,65	-83,7	-0,22
1.2.1. короткостроковий позиковий капітал	25642,5	36395,7	37230,7	10753,2	41,94	835	2,29
1.2.2. довгостроковий позиковий капітал	887,9	918,7	0	30,8	3,47	-918,7	-100,00
2. Майно станом на кінець року, тис. грн.:	43998,5	55480,6	63462	11482,1	26,10	7981,4	14,39
2.1. необоротні активи	6757,6	6789,6	7251,7	32	0,47	462,1	6,81
2.2. оборотні активи:	37240,9	48691	56210,3	11450,1	30,75	7519,3	15,44
2.2.1. запаси	20633,8	32464,3	37682,3	11830,5	57,34	5218	16,07
2.2.2. дебіторська заборгованість	14782,5	14615,8	15002,4	-166,7	-1,13	386,6	2,65
2.2.3. грошові кошти та поточні фінансові інвестиції	1824,6	1610,9	3525,6	-213,7	-11,71	1914,7	118,86

Закінчення табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8
3. Економічні показники:							
3.1. чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	47447,2	55757,5	72615,2	8310,3	17,51	16857,7	30,23
3.2. собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	34073,4	41677,1	54977,8	7603,7	22,32	13300,7	31,91
3.3. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	7695,6	7620,4	9835,5	-75,2	-0,98	2215,1	29,07
3.4. чистий прибуток (збиток), тис. грн.	6323,3	6248,7	8065,1	-74,6	-1,18	1816,4	29,07
3.5. рентабельність (збитковість) обороту, %	13,327	11,207	11,107	-2,1201	-15,91	-0,1003	-0,89
4. Трудові ресурси:							
4.1. Середньоспискова чисельність працюючих, осіб	12	16	16	4	33,33	0	0,00
4.2. Річний фонд оплати праці, тис. грн.	1418,7	2602,6	3220,1	1183,88	83,45	617,472	23,73
4.3. Середньомісячна заробітна плата, грн.	9852,20	13555,2	16771,2	3703	37,59	3216	23,73
4.4. Продуктивність праці, тис. грн./ особу	3953,93	3484,84	4538,45	-469,09	-11,86	1053,61	30,23
5. Фінансові коефіцієнти:							
5.1. автономії	0,397	0,327	0,413	-0,0696	-17,53	0,08591	26,24
5.2. маневрування	0,613	0,626	0,724	0,0131	2,14	0,0973	15,54
5.3. фінансового ризику	1,519	2,054	1,419	0,53527	35,24	-0,6347	-30,90
5.4. абсолютної ліквідності	0,071	0,044	0,095	-0,0269	-37,80	0,05044	113,95
5.5. покриття	1,452	1,338	1,510	-0,1145	-7,88	0,17196	12,85

З наведених розрахунків можна зробити висновок, що протягом 2020 року виручка від реалізації зросла на 16 857,7 тис. грн. (+30,23%); для порівняння, протягом 2018-2019 рр. також відбувалося зростання чистого доходу, яке становило 8 310,3 тис. грн. (+17,51%). Причиною такої динаміки, як можна припустити, є збільшення обсягів продажу сувенірної продукції, та внаслідок зростання цін на товари ТОВ «ТОТОБІ».

Середньооблікова чисельність персоналу змінювалась протягом досліджуваного періоду незначно: у 2020 році порівняно із 2018 роком чисельність персоналу зросла на 4 особи (+33,3%); порівняно із 2019 роком взагалі не відбувалося змін у чисельності працюючих. Продуктивність праці персоналу зросла протягом 2019-2020 рр. на 1053,61 тис. грн./чол. (+30,23%). Зміна продуктивності праці протягом 2018-2019 рр. показала зменшення на 469,09 тис. грн./чол. (-11,86%) внаслідок збільшення чисельності працівників, загальне зростання продуктивності протягом періоду відбулося у більш ніж 1,148 разів, що спричинено зростанням обсягів реалізації.

Показники рентабельності обороту протягом 2019-2020 рр. були позитивними – внаслідок отримання чистого прибутку підприємством у 2019-2020 роках, та загалом протягом всього досліджуваного періоду.

Собівартість реалізованої продукції у 2020 році збільшилась на 13 300,7 тис. грн. (+31,91) порівняно із 2019 р., а також зросла на 7603,7 тис. грн. (+22,32%) у 2019 р. порівняно із 2018 р. Загальне зростання собівартості реалізованої продукції протягом 2018-2020 рр. становило 20 904,4 тис. грн. (+61,35%), що є вищим за темп зростання чистого доходу (+53,04%) за період.

Прибуток до оподаткування у 2020 р. склав 9 835,5 тис. грн., що на 1 816,4 тис. грн. більше, ніж у попередньому році. В свою чергу чистий прибуток у 2020 році становив 8 065,1 тис. грн., для порівняння, 2018 рік підприємство закінчило із прибутком 6 323,3 тис. грн.

Фінансові коефіцієнти свідчать про недостатній рівень фінансової автономії та про дефіцит власних оборотних коштів для ТОВ «ТОТОБІ», що

важливо врахувати у аналізі запасів та дебіторської заборгованості. Зокрема, коефіцієнт автономії наприкінці 2020 року становив 0,413 за рекомендованим значенням, що є більшим за 0,5.

Що стосується коефіцієнту покриття, то формально він відповідав нормативу (1-3) протягом періоду, натомість бажаним його значенням є інтервал 2-3, а таке значення коефіцієнту не спостерігалось протягом всього періоду, наприкінці 2019 року його значення становило 1,51; слід визначити, що протягом періоду відбулося значне зростання оборотних активів та незначне скорочення зобов'язань. Коефіцієнти абсолютної ліквідності протягом періоду були більшими за 0 та показали зростання.

В цілому фінансове становище ТОВ «ТОТОБІ» є позитивним, хоча й таким, що потребує вдосконалення.

На рис. 2.2. представимо динаміку чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «ТОТОБІ».

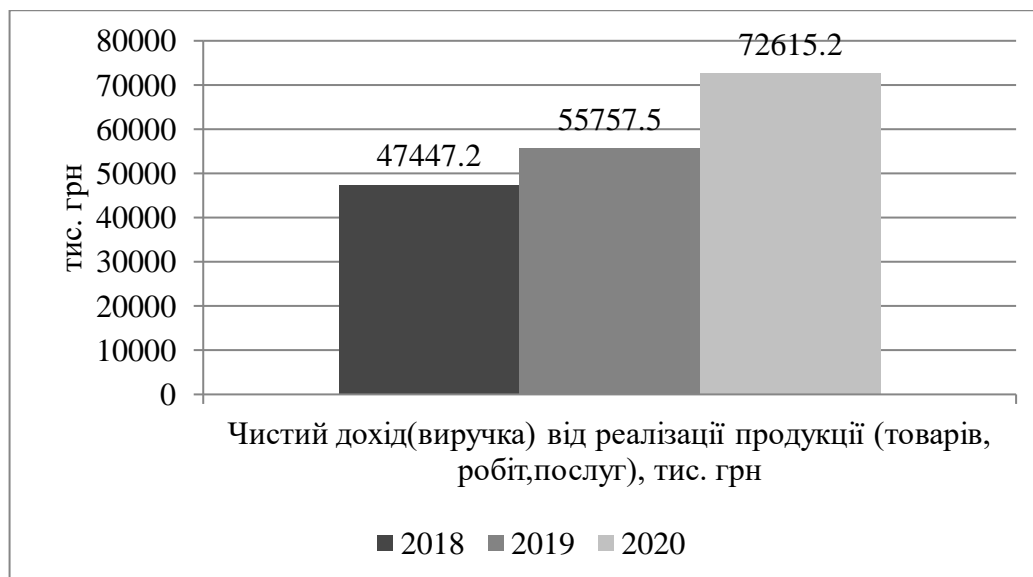


Рис. 2.2. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «ТОТОБІ» у 2018-2020 рр.

*Джерело: власні розрахунки*



Оцінюючи загальну тенденцію змін, слід зазначити, що за рядом показників спостерігається покращення діяльності ТОВ «ТОТОБІ» практично протягом всього періоду, зокрема, за показником чистого доходу, продуктивності праці, збільшення грошових засобів та коефіцієнтів абсолютної ліквідності – що вказує на існуючі позитивні тенденції для ТОВ «ТОТОБІ», але значення коефіцієнтів автономії, які протягом трьох років поспіль мали значення нижче за рекомендоване, є негативною ознакою для підприємства та потребує удосконалення.

Крім того, підприємству слід привернути уваги на зростання дебіторської заборгованості, що буде детальніше розглянуто у наступних підрозділах. Динаміку чистого прибутку та операційного прибутку наведемо на рис. 2.3.

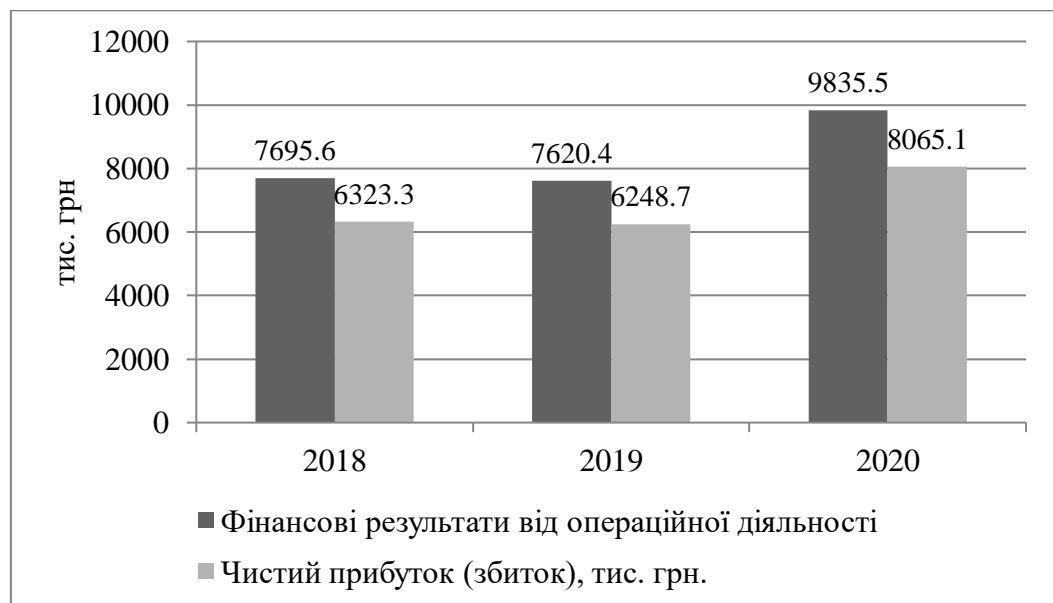


Рис. 2.3. Динаміка чистого прибутку та операційного прибутку ТОВ «ТОТОБІ» у 2018-2020 рр.

*Джерело: власні розрахунки*

Загальна зміна чистої прибутковості підприємства у 2018-2020 рр. – незначне скорочення прибутковості у 2019 році порівняно із 2018 роком та помітне зростання а підсумками 2020 року у розмірі 1 741,8 тис. грн.

В свою чергу, зміна показнику прибутку від операційної діяльності відбувалася аналогічним чином: певне погіршення фінансової ситуації у 2019 р.: у 2018 році сума прибутку від операційної діяльності становила 7 695,6 тис. грн., у 2019 році значення показнику скоротилося до 7 620,4 тис. грн., але у 2020 році його значення значно збільшилося та становило 9 835,59 тис. грн. Така ситуація спричинена, по-перше, значним зростанням витрат ТОВ «ТОТОБІ» у досліджуваному періоді, по-друге, впливом спаду ділової активності внаслідок пандемії коронавірусу нового типу.

Щодо показників ліквідності, які розраховані у табл. 2.1 та динаміку яких показано на рис. 2.4, то вони свідчать в цілому про достатність коштів для покриття поточних зобов'язань підприємства протягом всього періоду, однак запасу ліквідності, коли поточні активи значно перевищують поточні зобов'язання, підприємство не має.

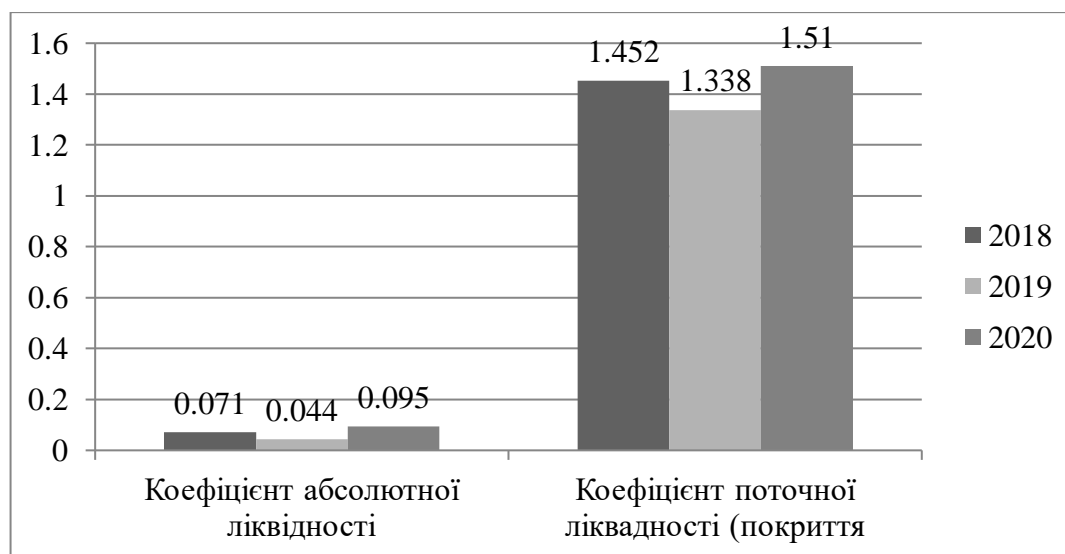


Рис. 2.4. Динаміка показників ліквідності ТОВ «ТОТОБІ» у 2018-2020 рр.

*Джерело: власні розрахунки*

Наприкінці 2018 року та наприкінці 2020 року ТОВ «ТОТОБІ» мало змогу покрити 145,2% та 151% поточних зобов'язань за рахунок поточних активів. Показники фінансової стійкості виявили зростання частки позикових

коштів у складі джерел майна ТОВ «ТОТОВІ» у 2020 році порівняно із 2019 роком, що потребує уваги, оскільки вказує про можливість виникнення загроз фінансовій безпеці підприємства.

Отже, загальний фінансовий стан ТОВ «ТОТОВІ» у 2020 році визначений як задовільний, але такий, що потребує вдосконалення.

## **2.2. Аналіз динаміки і структури оборотних активів, їх забезпечення власним капіталом на ТОВ «ТОТОВІ»**

Аналіз динаміки і структури оборотних активів, їх забезпечення власним капіталом, розпочнемо з оцінки динаміки фактичного складу та структури оборотних активів досліджуваного підприємства ТОВ «ТОТОВІ», що показано у табл. 2.2.

*Таблиця 2.2*

### **Динаміка структури оборотних активів ТОВ «ТОТОВІ», тис. грн.**

Показники	2018	2019	2020	Відхилення, %
Запаси	20633,8	32464,3	37682,3	82,62
Дебіторська заборгованість	14782,5	14615,8	15002,4	1,49
Поточні фінансові інвестиції	0	0	0	-
Гроші та еквіваленти	1824,6	1610,9	3525,6	93,23
Інші оборотні активи	0	0	0	-
Витрати майбутніх періодів	0	0	0	-
Разом	37240,9	48691	56210,3	50,94

*Джерело: власні розрахунки*

Динаміку оборотних активів ТОВ «ТОТОВІ» протягом періоду наочно показано на рис. 2.5.

Таким чином, протягом періоду відбулося зростання загальної вартості оборотних активів підприємства ТОВ «ТОТОВІ» на 50,94 % або на 18 969,4 тис. грн., що відповідає специфіці діяльності досліджуваного підприємства. При цьому у структурі майна частка оборотних активів змінювалася від 84,64% у 2018 р. до 88,57% у 2020 р.

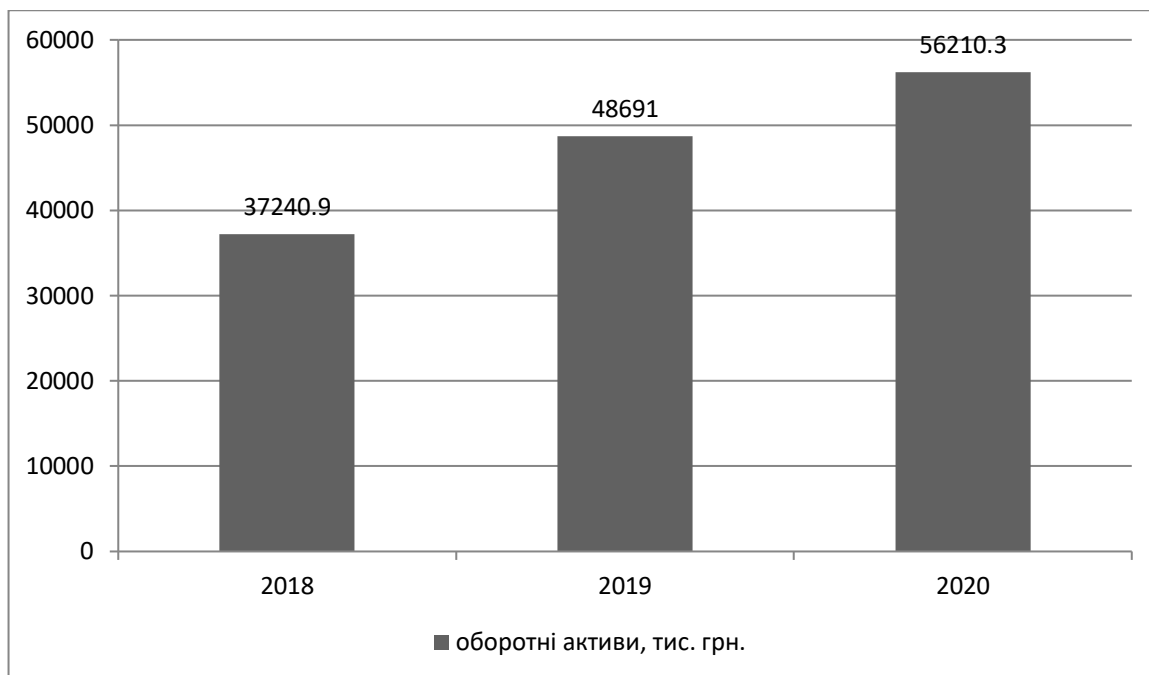


Рис. 2.5. Динаміка оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» у 2018-2020 рр.

*Джерело: власні розрахунки*

У складі оборотних активів наприкінці 2020 р. найбільший обсяг припадає на запаси – 67,04% у загальному складі оборотних активів, для порівняння, наприкінці 2018 року частка запасів складала лише 55,41%. Загальне зростання запасів підприємства у досліджуваному періоді становило 82,62%.

На другому місці у складі оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» – дебіторська заборгованість, яка протягом аналізованого періоду зросла на 1,46% та наприкінці у 2020 р. становила 15 002,4 тис. грн., що складало 26,7 % частки оборотних активів, що є дуже значним показником для досліджуваного підприємства та вказує на значні обсяги реалізації продукції послуг покупцям та клієнтам із відстрочкою платежу.

Що стосується показнику грошових коштів, то їхня вартість зросла за період на 93,23 % та наприкінці досліджуваного періоду складала 6,27%.

Відзначимо, що така тенденція зумовлена специфікою діяльності ТОВ «ТОТОБІ». Також слід зазначити помітне зростання протягом 2018-2020 рр. обсягів грошових коштів та їх еквівалентів, що є позитивним явищем для

підприємства торгівлі, оскільки дозволяє казати про його фінансову стійкість.

Зазначимо, що зміна частки дебіторської заборгованості у оборотних активах відбувалася з показнику 39,69 % наприкінці 2018 року до 26,7 % 2020 року, що вказує на покращення ситуації із платіжною дисципліною. Це пов'язане із тим, що підприємство намагається надавати привілеї щодо відстрочення оплати саме постійним клієнтам ТОВ «ТОТОБІ» через значний рівень довіри, який склався завдяки багаторічній співпраці. Підприємство прагне дотримуватися балансу між власними інтересами та інтересами клієнтів.

Отже, загальний висновок полягає у тому, що ТОВ «ТОТОБІ» потребує оптимізації оборотних активів та зокрема оптимізації обсягу дебіторської заборгованості. Як зазначалося раніше, оптимізація оборотних активів має бути спрямована на формування такого співвідношення складових оборотних активів, за якого ТОВ «ТОТОБІ» здатне дотримуватися оптимального стану платоспроможності.

Дослідимо стан та динаміку дебіторської заборгованості ТОВ «ТОТОБІ» протягом 2018-2020 рр. Наявність дебіторської заборгованості характеризує стан розрахункової дисципліни і робить серйозний вплив на стійкість фінансового стану підприємства.

До нестабільності фінансового стану підприємства, зростання дебіторської заборгованості призводить недотримання договірної і фінансової дисципліни. У зв'язку з цим до завдання аналізу включається виявлення розмірів і динаміки невинуватої заборгованості і причин її виникнення або зростання.

Аналіз дебіторської заборгованості проводиться на основі загальної оцінки динаміки її обсягу в цілому і в розрізі статей, що показано у табл. 2.3.

**Склад та динаміка дебіторської заборгованості ТОВ «ТОТОБІ» у  
2018-2020 рр., тис. грн.**

Структура дебіторської заборгованості	Абсолютні величини, тис. грн.			Частка у структурі, %			Відхилення від 2018 року	
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	(+,-)	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дебіторська заборгованість за товари, роботи послуги	5716,7	7487,8	8136,6	38,67	51,23	54,24	2419,9	42,33
Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
за виданими авансами	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0	-
з бюджетом	6433,8	4002,3	0	43,52	27,38	0,00	-6433,8	-100
Інша поточна дебіторська заборгованість	2632	3125,7	6865,8	17,80	21,39	45,76	4233,8	160,86
Загальний обсяг дебіторської заборгованості	14782,5	14615,8	15002,4	100	100,00	100,00	219,9	1,49

*Джерело: власні розрахунки*

З табл. 2.3 випливає, що основне збільшення дебіторської заборгованості ТОВ «ТОТОБІ» протягом відбулося за товари, роботи, послуги, її сума збільшилася у 2018-2020 рр. на 2 419,9 тис. грн. (+42,33 %). Наприкінці 2020 року питома вага дебіторської заборгованості підприємства за товари, роботи, послуги у загальному складі дебіторської заборгованості зросла на 15,564 процентні пункти, з 38,67% до 54,24%; отже, питома вага дебіторської заборгованості є значною та потребує заходів щодо її оптимізації.

На рис. 2.6. подано динаміку структури дебіторської заборгованості.

Найбільшу від'ємну динаміку показала дебіторська заборгованість ТОВ «ТОТОБІ» за розрахунками, зокрема, з бюджетом: протягом 2018-2020 рр.

загальна сума дебіторської заборгованості за розрахунками скоротилася на 100%.



Рис. 2.6. Динаміка структури дебіторської заборгованості ТОВ «ТОТОБІ» за 2018-2020 рр.

*Джерело: власні розрахунки*

Сума іншої поточної дебіторської заборгованості протягом періоду збільшилася на 4 233,8 тис. грн. (+160,86 %).

Отже, зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги для ТОВ «ТОТОБІ» компенсоване скороченням дебіторської заборгованості за розрахунками, а також зростанням іншої поточної дебіторської заборгованості. У підсумку наявне загальне зростання дебіторської заборгованості ТОВ «ТОТОБІ» у 2020 році становить 219,9 тис. грн. або на +1,49 %. Слід також зазначити, що найбільшу питому вагу у складі дебіторської заборгованості на кінець 2020 року припадає на заборгованість за товарами, роботами і послугами (54,24 %), для порівняння, наприкінці 2018 року заборгованість за товарами, роботами і послугами складала лише

38,67%, а найбільша частка належала дебіторській заборгованості за розрахунками із бюджетом (43,52 %).

Зазначене свідчить про деяке покращення фінансового стану ТОВ «ТОТОБІ» у сфері проведення політики управління дебіторською заборгованістю. Водночас для підприємства важливо уникнути подальшого нарощування дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Для порівняння важливо проаналізувати також стан кредиторської заборгованості ТОВ «ТОТОБІ» протягом досліджуваного періоду, що показано у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Динаміка кредиторської заборгованості ТОВ «ТОТОБІ»  
у 2018-2020 рр.**

Статті	2018	2019	2020	Частка у структурі, %			Відхилення 2020 від 2018	
				2018	2019	2020	+, -	%
1	2	3	4				5	6
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	5 909	6 357	7 638	87,8	88,21	78,99	1 729	29,27
Поточна кредиторська заборгованість:								
з бюджетом	791	817	1 998	11,75	11,34	20,67	1 207	152,61
з оплати праці	30	32	32	0,45	0,44	0,34	2	4,93
Разом кредиторська заборгованість	6 730	7 206	9 669				2 938	43,66

*Джерело: власні розрахунки*

Загальна сума кредиторської заборгованості ТОВ «ТОТОБІ» наприкінці 2018 р. становила 6 730 тис. грн., на кінець 2020 року значення кредиторської заборгованості зросло на 43,66 % та становило 9 669 тис. грн.. У свою чергу, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла на 29,27 % протягом періоду. На рис. 2.7. розглянемо стан кредиторської та дебіторської заборгованості аналізованого періоду ТОВ «ТОТОБІ».



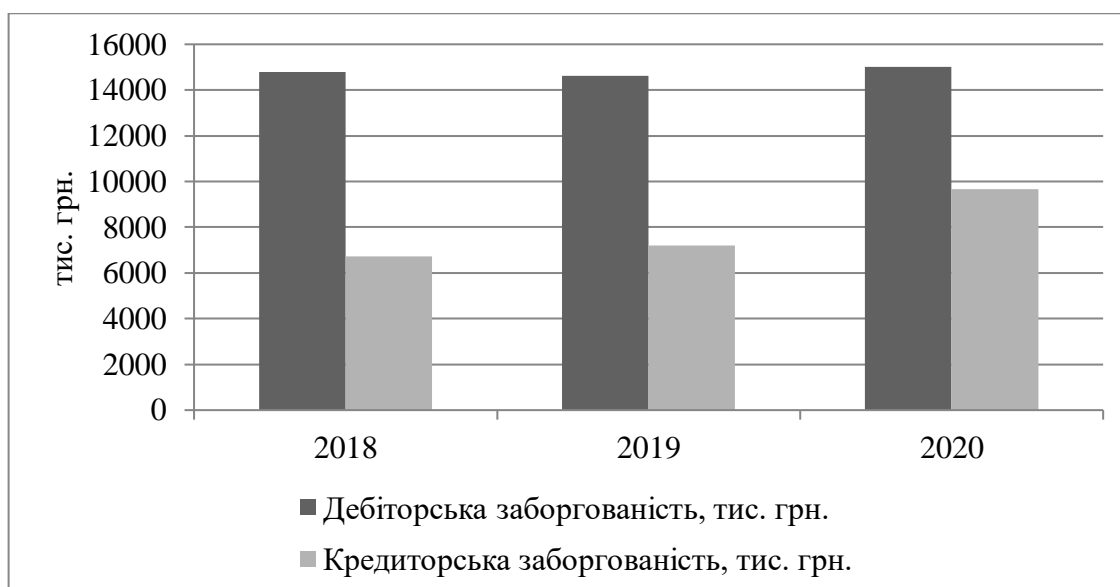


Рис. 2.7. Стан дебіторської та кредиторської заборгованості аналізованого періоду ТОВ «ТОТОБІ»

*Джерело: власні розрахунки*

Впродовж досліджуваного періоду підприємство мало активне сальдо заборгованості, коли обсяги кредиторської заборгованості були меншими за обсяги дебіторської. Зокрема, наприкінці 2020 року зіставлення сум дебіторської (15 002,4 тис. грн.) та кредиторської комерційної заборгованості (9 669 тис. грн.) виявили розрив у 5 334 тис. грн. Для досліджуваного підприємства торгівлі це є небажаним чинником, оскільки більш вигідним є ситуація, коли боргує підприємство, а не коли заборгували йому.

В умовах ринку підприємства зацікавлені працювати з покупцями і замовниками, які здатні своєчасно оплачувати рахунки. Проте в сучасній економічній ситуації, що пов'язана із пандемією коронавірусу, різко знизилася купівельна спроможність клієнтів.

Одну з найважливіших характеристик ефективності управління оборотними активами підприємства становить сукупність показників ефективності формування фінансових ресурсів (табл. 2.5), які дають змогу оцінити оптимальність структури фінансових ресурсів підприємства та ступінь його фінансової стабільності у процесі передбачуваного розвитку.

Таблиця 2.5

**Алгоритм розрахунку показників ефективності формування  
фінансових ресурсів підприємства**

Показник	Умовне позначення	Формула для розрахунку
1	2	3
1. Коефіцієнт фінансової незалежності	$K_{ф. нез.}$	$\frac{\text{Власні фінансові ресурси}}{\text{Загальна величина фінансових ресурсів}}$
2. Коефіцієнт фінансової стабільності	$K_{ф. стаб.}$	$\frac{\text{Власні фінансові ресурси}}{\text{Позикові фінансові ресурси}}$
3. Коефіцієнт поточних зобов'язань	$K_{п. зоб.}$	$\frac{\text{Поточні зобов'язання}}{\text{Позикові фінансові ресурси}}$
4. Коефіцієнт маневреності власних фінансових ресурсів	$K_{м. вл. ф.р.}$	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власні фінансові ресурси}}$
5. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$K_{зоб. в. к.}$	$\frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Оборотні активи}}$

*Джерело: [12]*

Розрахунок наведених показників для ТОВ «ТОТОБІ» розраховуємо у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Показники ефективності формування фінансових ресурсів ТОВ  
«ТОТОБІ» у 2018-2020 рр.**

Показник	2018	2019	2020	(+,-)
1	2	3	4	5
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,397	0,327	0,413	0,016
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,658	0,487	0,705	0,046
Коефіцієнт поточних зобов'язань	0,967	0,975	1,000	0,033
Коефіцієнт маневреності власних фінансових ресурсів	0,613	0,626	0,724	0,110
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,288	0,234	0,338	0,050

*Джерело: власні розрахунки*

Коефіцієнт фінансової незалежності розраховується як відношення власних фінансових ресурсів до загальної величини фінансових ресурсів. Він характеризує можливість ТОВ «ТОТОБІ» виконати зовнішні зобов'язання за рахунок власних фінансових ресурсів. Чим більшим є значення даного коефіцієнта, тим більш фінансово стійким, стабільним та незалежним від зовнішніх кредиторів є підприємство.

Необхідно наголосити на винятковому його значенні в сучасних умовах господарювання для ТОВ «ТОТОБІ», оскільки він характеризує інтереси його засновників та кредиторів, й тому детальніше наведемо його динаміку на рис. 2.8.

Динаміка коефіцієнта фінансової незалежності ТОВ «ТОТОБІ», побудована за даними, що наведена на рис. 2.8, протягом 2018-2020 років була різною. Найвище значення цього показника було у 2020 році, протягом періоду значення даного коефіцієнту змінювалось несуттєво, у 2019 році спостерігається його зменшення до 0,327.

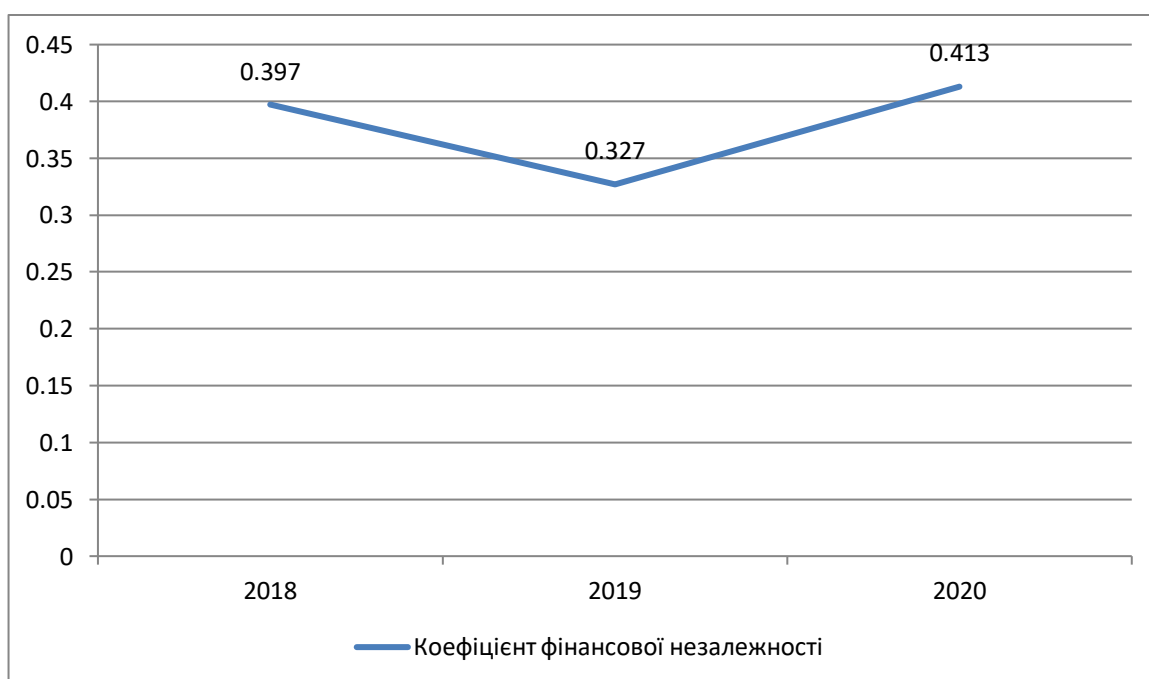


Рис. 2.8. Динаміка коефіцієнта фінансової незалежності ТОВ «ТОТОБІ»

*Джерело: власні розрахунки*

Отже, значення коефіцієнта знаходилось в межах від 0,327 до 0,413, що означає, що ТОВ «ТОТОБІ» спроможне виконати від 32,7 % до 41,3 % зовнішніх зобов'язань за рахунок власних фінансових ресурсів, що є невисоким за рівнем задовільності результатом та вказує на недостатню забезпеченість підприємства власними фінансовими ресурсами.

Другим, не менш важливим показником оцінки ефективності формування фінансових ресурсів підприємства, є коефіцієнт фінансової стабільності. При здійсненні аналітичних процедур його слід розраховувати як відношення величини власних фінансових ресурсів до позикових. Даний коефіцієнт характеризує забезпеченість заборгованості власними фінансовими ресурсами. Зростання показника у динаміці свідчить про посилення незалежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про певне підвищення фінансової стійкості і навпаки.

Необхідно зауважити, що серед економістів немає єдиної точки зору на формування оптимальної структури капіталу. Одні економісти наголошують, що співвідношення власного та позикового капіталу підприємства має становити 1:1. Згідно з іншими тлумаченнями для промислових підприємств частка власного капіталу має становити не менше як 60 %; для торгівлі – 50 %. Таким чином, на практиці питання оптимального співвідношення величини власних і позикових фінансових ресурсів не вирішується однозначно, кожне підприємство повинно формувати свій власний підхід щодо вирішення окресленої проблеми. За результатами проведених розрахунків (табл. 2.6) прослідкуємо динаміку коефіцієнта фінансової стабільності ТОВ «ТОТОБІ».

Дані відображені у табл. 2.6 свідчать про нестійкі тенденції змін досліджуваного показника у 2018-2020 роках, водночас дають можливість виявити наступні особливості: так, на початку періоду дослідження спостерігався досить високий рівень забезпеченості заборгованості власними фінансовими ресурсами (0,658), далі значення даного коефіцієнта скоротилося. Якщо наприкінці 2018 року ТОВ «ТОТОБІ» мало 0,658 грн.

власних фінансових ресурсів на 1 грн. позикових, то у 2019 році показник знизився до 0,487 грн. власних на 1 грн. позикових та у 2020 році дещо зріс до 0,705 грн.

Коефіцієнти фінансової незалежності та фінансової стабільності дають найбільш загальну оцінку фінансової стійкості ТОВ «ТОТОБІ», але, на нашу думку, для встановлення ефективності формування фінансових ресурсів підприємства, окрім них потрібно додатково визначати й наступні коефіцієнти, що дасть повніше уявлення про порядок формування фінансових ресурсів підприємством.

Далі розглянемо коефіцієнт поточних зобов'язань, що визначається діленням суми поточних зобов'язань на загальну суму позикових фінансових ресурсів. Коефіцієнт поточних зобов'язань показує, яку частку поточні зобов'язання становлять у загальному обсягу позикових фінансових ресурсів ТОВ «ТОТОБІ».

Отримані у табл. 2.6 розрахунки демонструють, що протягом 2020 р. ТОВ «ТОТОБІ» при формуванні структури позикових фінансових ресурсів користувався виключно поточними зобов'язаннями. Лише у 2018-2019 рр. ТОВ «ТОТОБІ» мало довгострокові зобов'язання, отже, підприємство поступово збільшувало частку поточних зобов'язань у загальній їх структурі (коефіцієнт поточних зобов'язань становив у 2020 році 1).

Наступним є коефіцієнт маневреності власних фінансових ресурсів. Його необхідно розраховувати шляхом ділення величини власних обігових коштів на величину власних фінансових ресурсів підприємства. Вищезазначений показник характеризує частку власних фінансових ресурсів, інвестованих в оборотні активи, у загальному обсягу власних фінансових ресурсів (тобто яка частина власних фінансових ресурсів знаходиться у високоліквідній його формі). Зміни коефіцієнта маневреності можуть характеризуватися по-різному, так позитивно можна розцінювати незначне його збільшення у динаміці, напроти різке збільшення не може бути свідченням нормальної діяльності підприємства, оскільки зростання значення

коефіцієнта маневреності власних фінансових ресурсів відбувається або за рахунок зростання власних обігових коштів, або при зменшенні обсягу власних фінансових ресурсів. Збільшення даного коефіцієнта автоматично викличе зменшення інших показників, до прикладу коефіцієнта фінансової незалежності, що в свою чергу призведе до посилення залежності підприємства від кредиторів.

Отже, аналізуючи тенденції зміни зазначеного показника ТОВ «ТОТОБІ» за 2018-2020 роки та зважаючи на те, що дане підприємство нарощувало обсяги власних фінансових ресурсів у періоді, можна дійти наступних висновків: поступове зростання рівня коефіцієнта маневреності власних фінансових ресурсів ТОВ «ТОТОБІ» (від 0,613 у 2018 році до 0,724 у 2020 році) зумовлене передусім збільшенням величини власних обігових коштів (від 10 710,5 тис. грн. наприкінці 2018 р. до 18 979,6 тис. грн. наприкінці 2020 р.), що вказує на певне покращення ситуації щодо забезпечення діяльності власними обіговими коштами.

Останнім показником у даному блоці є коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами, у формулі передбаченій для розрахунку якого в чисельнику зазначається сума власних обігових коштів, а в знаменнику – оборотні активи. Тлумачення даного показника є досить простим, він показує, яка частка оборотних активів фінансується за рахунок коштів підприємства. Враховуючи те, що активи можуть покриватися за рахунок власних та позикових фінансових ресурсів, при укладанні кредитних угод і договорів постачання кредитори завжди звертають увагу на кредитоспроможність контрагента, у тому числі з позицій забезпеченості наданого кредиту власними коштами. Тобто, чим вища частка власних коштів позичальника (одержувача коштів), тим безпечнішим для кредитора є укладання кредитних угод.

Динаміка коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами наведена у табл. 2.6 показує, що спостерігаються коливання значення цього показника для ТОВ «ТОТОБІ». Так, у 2018 році його

значення становило 0,288, потім у 2019 році значення даного коефіцієнта впало до рівня (0,234) (табл. 2.6), а наприкінці 2020 р. його значення становило 0,338. Отже, значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами ТОВ «ТОТОБІ» коливалося – від 0,234 до 0,338, та у 2020 році зафіксовано на позначці 0,338. Визначений показник свідчить, що ТОВ «ТОТОБІ» здатне профінансувати свої оборотні активи за рахунок ВОК лише на 33,8% наприкінці 2020 р., що незважаючи на певне зростання порівняно із 2018 р., коли підприємство спроможне було профінансувати свої оборотні активи ВОК на 28,8%, це все ще вказує на недостатню кількість капіталу для фінансування оборотних активів протягом досліджуваного періоду.

### **2.3. Факторний аналіз оборотності дебіторської заборгованості, товарних запасів та їх окремих груп на ТОВ «ТОТОБІ»**

Проведемо аналіз ефективності управління дебіторською заборгованістю та товарними запасами, зокрема показників оборотності дебіторської заборгованості, запасів та їх впливу на фінансову стійкість ТОВ «ТОТОБІ».

Розпочнемо з аналізу оборотності дебіторської заборгованості на підприємстві ТОВ «ТОТОБІ».

Оцінка управління дебіторською заборгованістю безпосередньо пов'язана із наявною ефективністю використання оборотних активів, яка характеризується зростанням оборотності оборотних активів, зокрема, дебіторської заборгованості, яка є важливою складовою оборотних активів, а також зниженням потреби в оборотних активах на 1 грн. обсягу випуску продукції або наданням робіт та послуг.

Найпоширеніші методики аналізу оборотних засобів загалом та дебіторської заборгованості зокрема полягають у порівнянні показників їх оборотності з аналогічними показниками за минулий звітний період. Разрахунки даних методів можна переглянути у табл. 2.7-9.

**Аналіз ефективності використання оборотних засобів ТОВ  
«ТОТОБІ» у 2018-2020 рр.**

Показники	2018	2019	2020	відхилення 2020 р. від 2018р.	
				(+,-)	%
1	2	3	4	5	6
1. Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	47 447	55 758	72 615	25 168	53,04
2. Чистий прибуток, тис. грн.	6 323	6 249	8 065	1 742	27,55
3. Одноденна виручка, тис. грн. (ряд.1/360)	132	155	202	70	53,04
4. Середня вартість оборотних активів, тис. грн.	37 241	42 966	52 451	15 210	40,84
5. Тривалість обороту оборотних активів, дні (ряд.4*360/ряд.1)	282,56	277,41	260,03	-22,53	-7,97
6. Коефіцієнт оборотності оборотних активів (ряд.1/ряд.4)	1,27	1,30	1,38	0,11	8,66
7. Коефіцієнт закріплення оборотних активів (ряд.4/ряд.1)	0,78	0,77	0,72	-0,06	-7,97
8. Рентабельність оборотних активів, % (ряд.2/ряд.4)*100	16,98	14,54	15,38	-1,60	-

*Джерело: власні розрахунки*

Як свідчать дані таблиці 2.7, за період 2018-2020 роки, тривалість обороту оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» скоротилася приблизно на 23 дні (-7,97 %) та спричинила зміни коефіцієнту оборотності, та коефіцієнту закріплення оборотних засобів. За аналізований період, коефіцієнт оборотності оборотних активів зріс на 0,11 п.

Цьому сприяло зростання на 53,04 % чистої виручки від реалізації продукції ТОВ «ТОТОБІ» при наявному у 2020 році зростанні середньої вартості оборотних активів порівняно із 2018 роком більш ніж на третину (+40,84 %).

Якщо розглядати динаміку коефіцієнту закріплення, який є другим показником після коефіцієнту оборотності оборотних активів, що



характеризує ефективність їх використання, то протягом 2018-2020 років маємо стійку тенденцію до його скорочення – з 78% у 2018 році до 72% наприкінці 2020 року, який є відображенням того, що з роками для процесу відтворення ТОВ «ТОТОБІ» потрібна менша кількість оборотних засобів.

Для отримання більш детального уявлення про стан та тенденції зміни ефективності використання оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» за останній рік за всіма складовими розглянемо табл. 2.8.

Таблиця 2.8

**Аналіз ефективності використання оборотних активів ТОВ  
«ТОТОБІ» у 2018-2020 році (середньорічні показники)**

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2020 від 2019 (+,-)
1. Чиста виручка від реалізації, тис. грн.	47 447	55 758	72 615	25168
2. Вартість оборотних активів, тис. грн.	37 241	42 966	52 451	15209,75
3. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	34 073	41 677	54 978	20904,4
4. Вартість запасів, тис. грн.	20 634	26 549	35 073	14439,5
5. Дебіторська заборгованість, тис. грн.	14 783	14 699	14 809	26,6
6. Залишок сукупних грошових активів, тис. грн.	1 825	1 718	2 568	743,65
7. Кредиторська заборгованість, тис. грн.	6 730	6 968	8 437	1706,85
8. Одноденна реалізація, тис. грн. (ряд.1/360)	131,80	154,88	201,71	69,911
9. Тривалість обороту оборотних активів, днів (ряд.2*360/ряд.1)	282,56	277,41	260,03	-22,529
10. Коефіцієнти оборотності:				0
10.1. Оборотних активів	1,27	1,30	1,38	0,110
10.2. Запасів	1,65	1,57	1,57	-0,084
10.3. Дебіторської заборгованості	3,21	3,79	4,90	1,694
10.4. Грошових активів	26,00	32,46	28,27	2,270
10.5. Кредиторської заборгованості	5,53	6,17	6,22	0,683
11. Коефіцієнт закріплення оборотних активів (ряд.2/ряд.1)	0,78	0,77	0,72	-0,063
12. Вивільнення оборотних активів внаслідок зміни їх оборотності у звітному році, порівняно з попереднім роком, тис. грн.	X	-797,63	- 3505,61	X

*Джерело: власні розрахунки*

Проаналізувавши ефективність використання оборотних активів на ТОВ «ТОТОВІ» за 2018-2020 роки, можна відзначити, що вона є досить позитивною, оскільки коефіцієнти оборотності в основному зросли, за виключенням оборотності запасів, а скорочення тривалості оборотності оборотних активів спричинив їхнє вивільнення з обороту, що вказує на досить досконале їх використання протягом періоду. Водночас скорочення оборотності запасів є приводом для підвищеної уваги з точки зору ефективності торгівельної діяльності.

Значно більшу інформацію дає співставлення оборотності різних елементів оборотних засобів між собою, а також оборотності дебіторської і кредиторської заборгованостей за останній звітний період 2019-2020 рр. З табл. 2.8 видно, що в звітному періоді спостерігаються зростання оборотності як дебіторської заборгованості, чий коефіцієнт оборотності зріс на 1,694 п.; так і коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, який зріс на 0,683 п.

Динаміку коефіцієнту оборотності кредиторської та дебіторської заборгованостей, представимо на рис. 2.9.

Якщо порівнювати оборотність дебіторської і кредиторської заборгованостей (а кредиторська заборгованість обертається швидше за дебіторську, а її вартість є нижчою), то можна припустити, що наявність дебіторської заборгованості не створює для ТОВ «ТОТОВІ» дефіциту коштів для вчасного повернення боргів кредиторам. Таким чином, з наведених даних можна зробити висновок про досить стабільний стан управління заборгованостями підприємства, що проявляється у збільшенні оборотності наведених заборгованостей.

Як видно на рис. 2.9., у поведінці показника оборотності дебіторської заборгованості наявна стійка тенденція до зростання – від 3,21 у 2018 році до 4,9 у 2020 р. Що стосується показника кредиторської заборгованості, то для нього спостерігається подібна, але менш виражена зміна оборотності – з 5,53 у 2018 р. до 6,17 у 2019 році, а потім до 6,22 у 2020 р. Водночас слід

зазначити, що якщо дебіторська заборгованість ТОВ «ТОТОБІ» у 2020 році здійснювала лише 3,21 обороти, то кредиторська заборгованість – 6,22 оборотів. Це надає підстав стверджувати, що управління кредиторською заборгованістю на ТОВ «ТОТОБІ» є більш ефективним, ніж дебіторською.



Рис. 2.9. Динаміка коефіцієнтів оборотності кредиторської та дебіторської заборгованостей ТОВ «ТОТОБІ» у 2018-2020 рр.

*Джерело: власні розрахунки*

Визначимо стан ефективності використання грошових засобів ТОВ «ТОТОБІ», результати якого наведено у табл. 2.9.

*Таблиця 2.9*

**Ефективність використання грошових засобів ТОВ «ТОТОБІ» у 2018-2020 роках**

Показники	2018	2019	2020	Відхилення (+,-)
1	2	3	4	5
1. Чиста виручка від реалізації продукції, тис. грн.	47447,2	55757,5	72615,2	25168

## Закінчення табл. 2.9

1	2	3	4	5
2. Операційні витрати, тис. грн.	5894,2	6744,7	9776,5	3882,3
3. Середній залишок сукупних грошових активів, тис. грн.	1824,60	1717,75	2568,25	743,65
4. Коефіцієнт оборотності грошових активів (ряд.1/ряд.3)	26,00	32,46	28,27	2,27
5. Середній період обороту грошових активів, дні (ряд.3/(ряд.1/360))	13,84	11,09	12,73	-1,11
6. Мінімальна сума грошей, що необхідна для проведення господарських операцій, тис. грн. (ряд.2/ряд.4)	226,66	207,79	345,77	119,11

*Джерело: власні розрахунки*

Як свідчать результати аналізу, проведеного у табл. 2.9 на період 2019-2020 роках при досить позитивній тенденції, а саме – збільшенні чистої виручки від реалізації (+53,04 %), за умов значного зростання операційних витрат (+65,87 %), ТОВ «ТОТОБІ» вдалося прискорити оборотність грошових засобів, що призвело до скорочення мінімальної суми грошей, що необхідна для проведення господарських операцій, на 119,11 тис. грн. (-52,55 %).

Дуже важливо знати стан дебіторської заборгованості підприємства, який можна охарактеризувати цілим рядом показників, найпоширенішим з яких, крім тих, що вже були представлені, є:

- відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації:

$$D_3 = \overline{ДЗ} : ВР(Д), \quad (2.1)$$

- частка сумнівної дебіторської заборгованості в її загальному обсязі, %:

$$ЧСДЗ = \frac{СДЗ}{ДЗ} * 100, \quad (2.2)$$

де ЧСДЗ – частка сумнівної дебіторської заборгованості;

СДЗ – сумнівна дебіторська заборгованість;

ДЗ – дебіторська заборгованість за період.

- питома вага вексельної форми розрахунків у складі дебіторської заборгованості:

$$Ч_в = \frac{ВО}{ДЗ}, \quad (2.3)$$

де Ч<sub>в</sub> – питома вага вексельної форми розрахунків у складі дебіторської заборгованості;

ВО – векселі одержані;

ДЗ – дебіторська заборгованість за період.

Скориставшись вищенаведеною системою показників та даними базового підприємства, складемо наступну таблицю 2.10:

Таблиця 2.10

**Аналіз показників стану дебіторської заборгованості ТОВ  
«ТОТОБІ» у 2018-2020 роках**

Показники	2018	2019	2020	Зміна (+,-)
1	2	3	4	5
1. Чиста виручка від реалізації продукції, тис. грн.	47 447	55 758	72 615	25 168
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	34 073	41 677	54 978	20 904
3. Середньорічна дебіторська заборгованість, тис. грн.	14 783	14 699	14 809	27
4. Середньорічна кредиторська заборгованість, тис. грн.	6 730	6 968	8 437	1 707
5. Сумнівна дебіторська заборгованість, тис. грн.	0	0	0	0
6. Середньорічна вартість векселів отриманих, тис. грн.	0	0	0	0
7. Відношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації (ряд.3/ряд.1)	0,31	0,264	0,204	-0,11
8. Частка сумнівної дебіторської заборгованості в її загальному обсязі, % ((ряд.5/ряд.3)*100)	0,00	0,00	0,00	0,00
9. Питома вага вексельної форми розрахунків у складі дебіторської заборгованості, %	0,00	0,00	0,00	0,00

## Закінчення табл. 2.10

1	2	3	4	5
10. Оборотність дебіторської заборгованості, разів (ряд.1/ряд.3)	3,21	3,79	4,90	1,69
11. Середній строк оборотності дебіторської заборгованості, дні (360/ряд.10)	112,16	94,91	73,42	-38,74
14. Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	2,20	2,11	1,76	-0,44

*Джерело: власні розрахунки*

Таким чином, за підсумками проведеного аналізу, ТОВ «ТОТОВІ» потребує заходів щодо оптимізації управління товарними запасами та дебіторською заборгованістю. Як свідчать результати аналізу, у 2018-2020 роках, (див. табл. 2.10), хоча спостерігалось пришвидшення оборотності дебіторської заборгованості, вона обертається набагато повільніше за кредиторську заборгованість, зокрема, для її повного обороту підприємство потребує 73 дні протягом 2020 р., що, враховуючи специфіку діяльності, потребує скорочення, оскільки ТОВ «ТОТОВІ» має високу потребу у оборотних активах для своєї господарської діяльності.

Якість дебіторської заборгованості оцінюється також питомою вагою в ній вексельної форми розрахунків, оскільки вексель виступає високоліквідним активом, який може бути реалізований третій особі до настання строку його погашення. Вексельне зобов'язання має значно більшу силу, ніж звичайна дебіторська заборгованість. Збільшення питомої ваги векселів одержаних в загальній сумі дебіторської заборгованості свідчить про підвищення її надійності та ліквідності, але у випадку, що розглядається, значення цього показника протягом 2018-2020 рр. дорівнює нулю.

Що стосується коефіцієнту співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості, то якщо у 2018 році його значення становило 2,2 – тобто, на 1 грн. кредиторської заборгованості припадало 2,2 грн. середньорічної вартості дебіторської заборгованості, то за підсумками 2020 року це співвідношення середньорічних сум заборгованостей становило 1,76 на користь дебіторської

заборгованості. Це також, незважаючи на в цілому позитивну динаміку, свідчить про необхідність оптимізувати платіжні зобов'язання дебіторів ТОВ «ТОТОБІ», оскільки для підприємства важливо не допускати ситуації, коли накопичуються борги з боку споживачів та клієнтів, це може призвести до платіжної кризи.

Далі виконаємо факторний аналіз оборотності товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ», користуючись наступною моделлю:

$$K_{об} = \frac{\overline{TЗ} \cdot \sum(d_{ТЗi} \cdot Ш_i)}{K}, \quad (2.4)$$

де  $K_{об}$  – коефіцієнт оборотності капіталу;

$K_{об} = \frac{ЧД}{K}$ ; ЧД – чистий дохід від реалізації;

$\overline{TЗ}$  – середні товарні запаси, тис. грн.

$d_{ТЗi}$  – структура товарних запасів;

$Ш_i$  – оборотність окремих товарних груп (за показником чистого доходу).

За даними фінансової звітності, що наведена у додатку, відомо, що ТОВ «ТОТОБІ» має у своєму розпорядженні лише запаси, що віднесені до групи «готова продукція».

У табл. 2.11 наведемо склад товарних груп запасів досліджуваного підприємства у 2019-2020 рр. та визначимо показники оборотності.

Таблиця 2.11

**Склад запасів ТОВ «ТОТОБІ» за товарними групами у 2019-2020 рр.**

Показники	2019 рік			2020 рік		
	Значення	частка, %	Швидкість обороту, об.	Значення	частка, %	Швидкість обороту, об.
1. Середні товарні запаси, тис. грн., у тому числі	26549,1	100,0	2,100	35073,3	100,0	2,070
1.1. Сувенірна продукція	7460,3	28,1	2,160	10241,4	29,2	2,141

Закінчення табл. 2.11

1	2	3	4	5	6	7
1.2. Текстиль	5840,8	22,0	1,928	8101,9	23,1	2,115
1.3. Бізнес-подарунки	3823,1	14,4	1,604	3928,2	11,2	2,089
1.4. Товари для офісу	2601,8	9,8	1,972	3823,0	10,9	1,765
1.5. Товари для дому	2177,0	8,2	2,254	3086,5	8,8	2,143
1.6. Товари для активного відпочинку	2092,1	7,9	1,868	2490,2	7,1	2,342
1.7. Електроніка	1646,0	6,2	2,334	1830,8	5,2	0,234
1.8. Інша продукція	908,0	3,4	4,913	1571,3	4,5	3,642

*Джерело: власні розрахунки*

Як видно з наведених даних, найбільшу частку у загальному обсязі запасів ТОВ «ТОТОБІ» протягом 2019-2020 рр. становили сувенірна продукція (28,1% у 2019 році та 29,2% у 2020 році) та текстиль (22,0% у 2019 році та 23,1% у 2020 році).

Визначивши вплив факторів за визначеною моделлю, можна переглянути результати, що наведені у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

**Факторний аналіз впливу чинників товарних запасів на оборотність оборотного капіталу ТОВ «ТОТОБІ» у 2020 р.**

Показники	Значення		У 2020 році порівняно із 2019 роком		
			Зміна показника-чинника	Вплинули на коефіцієнт оборотності капіталу в бік	
	2019 рік	2020 рік		збільшення, об.	зменшення, об.
1	2	3	4	5	6
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	55757,5	72615,2	16857,7	0,392	
2. Середній розмір капіталу, тис. грн	42965,95	52450,65	9484,7		-0,306
3. Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	1,298	1,384			0,087
<b>Фактори II рівня</b>					
1. Середні товарні запаси, тис. грн.	26549,05	35073,3	8524,25	0,417	
2. Швидкість обороту запасів, об.	2,100	2,070	-0,030		-0,020



Закінчення табл. 2.12

1	2	3	4	5	6
3. Середній розмір капіталу, тис. грн	42966,0	52450,7	9484,7		-0,310
4. Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	1,298	1,384			0,087
Фактори III рівня					
1. Середні товарні запаси, тис. грн.	26549,05	35073,3	8524,25	0,4167	
2. Питома вага окремих груп товарних запасів	x	x		0,0355	
3. Швидкість обороту окремих груп товарних запасів, об.	x	x			-0,0598
4. Середній розмір капіталу, тис. грн.	42966,0	52450,7	9484,7		-0,3056
5. Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	1,298	1,384			0,087

*Джерело: власні розрахунки*

Факторний аналіз виконаний за допомогою методу абсолютних різниць, результати розрахунків за яким представлений у табл. 2.12.

Загальна зміна коефіцієнту оборотності оборотного капіталу за період становила  $1,384 - 1,298 = 0,087$ .

Отже, оцінюючи вплив чинників на оборотність оборотного капіталу досліджуваного підприємства, слід зазначити, що з чинників, що відносяться до товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ», найбільший вплив на оборотність оборотного капіталу підприємства вчинили наступні чинники (з факторів II рівня): зростання середніх товарних запасів протягом 2019-2020 рр. на 8 524,25 тис. грн. спричинили зростання коефіцієнту оборотності оборотного капіталу на 0,417 п.; що стосується швидкості обороту запасів ТОВ «ТОТОБІ», то її скорочення спричинило зменшення коефіцієнту оборотності оборотного капіталу у досліджуваному періоді на 0,02 п. Чинник зростання середньорічного розміру оборотного капіталу також спричинив скорочення коефіцієнту оборотності оборотного капіталу (-0,31 п.).

Перевірка:  $0,417 - 0,02 - 0,31 = +0,087$

Що стосується чинників третього рівня, зокрема, зміни питомої ваги окремих груп товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ», то вони здійснили позитивний вплив та призвели до зростання коефіцієнту оборотності оборотного капіталу на 0,035 п. У свою чергу, вплив чиннику швидкості обороту окремих груп товарних запасів негативно вплинув на зміну коефіцієнту оборотності оборотного капіталу (-0,06 п.).

Перевірка:  $0,417 + 0,035 - 0,06 - 0,306 = +0,087$

Таким чином, встановивши вплив факторів товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» на ефективність використання його оборотного капіталу, можна розробити виважену політику управління оборотними активами підприємства та їх окремими складовими, вдосконалити «вузькі» моменти стосовно управління оборотними активами та тим самим покращити господарську діяльність досліджуваного підприємства торгівлі.

## **Висновки до розділу 2**

Наведемо висновки за підсумками критичної оцінки використання оборотних активів торговельного підприємства ТОВ «ТОТОБІ».

1. Підприємство торгівлі «ТОТОБІ» працює на ринку з 2016 року та пропонує сувенірну продукцію, текстиль, бізнес-подарунки, товари для офісу та дому, активного відпочинку, електроніку та інше.

Дослідження виявили, що протягом всього досліджуваного періоду відбувалося зростання чистого доходу, причиною такої динаміки, як можна припустити, є збільшення обсягів продажу сувенірної продукції, та внаслідок зростання цін на товари ТОВ «ТОТОБІ». В свою чергу чистий прибуток у 2020 році становив 8 065,1 тис. грн., для порівняння, 2018 рік підприємство закінчило із прибутком 6 323,3 тис. грн.

2. Водночас розраховані фінансові коефіцієнти свідчать про недостатній рівень фінансової автономії та про дефіцит власних оборотних коштів для ТОВ «ТОТОБІ», що важливо врахувати у аналізі запасів та дебіторської

заборгованості. Зокрема, коефіцієнт автономії наприкінці 2020 року становив 0,413 за рекомендованим значенням, що є більшим за 0,5. Крім того, показники фінансової стійкості виявили зростання частки позикових коштів у складі джерел майна ТОВ «ТОТОБІ» у 2020 році порівняно із 2019 роком, що потребує уваги, оскільки вказує про можливість виникнення загроз фінансовій безпеці підприємства.

Розрахунки виявили, що протягом періоду відбулося зростання загальної вартості оборотних активів підприємства ТОВ «ТОТОБІ» на 50,94 % або на 18 969,4 тис. грн., що відповідає специфіці діяльності досліджуваного підприємства. При цьому у структурі майна частка оборотних активів змінювалася від 84,64% у 2018 р. до 88,57% у 2020 р. При цьому у складі оборотних активів наприкінці 2020 р. найбільший обсяг припадає на запаси – 67,04% у загальному складі оборотних активів, для порівняння, наприкінці 2018 року частка запасів складала лише 55,41%. Загальне зростання запасів підприємства у досліджуваному періоді становило 82,62%.

На другому місці у складі оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» – дебіторська заборгованість, яка протягом аналізованого періоду зросла на 1,46% та наприкінці у 2020 р. становила 15 002,4 тис. грн., що складало 26,7 % частки оборотних активів, що є дуже значним показником для досліджуваного підприємства та вказує на значні обсяги реалізації продукції послуг покупцям та клієнтам із відстрочкою платежу.

З табл. 2.3 випливає, що основне збільшення дебіторської заборгованості ТОВ «ТОТОБІ» протягом відбулося за товари, роботи, послуги, її сума збільшилася у 2018-2020 рр. на 2 419,9 тис. грн. (+42,33 %). Наприкінці 2020 року питома вага дебіторської заборгованості підприємства за товари, роботи, послуги у загальному складі дебіторської заборгованості зросла на 15,564 процентні пункти, з 38,67% до 54,24%; отже, питома вага дебіторської заборгованості є значною та потребує заходів щодо її оптимізації.

Обчислені значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами ТОВ «ТОТОБІ» коливалося – від 0,234 до 0,338, та у 2020 році зафіксовано на позначці 0,338. Визначений показник свідчить, що ТОВ «ТОТОБІ» здатне профінансувати свої оборотні активи за рахунок ВОК лише на 33,8% наприкінці 2020 р., що незважаючи на певне зростання порівняно із 2018 р., коли підприємство спроможне було профінансувати свої оборотні активи ВОК на 28,8%, це все ще вказує на недостатню кількість капіталу для фінансування оборотних активів протягом досліджуваного періоду.

За період 2018-2020 роки, тривалість обороту оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» скоротилася приблизно на 23 дні (-7,97 %) та спричинила зміни коефіцієнту оборотності, та коефіцієнту закріплення оборотних засобів, який є відображенням того, що з роками для процесу відтворення ТОВ «ТОТОБІ» потрібна менша кількість оборотних засобів.

А також, проаналізувавши ефективність використання оборотних активів на ТОВ «ТОТОБІ» за 2018-2020 роки, можна відзначити, що вона є досить позитивною, оскільки коефіцієнти оборотності в основному зросли, за виключенням оборотності запасів, а скорочення тривалості оборотності оборотних активів спричинив їхнє вивільнення з обороту, що вказує на досить досконале їх використання протягом періоду. Водночас скорочення оборотності запасів є приводом для підвищеної уваги з точки зору ефективності торгівельної діяльності.

Як свідчать результати аналізу, у 2018-2020 роках, хоча спостерігалось пришвидшення оборотності дебіторської заборгованості, вона обертається набагато повільніше за кредиторську заборгованість, зокрема, для її повного обороту підприємство потребує 73 дні протягом 2020 р., що, враховуючи специфіку діяльності, потребує скорочення, оскільки ТОВ «ТОТОБІ» має високу потребу у оборотних активах для своєї господарської діяльності

3. У дослідженні здійснений факторний аналіз оборотності товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ». Таким чином, встановивши вплив факторів товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» на ефективність використання його оборотного

капіталу, можна розробити виважену політику управління оборотними активами підприємства та їх окремими складовими, вдосконалити «вузькі» моменти стосовно управління оборотними активами та тим самим покращити господарську діяльність досліджуваного підприємства торгівлі.

### РОЗДІЛ 3

## НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

### **3.1. Удосконалення управління дебіторською заборгованістю з метою забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства**

Найважливішою складовою процесу управління дебіторською заборгованістю є управління дебіторською заборгованістю в структурі оборотних активів. У статті «Оптимізація структури оборотних активів підприємства» авторів Н. А. Дехтяр, О. В. Дейнека та Д. В. Голик розроблена методика управління дебіторською заборгованістю підприємства на основі управління структурою оборотних активів підприємства, яка дозволяє на підставі ретроспективних даних сформувати оптимальну структуру оборотних активів та визначити доцільний обсяг дебіторської заборгованості, який дозволить ТОВ «ТОТОБІ» знайти оптимальний обсяг продажу з відстрочкою платежу та мінімізувати чи не допустити появи простроченої дебіторської заборгованості. Тобто, аналіз динаміки фактичного складу та структури оборотних активів включає в себе три етапи, а саме: оцінку елементів оборотних активів з точки зору платоспроможності; формування структури оборотних активів для різних нормативних значень коефіцієнта покриття; формування оптимальної та якісної структури оборотних активів та обсягу дебіторської заборгованості [27].

Відповідно до визначеної методики, одним із основних критеріїв ефективного управління оборотними активами підприємства є відповідність їх складових елементів забезпеченню платоспроможності підприємства, що може бути здійснено на основі розрахунку групи показників ліквідності (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Оцінка оптимальності складу та структури оборотних активів ТОВ  
«ТОТОБІ» у 2018-2020 рр.**

Показники	2018	2019	2020	Відхилення, %
1	2	3	4	5
Коефіцієнт покриття	1,452	1,338	1,510	0,057
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,648	0,446	0,498	-0,150
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,071	0,044	0,095	0,024

*Джерело:[37]*

З даних, що розраховані у таблиці 3.1, можна визначити, що структура оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» не відповідає встановленим вимогам дотримання платоспроможності. Як можна побачити з розрахунку, наведеному у таблиці, спостерігається від'ємна динаміка одного коефіцієнту з трьох аналізованих. Так, коефіцієнт покриття збільшився протягом періоду та його значення відповідає нормативному (1,5-2) лише наприкінці 2020 р., наприкінці 2018 р. та 2019 р. він має значення нижче за рекомендовані. Водночас, за підсумками 2020 р. ТОВ «ТОТОБІ» має можливість розрахуватися із 151% поточних зобов'язань за рахунок реалізації поточних активів. Однак, це означає, що запасу ліквідності підприємство не має.

Значення показника швидкої ліквідності скорочується протягом 2018-2020 рр. (-0,15 п.п.), що вказує на дефіцит високоліквідних активів ТОВ «ТОТОБІ» для погашення короткострокових зобов'язань. Так, за підсумками 2020 р. підприємство може покрити лише 49,8% своїх поточних пасивів за рахунок швидко ліквідних коштів. Це вказує на наявний дефіцит ліквідності та загрозу платоспроможності, а також свідчить, що підприємство має справу із відволіканням значних обсягів фінансових ресурсів у дебіторську

заборгованість, що створює ризики для платоспроможності досліджуваного підприємства.

Деяке покращення виявив показник абсолютної ліквідності, що відбулося внаслідок значного зростання грошових активів та їх еквівалентів для ТОВ «ТОТОБІ» у 2020 р.

Отже, загальний висновок полягає у тому, що ТОВ «ТОТОБІ» потребує оптимізації оборотних активів та зокрема оптимізації обсягу дебіторської заборгованості. Як зазначалося, відповідно до викладеної методики, якою користуємося для дослідження, оптимізація оборотних активів має бути спрямована на формування такого співвідношення складових оборотних активів, за якого ТОВ «ТОТОБІ» здатне дотримуватися стану платоспроможності.

Для здійснення оптимізації оборотних активів доцільно використати методичний підхід, розроблений авторами В. А. Гросул та О. М. Филипенко та викладений у публікації «Оптимізація структури оборотних активів підприємства» [17] . Наведемо його нижче, щоб скористатися його алгоритмом для досліджуваного підприємства ТОВ «ТОТОБІ».

Оптимальна структура оборотних активів має необхідною умовою забезпечення задовільних значень коефіцієнтів платоспроможності. Тобто, оптимальна або наближена до оптимальної структура оборотних активів передбачає таке співвідношення їх елементів, що коефіцієнти ліквідності та платоспроможності ТОВ «ТОТОБІ» мають відповідати рекомендованим критеріям (нормативам).

На думку В. А. Гросул та О. М. Филипенко, для забезпечення нормальної платоспроможності підприємства значення коефіцієнтів швидкої (критичної) та абсолютної ліквідності повинні бути не менше 0,7 та 0,2 відповідно; тобто для визначення оптимальної структури оборотних активів необхідним є вирішення наступної системи рівнянь (3.1):



$$\left\{ \begin{array}{l} K_n = \frac{OA}{ПЗ} \\ \frac{ДЗ + ГК}{ПЗ} = 0,7 \\ \frac{ГК}{ПЗ} = 0,2 \\ dДЗ = \frac{ДЗ}{OA} \\ dГК = \frac{ГК}{OA} \end{array} \right. \quad (3.1)$$

де  $K_n$  – коефіцієнт покриття;

OA – оборотні активи;

ПЗ – поточні зобов'язання;

ДЗ – дебіторська заборгованість;

ГК – грошові кошти та поточні фінансові інвестиції;

$dДЗ$  – питома вага дебіторської заборгованості у загальній сумі оборотних активів;

$dГК$  – питома вага грошових коштів та короткострокових фінансових інвестицій у загальній сумі оборотних активів.

Дослідники В. А. Гросул та О. М. Филипенко пропонують перетворити наведену систему рівнянь (3.1), яка матиме вигляд (3.2) [17]:

$$\left\{ \begin{array}{l} ПЗ = \frac{OA}{K_n} \\ \frac{ДЗ + ГК}{ПЗ} = 0,7 \\ \frac{ГК}{ПЗ} = 0,2 \\ ДЗ = dДЗ \times OA \\ ГК = dГК \times OA \end{array} \right. \quad (3.2)$$

Оскільки  $ДЗ = dДЗ \times OA$ ,  $ГК = dГК \times OA$ , а  $ПЗ = \frac{OA}{K_n}$ , то після виконання

відповідних підстановок система рівнянь матиме такий вигляд:

$$\begin{cases} \frac{dДЗ \times OA + dГК \times OA}{\frac{OA}{K_{II}}} = 0,7 \\ \frac{dГК \times OA}{\frac{OA}{K_{II}}} = 0,2 \end{cases} \quad (3.3)$$

Перетворюючи рівняння далі, отримуємо:

$$\begin{cases} dДЗ + dГК = \frac{0,7}{K_{II}} \\ dГК = \frac{0,2}{K_{II}} \end{cases} \quad (3.4)$$

$$\begin{cases} dДЗ + \frac{0,2}{K_{II}} = \frac{0,7}{K_{II}} \\ dГК = \frac{0,2}{K_{II}} \end{cases} \quad (3.5)$$

Відповідно отримаємо результат розв'язку системи рівнянь (3.1):

$$\begin{cases} dДЗ = \frac{0,5}{K_{II}} \\ dГК = \frac{0,2}{K_{II}} \end{cases} \quad (3.6)$$

Тоді за методикою В. А. Гросул та О. М. Филипенко структура оборотних активів має вигляд (3.7):

$$dЗ + dГК + dДЗ = 100\% \quad (3.7)$$

де  $dЗ$  – питома вага запасів у загальній сумі оборотних активів;

$dГК$  – питома вага грошових коштів та поточних фінансових інвестицій у загальній сумі оборотних активів;

$dДЗ$  – питома вага дебіторської заборгованості у загальній сумі оборотних активів.

Вона є дещо спрощеною порівняно із структурою оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ», але відповідає меті дослідження.

Отже, алгоритм розрахунку оптимальної структури оборотних активів за методикою В. А. Гросул та О. М. Филипенко наведено у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

**Алгоритм визначення оптимальної структури оборотних активів**

Елементи структури оборотних активів	Порядок розрахунку
Частка запасів у загальній сумі оборотних активів (ВДЗ)	$dДЗ = (0,5/K_{п}) \times 100\%$
Частка запасів у загальній сумі оборотних активів (dГК)	$dГК = (0,2/K_{п}) \times 100\%$
Частка запасів у загальній сумі оборотних активів (dЗ)	$dЗ = 100\% - dДЗ - dГК$

*Джерело: [17]*

Отже, розрахуємо раціональну структуру оборотних засобів ТОВ «ТОТОБІ», за якої підприємство є платоспроможним.

Розрахунок оптимальної структури оборотних засобів буде виконаний для наступних значень коефіцієнта покриття:  $K_{п}=1$ ;  $K_{п}=1,5$ ;  $K_{п}=2$ ;  $K_{п}=2,5$ ;  $K_{п}=3$ .

Як видно з табл. 3.1, за підсумком 2020 р. коефіцієнт покриття ТОВ «ТОТОБІ» становив 1,51, що вказує на нижчий рівень рекомендованого значення показнику з точки зору платоспроможності підприємства. Розрахуємо раціональну структуру оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» для різних коефіцієнтів поточної ліквідності, що показано у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Оптимальна структура оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» для різних значень коефіцієнта покриття (за методикою В. А. Гросул та О. М. Филипенко)**

Показник	Значення коефіцієнта покриття ( $K_{п}$ )				
	$K_{п} = 1$	$K_{п} = 1,5$	$K_{п} = 2$	$K_{п} = 2,5$	$K_{п} = 3$
1	2	3	4	5	6
Частка запасів у структурі оборотних засобів, %	30	54	65	72	76
Частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних засобів, %	50	33	25	20	17
Частка грошових коштів та поточних фінансових інвестицій у структурі оборотних засобів, %	20	13	10	8	7
Разом	100	100	100	100	100

*Джерело: [17]*

Проведений розрахунок коефіцієнтів покриття вказує, що чим більше значення коефіцієнта покриття, тим меншою є частка найбільш ліквідних оборотних засобів, а саме – грошових коштів, і, відповідно, більшою стає частка найменш ліквідних оборотних засобів, тобто запасів.

В даному випадку для ТОВ «ТОТОБІ» передусім в якості орієнтиру є саме частка дебіторської заборгованості, яка наприкінці 2020 р. майже сягнула 30% поточних активів, чим погіршила стан ліквідності та платоспроможності досліджуваного підприємства.

Визначення раціональної структури та обсягу оборотних засобів ТОВ «ТОТОБІ» відповідно до застосованої методики здійснюється у такій послідовності:

1) Слід визначити оптимальний склад та обсяг оборотних активів для ТОВ «ТОТОБІ» для різних нормативних значень коефіцієнта покриття:  $K_p=1$ ;  $K_p=1,5$ ;  $K_p=2$ ;  $K_p=2,5$ ;  $K_p=3$ .

2) Необхідно провести аналіз оборотності оборотних активів, а також окремих їх елементів шляхом розрахунку коефіцієнтів оборотності та тривалості обороту для кожного з визначених варіантів структури.

3) Здійснити вибір найбільш раціонального варіанта оптимального співвідношення структурних елементів оборотних засобів на основі проведених розрахунків.

4) Порівняти фактичну структуру оборотних активів із оптимальною для ТОВ «ТОТОБІ».

Фінансовий цикл обчислюється за формулою:

$$\text{ПФЦ} = \text{ПОЗ} + \text{ПОДЗ} - \text{ПОКЗ}, \quad (3.8)$$

де ПФЦ – тривалість фінансового циклу, дні;

ПОКЗ – період обертання кредиторської заборгованості, дні (58 днів за даними 2020 року);

ПОДЗ – період обертання дебіторської заборгованості, дні (~73 дні за даними 2020 року – див. розрахунок табл. 2.10).

Реалізацію наведеного алгоритму показано у таблиці 3.4.

**Оптимальна структура оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» (для даних 2020 р.)**

Показник	К <sub>п</sub> = 1	К <sub>п</sub> = 1,5	К <sub>п</sub> = 2	К <sub>п</sub> = 2,5	К <sub>п</sub> = 3
1	2	3	4	5	6
Сума оборотних активів, всього тис. грн. в т.ч.	56 210	56 210	56 210	56 210	56 210
Запаси, тис. грн.	16 863	30 354	36 537	40 471	42 720
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	28 105	18 549	14 053	11 242	9 556
Гроші та поточні фінансові інвестиції, тис. грн.	11 242	7 307	5 621	4 497	3 935
Коефіцієнт оборотності запасів	4,31	2,39	1,99	1,79	1,70
Тривалість обороту запасів	84	150	181	201	212
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,58	3,91	5,17	6,46	7,60
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	139	92	70	56	47
Коефіцієнт оборотності грошових коштів	6,46	9,94	12,92	16,15	18,45
Тривалість обороту грошових коштів	56	36	28	22	20
Операційний цикл, дні	223	242	251	256	259
Фінансовий цикл, дні	194	214	222	228	230
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,302	0,196	0,151	0,121	0,106

*Джерело: власні розрахунки*

Всі наведені у табл. 3.4 результати оптимізації засвідчують, що забезпечення цільових вимог відбувається за всіх наведених значень показників покриття від 2 – тобто всі визначені складові оборотних активів забезпечують для ТОВ «ТОТОБІ» досягнення належного рівня платоспроможності. Роблячи підсумковий вибір щодо визначених параметрів, насамперед слід враховувати існуючу ситуацію на ТОВ «ТОТОБІ» та його реальні потреби у оборотних активах та реальні можливості.

Отже, з урахуванням господарської діяльності ТОВ «ТОТОБІ» найбільш прийнятним та реалістичним є варіант, який відповідає значенню коефіцієнта покриття на рівні 2,0: підприємство виконуватиме всі вимоги

щодо досягнення платоспроможності і матиме реальні можливості щодо зміни вартості відповідних статей.

За такого варіанту для ТОВ «ТОТОБІ» буде доцільно досягти скорочення обсягів дебіторської заборгованості – з 15 002,4 (як було станом наприкінці 2020 р. до 14 053 тис. грн., що становить загальне скорочення у 6,33% та при цьому навіть збільшити показник абсолютної ліквідності до 0,151.

Скорочення обсягу дебіторської заборгованості передбачає побудову ефективної системи контролю за управлінням та своєчасною оплатою дебіторської заборгованості, зокрема, завдяки використанню індивідуального підходу до боржників ТОВ «ТОТОБІ».

У підсумку обраний варіант оптимізованої структури оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» та фактична структура оборотних активів підприємства у 2020 р. відрізняється одне від одного у результаті оптимізації значень, як то зображено на рисунку 3.2.

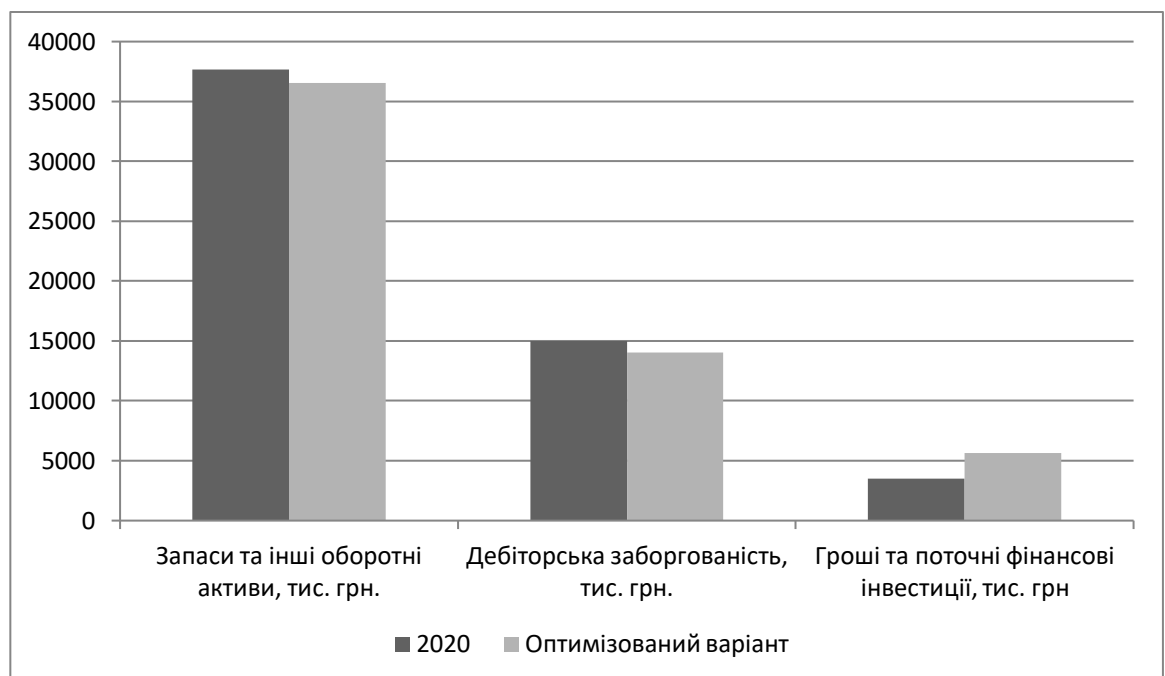


Рис. 3.2. Порівняння поточної структури оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» та структури, що пропонується внаслідок оптимізації

Отже, за оптимізованою структурою активів ТОВ «ТОТОБІ» передбачається, що 65% – обсяг запасів та інших оборотних активів, 25 % – дебіторська заборгованість та 10 % – грошові кошти.

Крім того, оптимізована структура ТОВ «ТОТОБІ» дозволить також покращити показники ліквідності – коефіцієнт покриття у 2020 році становив 1,51, а за оптимізованою структурою – 2,0; показник абсолютної ліквідності становив 0,095, а внаслідок оптимізації його значення збільшиться до 0,151.

Для того, щоб реалізувати зазначені пропозиції, ТОВ «ТОТОБІ» має впровадити покращення у роботі із дебіторами, використовуючи, зокрема, їх ранжування за датою утворення та величиною заборгованості, що дозволить намітити черговість проведеної роботи з конкретними дебіторами. Організаційні аспекти роботи із дебіторами складають напрями для досліджень подальшого вдосконалення управління дебіторською заборгованістю на підприємстві торгівлі.

### **3.2. Впровадження методів ABC/XYZ-аналізу для управління товарними запасами**

При управлінні товарними запасами велике значення має використання економічного аналізу, який дозволяє оптимізувати структуру запасів, забезпечуючи максимально можливу за поточних ринкових умов рентабельність.

Крім того, для ТОВ «ТОТОБІ» у своїй діяльності важливо визначити необхідній та достатній обсяги запасів для забезпечення плану продажів. Метою є досягнення кожною товарною групою рівня запасів, який би був оптимальним, тобто, дозволив мінімізувати витрати на постачання та зберігання товарів та водночас задовольнити попит на них.

Для цього пропонується для досліджуваного підприємства торгівлі впровадити у практику управління запасами методи ABC та XYZ-аналізу. На підставі даних про номенклатуру товарних запасів, що наведена у

попередньому розділі, розглянемо розрахункову табл. 3.5 для проведення АВС-аналізу.

Таблиця 3.5

**АВС-аналіз товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» у 2020 р.**

Товарна група запасів	Середня вартість за рік, тис. грн.	Частка у загальному середньорічному обсязі товарних запасів, %		АВС-група
		позиції	накопичувальним підсумком	
1	2	3	4	5
Разом	35 073,3	100		
Сувенірна продукція	10 241,4	29,2	29,2	А
Текстиль	8 101,9	23,1	52,3	А
Бізнес-подарунки	3 928,2	11,2	63,5	А
Товари для офісу	3 823,0	10,9	74,4	А
Товари для дому	3 086,5	8,8	83,2	В
Товари для активного відпочинку	2 490,2	7,1	90,3	В
Електроніка	1 830,8	5,22	95,52	С
Інша продукція	1 571,3	4,48	100	С

*Джерело: власні розрахунки*

Складемо узагальнюючу АВС-аналіз таблицю 3.6.

Таблиця 3.6

**Підсумки АВС-аналізу товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» у 2020 р.**

Група	Вартість товарних запасів за рік		Товарні позиції	Кількість, од.	Частка, %
	тис. грн.	частка, %			
1	2	3	4	5	6
А	26 094,5	74,4	Сувенірна продукція, текстиль, бізнес-подарунки, товари для офісу	4	50
В	5 576,7	15,9	Товари для дому, товари для активного відпочинку	2	25
С	3 402,1	9,7	Електроніка, інша продукція	2	25

*Джерело: власні розрахунки*



Отже, за результатами проведеного аналізу товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» до групи А належать чотири товарні групи, які займають 50% всього обсягу товарних запасів за кількістю позицій та 74,4% за вартістю. До цієї групи належать сувенірна продукція, текстиль, бізнес-подарунки, товари для офісу – тобто, це основні товари, які пропонує досліджуване підприємство торгівлі.

До групи В належать дві товарні позиції, вартість яких складає 15,9 % вартості товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ», до них потрапили товари для дому та товари для активного відпочинку.

До групи С також належать дві товарні групи – електроніка та інша продукція. Їхня вартість складає 9,7% всього залишку товарного асортименту ТОВ «ТОТОБІ». Такий результат не свідчить, що ці товарні групи віднесені до аутсайдерів та мають бути виключені з асортименту ТОВ «ТОТОБІ», але проведений ABC-аналіз має бути доповнений XYZ-аналізом (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

### XYZ-аналіз товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» у 2020 р.

Товарна група	Середня вартість за рік, тис. грн.	Середня вартість за місяць, тис. грн.	Середнє квадратичне відхилення, тис. грн.	Коефіцієнт відносної варіації	XYZ-група
1	2	3	4	5	6
Сувенірна продукція	10 241,40	853,45	172,57	47,23	Z
Текстиль	8 101,93	675,16	109,54	29,98	Z
Бізнес-подарунки	3 928,21	327,35	13,43	3,68	X
Товари для офісу	3 822,99	318,58	16,53	4,53	X
Товари для дому	3 086,45	257,20	38,23	10,47	Y
Товари для активного відпочинку	2 490,20	207,52	55,80	15,27	Y
Електроніка	1 830,83	152,57	75,23	20,59	Y
Інша продукція	1 571,28	130,94	82,88	22,68	Y
Середнє		365,35			

*Джерело: власні розрахунки*

Таким чином, отримана внаслідок проведеного XYZ-аналізу товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» класифікація наведена у табл. 3.8.

Таблиця 3.8

**Класифікація товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» за XYZ-аналізом**

Група	Вартість товарних запасів за рік		Товарні позиції	Кількість, од.	Частка, %
	тис. грн.	частка, %			
1	2	3	4	5	6
X	7 751,20	22,1	Бізнес-подарунки, товари для офісу	2	25
Y	8 978,76	25,6	Товари для дому, для активного відпочинку, електроніка, інша продукція	4	50
Z	18 343,34	52,3	Сувенірна продукція, текстиль	2	25
Разом	35 073,30	100		8	100

*Джерело: власні розрахунки*

Отже, до товарів із найбільш стійкими обсягами товарних залишків віднесені бізнес-подарунки, товари для офісу (22,1% всього обсягу товарних запасів підприємства); до товарів із мінливими, але прогнозованими обсягами залишків віднесені товари для дому, товари для активного відпочинку, електроніка та інша продукція (25,6% обсягу товарних запасів підприємства); до групи Z, товарних запасів, що характеризуються випадковими змінами товарних запасів віднесені бізнес-подарунки та товари для офісу (52,3 % загального обсягу товарних запасів підприємства ТОВ «ТОТОБІ»).

Результати застосування суміщеного ABC- та XYZ-аналізу для товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» представлені у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Суміщений ABC- та XYZ-аналіз товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» у 2020 р.**

Товарна група	ABC-група	XYZ-група	Суміщення
1	2	3	4
Сувенірна продукція	A	Z	AZ
Текстиль	A	Z	AZ
Бізнес-подарунки	A	X	AX
Товари для офісу	A	X	AX

## Закінчення табл. 3.9

1	2	3	4
Товари для дому	B	Y	BY
Товари для активного відпочинку	B	Y	BY
Електроніка	C	Y	CY
Інша продукція	C	Y	CY

*Джерело: власні розрахунки*

Таким чином, як видно за даними таблиці 3.9, індекс AZ отримали такі товарні групи, як сувенірна продукція та текстиль, це свідчить про те, що дані товарні групи запасів є такими, що швидко розходяться, тобто, розпродаються, але попит на ці товари є важко прогнозованим.

Індекс AX отримали такі товарні групи ТОВ «ТОТОБІ» як бізнес-подарунки і товари для офісу. Тобто, це товари, які приносять значні обсяги виручки та характеризуються стабільним попитом.

До індексу BY, товарів із середніми обсягами виручки та коливаннями попиту в межах сезонних, відносяться товари для дому та товари для активного відпочинку. Перші мають зростання продажів під час свят, особливо новорічних, другі – залежать від пори року, зростання продажів приходить на теплі місяці.

Електроніка та інша продукція ТОВ «ТОТОБІ» отримали індекс CY, що свідчить про невисокі обсяги виручки за середніх коливань попиту.

Також важливо представити підсумок впливу товарних запасів на ефективність використання оборотних засобів ТОВ «ТОТОБІ» за показниками оборотності: коефіцієнтів оборотності, тривалості одного обороту, залучення (вивільнення) в оборот та прискорення (уповільнення) оборотності окремих товарних груп ТОВ «ТОТОБІ» наведемо у табл. 3.10.

**Ефективність використання товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» за  
2019-2020 рр.**

Показники	2019 рік		2020 рік		Залучення (вивільнення) в оборот, тис. грн.	Прискорення (уповільнення) оборотності, %
	Значення, тис. грн.	Тривалість оборотності, дні	Значення, тис. грн.	Тривалість оборотності, дні		
1	2	3	4	5	6	7
Середні товарні запаси, тис. грн., у тому числі	26 549,05	171,4	35 073,30	173,9	240,3	0,90
сувенірна продукція	7 460,28	166,7	10 241,40	168,1	41,3	0,55
текстиль	5 840,79	186,7	8 101,93	170,2	-371,2	-6,35
бізнес-подарунки	3 823,06	224,4	3 928,21	172,3	-568,0	-14,86
товари для офісу	2 601,81	182,6	3 822,99	204,0	227,5	8,74
товари для дому	2 177,02	159,7	3 086,45	168,0	70,6	3,24
товари для активного відпочинку	2 092,07	192,7	2 490,20	153,7	-269,4	-12,88
електроніка	1 646,04	154,2	1 830,83	158,4	997,8	60,61
інша продукція	907,98	73,3	1 571,28	98,9	111,6	12,29

*Джерело: власні розрахунки*

Внаслідок проведеного дослідження щодо впровадження ABC- та XYZ-аналіз товарних запасів у діяльність ТОВ «ТОТОБІ» можна сформулювати наступні висновки – протягом 2019-2020 рр. відбувалося загальне залучення у оборот ТОВ «ТОТОБІ» засобів у вигляді товарних запасів у розмірі 240,3 тис. грн., у тому числі за рахунок:

1) сувенірної продукції на суму 41,3 тис. грн., що спричинене уповільненням оборотності товарних запасів за цією групою; товарів для офісу в розмірі 227,5 тис. грн., внаслідок уповільнення оборотності цієї товарної групи на 21,4 дні відносно попереднього періоду; товарів для дому на суму 70,6 тис. грн. внаслідок уповільнення оборотності на 8,2 дні від попереднього періоду; електроніки у розмірі 997,8 тис. грн.; інших товарів

на 111,6 тис. грн. із подальшим уповільненням оборотності товарних запасів за цією групою на 25,6 дні порівняно з 2019 р.;

2) вивільнення з обороту коштів за рахунок товарної групи текстилю на суму 371,2 тис. грн., до чого призводить до прискорення оборотності на 16,4 дня порівняно з попереднім періодом; бізнес-подарунку в розмірі 568 тис. грн., внаслідок прискорення оборотності товарної групи на 52,1 дні порівняно з 2019 р.; товарів для активного відпочинку на суму 269,4 тис. грн. за підсумком прискорення оборотності на 38,9 днів від попереднього періоду.

Таким чином, ABC- та XYZ-аналіз аналіз товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» дозволив зробити наступні висновки:

1) Товари групи «Сувенірна продукція» характеризуються найбільшими показниками як за об'ємом збуту, так і за величиною маржинального прибутку, але має невисокий рівень прогнозованості щодо обсягів реалізації. Крім того, відбувається уповільнення оборотності запасів за цією групою. Отже, частка цих товарів в структурі асортименту ТОВ «ТОТОБІ» має бути збережена, але має бути вдосконалений інструментарій прогнозування щодо його реалізації.

2) Товарна група «Текстиль» за характеристиками є подібною до групи «Сувенірна продукція», але має кращі показники продажів, зокрема, за цією групою відбулося вивільнення оборотних коштів з обігу підприємства.

3) Товари групи «Бізнес-подарунки» займають чільне місце в структурі обсягу продажів та за маржинальним прибутком, крім того, у звітному періоді відбулося вивільнення оборотних коштів внаслідок їх прискорення, тому рекомендується збільшити зусилля із їх збуту та збільшити їхню частку у структурі продажів ТОВ «ТОТОБІ».

4) Товари з групи «Товари для дому» також мають хороші показники збуту, але за цією групою відбулося уповільнення оборотності запасів, що призвело до потреби у додатковому залученні до обороту оборотних коштів. Отже, за цією групою потрібні рішення стосовно прискорення оборотності запасів. Аналогічні рекомендації доцільно

застосувати до групи «товари для дому».

5) Група «Товари для активного відпочинку» потребує заходів з боку керівництва ТОВ «ТОТОБІ», які були б спрямовані на подолання сезонності. Наприклад, проведення розпродажів, маркетингових акцій тощо.

б) За групою «Електроніка» та «інші товари» ТОВ «ТОТОБІ» має досить незначні показники виручки, низькі значення маржинального прибутку, а також оборотності, тому потрібні рішення по підвищенню рентабельності і конкурентоспроможності товарів цієї групи або навіть можливе виключення деяких з них з асортименту підприємства торгівлі.

### **3.3. Шляхи збільшення рентабельності реалізації товарів загалом і за окремими товарними групами**

У попередньому підрозділі було проведено аналіз управління товарними запасами ТОВ «ТОТОБІ», що є підприємством торгівлі, зокрема, здійснено оцінку їх впливу на загальне управління оборотними активами. На підставі проведених досліджень доцільно визначити три ключові чинники, що впливають на ефективність управління оборотними активами ТОВ «ТОТОБІ» на ринку:

- обсяги реалізації товарів;
- оборотність товарних запасів;
- рентабельність реалізації товарів.

Водночас нас цікавить саме вплив чинників на рентабельність товарів, які реалізуються ТОВ «ТОТОБІ». Вважаємо, що необхідно позначити три групи індикаторів, які мають стати об'єктом аналітичного дослідження та розраховуватися на підприємстві користувачами економічної інформації – це показники оборотності (тривалості обороту), частки, яку товарна група займає у загальному обсязі реалізації та середня вартість зміни товарних запасів.

Враховуючи той факт, що метою регресійного аналізу є аналіз рентабельності та стійкості поточної діяльності, то як результативний показник необхідно використовувати рентабельність проданих товарів, який відповідно до методичних вказівок розраховується як співвідношення між величиною сальдованого фінансового результату (прибуток (мінус збиток) від продажу товарів та собівартістю проданих товарів.

Під час розробки проекту заходів підвищення ефективності управління оборотними активами підприємства важливо розуміти, який саме вплив здійснює кожен з наведених вище факторів на підсумковий показник конкурентоспроможності ТОВ «ТОТОБІ» на ринку.

Для того, щоб проаналізувати дану залежність побудовано модель множинної регресії на основі даних результатів аналізу діяльності ТОВ «ТОТОБІ» протягом 2020 року (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

## Дані для регресійного аналізу на основі даних ТОВ «ТОТОБІ»

Товарна позиція	Рентабельність продажу, %	Тривалість обороту	Частка у обсязі запасів	Сезонні коливання, тис. грн.
1	2	3	4	5
t	Y	X1	X2	X3
сувенірна продукція	1,0704	168,12	0,292	172,57
текстиль	1,1413	170,20	0,231	109,54
бізнес-подарунки	1,1152	172,34	0,112	13,43
товари для офісу	1,0889	204,02	0,109	16,53
товари для дому	0,7646	167,96	0,088	38,23
товари для активного відпочинку	1,1433	153,74	0,071	55,80
електроніка	1,3416	153,84	0,0522	75,23
інша продукція	1,3401	303,11	0,0448	82,88

*Джерело: власні розрахунки*

Так, розглянуто в якості незалежних змінних три показники: тривалість оборотності запасів ТОВ «ТОТОБІ», частка у обсязі запасів та показник сезонних відхилень, тис. грн. за відповідною групою товарів.

Для початку здійснено розрахунок основних статистичних характеристик, користуючись оболонкою Microsoft Excel та інструментарієм «Дані – Аналіз даних – Регресія» (рис. 3.3).

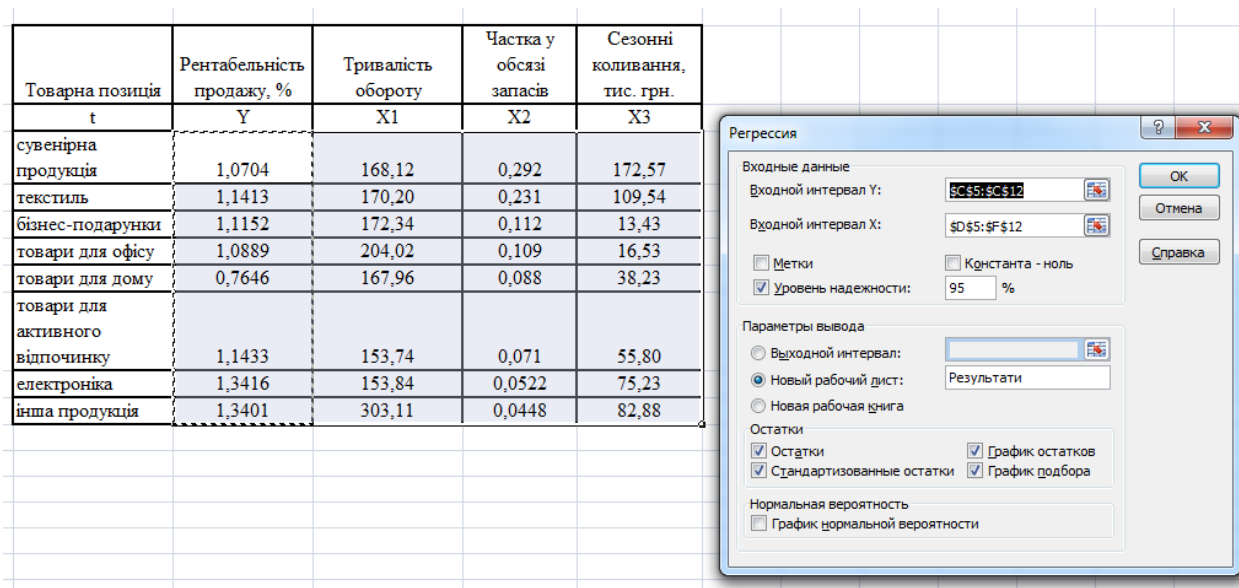


Рис. 3.3. Кореляційне-регресійне моделювання

*Джерело:* складено автором за даними ТОВ «ТОТОБІ»

Як бачимо у табл. 3.12 рівень значимості обрано рівним 95 %:

Таблиця 3.12

### Розрахунок коефіцієнтів регресії

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення
1	2	3	4	5
Y-перетин	0,9943	0,3469	2,8661	0,0456
Змінна X <sub>1</sub>	-0,0007	-0,0016	-2,4593	0,6699
Змінна X <sub>2</sub>	-1,3038	1,2710	-2,0258	0,3630
Змінна X <sub>3</sub>	0,0022	0,0020	1,0873	0,3380

*Джерело:* власні розрахунки



Таким чином, для розглянутого дослідження рівняння регресії має наступний вигляд:

$$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 \quad (3.1)$$

$$Y = 0,9943 - 0,0007x_1 - 1,3038x_2 + 0,0022x_3 \quad (3.2)$$

Коефіцієнти регресії  $b_1$ ,  $b_2$  і  $b_3$  слід розглядати як ступінь впливу кожної зі змінних (тривалості обороту, частки у структурі та показнику сезонних відхилень) на рентабельність запасів ТОВ «ТОТОБІ», якщо всі інші незалежні змінні залишаються незмінними.

Так, коефіцієнт  $b_1$ , рівний  $-0,0007$ , вказує, що (за інших рівних умов) підвищення тривалості обороту на 1 % призводить до скорочення рентабельності запасів на  $0,0007$ . коефіцієнт  $b_2$ , рівний  $-1,3038$ , вказує, що (за інших рівних умов) зміни частки товарів у загальному обсязі на 1 % призводить до скорочення рентабельності запасів на  $1,3038$ . Аналогічно підвищення показнику сезонних відхилень на 1 % веде до зростання рентабельності запасів на  $0,0022$ .

Таким чином був проведений аналіз залежності рентабельності запасів, котру має ТОВ «ТОТОБІ» від факторів тривалості оборотності, структури запасів та сезонних відхилень за допомогою методу множинної регресії та отримано відповідне рівняння множинної регресії, що визначає залежність наведених факторів та результативного показника – рентабельності товарних запасів підприємства.

Використовуючи цю модель, ТОВ «ТОТОБІ» зможе прогнозувати свою рентабельність товарних запасів в цілому та за окремими групами відповідно до зазначених параметрів та оцінювати економічний ефект від заходів, спрямованих на управління запасами, що розглядаються.

### **Висновки до розділу 3**

Наведемо висновки за визначеними напрямками підвищення ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства.

1. Встановлено, що ТОВ «ТОТОБІ» потребує оптимізації оборотних активів та зокрема оптимізації обсягу дебіторської заборгованості. За пропонованою у роботі методикою найбільш прийнятним та реалістичним є варіант, який відповідає значенню коефіцієнта покриття на рівні 2,0: підприємство виконуватиме всі вимоги щодо досягнення платоспроможності і матиме реальні можливості щодо зміни вартості відповідних статей.

За такого варіанту для ТОВ «ТОТОБІ» буде доцільно досягти скорочення обсягів дебіторської заборгованості – з 15 002,4 (як було станом наприкінці 2020 р. до 14 053 тис. грн., що становить загальне скорочення у 6,33% та при цьому навіть збільшити показник абсолютної ліквідності до 0,151.

Отже, за оптимізованою структурою активів ТОВ «ТОТОБІ» передбачається, що 65% – обсяг запасів та інших оборотних активів, 25 % – дебіторська заборгованість та 10 % – грошові кошти. Крім того, оптимізована структура ТОВ «ТОТОБІ» дозволить також покращити показники ліквідності – коефіцієнт покриття у 2020 році становив 1,51, а за оптимізованою структурою – 2,0; показник абсолютної ліквідності становив 0,095, а внаслідок оптимізації його значення збільшиться до 0,151.

2. Проведений ABC- та XYZ-аналіз товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» дозволив зробити наступні висновки стосовно управління товарними запасами на підприємстві торгівлі:

1) Товари групи «Сувенірна продукція» характеризуються найбільшими показниками як за об'ємом збуту, так і за величиною маржинального прибутку, але має невисокий рівень прогнозованості щодо обсягів реалізації. Крім того, відбувається уповільнення оборотності запасів за цією групою. Отже, частка цих товарів в структурі асортименту ТОВ «ТОТОБІ» має бути збережена, але має бути вдосконалений інструментарій прогнозування щодо його реалізації.

2) Товарна група «Текстиль» за характеристиками є подібною до групи «Сувенірна продукція», але має кращі показники продажів, зокрема, за

цією групою відбулося вивільнення оборотних коштів з обігу підприємства.

3) Товари групи «Бізнес-подарунки» займають чільне місце в структурі обсягу продажів та за маржинальним прибутком, крім того, у звітному періоді відбулося вивільнення оборотних коштів внаслідок їх прискорення, тому рекомендується збільшити зусилля із їх збуту та збільшити їхню частку у структурі продажів ТОВ «ТОТОБІ».

4) Товари з групи «Товари для дому» також мають хороші показники збуту, але за цією групою відбулося уповільнення оборотності запасів, що призвело до потреби у додатковому залученні до обороту оборотних коштів. Отже, за цією групою потрібні рішення стосовно прискорення оборотності запасів. Аналогічні рекомендації доцільно застосувати до групи «товари для дому».

5) Група «Товари для активного відпочинку» потребує заходів з боку керівництва ТОВ «ТОТОБІ», які були б спрямовані на подолання сезонності. Наприклад, проведення розпродажів, маркетингових акцій тощо.

6) За групою «Електроніка» та «інші товари» ТОВ «ТОТОБІ» має досить незначні показники виручки, низькі значення маржинального прибутку, а також оборотності, тому потрібні рішення по підвищенню рентабельності і конкурентоспроможності товарів цієї групи або навіть можливе виключення деяких з них з асортименту підприємства торгівлі.

3. У дослідженні був проведений кореляційно-регресійний аналіз залежності рентабельності запасів, котру має ТОВ «ТОТОБІ» від факторів тривалості оборотності, структури запасів та сезонних відхилень за допомогою методу множинної регресії та отримано відповідне рівняння множинної регресії, що визначає залежність наведених факторів та результативного показника – рентабельності товарних запасів підприємства.

Використовуючи цю модель, ТОВ «ТОТОБІ» зможе прогнозувати свою рентабельність товарних запасів в цілому та за окремими групами відповідно до зазначених параметрів та оцінювати економічний ефект від заходів, спрямованих на управління запасами, що розглядаються.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. У процесі своєї виробничо-господарської діяльності підприємству необхідно володіти коштами, які потрібні йому для виготовлення продукції, закупівлі сировини і матеріалів, виплати заробітної плати і т.д., а також тих коштів, які припадають на її реалізацію. Оборотні активи і є цими коштами, які авансуються в оборотні виробничі фонди і фонди обігу, тим самим, забезпечуючи ефективність виробничого процесу. Оборотні фонди – це предмети праці, які в процесі виробництва повністю споживаються, в результаті чого втрачають свою натуральну речову форму і переносять на новостворений продукт свою вартість. Величина оборотних фондів на виробничих підприємствах в загальному обсязі оборотних коштів становить близько 70%.

2. Управління запасами – це процес аналізу, прогнозування, планування, організації, контролю та регулювання рівня товарних запасів у логістичній системі підприємства. Товарні запаси – це інвестиції в активи торгових посередників, фактично, товарні запаси являють собою «заморожені» кошти підприємства.

3. У торгівлі традиційно застосовуються такі методи аналізу та обліку величини товарних запасів: розрахунковий метод, що включає інвентаризацію та зняття залишків; балансовий метод.

Найважливішими показниками, що застосовуються при дослідженні товарних запасів, є величина товарних запасів, товарообіг та норма оборотності.

Основним напрямком підвищення ефективності сфери товарного обігу стає завдання управління товарними запасами, їх оптимізація. При цьому розмір товарних запасів визначають дві групи факторів: зовнішні і внутрішні.

4. Ефективне управління дебіторською заборгованістю полягає у досягненні такої величини дебіторської заборгованості, яка дозволяє

оптимізувати економічний стан підприємства, забезпечити найкращий рівень рентабельності за рахунок зростання обсягів продажу продукції (послуг) з відстрочкою платежів. Таким чином, рівень ефективної дебіторської заборгованості – це певний оптимальний рівень заборгованості підприємства, який одночасно не погіршує структуру балансу та дозволяє підвищити рівень рентабельності, і в кінцевому підсумку отримати максимальний прибуток від можливості реалізації продукції або контрагентам у кредит.

Сьогодні в українській торгівлі дебіторська заборгованість значно перевищує кредиторську заборгованість і має негативну тенденцію до подальшого зростання.

5. Підприємство торгівлі «ТОТОБІ» працює на ринку з 2016 року та пропонує сувенірну продукцію, текстиль, бізнес-подарунки, товари для офісу та дому, активного відпочинку, електроніку та інше.

Дослідження виявили, що протягом всього досліджуваного періоду відбувалося зростання чистого доходу, причиною такої динаміки, як можна припустити, є збільшення обсягів продажу сувенірної продукції, та внаслідок зростання цін на товари ТОВ «ТОТОБІ». В свою чергу чистий прибуток у 2020 році становив 8 065,1 тис. грн., для порівняння, 2018 рік підприємство закінчило із прибутком 6 323,3 тис. грн.

Водночас розраховані фінансові коефіцієнти свідчать про недостатній рівень фінансової автономії та про дефіцит власних оборотних коштів для ТОВ «ТОТОБІ», що важливо врахувати у аналізі запасів та дебіторської заборгованості. Зокрема, коефіцієнт автономії наприкінці 2020 року становив 0,413 за рекомендованим значенням, що є більшим за 0,5. Крім того, показники фінансової стійкості виявили зростання частки позикових коштів у складі джерел майна ТОВ «ТОТОБІ» у 2020 році порівняно із 2019 роком, що потребує уваги, оскільки вказує про можливість виникнення загроз фінансовій безпеці підприємства.

6. Розрахунки виявили, що протягом періоду відбулося зростання загальної вартості оборотних активів підприємства ТОВ «ТОТОБІ» на 50,94

% або на 18 969,4 тис. грн., що відповідає специфіці діяльності досліджуваного підприємства. При цьому у структурі майна частка оборотних активів змінювалася від 84,64% у 2018 р. до 88,57% у 2020 р. При цьому у складі оборотних активів наприкінці 2020 р. найбільший обсяг припадає на запаси – 67,04% у загальному складі оборотних активів, для порівняння, наприкінці 2018 року частка запасів складала лише 55,41%. Загальне зростання запасів підприємства у досліджуваному періоді становило 82,62%.

На другому місці у складі оборотних активів ТОВ «ТОТОБІ» – дебіторська заборгованість, яка протягом аналізованого періоду зросла на 1,46% та наприкінці у 2020 р. становила 15 002,4 тис. грн., що складало 26,7% частки оборотних активів, що є дуже значним показником для досліджуваного підприємства та вказує на значні обсяги реалізації продукції послуг покупцям та клієнтам із відстрочкою платежу.

7. Проаналізувавши ефективність використання оборотних активів на ТОВ «ТОТОБІ» за 2018-2020 роки, можна відзначити, що вона є досить позитивною, оскільки коефіцієнти оборотності в основному зросли, за виключенням оборотності запасів, а скорочення тривалості оборотності оборотних активів спричинив їхнє вивільнення з обороту, що вказує на досить досконале їх використання протягом періоду. Водночас скорочення оборотності запасів є приводом для підвищеної уваги з точки зору ефективності торгівельної діяльності.

У дослідженні здійснений факторний аналіз оборотності товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ». Таким чином, встановивши вплив факторів товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» на ефективність використання його оборотного капіталу, можна розробити виважену політику управління оборотними активами підприємства та їх окремими складовими, вдосконалити «вузькі» моменти стосовно управління оборотними активами та тим самим покращити господарську діяльність досліджуваного підприємства торгівлі.

8. Встановлено, що ТОВ «ТОТОБІ» потребує оптимізації оборотних активів та зокрема оптимізації обсягу дебіторської заборгованості. За пропонованою у роботі методикою найбільш прийнятним та реалістичним є варіант, який відповідає значенню коефіцієнта покриття на рівні 2,0: підприємство виконуватиме всі вимоги щодо досягнення платоспроможності і матиме реальні можливості щодо зміни вартості відповідних статей.

9. Проведений ABC- та XYZ-аналіз товарних запасів ТОВ «ТОТОБІ» дозволив зробити висновки стосовно управління товарними запасами на підприємстві торгівлі.

10. У дослідженні був проведений кореляційно-регресійний аналіз залежності рентабельності запасів, котру має ТОВ «ТОТОБІ». Використовуючи цю модель, ТОВ «ТОТОБІ» зможе прогнозувати свою рентабельність товарних запасів в цілому та за окремими групами відповідно до зазначених параметрів та оцінювати економічний ефект від заходів, спрямованих на управління запасами, що розглядаються.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акімова Н. С., Топоркова О. В. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості. *Бізнес Інформ.* 2017. № 11. С. 312-317.
2. Асель Г. Маркетинг: принципи і стратегія. М.: ИНФРА-М. 1991. 804 с.
3. Балджи М. Д., Допіра І. А., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навч. посіб. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
4. Басова О. О. Управління оборотним капіталом торговельних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід.* 2018. № 11. С. 49-54.
5. Басова О. О., Коган К. В. Моніторинг стану капіталу торговельних підприємств України. *Агросвіт.* 2020. № 9. С. 111-115.
6. Близнюк О., Сіфурова А. Управління оборотним капіталом підприємств торгівлі з позиції функціональновідтворювального та структурнокласифікаційного підходів. *Економічний аналіз.* 2019. Том 29. № 1. С. 68-77.
7. Богославець Г. М., Трубей О. М. Проблеми та перспективи розвитку підприємств оптової торгівлі. *Науковий вісник Херсонського державного університету.* Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 5. С. 28-32.
8. Болтянська Л. О., Андреева Л. О., Лисак О. І. Економіка підприємства. Херсон : ОЛДІ ПЛЮС, 2015. 668 с.
9. Бондаренко О.С. Методологічні основи управління активами підприємств. *Інвестиції: практика та досвід.* 2012. № 4. С. 40-44.
10. Брушко Г. В. Методологічні основи управління оборотними активами. URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/179\\_31-33.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/179_31-33.pdf) (дата звернення 08.11.2021).
11. Бурак І. О., Гиршкан Р. Р. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління оборотними активами суб'єкта підприємницької діяльності. *Молодий вчений.* Травень, 2018 р. № 5 (57). С. 277-281.
12. Валюх А. В., Зайцев О. В. Аналіз та напрями покращення



фінансового стану підприємств України. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 28. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/28-2019> (дата звернення 15.11.2021).

13. Власова Н. О., Чорна М. В., Гросул В. А. Управління оборотними активами в підприємствах роздрібною торгівлі / Харків: ХДУХТ, 2014. 258 с.

14. Вороніна В. Л. Оцінка результатів управління господарською діяльністю торговельних підприємств України. URL: <https://cutt.ly/WTFGTbi> (дата звернення 15.11.2021).

15. Гаценко О.П. Оборотні активи підприємства: проблеми теорії обліку. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Сер.: Економічні науки. 2013. № 1. С. 42- 47.

16. Голубко А. І. Управління оборотними активами підприємства. URL: <http://surl.li/athml> (дата звернення 12.11.2021).

17. Гросул В.А., Филипенко О. М. Оптимізація структури оборотних активів підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. № 2. С. 172-179.

18. Дехтяр Н. А., О. В. Дейнека О. В., Черноус Т. М. Управління оборотними активами підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. № 8. С. 572-578

19. Дехтяр Н.А., Дейнека О.В., Голик Д.В. Оптимізація структури оборотних активів підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип. 1 (12). С. 289-293.

20. Дороніна М. С., Мартюшева Л. С., Горовий Д. А. Управління рухом оборотного капіталу підприємства : [монографія]. Харків: ХНАДУ, 2009. 196 с. URL: [http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/38221/1/Book\\_2009\\_Doronina\\_Upravlinnia\\_rukhom.pdf](http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/38221/1/Book_2009_Doronina_Upravlinnia_rukhom.pdf) (дата звернення 12.11.2021).

21. Дублей В. В., М.М. Гуменюк М. М. Необхідність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в сучасних умовах. *Науковий огляд*. 2016. № 11 (32). С. 1-9.

22. Дукаль Г.С. Управління обіговим капіталом та його вплив на фінансовий стан підприємств. URL: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_bio](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_bio)

[/nvnltu//19\\_1/181\\_Duka1\\_19\\_1.pdf](#) (дата звернення 13.11.2021).

23. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.

24. Канцедал Н. Ю., Клімович І. М., Ганін В. І. Окремі питання управління оборотними активами підприємства. *Економіка та держава*. 2019. № 11. С. 103-107.

25. Коваленко О. В. Формування і використання оборотного капіталу підприємства: пошук шляхів підвищення ефективності. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 41. С. 203-208.

26. Кустріч Л. О. Підвищення рівня управління оборотним капіталом. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2409> (дата звернення 12.11.2021).

27. Ламанов С.В. Система завдань управління оборотним капіталом підприємства. *Управління розвитком*. 2015. №1 (98). С. 155-158.

28. Латишева І. Л. Аналіз політики управління оборотним капіталом торговельних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету* Серія «Економіка». 2015. Вип. 1 (45). Т.1. С. 144-147.

29. Лисьонкова Н. М. Захарчук В. Ю. Підвищення ефективності управління оборотними активами підприємства. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 5(10). С. 354-358.

30. Лучков О.І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. №1. С. 22-26.

31. Механізми вартісно-орієнтованого управління підприємством: звіт про НДР (заключний) / Кер. М.В. Костель. Суми: СумДУ, 2015. 84 с. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/53419> (дата звернення 10.11.2021).

32. Мордань Є.Ю., Сумченко А.О., Методичний підхід до побудови системи управління оборотними активами підприємства. *Вісник СумДУ*. Серія «Економіка». 2019. № 4. С. 24-34.

33. Морозюк Д. І. Сучасні методи управління оборотним капіталом

підприємств та оцінка їх ефективності. *Економічна наука*. 2015. № 1(17). С. 114-119.

34. Нечай Н.М. Облікова політика: навч. посіб. Київ: Знання, 2015. 432 с.

35. Олександренко І. В. Методичні підходи до діагностики оборотних активів підприємства. *БізнесІнформ*. 2014. № 2. С. 277-283. URL: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf\\_2014\\_2\\_50.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2014_2_50.pdf). (дата звернення 15.11.2021).

36. Офіційний сайт Державної служби статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

37. Офіційний сайт ТОВ «ТОТОБІ». URL: <https://totobi.com.ua/>

38. Пархоменко О. П. Уточнення визначення сутності поняття оборотний капітал. URL: <http://www.nbuv.gov.ua> (дата звернення: 12.11.2021).

39. Пельтек Л.В. Методологічні аспекти формування системи управління оборотними активами підприємства. *Вісник Запорізького національного університету* 2015. № 1(5). С. 43-49.

40. Плаксієнко В. Я., Назаренко І. М. Діагностика інвестиційної привабливості підприємств: теоретико-методичні засади. *Агросвіт*. 2019. № 10. С. 19-26.

41. Попиченко Д. А. Теоретичне обґрунтування колообігу оборотних активів. *Ефективна економіка*. 2016. № 2 URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2016\\_2\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_2_18). (дата звернення 11.11.2021).

42. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (в редакції від 30.09.2015р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення 07.11.2021).

43. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Знання, 2009. 662 с.

44. Севрук Є. М. Система управління фінансуванням оборотних активів підприємства торгівлі. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2016. Вип. 4-1 (04). С. 126-130.

45. Севрук Є. Фінансування оборотних активів підприємств торгівлі України. *Вісник КНТЕУ*. 2017. № 3. С. 94-104.

46. Склад і структура оборотних коштів: веб-сайт. URL: [https://stud.com.ua/22889/ekonomika/sklad\\_struktura\\_oborotnih\\_koshtiv](https://stud.com.ua/22889/ekonomika/sklad_struktura_oborotnih_koshtiv) (дата звернення 11.11.2021).

47. Слободянюк Н. О., Юнацький М. О., Сіраш С. С. Аналіз фінансової стратегії торговельного підприємства в умовах кризи на основі фінансового аналізу. *Інтелект XXI*. 2019. № 2. С. 105-111.

48. Теорія і практика торговельного підприємництва в Україні / за ред. Н.С. Танклевської. Херсон : РВВ, 2018. 206 с.

49. Филипенко О. М., Мілаш І. В. Систематизація джерел фінансування оборотних активів підприємств торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2012. Вип. 2. С. 105-113.

50. Фінанси підприємств : підручник / А.М. Поддєрьогін та ін. ; за ред. проф. А.М. Поддєрьогіна. Київ : КНЕУ, 2008. 552 с.

51. Формалізація сучасних тенденцій розвитку інвестиційного ринку України: звіт про НДР (заключний) / Кер.: І.М. Кобушко. Суми: СумДУ, 2012. 79 с. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/32453> (дата звернення 15.11.2021).

52. Формування фінансового механізму стабілізації економіки України: звіт про НДР (заключний) / Кер. Н. А. Антонюк. Суми : СумДУ, 2014. 60 с. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/39378> (дата звернення 10.11.2021).

53. Хаустова І. Є. Актуальні проблеми управління оборотними активами підприємства. *Вісник НТУ «ХП» Серія: Економічні науки*. 2018. № 19(1295). С. 64-67.

54. Ходжава К. Я. Стратегічні напрями підвищення ефективності управління оборотним капіталом. *Управління розвитком*. 2015. №19(140). С. 161-163.

55. Чобіток В. І., Пятилокотова К. С. Управління оборотними активами підприємства: теоретичний аспект URL: [http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2013\\_41/13cvieic.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2013_41/13cvieic.pdf). (дата звернення 12.11.2021).

56. Черногуз Л. П. Особливості управління оборотним капіталом торговельних підприємств. *Ефективна економіка*. 2010. № 9. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=311> (дата звернення 08.11.2021).

57. Чубка О. М. Державна політика стимулювання кредитування оборотних активів у корпоративному секторі. *Наук. вісн. НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.6. С. 314-319.

58. Швець Ю. О., Скворцова А. В. Управління оборотними активами підприємств. *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. № 13. С. 127-130.

59. Яковенко О. Теоретичні аспекти вдосконалення управління оборотними активами. URL: <http://n-visnik.oneu.edu.ua/collections/2017/243-244/pdf/175-190.pdf> (дата звернення 08.11.2021).

60. Янковська В. В. Економічна суть оборотних активів підприємства. *Міжнародний збірник наукових праць*. Випуск №1 (16). URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/51630/47490>. (дата звернення 10.11.2021).

61. Янчева Л.М., Кашена Н.Б., Чміль Г.Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління капіталом підприємств торгівлі: теорія та практика: [монографія]. Харків: ХДУХТ, 2016. 323 с.

62. Kafka S., Bagatska K., Sapiński A. [et al.] Mathematical Modelling Justification of Financial and Economic Parameters of Enterprises. *International Journal of Engineering and Advanced Technology*. October 2019. Vol. 9, Issue 1. P. 6273-6277.

63. Musa H., Musova Z., Sliacky P. (2017). Financial Support to Small and Medium-Sized Enterprises in Slovakia. *Financial Markets, Institutions and Risks*. 2017. № 1(4). P. 47-52.

64. Pavlyk V. (2020). Institutional Determinants Of Assessing Energy Efficiency Gaps In The National Economy. *SocioEconomic Challenges*. 2020. № 4(1), P. 122- 128. URL: [http://doi.org/10.21272/sec.4\(1\).122-128.2020](http://doi.org/10.21272/sec.4(1).122-128.2020).

65. Singh, S.N. Impact of Value Added Tax on Business Enterprises: A Case of Mettu Town. *Financial Markets, Institutions and Risks*. 2019. № 3(4). P. 62-73.

## **ДОДАТКИ**

## Фінансова звітність підприємства

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

## Фінансова звітність малого підприємства

		Дата (рік, місяць, число)		КОДИ		
		2020	12	31		
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОТОВІ"	за ЄДРПОУ	40872583			
Територія	м. Київ	за КОАТУУ	3210000000			
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	за КОПФГ	240			
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля	за КВЕД	46 90 0			
Середня кількість працівників, осіб	12					
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком						
Адреса, телефо 03126, місто Київ, ВУЛИЦЯ АКАДЕМІКА БІЛЕЦЬКОГО, будинок 9-В, офіс 23						

1. Баланс на 31 грудня 2020 р. Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного року
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
первісна вартість	1001	0.00	0.00
накопичена амортизація	1002	0.00	0.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 500.00	6 500.00
Основні засоби:	1010	289.60	251.70
первісна вартість	1011	396.80	919.30
знос	1012	107.20	167.60
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	0.00
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	0.00
Інші необоротні активи	1090	0.00	0.00
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>6 789.60</b>	<b>7 251.70</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100	32 464.30	37682.30
у тому числі готова продукція	1103	32 464.30	37682.30
Поточні біологічні активи	1110	0.00	0.00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	7 487.80	8 136.60
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	4 002.30	0.00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	0.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 125.70	6 865.80
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	0.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 610.90	3 525.60
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	0.00
Інші оборотні активи	1190	0.00	0.00
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>48 691.00</b>	<b>56 210.30</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>55 480.60</b>	<b>63 462.00</b>
Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного року

## Продовження додатку А

1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (паіовий) капітал	1400	10 000.00	10 000.00
Додатковий капітал	1410	0.00	0.00
Резервний капітал	1415	0.00	0.00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8 166.20	16 231.30
Неоплачений капітал	1425	0.00	0.00
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>18 166.20</b>	<b>26 231.30</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	0.00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	0.00
товари, роботи, послуги	1615	6 357.20	7 638.20
розрахунками з бюджетом	1620	816.70	1 998.40
у тому числі з податку на прибуток	1621	816.70	895.50
розрахунками зі страхування	1625	0.00	0.00
розрахунками з оплати праці	1630	31.90	31.90
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	0.00
Інші поточні зобов'язання	1690	28 189.90	27 562.20
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>36 395.70</b>	<b>37 230.70</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Баланс	1700	0.00	0.00
	1900	55 480.60	63 462.00

2. Звіт про фінансові результати  
на 31 грудня 2020 р.

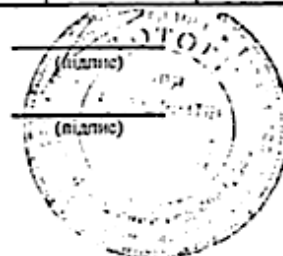
Форма № 2-м  
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	72 615.20	55 757.50
Інші операційні доходи	2120	1 974.60	640.90
Інші доходи	2240	0.00	39.20
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>74 589.80</b>	<b>56 437.60</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	54 977.80	41 677.10
Інші операційні витрати	2180	9 776.50	6 744.70
Інші витрати	2270	0.00	395.40
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>64 754.30</b>	<b>48 817.20</b>
<b>Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)</b>	<b>2290</b>	<b>9 835.50</b>	<b>7 620.40</b>
Податок на прибуток	2300	1 770.40	1 371.70
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>8 065.10</b>	<b>6 248.70</b>

Керівник

Головний бухгалтер



Палчей О. Г.  
ініціали, прізвище

Шибіка В. М.  
ініціали, прізвище



## Додаток Б

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

## Фінансова звітність малого підприємства

		Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
			2019	12/31
Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОТОбі"	за СДРПОУ	40872583	
Терито	м. Київ	за КОЛТУУ	3210000000	
Організаційно-правова форма господарювання	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	за КОПФГ	240	
Вид економічної діяльності	Неспеціалізована оптова торгівля	за КВЕД	46.90.0	
Середня кількість працівників, осіб	12			
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефо 03126, місто Київ, ВУЛИЦЯ АКАДЕМІКА БІЛЕЦЬКОГО, будинок 9-В, офіс 23				

1. Баланс на 31 грудня 2019 р. Форма № І-м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	0.00	0.00
первісна вартість	1001	0.00	0.00
накопичена амортизація	1002	0.00	0.00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	6 500.00	6 500.00
Основні засоби:	1010	257.60	289.60
первісна вартість	1011	401.30	396.80
знос	1012	143.70	107.20
Довгострокові біологічні активи	1020	0.00	0.00
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0.00	0.00
Інші необоротні активи	1090	0.00	0.00
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>6 757.60</b>	<b>6 789.60</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси:	1100	20 633.80	32 464.30
у тому числі готова продукція	1103	20 633.80	32 464.30
Поточні біологічні активи	1110	0.00	0.00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	5 716.70	7 487.80
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	6 433.80	4 002.30
у тому числі з податку на прибуток	1136	0.00	0.00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 632.00	3 125.70
Поточні фінансові інвестиції	1160	0.00	0.00
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 824.60	1 610.90
Витрати майбутніх періодів	1170	0.00	0.00
Інші оборотні активи	1190	0.00	0.00
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>37 240.90</b>	<b>48 691.00</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для пролажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>43 998.50</b>	<b>55 480.60</b>
Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного

## Продовження додатку Б

1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (паєвий) капітал	1400	10 000.00	10 000.00
Додатковий капітал	1410	0.00	0.00
Резервний капітал	1415	0.00	0.00
Першо-пільний прибуток (непокритий збиток)	1420	7 468.10	8 166.20
Необоротні активи	1425	0.00	0.00
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>17 468.10</b>	<b>18 166.20</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, пільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0.00	0.00
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	0.00	0.00
товари, роботи, послуги	1615	5 908.80	6 357.20
розрахунками з бюджетом	1620	791.10	816.70
у тому числі з податку на прибуток	1621	791.10	816.70
розрахунками зі страхування	1625	0.00	0.00
розрахунками з оплати праці	1630	30.40	31.90
Доходи майбутніх періодів	1665	0.00	0.00
Інші поточні зобов'язання	1690	18 121.10	28 189.90
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>25 642.50</b>	<b>36 395.70</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
1700	0.00	0.00	0.00
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>43 998.50</b>	<b>55 480.60</b>

**2. Звіт про фінансові результати**  
на 31 грудня 2019 р.

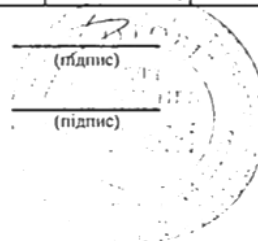
Форма № 2-м  
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	55 757.50	47 447.20
Інші операційні доходи	2120	640.90	590.60
Інші доходи	2240	39.20	0.00
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>56 437.60</b>	<b>48 037.80</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	41 677.10	34 073.40
Інші операційні витрати	2180	6 744.70	5 894.20
Інші витрати	2270	395.40	374.60
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>48 817.20</b>	<b>40 342.20</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	7 620.40	7 695.60
Податок на прибуток	2300	1 371.70	1 372.30
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>6 248.70</b>	<b>6 323.30</b>

Керівник

Головний бухгалтер



Палчей О. Г.  
ініціали, прізвище  
Шибіка В. М.  
ініціали, прізвище

