

Державний торговельно-економічний університет  
ВСП «Харківський торговельно-економічний фаховий коледж»

Відділення економіки та бізнесу  
Циклова комісія економіки, управління та адміністрування

Шляхова Ілона Анатоліївна

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Спеціальність 073 Менеджмент  
Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Подається на здобуття кваліфікації: ступінь вищої освіти бакалавр  
спеціальність «Менеджмент»

Науковий керівник:  
Болотова Тетяна Миколаївна,  
кандидат економічних наук, доцент

Харків – 2024

ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ

Голова ЦК економіки, управління  
та адміністрування,  
кандидат економічних наук



М. О. Мельничук

РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАХИСТУ

рішенням циклової комісії економіки, управління та адміністрування,  
протокол від 19.06.2024 р. № 12

Гарант освітньої програми  
«Торговельний менеджмент»,  
кандидат економічних наук,  
доцент



Т. М. Болотова

Нормоконтролер,  
викладач



Н. О. Резенкіна

Науковий керівник,  
кандидат економічних наук,  
доцент



Т. М. Болотова

Робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і  
текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

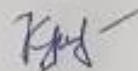
Здобувач



І. А. Шляхова

Підсумкова оцінка: 80 С (літера / балів)

Секретар екзаменаційної комісії



Н. М. Курилова

Державний торговельно-економічний університет  
ВСП «Харківський торговельно-економічний фаховий коледж»

Відділення економіки та бізнесу  
Циклова комісія економіки, управління та адміністрування

### ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

на здобуття кваліфікації: освітній ступінь бакалавр спеціальність «Менеджмент»

здобувачу групи ЗМТ-20 Шляховій Ілоні Анатоліївні

**1. Тема роботи:** Планування діяльності торговельного підприємства

Тему затверджено наказом директора від 30.10.2023 р. № 185-О

**2. Термін подання завершеної роботи до циклової комісії – 21.06.2024 р.**

#### 3. Графік виконання роботи

Назва етапів виконання або структурних елементів роботи	Дата закінчення
Вступ	20.05-21.05.2024
Розділ 1 Теоретичні основи планування діяльності торговельного підприємства	22.05–26.05.2024
Розділ 2 Аналітична оцінка діяльності торговельного підприємства	27.05–29.05.2024
Розділ 3 Рекомендації щодо покращення планування діяльності торговельного підприємства	30.05–02.06.2024
Висновки	03.06–04.06.2024
Список використаних джерел	05.06.2024
Подання завершеної роботи керівнику	06.06–07.06.2024
Підготовка ілюстративного матеріалу та доповіді	08.06–09.06.2024
Отримання відгуку керівника та рецензій від організації або науковця	10.06–11.06.2024
Нормоконтроль	12.06–14.06.2024
Отримання допуску до захисту у завідувача циклової комісії	17.06–20.06.2024

#### 4. Методичні вказівки щодо виконання

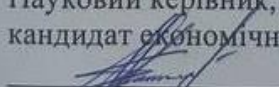
В першому розділі необхідно розкрити: теоретичні основи планування діяльності торговельного підприємства.

В другому розділі наводиться оцінка організаційної структури та результатів діяльності торговельного підприємства.

В третьому розділі розробляються: рекомендації щодо покращення планування діяльності торговельного підприємства.

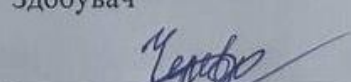
При виконанні роботи необхідно використовувати нормативно-правові акти, інформаційні джерела, статистичні данні.

**Завдання видав**

Науковий керівник,  
кандидат економічних наук, доцент  
 Т. М. Болотова

« 20 » 05 2024 р.

**Завдання отримав**

Здобувач  
 І. А. Шляхова

« 20 » 05 2024 р.

## АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота: 30 с., 6 рис., 10 табл., 25 джерел.

Об'єкт дослідження – торговельне підприємство як економічний суб'єкт, зокрема ТОВ «Еколіс Харків», що здійснює комерційну діяльність у сфері продажу товарів та послуг.

Предмет дослідження – процес планування діяльності торговельного підприємства, включаючи методи, інструменти та технології, які використовуються для розробки планів, а також фактори, що впливають на ефективність цього процесу.

Підприємство, на прикладі якого виконано роботу – ТОВ «Еколіс Харків».

Мета роботи – дослідження та розробка ефективних методів і інструментів планування діяльності торговельного підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності, оптимізації використання ресурсів, забезпечення фінансової стабільності та задоволення потреб споживачів.

Методи дослідження – загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних явищ і процесів.

Практична значимість роботи визначається тим, що запропоновано впровадження сучасних інформаційних технологій, зокрема, використання ERP-системи для управління запасами та CRM-системи для управління взаємовідносинами з клієнтами. Також рекомендовано підвищити точність прогнозування попиту за допомогою аналітичних інструментів та методів Big Data.

Розглянуто теоретичні основи планування діяльності торговельного підприємства; проведено оцінку організаційної структури та результатів діяльності торговельного підприємства; наведено рекомендації щодо покращення планування діяльності торговельного підприємства.

**КЛЮЧОВІ СЛОВА:** підприємство, планування, ефективність, інструменти, методи, прогнозування, управління, ризик.

## **ABSTRACT**

Qualification work: 30 pages, 6 figures, 10 tables, 25 sources.

The object of the research is a trading enterprise as an economic entity, in particular, Ecolis Kharkiv LLC, which carries out commercial activities in the field of sales of goods and services.

The subject of research is the process of planning the activities of a trade enterprise, including methods, tools and technologies used to develop plans, as well as factors affecting the effectiveness of this process.

The enterprise, on the example of which the work was carried out, is Ecolis Kharkiv LLC.

The purpose of the work is research and development of effective methods and tools for planning the activities of a trading company with the aim of increasing its competitiveness, optimizing the use of resources, ensuring financial stability and meeting the needs of consumers.

Research methods – general scientific and special methods of knowledge of economic phenomena and processes.

The practical significance of the work is determined by the proposed implementation of modern information technologies, in particular, the use of an ERP system for inventory management and a CRM system for managing relationships with clients. It is also recommended to improve the accuracy of demand forecasting using analytical tools and Big Data methods.

The theoretical foundations of planning the activity of a trade enterprise are considered; an assessment of the organizational structure and results of the trading enterprise was carried out; recommendations are given for improving the planning of the activities of a trade enterprise.

**KEY WORDS:** enterprise, planning, efficiency, tools, methods, forecasting, management, risk.

## ЗМІСТ

Вступ.....	5
Розділ 1 Теоретичні основи планування діяльності торговельного підприємства.....	7
1.1. Поняття та сутність планування в діяльності торговельних підприємств.....	7
1.2. Методологічні підходи до планування діяльності торговельних підприємств.....	9
Розділ 2 Аналітична оцінка діяльності торговельного підприємства .....	12
2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Еколіс Харків».....	12
2.2. Аналіз економічних показників діяльності ТОВ «Еколіс Харків».....	15
Розділ 3 Рекомендації щодо покращення планування діяльності торговельного підприємства.....	27
3.1. Розробка рекомендацій з удосконалення процесу планування діяльності торговельного підприємства.....	27
3.2. Практичні заходи для підвищення ефективності діяльності підприємства.....	30
Висновки.....	33
Список використаних джерел.....	35
Додатки	
Додаток А Фінансова звітність тов «еколіс харків» за 2021-2023 роки....	38

## ВСТУП

Планування діяльності торговельного підприємства є ключовим елементом його успішного функціонування та розвитку. В умовах швидкозмінного ринкового середовища, високої конкуренції та економічної нестабільності ефективне планування стає одним із найважливіших факторів, що впливають на виживання та процвітання підприємства.

Сучасний ринок характеризується швидкими змінами у вподобаннях споживачів, технологічними інноваціями та зміною конкурентного середовища. Підприємства повинні бути гнучкими і здатними швидко адаптуватися до нових умов, що можливе лише за наявності ефективної системи планування.

У торговельному секторі конкуренція стає дедалі жорсткішою, що вимагає від підприємств постійного вдосконалення своїх стратегій та тактик. Планування дозволяє підприємству визначити свої сильні та слабкі сторони, оцінити ринкові можливості та загрози, а також розробити ефективні стратегії для досягнення конкурентних переваг. Торговельне підприємство повинно ефективно управляти своїми ресурсами, щоб знижувати витрати та підвищувати прибутковість. Планування дозволяє раціонально розподіляти ресурси, уникати надлишкових запасів та втрат, а також оптимізувати логістичні процеси.

Таким чином, дослідження та удосконалення процесу планування діяльності торговельного підприємства є актуальною темою, яка має значний практичний та теоретичний інтерес. Впровадження ефективних методів планування сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємства, забезпеченню його фінансової стабільності та задоволенню потреб споживачів.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження та розробка ефективних методів і інструментів планування діяльності торговельного підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності, оптимізації використання ресурсів, забезпечення фінансової стабільності та задоволення потреб споживачів.

Для досягнення поставленої мети у роботі до вирішення було поставлено такі завдання:

- дослідити сутність поняття та планування в діяльності торговельних підприємств;
- вивчити методологічні підходи до планування діяльності торговельних підприємств;
- ознайомитися з діяльністю досліджуваного підприємства ТОВ «Еколіс Харків» та проаналізувати основні його показники за 2021-2023 роки;
- розробити рекомендації з удосконалення процесу планування діяльності торговельного підприємства;
- окреслити практичні заходи для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є торговельне підприємство як економічний суб'єкт, зокрема ТОВ «Еколіс Харків», що здійснює комерційну діяльність у сфері продажу товарів та послуг.

Предметом дослідження є процес планування діяльності торговельного підприємства, включаючи методи, інструменти та технології, які використовуються для розробки планів, а також фактори, що впливають на ефективність цього процесу.

В процесі дослідження застосовувалися загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних явищ і процесів. Зокрема, узагальнення, порівняння, індукції та дедукції, систематизації, абстрагування, аналізу і синтезу, за допомогою табличного і графічного методів було оброблено та зведено основні положення роботи.



## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Поняття та сутність планування в діяльності торговельних підприємств

Планування є однією з основних функцій управління, що забезпечує систематичну підготовку до майбутньої діяльності підприємства. Воно полягає у визначенні цілей, розробці стратегії і тактики їх досягнення, а також у прогнозуванні можливих змін внутрішнього і зовнішнього середовища. Планування сприяє координації зусиль різних підрозділів підприємства, забезпечує раціональне використання ресурсів та підвищує гнучкість у прийнятті рішень.

Основні етапи процесу планування включають:

1. Визначення цілей підприємства. Цілі мають бути конкретними, вимірюваними, досяжними, реалістичними та обмеженими у часі (SMART).
2. Аналіз середовища. Оцінка внутрішніх і зовнішніх факторів, які можуть впливати на діяльність підприємства.
3. Розробка стратегії. Визначення основних напрямів діяльності для досягнення поставлених цілей.
4. Розробка планів. Деталізація стратегії у вигляді конкретних планів (операційних, фінансових, маркетингових тощо).
5. Контроль і коригування. Моніторинг виконання планів та внесення необхідних коригувань.

Існує кілька видів планування, що застосовуються у діяльності торговельних підприємств (рис. 1.1):

- стратегічне планування – визначення довгострокових цілей і шляхів їх досягнення. Стратегічні плани охоплюють період від трьох до п'яти років і більше;

- тактичне планування – розробка середньострокових планів, що деталізують стратегічні напрями. Період дії тактичних планів зазвичай становить від одного до трьох років;
- оперативне планування – підготовка короткострокових планів, які визначають конкретні дії на період до одного року.



Рисунок 1.1 – Основні види планування, що застосовуються у діяльності торговельних підприємств

*Джерело: складено автором на основі [20].*

Основні принципи планування наведені у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Основні принципи планування діяльності торговельних підприємств

Принцип	Характеристика
Науковість	Використання наукових методів і підходів у процесі планування
Системність	Урахування всіх аспектів діяльності підприємства та їх взаємозв'язків
Гнучкість	Здатність адаптувати плани до змін умов середовища
Безперервність	Постійне оновлення та коригування планів у відповідь на нові дані і обставини
Комплексність	Охоплення всіх сфер діяльності підприємства та забезпечення їх гармонійного розвитку

*Джерело: складено автором на основі [5,18].*

Планування є важливим інструментом управління, який дозволяє торговельним підприємствам ефективно використовувати свої ресурси, мінімізувати ризики і досягати поставлених цілей. Воно забезпечує узгодженість дій всіх підрозділів, сприяє підвищенню конкурентоспроможності та стабільності підприємства на ринку.

## 1.2. Методологічні підходи до планування діяльності торговельних підприємств

Ефективне планування діяльності торговельного підприємства базується на використанні різноманітних методів та інструментів. Основні методи планування наведені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2 – Основні методи планування діяльності торговельних підприємств

Вид	Метод	Характеристика
Експертні методи	Метод Дельфі	Полягає у проведенні серії анкетувань експертів з метою отримання узагальнених оцінок щодо майбутніх подій або тенденцій
	Мозковий штурм	Використовується для генерації ідей та рішень шляхом колективного обговорення
Кількісні методи	Екстраполяція	Прогнозування на основі аналізу минулих даних та тенденцій
	Моделювання	Використання математичних моделей для прогнозування різних сценаріїв розвитку
	Економетричні моделі	Статистичні методи для аналізу економічних даних та побудови прогнозів
Якісні методи	SWOT-аналіз	Оцінка сильних та слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз зовнішнього середовища
	PEST-аналіз	Аналіз політичних, економічних, соціальних та технологічних факторів, що впливають на діяльність підприємства
Фінансові методи	Бюджетування	Планування доходів і витрат підприємства на певний період
	Аналіз безбитковості	Визначення обсягу продажів, при якому підприємство покриває свої витрати

*Джерело: складено автором на основі [6,15].*

З розвитком інформаційних технологій та змін у бізнес-середовищі з'являються нові підходи до планування діяльності торговельних підприємств (рис. 1.2).

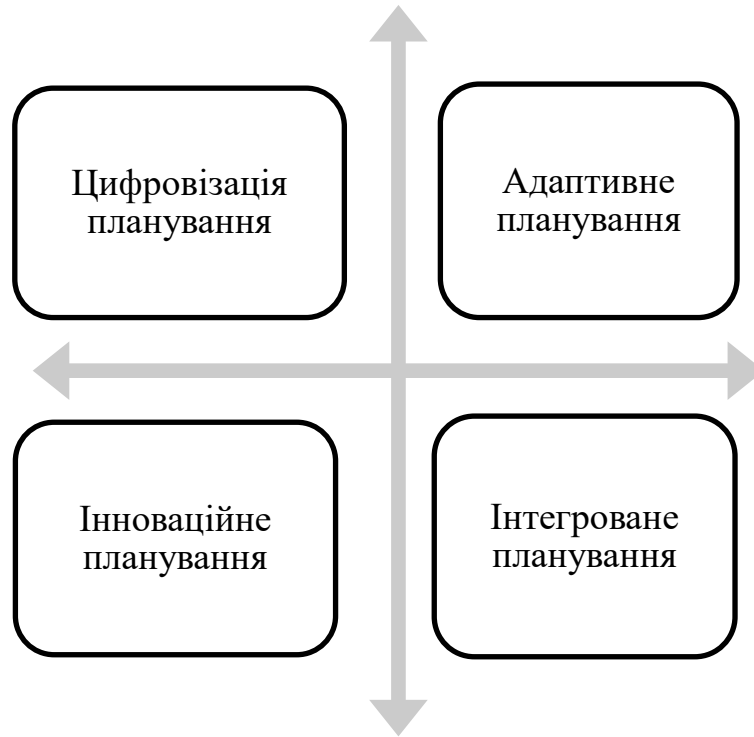


Рисунок 1.2 – Сучасні тенденції планування, що застосовуються у діяльності торговельних підприємств

*Джерело: складено автором на основі [18].*

Серед сучасних тенденцій варто виділити цифровізацію планування. Вона включає використання торговельними підприємствами програмного забезпечення, а саме ERP-системи (Enterprise Resource Planning), CRM-системи (Customer Relationship Management) та інші програмні рішення дозволяють автоматизувати процеси планування, збору та аналізу даних. Також сюди відноситься аналітика великих даних, це використання технологій Big Data для прогнозування тенденцій та прийняття обґрунтованих рішень.

Адаптивне планування включає гнучке та сценарне планування. Гнучке планування – застосування методологій Agile, що дозволяють швидко адаптувати плани до змін умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

Сценарне планування – це розробка різних сценаріїв розвитку подій та підготовка до них відповідних дій.

Інноваційне планування включає впровадження інноваційних рішень, а саме використання нових технологій, продуктів та послуг для підвищення конкурентоспроможності. Також включає креативне мислення, яке розумієть під собою залучення творчих підходів до розробки стратегій та планів.

Інтегроване планування містить збалансовану система показників (BSC), а саме інтеграція фінансових та нефінансових показників для комплексного управління підприємством. Також важливою складовою інтегрованого планування є комплексний підхід – це узгодження планів різних підрозділів підприємства для досягнення спільних цілей.

Сучасні методологічні підходи до планування дозволяють торговельним підприємствам більш ефективно реагувати на зміни ринку, оптимізувати використання ресурсів та підвищувати свою конкурентоспроможність. Впровадження інноваційних технологій і методів забезпечує гнучкість і адаптивність, що є ключовими факторами успіху в сучасних умовах бізнесу.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Еколіс Харків»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Еколіс Харків» створене у відповідності із Цивільним Кодексом України, Господарським Кодексом України, Законом України «Про господарські товариства». Товариство було зареєстроване 23.12.2015 року. Юридична адреса підприємства: м. Київ, вул. Новомостицька, будинок 2-Г, квартира 30.

Основним видом діяльності являється «Оптова торгівля лісоматеріалами, будівельними матеріалами та сантехнічним обладнанням». Статутний капітал товариства 80000 грн. ТОВ «Еколіс Харків» є самостійним господарським об'єктом з правами і обов'язками юридичної особи. Форма власності – приватна, засновником є фізична особа, яка несе відповідальність по зобов'язаннях підприємства.

Підприємство діє на принципах повного господарського розрахунку, самофінансування і самоокупності забезпечує соціальний розвиток і стимулювання працівників за рахунок накопичених засобів, несе повну відповідальність за результати власної господарської діяльності і виконання покладених на себе зобов'язань перед постачальниками і споживачами, бюджетом, банками, а також перед трудовим колективом згідно чинному законодавству.

Підприємство створене з метою здобуття прибутку від господарської діяльності, яка направлена на поповнення ринку товарами і послугами для максимального задоволення потреб населення і реалізації на базі здобуття прибутку соціальних і економічних інтересів засновників і членів колективу.

Майно підприємства складають основні фонди і оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображується в балансі підприємства. Майно підприємства, включаючи внески засновників, продукцію, отриманий дохід є винятковою власністю засновників, які мають право розпоряджатися їм самостійно, продавати або передавати третім особам.

Джерелами формування майна підприємства є:

- грошові і майнові внески засновників;
- доходи, отримані від господарської діяльності, реалізації продукції і послуг;
- кредити банків і інших кредитних організацій;
- інші джерела, не заборонені чинним законодавством.

Підприємство здійснює облік всієї своєї діяльності, контроль за ходом реалізації продукції і послуг, веде оперативний бухгалтерський облік і статистичну звітність в порядку встановленому законодавством.

Підприємство має самостійний баланс, рахунки в банках. Також ТОВ «Еколіс Харків» має власну емблему (рис.2.1).



Рисунок 2.1 – Емблема підприємства

*Джерело: надано автором з даних підприємства.*

Загальна чисельність працівників на підприємстві 12 чоловік, з місячним фондом оплати праці 62262,57 грн. Організаційна структура підприємства побудована за лінійно-функціональним принципом (рис. 2.2).

Головний бухгалтер підпорядковується безпосередньо директору підприємства і відповідає за формування облікової політики, ведення

бухгалтерського обліку, своєчасне подання повної та достовірної бухгалтерської звітності, контроль за рухом майна та виконанням зобов'язань.

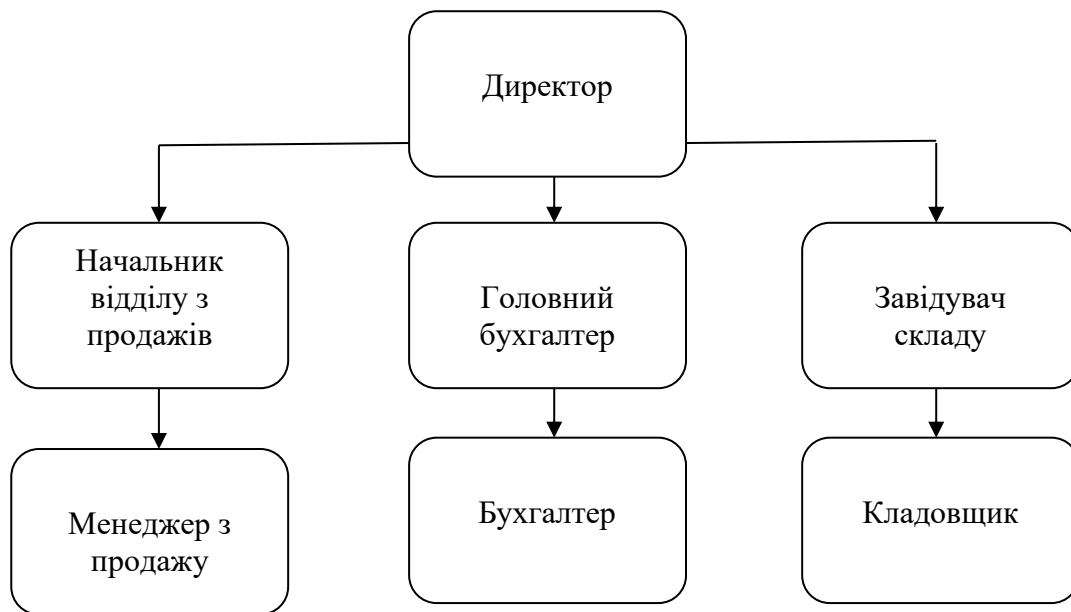


Рисунок 2.2 – Лінійно функціональний принцип

*Джерело: складено зі статуту підприємства ТОВ «Еколіс Харків»*

Головний бухгалтер підпорядковується безпосередньо директору підприємства і відповідає за формування облікової політики, ведення бухгалтерського обліку, своєчасне подання повної та достовірної бухгалтерської звітності, контроль за рухом майна та виконанням зобов'язань. Валютно-розрахункові документи, фінансові кредитні зобов'язання, не підписані головним бухгалтером, вважаються недійсними.

Усі господарські операції, що проводяться підприємством, повинні оформлятися документами які передбачені законом, виходячи з яких ведеться бухгалтерський облік. Податковий облік ведеться у бухгалтерських регістрах та регістрах розроблених підприємством самостійно.

Підприємство користується та надає до податкових органів форму № 2 «Фінансову звітність малого підприємства» (додаток А).

Проведемо аналіз обліку доходів та фінансових результатів підприємства.



Прикладом обліку фінансового результату є господарські операції ТОВ «ЕКОЛІС ХАРКІВ».

Бухгалтерський облік ведеться в гривнях. Документування майна, зобов'язань, інших фактів господарської діяльності, ведення реєстрів бухгалтерського обліку та бухгалтерської звітності складає українською мовою. Підприємство веде облік із використанням комп'ютерної техніки та бухгалтерських програм.

Підприємство має широкий асортимент товару; наявність відповідних ліцензій на товар; наявність двох великих складів для зберігання необхідної кількості матеріалів; наявність порізки (форматно-розкроювальний верстат), що дає можливість виготовлення та доведення необхідних виробів; велика клієнтська база, і компанії гіганти також користуються послугами даного підприємства, наприклад: «Житлобуд 1»; «Пожтехніка»; «Хітлайн»; «ХЗСМ», «Насосенергомаш» і т.д.

## 2.2. Аналіз економічних показників діяльності ТОВ «Еколіс Харків»

Для аналізу бухгалтерського балансу необхідно подати його у вигляді агрегованого порівняльного балансу, що включає показники горизонтального аналізу (табл. 2.1). Завдяки такому аналізу ми зможемо порівняти показники за періодами і зробити загальний аналіз господарської діяльності підприємства.

З таблиці видно, що активи підприємства зменшуються, якщо порівняти 2023 та 2021 рік, то загальна кількість активів зменшилась на 3790 тис. грн. Загалом основні засоби зменшувались з кожним періодом в середньому на 11 %, що стосується запасів то в 2022 році вони збільшились на 2439,5, що досить непогано для підприємства, продажі росли, але в 2023 році вони знизились майже на 56,9 %. Причиною цього є те, що зросли ціни майже в два рази, і попит спав, закупівлю товару на склади зменшили.

Також, аналізуючи дану таблицю слід звернути увагу на збільшення сум дебіторської заборгованості за товари (на 184,4 тис. грн.), по розрахунках з бюджетом (на 61 тис. грн.).

Таблиця 2.1 – Горизонтальний аналіз активів балансу ТОВ «Еколіс Харків»

Показники	Роки					
	2021		2022		2023	
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%
<b>АКТИВ</b>						
Основні засоби	510	100	456,4	11,74	411,6	10,88
Запаси	5504,4	100	7943,9	30,7	5061,6	56,9
Дебіторська заборгованість за продукцію	2666,8	100	841,7	216,8	1026,1	21,9
Дебіторська заборгованість з бюджетом	44,3	100	-		61	37,7
Інша дебіторська заборгованість	2369,4	100	1044,1	127	903	15,6
Гроші та їх еквіваленти	262,9	100	248,8	5,67	148,9	67
Інші оборотні активи	101,5	100	33,3	204	57,1	71,5
Баланс	11459,3	100	10568,2	8,43	7669,3	23,9

*Джерело: розраховано автором за даними додатка А*

Як що в 2022 році все приймало гарну картинку, то 2023 році дані зміни свідчать про погіршення розрахункової дисципліни в бік зниження платоспроможності. Щоб виправити ситуацію, то підприємству потрібно скоротити відвантаження продукції, тоді рахунки дебіторів зменшаться.

Наявність заборгованості дебіторів спричиняє фінансові труднощі, оскільки підприємство відчуває недолік фінансових ресурсів для здійснення фінансово-господарської діяльності, виплати заробітної плати та ін.

В 2021 році сума зареєстрованого капіталу становила 80 тис. грн. В 2022 та 2023 році сума не змінилась. В 2021 році сума нерозподіленого прибутку становила 657,8 тис. грн. В 2022 році показник збільшується і становить 2083,9 тис. грн. Така ж тенденція і в 2023 році. На кінець 2023 року вартість елементу пасиву дорівнює 3250,9 тис. грн.

Таблиця 2.2 – Горизонтальний аналіз пасивів балансу ТОВ «Еколіс Харків»

Показники	Роки					
	2021		2022		2023	
	Тис. грн	%	Тис. грн	%	Тис. грн	%
<b>ПАСИВ</b>						
Зареєстрований капітал	80	100	80	100	80	100
Нерозподілений прибуток	657,8	100	2083,9	216,8	3250,9	56
Усього власний капітал	737,8	100	2163,9	193	3330,9	54
Поточна кредиторська заборгованість:						
за товари	10517,7	100	8137,5	29,2	4007,5	103
за розрахунками з бюджетом	55	100	85,7	56	102,7	20
розрахунки зі страхуванням	6,7	100	7,9	18		
за розрахунками з оплати праці	18,3	100	27,6	51	32,5	18
Інші поточні зобов'язання	123,8	100	145,6	17,6	195,7	34,4
Баланс	11459,3	100	10568,2	30	7669,3	14,8

*Джерело: розраховано автором за даними додатка А*

Позитивне значення показника є хорошим явищем, яке свідчить, що зростання власного капіталу суб'єкта господарювання відбувається за рахунок ефективної роботи менеджменту. Напрямок тенденції був таким же як і роком раніше. Тож можемо стверджувати, що менеджмент здатний виконувати поставлені перед ним завдання і досягати цілей зростання добробуту інвесторів.

На самому початку 2021 року сума власного капіталу підприємства становила 510,3 тис. грн., а на кінець року 737,8 тис. грн. В 2022 році цей показник збільшився на 216 % порівняно з попереднім. Це позитивна динаміка, яка свідчить про підвищення добробуту інвесторів і власників підприємства. Після цього сума власного капіталу продовжує зростати – на 56 % порівняно з роком раніше, що є однозначно позитивною тенденцією. На кінець 2023 року сума власного капіталу підприємства становила 3330,9 тис. грн.

В 2021 році сума кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (тобто товарні кредити від інших підприємств,) становила 10517,7 тис. грн. В 2022 році сума зменшилась на 29,2 % порівняно з попереднім роком.

Наступного року сума зменшилась майже в два рази. Наприкінці 2023 року сума кредиторської заборгованості за товари становила 4007,5 тис. грн. Що можемо зробити висновок, про те що підприємство вчасно сплачує покупку продукції.

Загальні змін в балансі, пропоную у вигляді діаграми для більш легкого розуміння та бачення загальної картини (рис. 2.3).

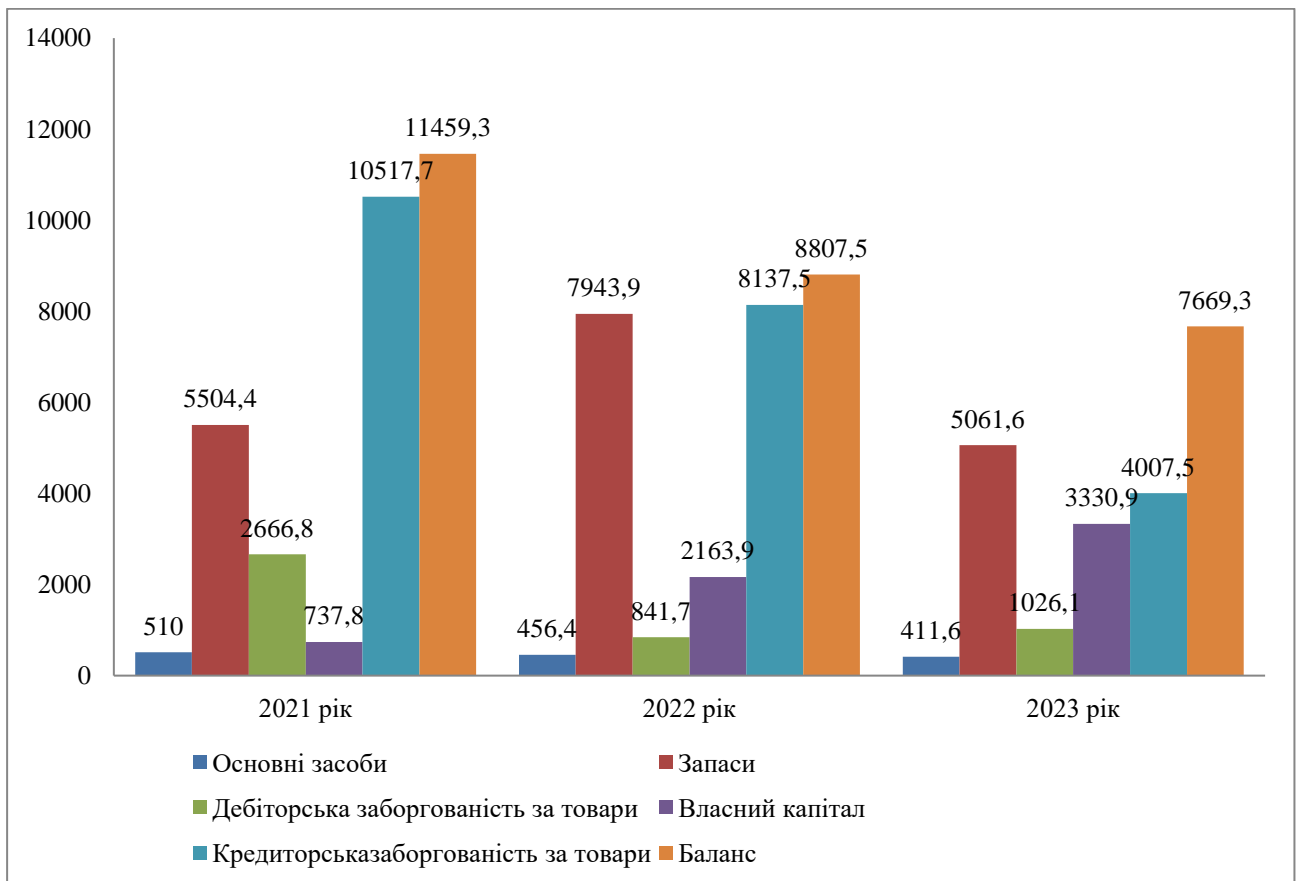


Рисунок 2.3 – Аналіз балансу ТОВ «Еколіс Харків»

*Джерело: розраховано автором за даними підприємства*

За допомогою діаграми наглядно видно, що практично за всіма основними статтями балансу відбувається нерівномірне збільшення та зменшення показників. Великі скачки показників то в гору, то в низ.

Загальний фінансовий результат (прибуток, збиток) на звітну дату, який називають також балансовим прибутком, отримують шляхом розрахунку загальної суми всіх прибутків та всіх збитків від основної та неосновної діяльності підприємства. Балансовий прибуток за мінусом податків називається

чистим прибутком. Чистий прибуток звітного року фіксується у бухгалтерському балансі звітного року як нерозподілений прибуток [2].

Розглянемо динамічний аналіз доходів і фінансового результату від операційної діяльності підприємства. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Динамічний аналіз доходів і фінансового результату ТОВ «Еколіс Харків»

Рік	Доходи від реалізації товарів		Результат операційної діяльності	
	тис. грн	Темпи приросту, %	тис. грн	Темпи приросту, %
2021	71555	-	61337	-
2022	111653	55,0	94938	54,78
2023	161099	44,28	136213	43,47

*Джерело: складено автором на основі інформації з програми 1С:Підприємство*

На підставі даних таблиці 2.3 можна зробити висновок про те, що кожного року зростає стаття доходів від реалізації товарів на підприємстві і результат операційної діяльності до оподаткування зростає порівняно з попереднім. Якщо ж аналізувати темпи приросту, то вони поступово зменшуються.

Існує велика кількість показників фінансових результатів діяльності підприємства. Проаналізуємо їх формування, динаміку та склад для ТОВ «Еколіс Харків» (табл. 2.4).

ТОВ «Еколіс Харків» займається продажем фанери, МДФ, ДВП, ДСП, ФСФ і так далі. З даних таблиці, які взяті з форми № 2 «Звіт про фінансовий результат», видно, що з-поміж фінансових результатів найбільшу питому вагу має дохід від реалізації, але з кожним наступним роком, ми бачимо, що чистий дохід від реалізації зменшується. Основною причиною цього є зменшення запасів на складах та збільшення вартості продукції. Але при цьому чистий прибуток зростає, та якщо зрівняти 2021 рік та 2023 рік, то приріст склав 754,6 тис. грн. Тобто ТОВ «Еколіс Харків» має достатньо коштів у своєму розпорядженні і є фінансово стійким.

Таблиця 2.4 – Аналіз відхилення фінансових результатів за три роки ТОВ «Еколіс Харків»

Стаття	Код рядка	Роки			Відхилення з 2021 по 2023 рік	
		2021	2022	2023	Абсолютне	Відносне
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	61106,6	32744	41197,4	(19909,2)	48,33
Інші операційні доходи	2120	26,2	153,3	69,5	(43,3)	165,27
Інші доходи	2240	0,9			(0,9)	
Разом доходи (2000+2120+2240)	2280	61133,7	32897,3	41266,9	(19866,8)	48,14
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(55254,4)	(26953,7)	(35807,5)	(19446,9)	54,3
Інші операційні витрати	2180	(5601,9)	(5102,7)	(4261,2)	(1340,7)	31,46
Інші витрати	2270					
<b>Разом витрати (2050+2180+2270)</b>	<b>2285</b>	<b>(60856,3)</b>	<b>(32056,1)</b>	<b>(40068,7)</b>	<b>(20787,6)</b>	<b>51,88</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285)	2290	277,4	841,2	1198,2	920,8	331,9
Податок на прибуток	2300	(49,9)	(151,4)	(215,7)	(165,8)	332,26
<b>Чистий Прибуток (збиток) (2290-2300)</b>	<b>2350</b>	<b>227,9</b>	<b>689,8</b>	<b>982,5</b>	<b>754,6</b>	<b>331,11</b>

*Джерело: Додаток А*

Поряд з прибутком підприємство несе і витрати. Серед них значну частку складає собівартість реалізованої продукції, що у 2023 році становить 35807,5 тис. грн. Даний показник зріс в порівнянні з 2022 роком, тому підприємству необхідно вжити заходів для її зменшення. А ось операційні витрати зменшились на 841,5 тис. грн. Показники фінансових результатів діяльності підприємства безпосередньо впливають на його фінансовий стан, оскільки він залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово – господарської діяльності.

З основних завдань планування діяльності торговельного підприємства є вивчення, порівняння рівня та структури доходів. Для цього складемо аналітичну таблицю 2.5, щоб розрахувати відсоток впливу окремої статті на загальний дохід.

Таблиця 2.5 – Аналіз доходів операційної діяльності ТОВ «Еколіс Харків»

Показники	Роки					
	2021		2022		2023	
	сума	%	сума	%	сума	%
Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	61 106,6	99,95	32 744	99,54	41 197,4	99,83
Інші операційні доходи	26,2	0,043	153,3	0,46	69,5	0,17
Інші доходи	0,9	0,007	-		-	
Разом доходи	61 133,7		32 897,3		41 266,9	

*Джерело: Додаток А*

Дані таблиці показують, що стаття № 2000 «Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» всі періоди була майже 100 відсотковим доходом підприємства. Але з якщо порівняти показники за періодами, то стаття № 2000 «Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» знизилась на 19 909,2 тис. грн..

Також проаналізуємо статті витрат, їх завдання таке саме як і у аналізі доходів (табл. 2.6)

Таблиця 2.6 – Аналіз витрат операційної діяльності ТОВ «Еколіс Харків»

Показники	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума	%	сума	%	сума	%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	55 254,4	90,79	26 953,7	84,08	35 807,5	89,36
Інші операційні витрати	5 601,9	9,21	5 102,4	15,92	4 261,2	10,64
Інші витрати	-		-		-	
Разом витрати	60 856,3		32 056,1		40 068,7	

*Джерело: Додаток А*

З аналізу операційних витрат ми бачимо, що 2022 році був цікавим періодом, бо статті витрат зменшились. І це не є добре, бо витрати підприємства залежать від покупки товару, а якщо товар не закуповували, про продажі в цей період були мінімальні.

Нерозподілений прибуток освітлює остаточний фінансовий результат діяльності підприємства за звітний період, що включає всі види витрат та доходів.

Щоб прогнозувати значення прибутку, керувати нею, необхідно проводити об'єктивний системний аналіз її формування, розподілу та використання.

Основні завдання аналізу фінансових результатів за традиційною методикою включають:

- оцінку динаміки показників прибутку та рентабельності за аналізований період;
- аналіз джерел та структури балансового прибутку;
- виявлення резервів зростання балансового прибутку підприємства та чистого прибутку, який буде використаний для виплати дивідендів [22, 24, 25].

На основі балансу та звіту про фінансові результати ТОВ «Еколіс Харків» розрахуємо основні показники, які характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства.

Коефіцієнт фінансової незалежності. Чим вище значення показника, тим вища фінансова стійкість підприємства, тим становище від зовнішніх джерел є більш стабільним та незалежним [22, 24, 25].

$$K_{\text{фа}} = \text{ВК} / \text{ВМ} \quad (2.1)$$

ВК – власний капітал (Ф №1 – рядок 1495);

ВМ – вартість майна підприємства (Ф №1 – рядок 1300).

$$K_{\text{фа}} (2021) = 737,8 / 11\,459,3 = 0,06 \text{ або } 6\%$$

$$K_{\text{фа}} (2022) = 2\,083,9 / 10\,568,2 = 0,19 \text{ або } 19\%$$

$$K_{\text{фа}} (2023) = 3\,330,9 / 7\,669,3 = 0,43 \text{ або } 43\%$$



Як бачимо, коефіцієнт фінансової автономії має позитивну динаміку до зростання від 0,06 до 0,43 за два роки, а отже це свідчить про те, що підприємство стає фінансово незалежним від зовнішніх позичкових коштів, оскільки дане підприємство здатне фінансувати 43% активів за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт фінансової стабільності. Цей показник який говорить про те, що наскільки підприємство здатне відповідати за своїми зобов'язаннями. Чим вище показник, тим низький рівень фінансових ризиків. Нормативне значення показника знаходиться в межах 0,67–1,5 [22, 24, 25].

$$K_{fc} = BK / ПК \quad (2.2)$$

БК – власний капітал;

ПК – позиковий капітал.

$$K_{fc} (2021) = 737,8 / 10\,721,5 = 0,07$$

$$K_{fc} (2022) = 2\,163,9 / 8\,404,3 = 0,25$$

$$K_{fc} (2023) = 3\,330,9 / 4\,338,4 = 0,76$$

Фінансова стабільність підприємства з 0,07 у 2021р. до 0,76 у 2023р. значно покращилась. Можна сказати, що підприємство робить гарні успіхи.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами. Показує здатність компанії фінансувати оборотний капітал за рахунок власних оборотних коштів [22, 24, 25].

$$K_{vo} = (BK - Ha) / OA \quad (2.3)$$

БК – власний капітал;

Ha – необоротні активи;

OA – оборотні активи.

$$K_{vo} (2021) = (737,8 - 510) / 10\,949,3 = 0,02$$

$$K_{vo} (2022) = (2\,163,9 - 456,4) / 10\,111,8 = 0,17$$

$$K_{vo} (2023) = (3\,330,9 - 411,6) / 7\,257,7 = 0,40$$

Протягом всього періоду розрахунків коефіцієнт зростає і підприємство здатне в 2023 році профінансувати 40% всіх своїх оборотних активів за рахунок власного капіталу, що в 2021 році, для нього було неможливо.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу вкладена в оборотні засоби, а яка – капіталізована. Нормативним вважається значення 0,1 і вище [22, 24, 25].

$$K_{\text{МВК}} = (Вк - На) / Вк \quad (2.4)$$

Вк – власний капітал;

На – необоротні активи.

$$K_{\text{МВК}} (2021) = (737,8 - 510) / 737,8 = 0,30$$

$$K_{\text{МВК}} (2022) = (2\,163,9 - 456,4) / 2\,163,9 = 0,78$$

$$K_{\text{МВК}} (2023) = (3\,330,9 - 411,6) / 3\,330,9 = 0,87$$

Дані свідчать про достатню кількість власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів і частини оборотних, і 2023 році показник зріс на 57% порівнюючи з 2021 роком.

Коефіцієнт загальної ліквідності. Нормальним значенням цього коефіцієнта вважається 1,5 – 2,5, але не менше 1.

$$K_{\text{ЗЛ}} = \text{ОА} / \text{ПЗ} \quad (2.5)$$

$$K_{\text{ЗЛ}} (2021) = 10\,949,3 / 10\,721,5 = 1,02$$

$$K_{\text{ЗЛ}} (2022) = 10\,111,8 / 8\,404,3 = 1,2$$

$$K_{\text{ЗЛ}} (2023) = 7\,257,7 / 4\,338,4 = 1,67$$

Отримані дані показують, що протягом 2021 – 2022 років ТОВ «ЕКОЛІС ХАРКІВ» не міг вчасно відповідати за своїми поточними зобов'язаннями. В 2023 році, коефіцієнт зріс. Отже, підприємство за рахунок усіх оборотних активів покриває 167% поточних зобов'язань.

Аналіз показники ділової активності. Коефіцієнт оборотність активів (за

рік)

$$\text{Коа} = \text{Виручка (Чистий дохід)} / \text{Середньорічний обсяг активів} \quad (2.6)$$

$$\text{Коа (2021)} = 61\,106,6 / (8\,337,5 + 11\,459,3 : 2) = 6,17$$

$$\text{Коа (2022)} = 32\,744 / (11\,459,3 + 10\,568,2 : 2) = 2,97$$

$$\text{Коа (2023)} = 41\,197,4 / (10\,568,2 + 7\,669,3 : 2) = 4,5$$

Нажаль коефіцієнт оборотності активів зменшився порівняно з 2021 роком, а це означає, що зменшення даного показника свідчить про неефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів.

Коефіцієнт оборотності запасів.

$$\text{Коз} = \text{Собівартість продукції} / \text{Середньорічна вартість запасів} \quad (2.7)$$

$$\text{Коз (2021)} = 55\,254,4 / (5\,224,2 + 5\,504,4 : 2) = 10,3$$

$$\text{Коз (2022)} = 35\,807,5 / (5\,504,4 + 7\,940,5 : 2) = 5,32$$

$$\text{Коз (2023)} = 26\,953,7 / (7\,940,5 + 5\,061,6 : 2) = 4,14$$

У 2023 році оборотність запасів склала найменший показник за весь період розрахунків, зробила 4,14 за рік, що 1,18 оборотів менше ніж у 2022 році.

Аналіз діяльності підприємства передбачає розрахунок показників рентабельності, який дає можливість визначити ефективність вкладення засобів у підприємство та раціональність їх використання [22, 24, 25].

$$\text{РА} = \text{ЧП (Чистий збиток)} / \text{Середньорічна сума активів} \times 100 \quad (2.8)$$

$$\text{РА (2021)} = (227,5 / (8\,337,5 + 11\,459,3) / 2) \times 100 = 2,29 \%$$

$$\text{РА (2022)} = (689,8 / (11\,459,3 + 10\,568,2) / 2) \times 100 = 6,26 \%$$

$$\text{РА (2023)} = (982,5 / (10\,568,2 + 7\,669,3) / 2) \times 100 = 10,77 \%$$

Також підприємство ефективно використовує активи, з розрахунків відхилення рентабельність активів зростає. Якщо в 2021 році товариство отримувало 2,29 копійок чистого прибутку на кожен вкладену гривню активів,

то в 2023 році кожна гривня активів вже принесла 10,77 копійок чистого прибутку. Факторами такого підвищення є підвищення суми чистого прибутку. Загалом, діяльність підприємства була ефективною.

$$\text{РВК} = \text{ЧП (Чистий збиток)} / \text{Середньорічна сума вк} \times 100 \quad (2.9)$$

$$\text{РВК (2021)} = (227,5 / (510,3:2 + 737,8) / 2)) \times 100 = 36,4 \%$$

$$\text{РВК (2022)} = (689,8 / (737,8:2 + 2163,9) / 2)) \times 100 = 47,5 \%$$

$$\text{РВК (2023)} = (982,5 / (2163,9:2 + 3330,9) / 2)) \times 100 = 35,7 \%$$

Рентабельність власного капіталу підприємства знизилась на 11,8 % порівняно з 2022 роком. У 2023 році на кожну вкладену власниками підприємства гривню отримано протягом року 35,7 копійки чистого прибутку. Якщо рентабельність власного капіталу дорівнює 35,7 %, то період окупності дорівнює  $100 / 35,7 = 2,8$  років

## РОЗДІЛ 3

### РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Розробка рекомендацій з удосконалення процесу планування діяльності торговельного підприємства

Процес планування діяльності є критично важливим для будь-якого торговельного підприємства. Від ефективного планування залежить успішність операційної діяльності, оптимізація ресурсів та досягнення стратегічних цілей. Удосконалення цього процесу дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства, зменшити витрати та збільшити прибуток.

Для початку необхідно розглянути поточні методи планування, які використовуються на підприємстві. Це можуть бути традиційні методи, такі як експертні оцінки, методи бюджетування, а також сучасні інструменти, включаючи програмне забезпечення для планування ресурсів підприємства (ERP-системи).

На основі аналізу необхідно ідентифікувати ключові проблеми в існуючому процесі планування, а саме:

- невідповідність між плановими показниками та фактичними результатами;
- низька гнучкість планування;
- відсутність інтеграції між різними функціональними підрозділами підприємства;
- недостатнє використання аналітичних даних .

Пропозиції щодо вдосконалення процесу планування наведено на рис. 3.1.

Система BPM допомагає автоматизувати та оптимізувати процеси, забезпечуючи прозорість та контроль на всіх етапах планування.

Схема BPM:

1. Ініціація – це визначення мети та завдань планування.

2. Моделювання – розробка моделей процесів з урахуванням всіх необхідних ресурсів та обмежень.
3. Виконання – реалізація планів за допомогою автоматизованих систем.
4. Моніторинг – безперервний контроль виконання планів та коригування в разі необхідності.

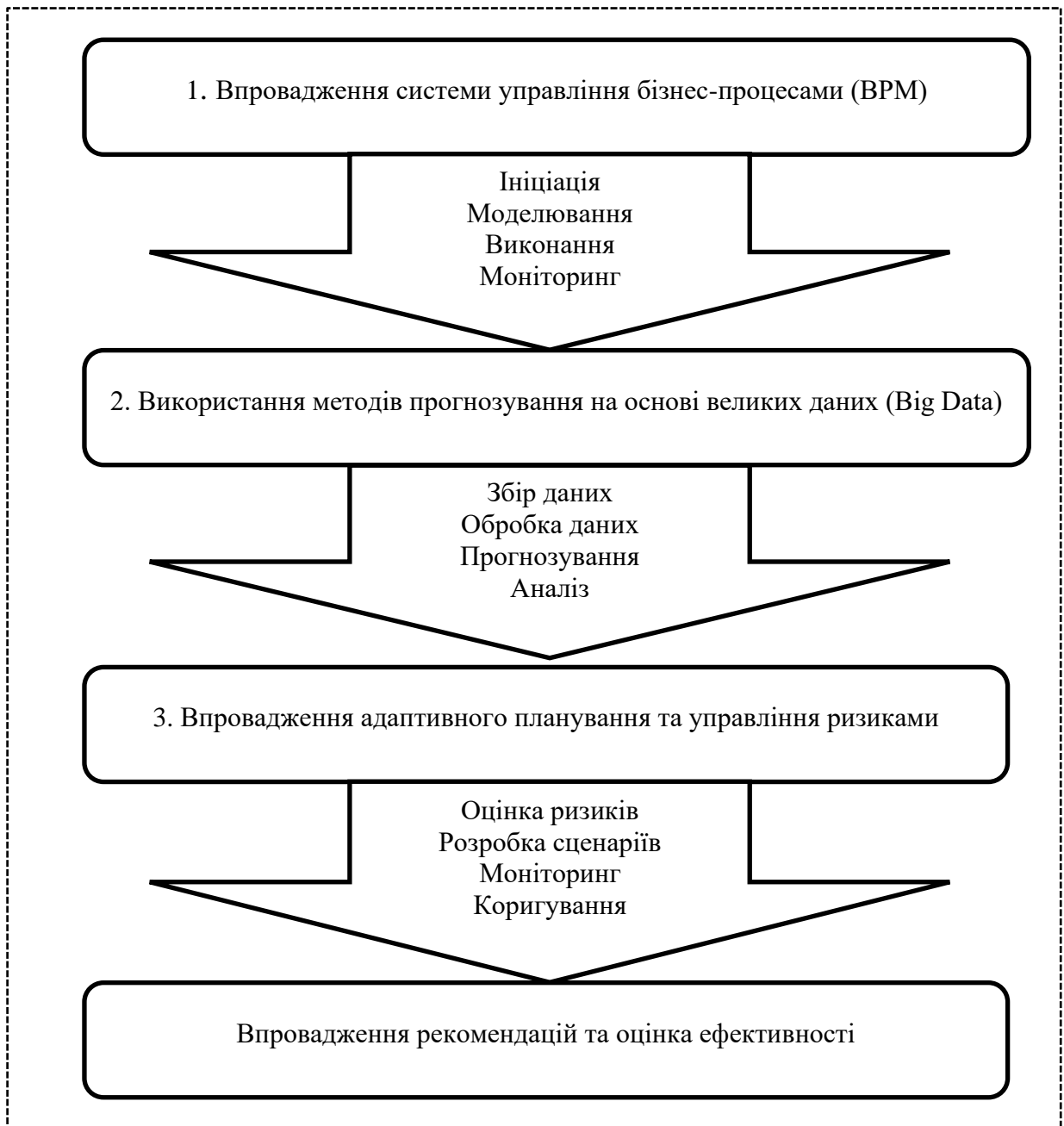


Рисунок 3.1 – Пропозиції щодо вдосконалення процесу планування діяльності торговельних підприємств

*Джерело: складено автором на основі [19].*

Другим етапом є використання методів прогнозування на основі великих даних (Big Data). Аналітика на основі великих даних дозволяє більш точно прогнозувати попит, тенденції ринку та поведінку споживачів.

Схема використання Big Data:

1. Збір даних – це інтеграція даних з різних джерел (продажі, маркетинг, клієнтські бази).
2. Обробка даних – це використання алгоритмів машинного навчання для аналізу та інтерпретації даних.
3. Прогнозування – створення моделей прогнозування попиту та оптимізації запасів.
4. Аналіз – візуалізація результатів та прийняття рішень на основі отриманих даних.

Третім етапом є впровадження адаптивного планування та управління ризиками. Адаптивне планування дозволяє швидко реагувати на зміни ринкової ситуації та внутрішні фактори.

Схема адаптивного планування:

1. Оцінка ризиків – визначення потенційних ризиків та їх впливу на діяльність підприємства.
2. Розробка сценаріїв – створення різних сценаріїв розвитку подій та відповідних планів дій.
3. Моніторинг – це постійний контроль за зовнішніми та внутрішніми факторами, які можуть вплинути на план.
4. Коригування – це швидке внесення змін до плану на основі актуальних даних та аналізу ризиків.

Заключним етапом є впровадження рекомендацій та оцінки ефективності.

Для успішного впровадження розроблених рекомендацій необхідно провести навчання персоналу, забезпечити технічну підтримку та інтеграцію нових інструментів в існуючі системи управління. Після впровадження необхідно провести оцінку ефективності нових методів планування, використовуючи ключові показники продуктивності (KPI).

Таблиця 3.1 – Очікувані результати від зазначених пропозицій

Компонент	Опис	Очікувані результати
ВРМ	Впровадження системи управління бізнес-процесами для автоматизації та оптимізації	Прозорість процесів, підвищення ефективності, зменшення витрат
Big Data	Використання великих даних для точнішого прогнозування попиту та оптимізації запасів	Поліпшення точності прогнозів, ефективне управління запасами
Адаптивне планування	Впровадження гнучких методів планування та управління ризиками	Швидка реакція на зміни, зниження ризиків, підвищення стабільності
Навчання персоналу	Підготовка співробітників до використання нових методів та інструментів	Підвищення кваліфікації персоналу, зменшення опору змінам
Технічна підтримка	Забезпечення технічної підтримки для безперебійного функціонування нових систем	Зменшення технічних збоїв, швидке вирішення проблем
Інтеграція систем	Інтеграція нових інструментів з існуючими системами управління підприємством	Злагоджена робота всіх систем, підвищення загальної ефективності
Оцінка ефективності	Вимірювання результатів впровадження нових методів за допомогою ключових показників (KPI)	Об'єктивна оцінка досягнень, можливість подальшого вдосконалення

*Джерело: складено автором на основі [8, 17].*

Розробка та впровадження рекомендацій з удосконалення процесу планування діяльності торговельного підприємства є важливим кроком до підвищення його ефективності та конкурентоспроможності. Використання сучасних інструментів та методів дозволяє більш точно прогнозувати та планувати діяльність, знижуючи ризики та оптимізуючи використання ресурсів.

### 3.2. Практичні заходи для підвищення ефективності діяльності підприємства

Для підвищення ефективності діяльності підприємства необхідно впровадити комплекс практичних заходів, спрямованих на оптимізацію операційних процесів, покращення управління ресурсами та підвищення загальної продуктивності (табл. 3.2).



Таблиця 3.2 – Очікувані результати від зазначених заходів для підвищення ефективності діяльності підприємства

Заходи	Опис	Очікувані результати
Автоматизація бізнес-процесів	Впровадження ПЗ для автоматизації рутинних задач	Зменшення помилок, зниження витрат часу, підвищення точності
Аналітика та Big Data	Використання аналітичних інструментів для збору та аналізу великих даних	Поліпшення рішень, оптимізація запасів, підвищення точності прогнозів
Система управління якістю	Впровадження стандартів ISO 9001	Підвищення якості продукції, задоволеність клієнтів, зменшення дефектів
Навчання персоналу	Тренінги та семінари для підвищення кваліфікації	Підвищення продуктивності, зниження плинності кадрів, інноваційність
Оптимізація ланцюга постачань	Перегляд та оптимізація етапів ланцюга постачань	Зниження витрат на логістику, підвищення швидкості обслуговування
CRM система	Використання CRM для управління взаємодією з клієнтами	Підвищення задоволеності, збільшення продажів, підвищення лояльності
Енергоефективність	Заходи з підвищення енергоефективності та зменшення екологічного впливу	Зниження витрат на енергоносії, підвищення репутації
Інновації	Підтримка досліджень та розробок, впровадження нових технологій та продуктів	Створення конкурентних переваг, підвищення частки ринку

*Джерело: складено автором на основі [9, 16].*

Надамо характеристику основних заходів задля досягнення поставленої мети:

1. Автоматизація бізнес-процесів – впровадження програмного забезпечення для автоматизації рутинних задач, таких як облік, складування, управління замовленнями та фінансове планування.

2. Використання аналітики та великих даних – застосування аналітичних інструментів для збору та аналізу великих обсягів даних, що дозволяє краще розуміти ринкові тенденції та поведінку споживачів.

3. Впровадження системи управління якістю (ISO 9001) – це впровадження стандартів управління якістю, які забезпечують постійне покращення процесів та продуктів.

4. Навчання та розвиток персоналу – це організація регулярних тренінгів та семінарів для співробітників з метою підвищення їх кваліфікації та компетенцій.

5. Оптимізація ланцюга постачань – це перегляд та оптимізація всіх етапів ланцюга постачань від закупівлі сировини до доставки кінцевому споживачу.

6. Впровадження системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) – це використання CRM-систем для управління взаємодією з клієнтами, включаючи збір та аналіз даних про клієнтів, автоматизацію маркетингових кампаній та персоналізацію обслуговування.

7. Енергоефективність та екологічна стійкість – це запровадження заходів з підвищення енергоефективності та зменшення екологічного впливу, включаючи використання відновлюваних джерел енергії та переробку відходів.

8. Розробка та впровадження інновацій – це підтримка інноваційної діяльності через дослідження та розробки, впровадження нових технологій та продуктів.

Ці заходи допоможуть підприємству підвищити ефективність діяльності, знизити витрати, покращити якість продукції та послуг, а також підвищити задоволеність клієнтів.

## ВИСНОВКИ

На підставі теоретичного обґрунтування організації планування діяльності торговельного підприємства й розробки практичних рекомендацій щодо удосконалення даного процесу можна зробити такі висновки:

1. Планування в діяльності торговельних підприємств є фундаментальним процесом, який забезпечує узгодженість дій у межах підприємства для досягнення поставлених цілей. Воно охоплює всі аспекти діяльності підприємства, від стратегічного до оперативного рівня, і включає такі етапи, як постановка цілей, аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, розробка планів, їх реалізація та контроль. Ефективне планування дозволяє підприємству своєчасно реагувати на зміни ринкового середовища, оптимально використовувати ресурси та досягати стабільного розвитку.

2. Методологічні підходи до планування діяльності торговельних підприємств включають використання різноманітних методів та інструментів для розробки та реалізації планів. Серед них виділяють стратегічне планування, що орієнтується на довгострокову перспективу та визначення загальних напрямів розвитку; тактичне планування, яке деталізує стратегії на середньостроковий період; та оперативне планування, що забезпечує виконання повсякденних завдань. Використання інформаційних систем, таких як ERP та CRM, значно підвищує ефективність процесу планування за рахунок автоматизації та аналітики.

3. ТОВ «Еколіс Харків» є сучасним торговельним підприємством, що займається оптовою торгівлею лісоматеріалів. Підприємство має розвинену мережу постачальників та партнерів, а також власну логістичну інфраструктуру. Аналіз діяльності підприємства показав стабільне зростання обсягів продажу та розширення асортименту товарів. Проте, було виявлено ряд проблем у процесі планування, зокрема, недостатня точність прогнозування попиту та оптимізації запасів.

4. З горизонтального аналізу ТОВ «Еколіс Харків» балансу видно, що активи підприємства зменшуються, якщо порівняти 2023 та 2021 рік, то загальна кількість активів зменшилась на 3790 тис. грн., загалом основні засоби зменшувались з кожним періодом в середньому на 11%, що стосується запасів, то в 2023 році вони знизились майже на 56,9%. Причиною цього є те, що зросли ціни майже в два рази, а попит спав. Збільшилась сума дебіторської заборгованості за товари (на 184,4 тис. грн.) такі дані зміни свідчать про погіршення розрахункової дисципліни в бік зниження платоспроможності. Проведений аналіз показує, що ТОВ «Еколіс Харків» є підприємством, що успішно розвивається, виробництво є прибутковим та рентабельним, керівництво компанії постійно проводить роботи, що стимулюють розвиток підприємства.

5. На основі проведеного аналізу було розроблено рекомендації для удосконалення процесу планування діяльності ТОВ «Еколіс Харків». Запропоновано впровадження сучасних інформаційних технологій, зокрема, використання ERP-системи для управління запасами та CRM-системи для управління взаємовідносинами з клієнтами. Також рекомендовано підвищити точність прогнозування попиту за допомогою аналітичних інструментів та методів Big Data. Важливим аспектом є регулярне навчання та підвищення кваліфікації персоналу, відповідального за планування.

6. Для підвищення ефективності діяльності ТОВ «Еколіс Харків» було запропоновано низку практичних заходів. Вони включають автоматизацію рутинних бізнес-процесів для зниження витрат часу та мінімізації помилок, оптимізацію ланцюга постачань для зниження логістичних витрат, впровадження системи управління якістю відповідно до стандартів ISO 9001 для підвищення задоволеності клієнтів. Додатково рекомендовано впровадити заходи з енергоефективності та екологічної стійкості, що допоможе знизити витрати на енергоносії та покращити репутацію підприємства. Важливим напрямом є інноваційна діяльність, що сприятиме створенню конкурентних переваг та збільшенню частки ринку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексєенко І.А., Пелих М.Ю. Розроблення заходів, спрямованих на збільшення обсягу продажу продукції. Бізнес-навігатор. 2019. Вип. 3-1. С. 80-84. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav\\_2019\\_3-1\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2019_3-1_18).
2. Ангелко І.В., Газе Я.Т. Презентація як ефективний метод продажу продукції. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2021. № 1. С. 24-28. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2021\\_1\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2021_1_6).
3. Благун І.І., Шурпа С.Я., Надіївська С.П. Лійка продажів, як елемент просування для підприємств регіону в період пандемії. Ефективна економіка. 2020. № 11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2020\\_11\\_53](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2020_11_53).
4. Бойчук І.В., Дмитрів А.Я. Маркетинг промислового підприємства: навч. посібник. Львів. комерц. акад. К.: Центр учбової літератури, 2017. 360 с.
5. Гонта О. І. Фінансове планування на підприємствах реального сектору економіки. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2017. № 4 (12). С. 128–133.
6. Дарчук В.Г. Аналіз та планування маркетингової діяльності. Навчальний посібник. Київ: ДУТ, 2019. 146 с.
7. Дrajниця С. А. Ціна ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2018. № 3(2). С. 220-223. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu\\_ekon\\_2018\\_3\(2\)\\_45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2018_3(2)_45).
8. Дуляба Н.І., Далик В.П., Ільчишин С.М. Напрями підвищення ефективності управління діяльністю господарюючих суб'єктів сфери торгівлі на регіональному рівні. Ефективна економіка. 2019. № 12. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2019\\_12\\_76](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_12_76).
9. Дячун О., Радинський С. Сучасні проблеми управління продажем. Соціально-економічні проблеми і держава. 2019. Вип. 1. С. 107-117. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid\\_2019\\_1\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2019_1_13).

10. Жарнікова В. В. Світові тенденції та сучасні реалії розвитку роздрібно́ї торгівлі в умовах цифрової економіки. Ефективна економіка. 2019. № 5. URL: [10.32702/2307-2105-2019.5.151](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.5.151).
11. Іванченко Н.О., Подскребко О.С., Мазур В.М. Бізнес-моделі та сучасні інструменти підвищення ефективності підприємств роздрібно́ї торгівлі. Бізнес Інформ. 2021. № 3. С. 207-212. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf\\_2021\\_3\\_31](http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2021_3_31).
12. Круглова О.А., Козуб С.О. Оцінювання системи планування діяльності торговельного підприємства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2020. Вип. 1(31). С. 174-182. <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/4257>
13. Куцик П.О., Герега О.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю підприємств торгівлі: теоретичний аспект. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2018. № 3. С. 99-104.
14. Мельник О.І., Мельник А.Г., Притула А.О. Теоретичні засади ефективно́ї торговельно́ї діяльності в ринкових умовах. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 20. С. 10-13. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd\\_2018\\_20\\_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2018_20_4).
15. Михалюк Н. І. Планування діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2015. -620 с.
16. Мостова А.Д., Познякова Т.А. Ефективність системи управління розподілом та збутом продукції торговельного підприємства. Європейський вектор економічного розвитку. 2021. № 2. С. 49–61. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ever\\_2021\\_2\\_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ever_2021_2_6).
17. Ольшанський О. В. Розроблення алгоритму оцінки ефективності управління бізнес-процесами підприємств торгівлі. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. Вип. 6. С. 153-156. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia\\_2018\\_6\\_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evzdia_2018_6_30).
18. Осадчий, М. О. Стратегічне планування діяльності торговельного підприємства : дипломна робота ... магістра : 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. Харків : ХНАДУ, 2023. 92 с.

19. Петрук І.Р., Петрук В.А. Особливості стратегій бізнесу торговельних підприємств та їх ефективність. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. 2019. Вип. 2. С. 72-81. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnuvgr\\_ekon\\_2019\\_2\\_10](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnuvgr_ekon_2019_2_10).

20. Прасол В. М. Планування і контроль на підприємстві : конспект для студентів денної та заочної форм навчання першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова. 2021. 152 с.

21. Тульчинська С. О. Основи управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2018. № 2. С. 27–34

22. Чайка Т. Ю. Розрахунок коефіцієнтів ліквідності за балансом, урахування фінансових і виробничих особливостей підприємства під час здійснення коефіцієнтного аналізу ліквідності. Економіка і суспільство. 2018. Випуск №15. С.900-908.

23. Шимановська-Діанич Л.М., Педченко Н.С. Підходи до оцінки ефективності та результативності діяльності торговельного підприємства: сучасний погляд. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2019. Вип. 1. С. 71-77. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu\\_2019\\_1\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2019_1_15).

24. Школьник І. О. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Київ : Цент учбової літературири, 2016. 368 с.

25. Яріш П. М. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій. Управління розвитком. 2016. № 4(144). С. 159–162.

## **ДОДАТКИ**



# ДОДАТОК А

## ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ТОВ «ЕКОЛІС ХАРКІВ»

### ЗА 2021-2023 РОКИ

Додаток 1  
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25  
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

#### ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди
Товариство з обмеженою відповідальністю "ЕКОЛІС ХАРКІВ"	за ЄДРПОУ	2019 01 01
Територія ХАРКІВСЬКА	за КОАТУУ	40191687
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	6310100000
Вид економічної діяльності Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням	за КВЕД	240
Середня кількість працівників, осіб 10		46.73
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон проспект Гагаріна, буд. 360-Б, Червонозаводський р-н, м. ХАРКІВ, ХАРКІВСЬКА обл., 61031		0675717781

1.Баланс на 31 грудня 2021 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	89,2	510,0
переїсна вартість	1011	124,4	600,7
знос	1012	( 35,2 )	( 90,7 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>89,2</b>	<b>510,0</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	5 224,2	5 504,4
у тому числі готова продукція	1103	5 224,1	5 503,2
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	332,1	2 666,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	617,0	44,3
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 217,0	2 369,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	646,9	262,9
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	211,1	101,5
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>8 248,3</b>	<b>10 949,3</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>8 337,5</b>	<b>11 459,3</b>

Рисунок А.1 – Print Screen фінансової звітності ТОВ «Еколіс Харків» за 2021-2023 роки

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	80,0	80,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	430,3	657,8
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>510,3</b>	<b>737,8</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 890,4	10 517,7
розрахунками з бюджетом	1620	85,2	55,0
у тому числі з податку на прибуток	1621	73,7	49,9
розрахунками зі страхування	1625	3,7	6,7
розрахунками з оплати праці	1630	9,3	18,3
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 838,6	123,8
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>7 827,2</b>	<b>10 721,5</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>8 337,5</b>	<b>11 459,3</b>

## 2. Звіт про фінансові результати

за

Рк 2021

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	61 106,6	16 793,5
Інші операційні доходи	2120	26,2	-
Інші доходи	2240	0,9	4,2
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>61 133,7</b>	<b>16 797,7</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 55 254,4 )	( 14 657,6 )
Інші операційні витрати	2180	( 5 601,9 )	( 1 730,5 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 60 856,3 )</b>	<b>( 16 388,1 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	277,4	409,6
Податок на прибуток	2300	( 49,9 )	( 73,7 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>227,5</b>	<b>335,9</b>

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП Щепє С. В.

Проскурїна

Н. А.

Щепє Станїслав Валентїнович

(їніціали, прїзвище)

Проскурїна Надїя Анатолїївна

(їніціали, прїзвище)

Рисунок А.2 – Print Screen фінансової звітності ТОВ «Еколіс Харків» за 2021-2023 роки

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

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

**Фінансова звітність малого підприємства**

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди		
		2020	01	01
Товариство з обмеженою відповідальністю "ЕКО.ПС ХАРКІВ"	за ЄДРПОУ	40191687		
Територія ХАРКІВСЬКА	за КОАТУУ	6310100000		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та сівтарно-технічним обладнанням	за КВЕД	46.73		
Середня кількість працівників, осіб 13				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон проспект Гагаріна, буд. 360-Б, Червонозаводської р-н, м. ХАРКІВ, ХАРКІВСЬКА обл., 61031				0675717781

1. **Баланс на 31 грудня 2022 р.**

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	( - )	( - )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	510,0	456,4
первісна вартість	1011	600,7	648,5
знос	1012	( 90,7 )	( 192,1 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>510,0</b>	<b>456,4</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :	1100	5 504,4	7 943,9
у тому числі готова продукція	1103	5 503,2	7 940,5
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 666,8	841,7
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	44,3	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 369,4	1 044,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	262,9	248,8
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	101,5	33,3
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>10 949,3</b>	<b>10 111,8</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>11 459,3</b>	<b>10 568,2</b>

Рисунок А.3 – Print Screen фінансової звітності ТОВ «Еколіс Харків» за 2021-2023 роки



Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	80,0	80,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	657,8	2 083,9
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>737,8</b>	<b>2 163,9</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	10 517,7	8 137,5
розрахунками з бюджетом	1620	55,0	85,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	211,9	54,1
розрахунками зі страхування	1625	49,9	7,9
розрахунками з оплати праці	1630	6,7	27,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	123,8	145,6
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>10 721,5</b>	<b>8 404,3</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>11 459,3</b>	<b>10 568,2</b>

**2. Звіт про фінансові результати**  
за **Рк 2022**

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	32 744,0	61 106,6
Інші операційні доходи	2120	153,3	26,2
Інші доходи	2240	-	0,9
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>32 897,3</b>	<b>61 133,7</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 26 953,7 )	( 55 254,4 )
Інші операційні витрати	2180	( 5 102,4 )	( 5 601,9 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 32 056,1 )</b>	<b>( 60 856,3 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	841,2	277,4
Податок на прибуток	2300	( 151,4 )	( 49,9 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>689,8</b>	<b>227,5</b>

Керівник \_\_\_\_\_ (підпис)  
Головний бухгалтер \_\_\_\_\_ (підпис)



*ЕП Щєпа С.В.* \_\_\_\_\_ *Щєпа Станіслав Валентинович* \_\_\_\_\_  
*ЕП Проскурна Н.А.* \_\_\_\_\_ (ініціали, прізвище)  
Проскурна Надія Анатоліївна \_\_\_\_\_  
(ініціали, прізвище)

Рисунок А.4 – Print Screen фінансової звітності ТОВ «Еколіс Харків» за 2021-2023 роки

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

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

**Фінансова звітність малого підприємства**

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "ЕКОЛІС ХАРКІВ"	Дата(рік,місяць,число)	2021	01	01
Територія	КИЇВСЬКА	за ЄДРНОУ	40191687		
Організаційно-правова форма господарювання	товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	803850000		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб	14	за КВЕД	46.73		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця Новомостицька, буд. 2-Г, кв. 30, ПОДІЛЬСЬКИЙ р-н, м. КИЇВ, КИЇВСЬКА обл., 04108		0070202		

I.Баланс на 31 грудня 2023 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	( - )	( - )
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	456,4	411,6
первісна вартість	1011	648,5	713,9
знос	1012	( 192,1 )	( 302,3 )
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>456,4</b>	<b>411,6</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси :	1100	7 943,9	5 061,6
у тому числі готова продукція	1103	7 940,5	5 607,6
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	841,7	1 026,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	61,0
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 044,1	903,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	248,8	148,9
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	33,3	57,1
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>10 111,8</b>	<b>7 257,7</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>10 568,2</b>	<b>7 669,3</b>

Рисунок А.5 – Print Screen фінансової звітності ТОВ «Еколіс Харків» за 2021-2023 роки

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (паісовий) капітал	1400	80,0	80,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 083,9	3 250,9
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>2 163,9</b>	<b>3 330,9</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	8 137,5	4 007,5
розрахунками з бюджетом	1620	85,7	102,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	54,1	94,5
розрахунками зі страхування	1625	7,9	-
розрахунками з оплати праці	1630	27,6	32,5
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	145,6	195,7
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>8 404,3</b>	<b>4 338,4</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>10 568,2</b>	<b>7 669,3</b>

## 2. Звіт про фінансові результати за

Рік 2023

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	41 197,4	32 744,0
Інші операційні доходи	2120	69,5	153,3
Інші доходи	2240	-	-
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>41 266,9</b>	<b>32 897,3</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 35 807,5 )	( 26 953,7 )
Інші операційні витрати	2180	( 4 261,2 )	( 5 102,4 )
Інші витрати	2270	( - )	( - )
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>( 40 068,7 )</b>	<b>( 32 056,1 )</b>
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1 198,2	841,2
Податок на прибуток	2300	( 215,7 )	( 151,4 )
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>982,5</b>	<b>689,8</b>

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП Володимир

Володимир

Михайлович

ЕП Надія

Надія

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Анатолієна

Володимир Михайлович

(ініціали, прізвище)

Надія Анатолієна

(ініціали, прізвище)

Проскуріна Надія Анатолієна

(ініціали, прізвище)

Рисунок А.6 – Print Screen фінансової звітності ТОВ «Еколіс Харків» за 2021-2023 роки