

КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та управління бізнесом
Кафедра економіки, організації та управління підприємствами

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи
другого (магістерського) рівня вищої освіти

на тему: «Обґрунтування підвищення ефективності управління товарними запасами торговельного підприємства»

Виконав: здобувач 2 курсу, групи ПТБ-23м
спеціальності 076 Підприємництво та торгівля
Бабинін Олексій Олександрович
Керівник: Астаф'єва Катерина Олександрівна
Рецензент : Короленко Ольга Борисівна

м. Кривий Ріг – 2024 р.

КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та
управління бізнесом

Кафедра економіки, організації та
управління підприємствами

Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Зав. кафедри ЕОУП,
проф., д.е.н. Альона ШАХНО

« ____ » _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу другого (магістерського) рівня вищої освіти
ПТБ-23м, Бабиніна Олексія Олександровича

1. Тема роботи «Обґрунтування підвищення ефективності управління товарними запасами торговельного підприємства»
затверджена наказом по університету від «01» жовтня 2024 р. № 906с.
2. Термін задачі студентом закінченої роботи: 07.12.2024 р.
3. Вихідні дані до роботи: звіти про роботу ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2019-2023 рр. з офіційного сайту підприємства, періодична та спеціальна література з економіки, методичні вказівки кафедри економіки, організації та управління підприємствами
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки: теоретичні підходи до визначення сутності товарних запасів підприємства ; аналіз техніко-технологічних показників ТОВ «Торговий дім «Еталон»»; впровадження організаційно-економічних заходів, спрямованих на покращення ефективності використання товарних запасів
5. Перелік демонстраційного матеріалу: класифікація товарних запасів; основні техніко-економічні показники ТОВ «Торговий дім «Еталон»»; за 2019-2023 рр.; показники ефективності використання товарних запасів; матриця прийняття управлінських рішень щодо використання товарних запасів.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	Астаф'єва К. О.		
Розділ 2	Астаф'єва К. О.		
Розділ 3	Астаф'єва К. О.		
Нормоконтроль	Поліщук І. Г.		

7.Дата видачі завдання : 02.10.2024

Керівник _____
(підпис)Завдання прийняв до виконання _____
(підпис)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної (магістерської) роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Співбесіда зі здобувачем вищої освіти за тематикою роботи, видача переліку рекомендованої нормативної, інструктивної бази та учбової літератури	02.10.2024	Викон.
2	Збір матеріалів до кваліфікаційної (магістерської) роботи	17.10.2024	Викон.
3	Групування та аналіз зібраного матеріалу, уточнення завдань кваліфікаційної (магістерської) роботи	18.10.2024	Викон.
4	Підготовка I розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його консультанту	1.11.2024	Викон.
5	Підготовка II розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його консультанту	10.11.2024	Викон.
6	Підготовка III розділу кваліфікаційної (магістерської) роботи та подання його керівнику	25.11.2024	Викон.
7	Підготовка вступної частини	26.11.2024	Викон.
8	Перевірка роботи керівником та доопрацювання роботи	1.12.2024	Викон.
9	Отримання відгуку керівника та рецензії	07.12.2024	Викон.
10	Попередній захист роботи	07.12.2024	Викон.
11	Захист роботи в ЕК		

Здобувач _____
(підпис)Науковий керівник _____
(підпис)

РЕФЕРАТ

на кваліфікаційну роботу другого (магістерського) рівня вищої освіти
здобувача спеціальності 076 Підприємництво та торгівля
Бабиніна О. О. «Обґрунтування підвищення ефективності управління
товарними запасами торговельного підприємства». – КНУ, 2024 р.

Кваліфікаційна робота виконана на 110 сторінках, містить 21 таблиці, 36
рисунків. При підготовці роботи використано 40 літературних джерел.

Мета кваліфікаційної (магістерської) роботи: обґрунтування
теоретичних і науково-методичних основ ефективності управління товарними
запасами торговельного підприємства

Завдання дослідження: окреслити теоретичні підходи до визначення
сутності товарних запасів торговельного підприємства; навести методичні
підходи до оцінювання ефективності управління товарних запасів
торговельного підприємства; виконати оцінювання ефективності управління
товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»»; розробити пропозиції, щодо
підвищення ефективності використання товарних запасів ТОВ «Торговий дім
«Еталон»»; визначити вплив розроблених пропозицій на планові показники
ефективності використання товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»».

Об'єкт дослідження: ефективність управління використання товарних
запасів торговельного підприємства

Предметом дослідження є методичні, теоретичні і практичні аспекти
управління товарними запасами

Одержаний економічний ефект (ефективність): запропоновано
методичний підхід до оцінювання рівня ефективності управління товарними
запасами. Розроблено пропозиції, що дозволять підвищити ефективності
використання товарних запасів на 15%.

Ключові слова: товарні запаси, торговельна діяльність, управління
товарними запасами, ABC – аналіз, XYZ - аналіз.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОВАРНими ЗАПАСАМИ	8
1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності товарних запасів торговельного підприємства	8
1.2. Методичні підходи щодо визначення ефективності управління товарними запасами.....	17
1.3. Характеристики ринку молочної продукції України та світові тенденції	28
Висновки до розділу 1.....	32
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТА ОЦІЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНими ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА	34
2.1. Аналіз показників техніко-економічного стану ТОВ «Торговий дім «Еталон»»	34
2.2. Оцінювання ефективності управління товарними запасами ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2019-2023 р.	45
2.3. Факторний аналіз показників ефективності управління товарними запасами ТОВ «Торговий дім «Еталон»».....	56
Висновки до розділу 2.....	63
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНими ЗАПАСАМИ НА ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «ЕТАЛОН»	65
3.1. Розробка економіко-математичної моделі оцінювання ефективності управління товарними запасами на ТОВ «Торговий дім «Еталон»	65
3.2. Обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності управління товарними запасами на ТОВ «Торговий дім «Еталон»	75
3.3. Визначення ефективності використання товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон» у прогностичних періодах	84
Висновок до розділу 3.....	93
ВИСНОВКИ.....	94
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	98
ДОДАТКИ.....	103

ВСТУП

Актуальність теми "Обґрунтування підвищення ефективності управління товарними запасами торговельного підприємства" зумовлена необхідністю забезпечення стійкості та конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах економічної нестабільності. Ефективне управління запасами дозволяє знизити витрати, пов'язані з їх зберіганням та закупівлею, мінімізувати ризики затоварення чи дефіциту, а також швидко реагувати на зміни попиту. В умовах зростання конкуренції, інфляційного тиску та змін споживчих вподобань оптимізація запасів стає ключовим чинником для підвищення рентабельності та забезпечення стабільності фінансових результатів підприємства.

Теоретичним аспектам управління товарними запасами в роздрібних торговельних підприємствах присвячені праці вітчизняних науковців – І.І. Королькова, М.Д. Виноградського, П.Ю. Балабана, І.О. Бланка, А.А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, зарубіжних науковців Дж. Букана, Е. Кенігсберга, П. Зерматі, П. Мілгрона, Дж. Робертса, М.М. Дарбіняна та ін. Однак багато питань теоретичного та методичного характеру з цієї проблеми ще потребують подальших поглиблених досліджень.

Завданнями кваліфікаційної роботи визначено:

- окреслити теоретичні підходи до визначення сутності товарних запасів торговельного підприємства;
- навести методичні підходи до оцінювання ефективності управління товарних запасів торговельного підприємства;
- надати характеристики ринку молочної продукції України;
- виконано аналіз техніко-економічних показників ТОВ «Торговий дім «Еталон»»;
- виконати оцінювання ефективності управління товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»»;

- провести факторний та кореляційно-регресивний аналіз показників, що характеризують ефективність використання управління товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»»;
- розробити пропозицій, щодо підвищення ефективності використання товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»»;
- визначити вплив розроблених пропозицій на планові показники ефективності використання товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»».

Об'єктом дослідження є ефективність управління використання товарних запасів торговельного підприємства.

Предметом дослідження є методичні, теоретичні і практичні аспекти управління товарними запасами.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети в роботі використано такі методи дослідження: систематизація та узагальнення – для уточнення сутності поняття «товарні запаси»; системний підхід – у процесі обґрунтування методичних підходів до оцінювання ефективності управління товарними запасами; статистичні, розрахунково-аналітичні – під час розрахунку середніх значень фінансово-економічних показників; експертних оцінок – у процесі визначення коефіцієнтів вагомості економічних показників; графічний аналіз – для наочності; індукція й дедукція – для формування висновків про ефективність управління товарними запасами; порівняння – під час аналізу наявних підходів щодо оцінювання стану ефективності управління товарними запасами; аналіз – при виявленні особливостей сучасного стану управління ефективністю використання товарних запасів.

Оброблення даних здійснювалося з використанням сучасних комп'ютерних технологій. Інформаційну базу дослідження складають законодавчі та нормативні акти України, офіційні статистичні матеріали Державного комітету статистики, фінансова, статистична звітність, відкрита інформація щодо діяльності видобувних підприємств України.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТОВАРНими ЗАПАСАМИ

1.1. Теоретичні підходи до визначення сутності товарних запасів торговельного підприємства

Товарно-матеріальні запаси часто є найбільшою статтею оборотних активів у балансовому звіті, особливо торговельних і виробничих підприємницьких структур. У зв'язку з цим неефективна політика управління запасами може призвести до збитків і навіть банкрутства бізнесу. З іншого боку, правильне управління ланцюжком постачання може дозволити бізнесу процвітати. Тобто обґрунтоване управління запасами забезпечує баланс між кількістю запасів, що надходять і витрачаються. Воно контролює терміни та витрати на некапіталізовані активи та складські запаси, дозволяючи підприємству досягти оптимальної рентабельності. Управління запасами у бізнесі – це баланс. Коли підприємство інвестує в більший обсяг запасів, ніж може продати (наднормативні запаси), це створює дефіцит бюджету. Недостатня кількість запасів призводить до зниження якості обслуговування клієнтів. Часто підприємству доводиться фінансувати витрати на надлишкові запаси із прибутку.

Воно не може продати товар і не може отримати відшкодування від виробника. Товари будуть лежати на складі або будуть утилізовані та враховані як збитки. Відсутність достатньої кількості запасів та готової продукції на складі для задоволення попиту клієнтів (складських запасів) також може зашкодити бізнесу. Це призводить до втрати продаж, якщо запасів недостатньо для замовлення клієнта. Доводиться часто робити зворотне

замовлення або повідомляти клієнта, що на складі відсутній товар, що може змусити споживача звернутися до інших постачальників.

Ефективна система управління запасами точно прогнозує, який обсяг запасів знадобиться, виходячи із активності продажів. Менеджер повинен розміщувати замовлення відповідним чином, щоб запобігти затоваренню чи нестачі запасів. Глибоке розуміння купівельного попиту є ключем до правильного управління запасами та контролю. Сутність терміна «запаси» досліджували такі вчені, як І. А. Бержанір, Н. М. Бондаренко, А. М. Яресько, А. В. Дмитренко, І. В. Балабась, В. А. Козловський. На думку Г. О. Шафранової, товарні запаси – це придбані або отримані підприємством товари, призначені для подальшого перепродажу, це оборотні кошти, реалізація яких повинна принести йому прибуток.

Питанням класифікації товарних запасів займалися А. А. Мазаракі, Н. М. Ушакова, Л. О. Лігоненко, В. С. Марцин. На сьогоднішній день існує багато різних досліджень і теорій управління запасами. Так, К. Ерроу, Т. Гарріс, Дж. Маршак (К. J. Arrow, Т. Harris, J. Marschak) визначили основні цілі, напрямки аналізу та фактори, які впливають на розмір товарних запасів. Відому модель оптимального розміру замовлення розробив Ф. В. Харріс (F. W. Harris) і доповнив Р. Х. Вілсон (R. H. Wilson). Незважаючи на значний обсяг робіт, в яких наведено різні аспекти управління, питання забезпечення ефективності управління запасами на торговельних підприємствах залишаються дискусійними та потребують додаткового вивчення.

На сьогодні неможливо уявити підприємство, яке б не використовувало у своїй діяльності запаси. Вони задіяні у виготовленні продукції, а також у збутових цілях. Особливо актуальна тема запасів для торговельних підприємств. Тому надзвичайно важливо визначити шляхи ефективного управління запасами. Для визначення поняття «запаси» необхідно звернутися передусім до основних положень ведення бухгалтерського обліку (П(С)БО, М(С)БО), а також проаналізувати різноманітні теоретичні підходи вітчизняних і зарубіжних учених.

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 трактує «Запаси» як активи, які:

утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності;

перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством» [1].

Н. М. Бондаренко та А. М. Яресько визначають запаси як «...активи, що придбані зі сторони або самостійно виготовлені й утримуються підприємством для продажу, використання у процесі виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб за умови їх повного споживання в одному операційному циклі» [5, с. 276]

А. В. Дмитренко та І. В. Балабась вважають, що «...запаси – це сукупність предметів праці, які знаходяться на підприємстві у вигляді складських запасів основних та допоміжних матеріалів, а також палива, запасних частин, зворотних відходів, тари та інших матеріалів, які призначені для використання як у виробничому процесі, так і для будь-яких інших потреб підприємства за умови їх повного споживання в одному операційному циклі [6, с. 151].

Отже, запаси – це досить універсальне поняття, яке узагальнює в собі матеріальні ресурси, предмети праці, засоби праці, предмети споживання та товари. Своєю чергою, товарні запаси – це товари, які чекають на момент реалізації. Вони формуються з метою постійного продажу товарів у разі збоїв у процесі постачання та постійного поповнення. Обсяг запасів залежить від масштабів діяльності, основними його особливостями є підвищення мобільності, тобто маневреність товарів щодо задоволення більшого числа споживачів, потреби яких збігаються вчасно.

Головною формою реалізації товарних запасів є незалежні оптові та роздрібні торговельні підприємства. Вони купують товар за власні кошти для

подальшої реалізації, несуть відповідні ризики, які пов'язані з фізичним і моральним старінням запасів, змінами вподобань споживачі та ін. Існують різні методи класифікації товарних запасів, які є сукупністю продукції, що перебуває на балансі торговельного підприємства. Загалом будь-який товар може бути або продовольчим, або непродовольчим. Основні класифікації наведено в рисунку 1.1.

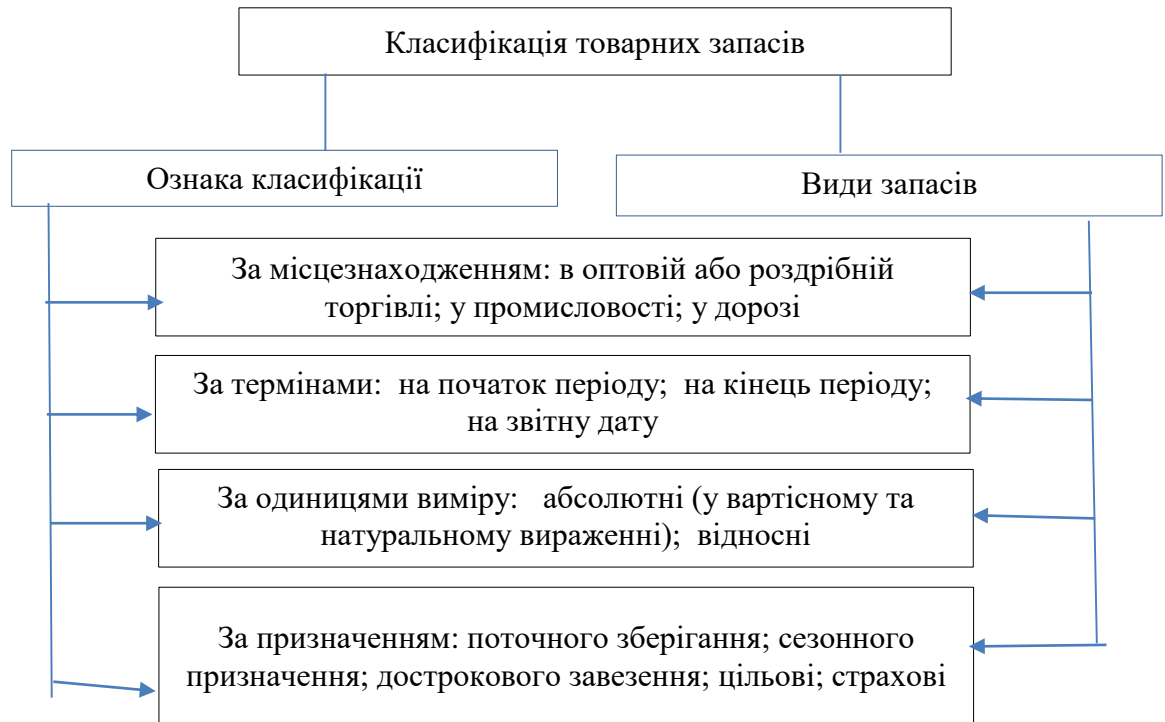


Рисунок 1.1 – Класифікація товарних запасів

Отже, за першим критерієм – «місцезнаходження» – продукція може зберігатися на складі торговельного підприємства або заводу (фабрики) виробника, оптової бази, а також може перебувати в дорозі. Запаси в дорозі – це запаси, що знаходяться у процесі транспортування від одного елемента логістичної системи до іншого. За термінами товарні запаси поділяються на три групи. Початковими запасами вважаються на початок першої звітної дати в періоді. Звітні товарні запаси визначають на конкретну дату часу звітними даними (наприклад, на 1 квітня або 30 червня). Початкові запаси розраховують на основі фактичних запасів на останню звітну дату, очікуваного надходження та продажу товарів за наступний період до початку запланованого періоду,

таким чином, вони є очікуваними запасами на кінець звітної періоду або на початок запланованого періоду. Кінцеві товарні запаси – це запаси наприкінці запланованого періоду.

Товарні запаси можуть обліковуватися в абсолютних і відносних показниках. Абсолютні показники (грошові, натуральні одиниці) використовуються для розрахунку плану на майбутні періоди й обліку на теперішній час. Для розуміння, чи відповідають товарні запаси потребам підприємства, використовують відносні показники.

Вони порівнюють кількість товарного запасу з товарообігом на підприємстві. Залежно від цільового призначення запаси поділяються на такі категорії:

запаси поточного зберігання – становлять основну масу всіх запасів торговельного підприємства та призначені для задоволення повсякденної потреби торгівлі в товарах і повинні постійно поповнюватися;

сезонного накопичення – для цих товарних запасів характерна сезонність виробництва та споживання окремих видів товарів;

дострокового завезення – призначені задля забезпечення безперебійної торгівлі у віддалених районах у період між термінами завезення товарів з кліматичних умов;

цільові товарні запаси – реалізація певних цільових заходів;

резервні (страхові чи «буферні») – у разі непередбачених перебоїв у постачанні чи різких стрибків попиту.

Зазвичай страхові запаси підтримуються протягом тижня, за сезонних піків попиту – 10 днів. До цієї категорії запасів належать також спекулятивні запаси, створювані на випадок очікуваних змін попиту або пропозиції на ту чи іншу продукцію, наприклад у зв'язку з трудовими конфліктами, зростанням цін або відкладеним попитом).

Мінімальні товарні запаси формуються перед датою поставки товарів, максимальні – в дату поставки товарів, а середні розраховуються як середня арифметична мінімальних і максимальних запасів. Максимальний бажаний

запас визначає рівень запасу, економічно доцільний у системі управління запасами. Цей рівень може перевищуватись. У різних системах управління максимальний бажаний запас використовується як орієнтир для розрахунку обсягу замовлення.

Забезпечення високого рівня управління на підприємствах торгівлі набуває особливого значення в контексті збереження або підвищення їх конкурентного статусу, що потребує ефективного використання всіх наявних ресурсів, серед яких важливе місце займають товарні запаси.

Наукове обґрунтування управлінських рішень в сфері операцій із товарними запасами вимагає проведення практичної аналітичної роботи, спрямованої на об'єктивну оцінку формування товарних запасів, їх стану та ефективності використання. Під час здійснення аналізу товарних запасів на торговельному підприємстві слід зважати на те, що його методика має бути орієнтована на потреби управління, а результати – на вирішення конкретних управлінських задач оперативного, тактичного і стратегічного характеру.

При цьому система вихідних аналітичних показників повинна забезпечувати можливість оцінки ефективності управління товарними запасами з позицій різних його аспектів.

Бажаний стан системи управління товарними запасами визначають цілі її функціонування та/або розвитку. В сучасній літературі найбільш широко цільова функція управління товарними запасами зводиться до двох напрямків – забезпечення безперебійності торгівлі та мінімізації витрат, пов'язаних з їх функціонуванням [15, с. 78].

Виходячи з цього визначаються економічні орієнтири та обґрунтовуються критерії оптимальності управління. Через систему показників критерії ув'язують мету управління товарними запасами із засобами його проведення і характеризують ступінь досягнення поставлених керуючою системою цілей і завдань [12, с. 228]. На думку Л.І. Безгінової та К.С. Олініченко, якість управління товарними запасами визначається такими критеріями: мінімальна величина сукупних витрат; мінімальна величина

запасу; своєчасне поповнення запасів; оптимізація обсягів і строків замовлень; рівень задоволеності попиту; прибутковість; оборотність оборотних коштів [16, с. 228].

Зважаючи на дві останні позиції в наведеному переліку, автор рекомендує використовувати критерії ефективності управління товарними запасами для оцінки якості системи. Такий підхід часто застосовується в економічній літературі, що по суті означає ототожнення понять «якість управління» та «ефективність управління».

На наш погляд, ефективність управління товарними запасами слід оцінювати як результат якості управління товарними операціями (операціями формування та реалізації товарних запасів) і станом товарних запасів. При цьому під якістю управління товарними операціями і станом товарних запасів розуміється сукупність характеристик, що визначаються системою певних параметрів (показників), які відповідають встановленим критеріям і забезпечують на виході бажаний ефект. Звідси випливає, що результатом якісного управління товарними операціями і станом товарних запасів є досягнення відповідного фінансового ефекту, який вимірюється абсолютними і відносними показниками.

У свою чергу, це також створює певні фінансові наслідки для торговельного підприємства через вплив на інші показники його фінансово-економічної діяльності, зокрема, на показники фінансового стану підприємства. Уважаємо, що саме такий причинно-наслідковий зв'язок має бути покладений в основу обґрунтування логіки послідовності комплексного аналізу ефективності управління товарними запасами на підприємствах роздрібно́ї торгівлі.

Крім того, чітке розуміння змісту комплексного аналізу та напрямків його структуризації у розрізі окремих завдань потребує оцінки сучасних підходів до управління товарними запасами. Ресурсний (класичний) підхід передбачає, що запаси товарів розглядаються як ресурс, тобто з позицій управління вони оцінюються як ресурсний потенціал для розвитку

товарообороту, що є основою для забезпечення безперервного функціонування торговельного підприємства. Становлення і подальший розвиток ринкових відносин обумовили суттєві зміни в системі поглядів на сутність управління товарними запасами, внаслідок чого сформувалися маркетинговий, логістичний і фінансовий підходи до даного управлінського процесу.

Забезпечення ефективності системи управління товарними запасами передбачає визначення цільових орієнтирів та обмежень для кожного з цих підходів, а їх комплексне застосування потребує досягнення рівноваги при вирішенні двох взаємовиключних завдань:

- 1) максимальне наближення обсягу та асортименту товарних запасів до попиту (маркетинговий підхід);
- 2) мінімізація витрат на формування і зберігання товарних запасів (логістичний підхід).

Встановлення рівноваги між цільовими орієнтирами маркетингового і логістичного підходів забезпечує відповідний фінансовий ефект і створює сприятливі фінансові наслідки для торговельного підприємства (фінансовий підхід). Виходячи з цього, ефективність системи управління товарними запасами досягається шляхом раціонального поєднання маркетингового і логістичного підходів до управлінського процесу на основі встановлення між ними компромісу, ступінь оптимізації якого визначає рівень ефективності системи.

Для того, щоб визначити, наскільки оптимальним є цей компроміс, і оцінити його вплив на отриманий фінансовий ефект та інші фінансові наслідки для підприємства, комплексний аналіз повинен проводитися з позицій аспектів, що відповідають сучасним підходам до управління товарними запасами.

Таким чином, система комплексного аналізу ефективності управління товарними запасами складається з трьох елементів:

- 1) підсистеми аналізу якості управління товарними операціями і станом товарних запасів;
- 2) підсистеми аналізу рівня ефективності використання товарних запасів;
- 3) підсистеми аналізу фінансових наслідків ефективності використання товарних запасів.

На вхід першої підсистеми аналізу з бухгалтерського обліку надходить інформація про стан товарних запасів, а із системи маркетингу – дані про запити споживачів. Виходом цієї підсистеми є параметри, що становлять вхідну інформацію для другої підсистеми аналізу і дозволяють проаналізувати рівень ефективності використання товарних запасів (на основі визначення та оцінки відповідних абсолютних і відносних показників).

Параметри, що формуються на виході другої підсистеми аналізу, дають можливість оцінити фінансові наслідки, тобто вплив ефективності використання товарних запасів на показники фінансового стану торговельного підприємства. Для деталізації оцінки цього впливу (фінансових наслідків) також використовуються дані аналізу якості управління товарними операціями і станом товарних запасів.

Отже, кількісні характеристики, отримані на виході кожної підсистеми аналізу, трансформуються в комплексну оцінку, що дозволяє зробити висновки про рівень ефективності використання товарних запасів та її вплив на інші фінансові показники діяльності підприємства; виявити «вузькі місця» в системі управління товарними операціями і станом товарних запасів; розробити відповідні заходи для усунення виявлених недоліків.

1.2. Методичні підходи щодо визначення ефективності управління товарними запасами

Управління товарними запасами – це комплексний процес, що забезпечує підприємство необхідною кількістю товарів та асортиментом для задоволення попиту на ринку та максимізації прибутку. Він передбачає не лише своєчасне поповнення запасів, але й стратегічне планування для оптимізації логістики, мінімізації витрат та зменшення ризиків втрат через затовареність або дефіцит. Важливу роль у цьому відіграє аналіз ринкових тенденцій та попиту, що дозволяє підприємству бути гнучким у реагуванні на зміни на ринку. Маркетинг у процесі управління товарними запасами допомагає ефективно прогнозувати попит, визначати найбільш актуальні товари та уникати зайвих витрат на зберігання.

Для успішної роботи торговому підприємству слід орієнтуватися на дві ключові цілі:

зменшити витрати на зберігання товарів шляхом збільшення швидкості обороту товарних запасів;

підтримувати оптимальний запас товарів, які можна швидко продати та отримати прибуток.

З метою оцінювання ефективності управління торговельними запасами пропонуємо використовувати комплексний аналіз.

Отже, система всебічного аналізу ефективності управління товарними запасами включає три основні компоненти: 1) аналіз якості управління товарними операціями та станом товарних запасів; 2) оцінка рівня ефективності використання товарних запасів; 3) аналіз фінансових результатів, пов'язаних з ефективністю використання товарних запасів (рисунок 1.3).

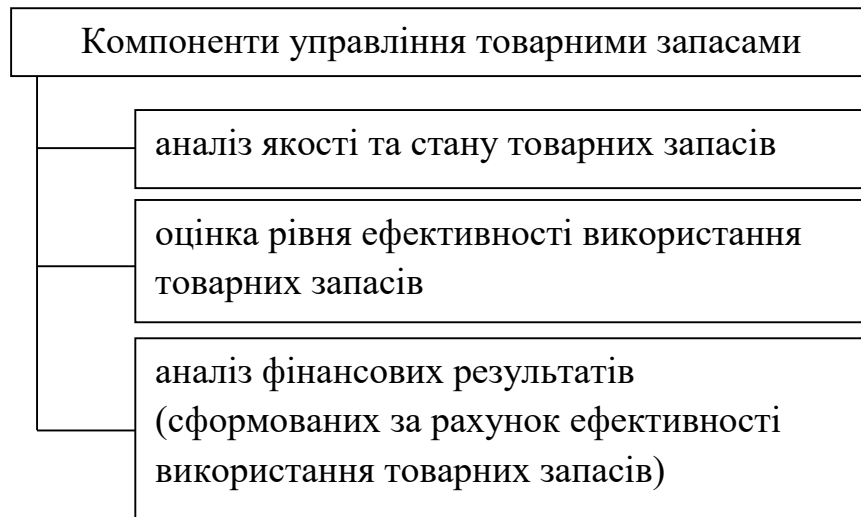


Рисунок 1.3 – Три основні компоненти управління товарними запасами

Аналіз якості управління товарними операціями і станом товарних запасів:

1. Оцінка процесу закупівлі товарів:

аналіз виконання угод щодо асортименту, якості продукції та термінів поставки (формула 1.1 та 1.2); дослідження структури надходження товарних запасів (формула 1.3); оцінка ефективності та оптимізації процесу закупівлі товарів (формули 1.4 та 1.5) тощо.

$$Q = \frac{N_p - N_d}{N_p} \times 100\% \quad (1.1)$$

де Q – відсоток якості продукції, %

N_p – загальна кількість товарних запасів, що надійшла, грн

N_d – кількість дефектних товарних запасів, грн

Термін поставки товарних запасів (або середній час поставки) можна розрахувати так:

$$T = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{n} \quad (1.2)$$

де T - середній термін поставки товарних запасів, дні

T_i - термін поставки i -ї партії товарів, дні

n - кількість поставок.

Формула для дослідження структури надходження товарних запасів може виглядати так:

$$S_i = \frac{Q_i}{\sum_{j=1}^n Q_j} \times 100\% \quad (1.3)$$

де S_i - частка товару i -го типу в загальному обсязі надходження, %

Q_i - кількість або вартість товару i -го типу, що надійшла

Q_j - загальна кількість або вартість всіх товарних запасів, що надійшли

n - кількість різних типів товарів.

Формула для оцінки ефективності закупівлі товарів:

$$E = \frac{S}{C} \times 100\% \quad (1.4)$$

де E – ефективність закупівлі (в відсотках).

S - загальна вартість закуплених товарів при оптимальних умовах (наприклад, з урахуванням знижок або спеціальних умов).

C - фактичні витрати на закупівлю товарів (включаючи всі витрати на транспортування, зберігання та інші витрати).

Формула для оцінки оптимізації закупівлі товарів:

$$O = \frac{R-S}{R} \times 100\% \quad (1.5)$$

де O - відсоток економії в результаті оптимізації закупівлі %

R - витрати на закупівлю товарів до оптимізації, грн

S - витрати на закупівлю товарів після оптимізації, грн

2. Оцінка структури формування товарного асортименту:

дослідження відповідності параметрам асортименту, таким як ширина (формула 1.6), глибина (формула 1.7), насиченість, стабільність, оновлюваність та гармонійність; аналіз динаміки змін у товарному балансі за

асортиментними категоріями (формула 1.8); порівняльний аналіз темпів зростання товарних запасів і структури продажів (формула 1.9); оцінка ефективності асортиментної стратегії компанії з точки зору раціонального формування асортименту за допомогою XYZ-аналізу (оцінка стабільності попиту на товари).

$$W = \frac{N_c}{N_t} \quad (1.6)$$

де W – ширина асортименту;

N_c – кількість категорій товарів;

N_t - загальна кількість товарних позицій.

Глибина асортименту визначається за формулою:

$$D = \frac{N_o}{N_c} \quad (1.7)$$

де D – глибина асортименту;

N_o - кількість варіацій (моделей, розмірів тощо) в кожній категорії товарів;

N_c - кількість категорій товарів

Для аналізу динаміки змін у товарному балансі за асортиментними категоріями можна використовувати наступну формулу:

$$\Delta B_i = \frac{(B_{i,t} - B_{i,o})}{B_{i,o}} \times 100\% \quad (1.8)$$

де ΔB_i - зміна товарного балансу для i -ї асортиментної категорії (в відсотках).

$B_{i,t}$ - товарний баланс для i -ї категорії на кінець періоду (текучий період).

$B_{i,0}$ - товарний баланс для i -ї категорії на початок періоду (базовий період).

Для проведення порівняльного аналізу темпів зростання товарних запасів і структури продажів необхідно:

$$\Delta TV = \left(\frac{TЗ_t}{TЗ_{t-1}} - 1 \right) \times 100\% \quad (1.9)$$

де ΔTV – темп зростання товарних запасів, %

$TЗ_t$ – обсяг торговельних запасів на період t , грн

$TЗ_{t-1}$ – обсяг торговельних запасів на період $t-1$, грн

Оцінка ефективності асортиментної стратегії компанії з використанням XYZ-аналізу базується на дослідженні стабільності попиту на товари. XYZ-аналіз розподіляє товари на три категорії:

X — товари зі стабільним попитом.

Y — товари з коливанням попиту.

Z — товари з непередбачуваним попитом.

Кроки проведення XYZ-аналізу:

Розрахунок коефіцієнта варіації попиту для кожного товару:

$$CV = \frac{\delta}{\mu} \times 100 \quad (1.10)$$

де CV - коефіцієнт варіації попиту.

δ - стандартне відхилення попиту за певний період

μ - середній обсяг попиту за цей же період.

Класифікація товарних запасів за XYZ-категоріями на основі коефіцієнта варіації наведено у таблиці 1.1

Таблиця 1.1 - Класифікація товарних запасів за XYZ-категоріями

Категорія	Значення коефіцієнту варіації	Висновок
X	$CV \leq 10\%$	стабільний попит
Y	$10\% < CV \leq 25\%$	помірні коливання попиту
Z	$CV > 25\%$	значні коливання або непередбачуваний попит

Оцінка ефективності асортиментної стратегії:

Після виконання XYZ-аналізу, можна оцінити ефективність асортиментної стратегії компанії за кількома показниками:

Частка товарів з різними типами попиту:

$$\text{Частка } X, Y, Z = \frac{N_{X,Y,Z}}{N_t} \quad (1.11)$$

де $N_{X,Y,Z}$ - кількість товарів у категоріях X, Y або Z

N_t - загальна кількість товарних позицій

Ця оцінка дозволяє визначити, який відсоток асортименту має стабільний або нестабільний попит, що впливає на стратегію закупівлі та зберігання товарів.

Товари категорії X можуть бути пріоритетними для постійної наявності на складі, а товари Y і Z можуть потребувати додаткового аналізу щодо кількості запасу та поповнення в залежності від сезонних коливань.

Ефективна асортиментна стратегія повинна включати достатню частку товарів категорії X (стабільний попит) для забезпечення стабільного обігу та прибутку, а також мінімізувати частку товарів категорії Z (непередбачуваний попит), які можуть створювати ризики зайвих витрат на зберігання або недостатнє задоволення попиту.

3. Оцінка наявності, стану товарних запасів і витрат на їхнє обслуговування:

аналіз відповідності запасів встановленим нормам (формула 1.12); оцінка сезонних коливань у запасах, частки непридатних товарів, втрат через уцінку неякісної або простроченої продукції; аналіз змін витрат, пов'язаних з обслуговуванням товарних запасів.

$$K_{\text{відпов}} = \frac{\Phi_{\text{запасів}}}{N_{\text{запасів}}} \quad (1.12)$$

де $K_{\text{відпов}}$ - коефіцієнт відповідності запасів встановленим нормам

$\Phi_{\text{запасів}}$ - фактичний обсяг запасів

$N_{\text{запасів}}$ - встановлена норма запасів

У таблиці 1.2 наведено інтерпретацію отриманих результатів розрахунків відповідності запасів встановленим нормам

Таблиця 1.2 – Інтерпретація отриманих результатів розрахунків відповідності запасів встановленим нормам

Категорія	Значення коефіцієнту варіації	Висновок
Квіпов	дорівнюю 1	запаси відповідають нормі
Квіпов	більше 1	запаси перевищують норму (перевищення запасів).
Квіпов	менше 1	запаси менші за норму (дефіцит запасів).

Оцінка сезонних коливань у запасах визначається шляхом розрахунку індексу сезонності. Останній розраховується за допомогою формули:

$$ІЗ = \frac{ФТЗ_{міс}}{СТЗ} \times 100\% \quad (1.13)$$

де ІЗ – індекс сезонності коливання товарних запасів

ФТЗ_{міс} – фактичні товарні запаси на місяць

СТЗ – середньомісячні товарні запаси

Графічне зображення сезонних коливань запасів наочно демонструє їх характер і дозволяє виявити закономірності. Для цього можна використати: лінійні графіки, що показують динаміку запасів за місяцями; стовпчикові діаграми, що відображають абсолютні відхилення запасів від середньомісячного рівня; графіки індексів сезонності.

4. Оцінка продажу товарних запасів:

аналіз змін у продажах за обсягами, структурою та асортиментом, включаючи їх відповідність потребам споживачів (оцінка балансу між попитом і пропозицією); аналіз частки товарних запасів, реалізованих протягом певного періоду, у загальному товарному фонді; аналіз інших причин вибуття товарів; оцінка стабільності збуту із застосуванням XYZ-аналізу.

Аналіз фінансових наслідків, передбачає оцінювання впливу на фінансові показники підприємства: коефіцієнти ліквідності, стабільності фінансової позиції, ефективності операційної діяльності та прибутковості.

Аналіз рівня ефективності використання товарних запасів представлено на рисунку 1.4

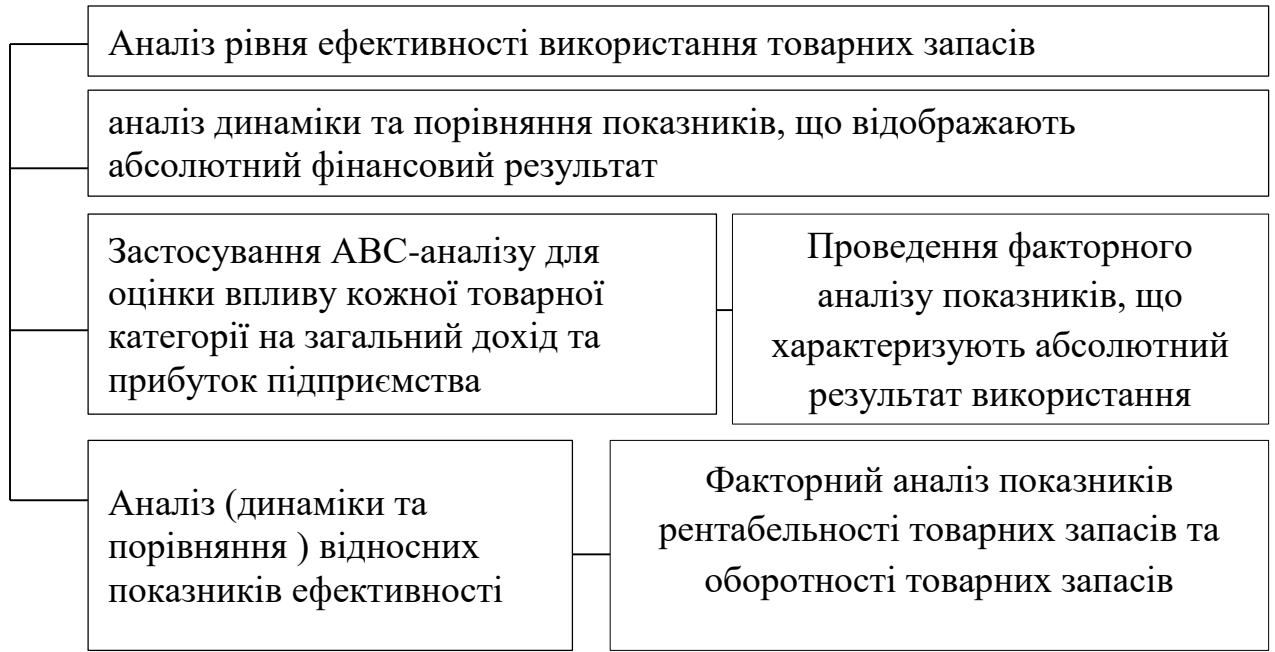


Рисунок 1.4 - Аналіз рівня ефективності використання товарних запасів

1. Аналіз динаміки та порівняння показників, що відображають абсолютний фінансовий результат:

доходи від продажу товарів, прибуток від їх реалізації; суми відносного вивільнення або залучення коштів, інвестованих у товарні запаси через прискорення чи уповільнення їх обігу; чистий грошовий потік від товарних операцій (чистий результат руху грошових коштів від операцій із товарними запасами, як різниця між коштами, отриманими від покупців, та витратами на формування і продаж товарними запасами).

Проведення факторного аналізу показників, що характеризують абсолютний результат використання товарних запасів.

2. Застосування АВС-аналізу для оцінки впливу кожної товарної категорії на загальний дохід та прибуток підприємства.

АВС-аналіз базується на принципі «Парето», який стверджує, що 20% товарів можуть приносити 80% доходу. У рамках АВС-аналізу товари діляться на три категорії (рисунок 1.5)

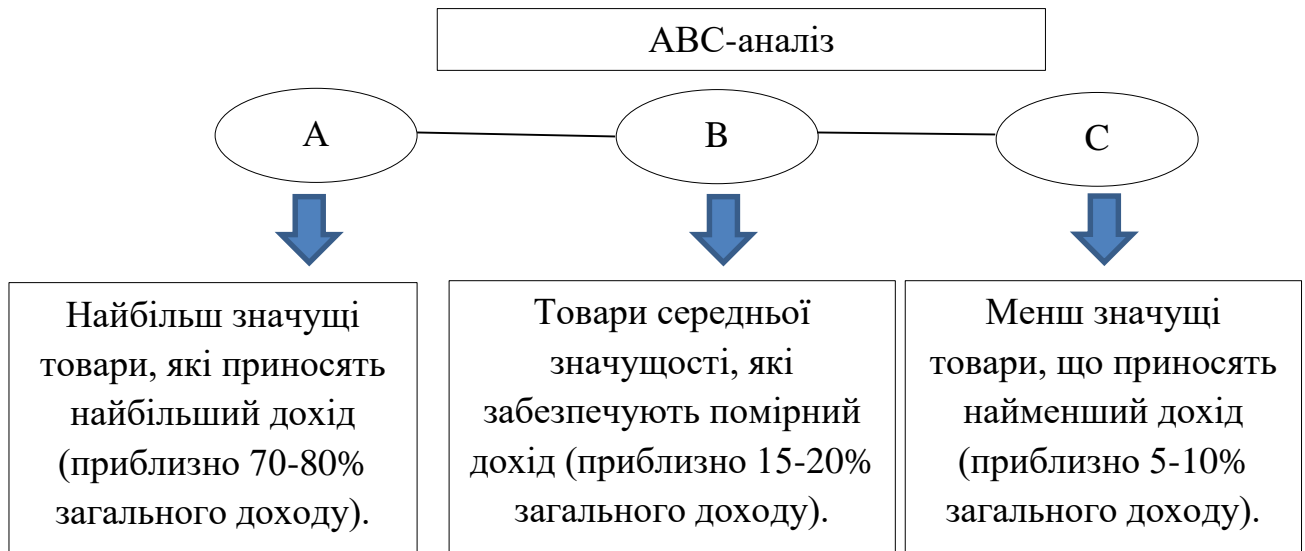


Рисунок 1.5 - АВС-аналіз

Процес проведення АВС-аналізу: збір даних про продажі, витрати та прибуток для кожної товарної категорії за певний період; визначення загального доходу від кожної товарної категорії; відсортування товарів за їх внеском у загальний дохід, розрахуйте процентний внесок кожної категорії; визначення, до якої категорії (А, В, С) належить кожен товар.

3. Аналіз (динаміки та порівняння) відносних показників ефективності: рентабельності товарних запасів (формула 1.14); коефіцієнта оборотності товарних запасів; періоду обороту товарних запасів (формула 1.15); економії коштів, вкладених у товарні запаси, внаслідок прискорення їх оборотності на 1 грн. наявних товарних запасів; рівня витрат на обслуговування товарних запасів на 1 грн; вартості товарних запасів.

Факторний аналіз показників рентабельності товарних запасів та оборотності товарних запасів.

Коефіцієнт рентабельності товарних запасів визначається за формулою:

$$R_{ТЗ} = \frac{ЧФР}{ТЗ} \quad (1.14)$$

де $R_{ТЗ}$ – коефіцієнт рентабельності товарних запасів, %

ЧФР – чистий фінансовий результат, тис грн

ТЗ – вартість товарних запасів, тис грн

Коефіцієнт оборотності товарних запасів та термін їх оборотності:

$$K_{ОТВ} = \frac{ЧДРП}{ТЗ} \quad ; \quad T_{Котв} = \frac{360}{K_{ОТВ}} \quad (1.15)$$

де $K_{ОТЗ}$ - коефіцієнт оборотності товарних запасів, част.од

ЧДРП – чистий дохід від реалізації товарних запасів, тис грн

ТЗ – вартість товарних запасів, тис. грн

$T_{Котв}$ – термін оборотності товарних запасів, днів

Отже протягом параграфу виконано опис методичного підходу до оцінювання ефективності управління товарними запасами на торговельному підприємстві. Встановлено, що для детальної характеристики ефективності управління торговельними запасами доцільно провести розрахунок низки коефіцієнтів та використання XYZ-аналізу та ABC-аналізу. Саме на базі поєднання обох цих аналізів пропонуємо приймати управлінські рішення, щодо формування торговельних запасів. Для цього пропонуємо скласти матрицю, що зазначена у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Таблиця прийняття управлінських рішень на базі XYZ-аналізу та ABC-аналізу

Матриця	A	B	C
X	AX	AB	AC
Y	YA	YB	YC
Z	ZA	ZB	ZC

де АХ – висока прибутковість, регулярність продажів, високий рівень прогнозування продажів;

АВ - середня прибутковість, регулярність продажів, високий рівень прогнозування продажів;

АС – низька прибутковість, регулярність продажів, високий рівень прогнозування продажів;

ҮА – висока прибутковість, нерегулярність продажу, середній рівень прогнозованості продажів;

ҮВ - середня прибутковість, нерегулярність продажу, середній рівень прогнозованості продажів;

ҮС – низька прибутковість, нерегулярність продажу, середній рівень прогнозованості продажів;

ЗА – висока прибутковість, нерегулярність продажу, низький рівень прогнозованості продажів;

ZB - середня прибутковість, нерегулярність продажу, низький рівень прогнозованості продажів;

ZC - низька прибутковість, нерегулярність продажу, низький рівень прогнозованості продажів;

За допомогою окресленого аналізу можна обґрунтувати управлінські рішення у напрямку: визначення групи найбільш прибуткових товарів; оптимізація витрат на обслуговування товарних запасів; визначення неліквідних товарів; управління постачанням; проведення порівняльного аналізу. У наступному параграфі пропонуємо надати характеристику управління товарними запасами на вітчизняних підприємствах.

1.3. Характеристики ринку молочної продукції України та світові тенденції

Ринок молочної продукції в Україні є важливою складовою агропромислового комплексу, характеризується різноманітністю товарів та високою конкуренцією.

Молочна продукція займає близько 15% від загальних витрат на харчування населення, що свідчить про її значущість у споживчому кошику. В Україні функціонує близько 350 підприємств з переробки молока, з яких 80 виробляють 90% суцільномолочної продукції³.

Значний тіньовий сегмент ринку оцінюється на рівні 20-25%, що пов'язано з фальсифікацією молочної продукції, зокрема масла та сиру¹². Це викликано недостатнім контролем якості та високими витратами на виробництво.

В Україні спостерігається поступове скорочення поголів'я корів, що призводить до зменшення обсягів сировини для виробництва. Основними причинами є урбанізація та скорочення приватних фермерських господарств.

Хоча основна частина ринку складається з вітчизняної продукції, імпорту молочних продуктів останніми роками зростає через підвищений попит на якісні продукти.

Зростає інтерес споживачів до здорового харчування, що підвищує популярність продуктів без консервантів і добавок. Це створює додаткові можливості для виробників, які можуть відповідати новим вимогам. Багато підприємств стикаються з проблемами низького технологічного рівня виробництв, що призводить до псування сировини під час транспортування. Відсутність ефективного регулювання та підтримки з боку держави гальмує розвиток галузі, ускладнюючи вихід на міжнародні ринки³⁴.

На українському ринку молочної продукції присутні кілька великих гравців, таких як: ДП «Лакталіс-Україна», ТОВ «Данон», ТОВ «Терра Фуд»

ПрАТ «Молочний альянс». Ці компанії займають значні частки ринку і впливають на формування цінової політики та якості продукції.

Наступним кроком пропонуємо надати характеристику світовому ринку молочних продуктів.

Очікується, що в 2024 році у США продовжиться зниження цін і відбудеться «лише помірне» зростання обсягів поставок деяких молочних продуктів, що призведе до скорочення загального обсягу експорту молочної продукції. Однак у другій половині року очікується зростання попиту на знежирені продукти, оскільки цінова конкурентоспроможність у США покращиться.

Прогнозується, що в першій половині 2024 року ціни на знежирене сухе молоко та сироватку, які є ключовими для експорту, будуть стабільно нижчими порівняно з попереднім роком, а обсяги будуть низькими через слабкий попит зі сторони Східної та Південно-Східної Азії. Тут споживачі стикаються з високою інфляцією харчових продуктів, суттєвим падінням курсу валюти по відношенню до долара США, що спричиняє підвищення цін на імпортні продукти харчування, і це негативно впливає на купівельну спроможність споживачів.

У 2024 році виробництво рідкого молока зросте на 1%. Що стосується сиру, значні інвестиції були зроблені в розширення переробних потужностей, щоб задовольнити зростаючий внутрішній і світовий попит на сир; У 2024 році очікується, що розширення потужностей і прискорене зростання виробництва молока сприятимуть збільшенню виробництва сиру на 2%, що призведе до зростання експорту на 8% до 466 000 тонн. Вищий попит на імпорт очікується з Японії, Китаю, Мексики, Південної Кореї та Філіппін.

Прогнозується, що у 2024 році виробництво сухого знежиреного молока зросте на 11% до 1,30 мільйона тонн, що відображає зростання виробництва молока. Очікується, що на зміну помірного падіння експорту у 2023 році, експорт зросте на 3% до 838 000 тонн, що відобразиться в збільшенні

експортних поставок і відновленні поставок на чутливі до цін ринки Східної та Південно-Східної Азії.

Загалом прогнозується, що 2024 фінансовий рік буде схожий на 2023, оскільки ознаки зростання в одних категоріях незмінно будуть перекриватися падінням в інших.

Австралія: наявність робочої – ключ до виробництва молока. Прогнозується, що у 2024 році виробництво рідкого молока зросте на 1% до 8,5 млн тонн через падіння цін на м'ясу худобу та скорочення нестачі робочої сили. Обидві проблеми були основними факторами, що спричиняли зниження виробництва молока протягом останніх 3 років. Незважаючи на те, що нестача робочої сили продовжує залишатися проблемою для австралійських молочних фермерів, ситуація покращилася, оскільки кількість працюючих повернулася до рівня до пандемії, а кількість працівників, які беруть участь у програмі Pacific Australia Labor Mobility, досягла рекордного рівня. Очікується, що у 2024 році високі ціни на молоко збережуться, створюючи додаткові сприятливі обставини для збільшення виробництва молока.

Прогнозується, що у 2024 році виробництво сиру зросте на 5% до 445 000 тонн, продовжуючи загальногалузеву тенденцію переробників молока спрямовувати більший пул молока на сир, забираючи його від інших продуктів. Прогнозується, що експорт сиру значно відновиться після слабкого 2023 року завдяки покращенню імпортного попиту та відновленню конкурентоспроможності в Японії, Китаї, Південній Кореї та на Філіппінах. Прогнозований спад виробництва сухого знежиреного молока на 3% обмежить поставки на експорт.

У Новій Зеландії панують погодні умови Ель-Ніньо. Прогнозується, що у 2024 році виробництво молока в Новій Зеландії незначно впаде до 21,2 мільйона тонн, оскільки молочні фермери стикаються з кількома проблемами. Фактори, які найбільше впливають на цей прогноз, включають вплив погодних умов Ель-Ніньо, зниження цін на молоко на фермах, постійну інфляцію і скорочення молочного стада.

Прогнозується, що виробництво сиру залишиться без змін, незважаючи на скорочення виробництва молока. Прогнозується також, що експорт сиру скоротиться в 2024 році, оскільки підвищення конкурентоспроможності Австралії та ЄС, як очікується, спричинить тиск на таких ринках, як Китай і Японія.

Виробництво масла зросте на 3%, оскільки очікується, що обсяги молока перемістяться в бік виробництва продуктів з високим вмістом молочного жиру, оскільки попит на сухе незбиране молоко залишається низьким на основних ринках, включаючи Китай, Індонезію, Бангладеш і Сінгапур. З іншого боку, прогнозується, що виробництво сухого незбираного молока знизиться до трохи менше 1,4 мільйона тонн у 2024 році, що відображає менший пул молока та нижчу прибутковість виробництва сухого незбираного молока порівняно з іншими продуктами. Це скорочення виробництва незбираного сухого молока та слабкий імпорتنний попит з Китаю та стагнація попиту з Алжиру та Індонезії призведуть до скорочення експорту на 2%.

Проблема скорочення молочного стада в Європейському Союзі. У Європейському Союзі очікується незначне зниження виробництва молока (на 200 000 тонн), що дасть загальне виробництво до 144,6 мільйонів. Помірне підвищення продуктивності корів недостатнє для протидії додатковому скороченню молочного стада. Постійне зниження вихідних цін на молоко у поєднанні з незмінно високими витратами на виробництво продовжує чинити тиск на молочних фермерів, особливо в таких основних країнах-виробниках, як Німеччина, Франція, Іспанія та Польща.

Обмеження викидів азоту, встановлене урядом Нідерландів, і запропонована урядом Ірландії схема добровільних платежів для стимулювання забою молочних корів додають ще більшої складності, оскільки очікується, що ці фактори призведуть до подальшої консолідації ринку та закриття дрібних виробників.

Прогнозується, що виробництво сиру у 2024 році незначно зросте попри зниження виробництва молока, оскільки очікується, що рентабельність

виробництва сиру залишиться вищою порівняно з маслом і сухим молоком. Крім того, уповільнення попиту на сухе молоко в Китаї може сприяти підвищенню уваги до виробництва сиру. На внутрішньому ринку очікується підвищене споживання через зростання доходів, відновлення економіки та відродження готельного сектору та туризму до рівня до пандемії. Експорт сиру з ЄС, за оцінками, зросте на 1% у 2024 році через глобальне зростання попиту на сир.

Прогнозується, що виробництво та експорт вершкового масла та сухого знежиреного молока скоротиться, оскільки зниження виробництва молока та слабкий попит з боку Азії спонукають переробників перейти на виробництво сиру.

Аргентині загрожує девальвація валюти. Прогнозується, що виробництво молока в Аргентині у 2024 році впаде більш ніж на 2% до 11,5 мільйонів тонн. Маржа виробників зазнала значного тиску через девальвацію валюти, що підвищило вартість кормів та імпортованих ресурсів для виробників. Очікується, що це підвищення цін призведе до обмеження зростання продуктивності на корову в наступному році.

Висновки до розділу 1.

У першому розділі було досліджено теоретичні та методичні аспекти, що лежать в основі ефективного управління товарними запасами торговельних підприємств, з акцентом на ринок молочної продукції України в контексті світових тенденцій.

Розглянуто теоретичні основи поняття товарних запасів, їх значення та роль у забезпеченні безперервності торговельних операцій. Виділено основні функції товарних запасів, їх вплив на ефективність діяльності підприємства та задоволення попиту споживачів.

Описано методичні підходи до оцінки ефективності управління товарними запасами. Визначено ключові показники для аналізу, такі як оборотність, структура запасів, витрати на їх утримання. Акцентовано на важливості використання методик XYZ-аналізу та ABC-аналізу, а також їхнього комбінування для прийняття управлінських рішень. Запропоновано скласти матрицю аналізу для оптимізації витрат, визначення прибуткових і неліквідних товарів, управління постачанням та проведення порівняльного аналізу.

Наведено характеристику ринку молочної продукції України та його специфіку у контексті світових тенденцій. Виявлено основні тренди, такі як зростання попиту на натуральні продукти, розвиток технологій зберігання та логістики, а також вплив міжнародної конкуренції на вітчизняний ринок.

Таким чином, у розділі систематизовано наукові підходи до визначення сутності та методів управління товарними запасами. Це створює теоретичну базу для аналізу ефективності управління запасами на практиці та розробки рекомендацій щодо їх оптимізації у сучасних умовах ринку.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ТА ОЦІНУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНМИ ЗАПАСАМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналіз показників техніко-економічного стану ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

ТОВ «Торговий дім «Еталон»» розпочало свою діяльність у 2003 році, засноване на загальних зборах учасників (протокол №1 від 26 червня 2003 року). Підприємство було створене шляхом перетворення ДП «Яготинський молпродукт», яке раніше входило до складу ВАТ «Яготинський маслозавод», у товариство з обмеженою відповідальністю. Сьогодні «Торговий дім «Еталон»» є надійним гравцем на ринку, що продовжує зберігати та примножувати традиції якості, закладені з моменту свого створення.

ТОВ «Торговий дім «Еталон»» є правонаступником усіх прав та обов'язків ДП «Яготинський молпродукт» ВАТ «Яготинський маслозавод» відповідно до ст. 19 Закону України «Про господарські товариства», ст. 59 Господарського кодексу України та ст. 108 Цивільного кодексу України. Холдинговою компанією ТОВ «Торговий дім «Еталон»» виступає АТ «Молочний Альянс», що забезпечує ефективне управління та розвиток бізнесу. Вищим органом управління компанією є загальні збори учасників, що визначають стратегічний розвиток підприємства. Організаційна структура управління аналізованого підприємства наведена у Додатку А. На рисунку 2.1 наведено напрямки діяльності ТОВ «Торговий дім «Еталон»» виходячи з класифікації КВЕД. Основний вид діяльності ТОВ «Торговий дім «Еталон»» зосереджений на оптовій торгівлі молочними продуктами. А також яйцями та харчовими оліями (КВЕД 46.33).

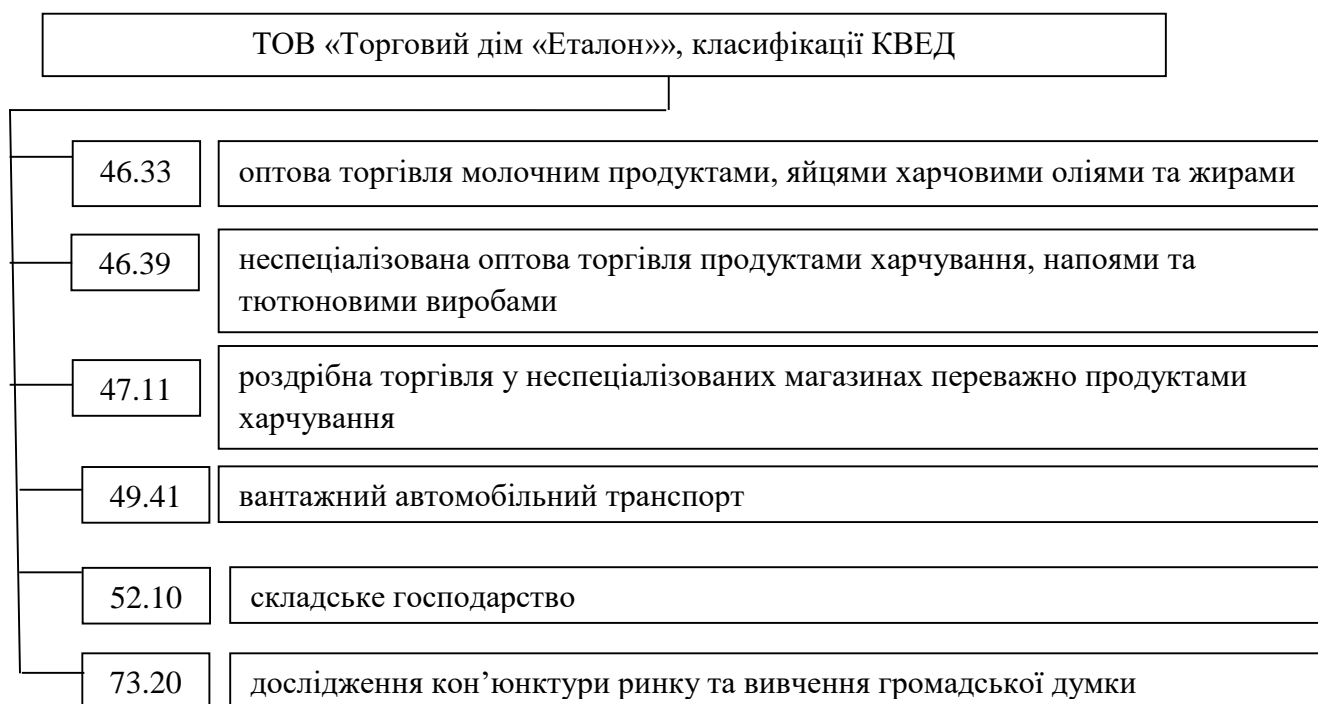


Рисунок 2.1 – Структура напрямків діяльності ТОВ «Торговий дім «Еталон»», класифікації КВЕД

Молочна галузь України у 2023-2024 р. зазнала значних викликів через повномасштабну війну Росії проти України. Незважаючи на це, галузь демонструє певну стійкість та адаптацію до нових умов.

Ключові тенденції обумовлені: скороченням поголів'я, зменшення виробництва молока; зростання частки великих підприємств, проблеми з логістикою, зміна структури експорту.

Одним із найбільших викликів стала втрата значної частини поголів'я великої рогатої худоби. Війна призвела до знищення тварин, руйнування ферм та ускладнення логістики. Логічним наслідком скорочення поголів'я стало зменшення обсягів виробництва молока. Однак, деякі регіони та підприємства змогли зберегти виробництво на стабільному рівні. Великі молочні підприємства продемонстрували більшу стійкість та адаптивність до нових умов. Вони активно інвестують у модернізацію виробництва та покращення умов утримання тварин. Війна призвела до руйнування доріг, мостів та інших інфраструктурних об'єктів, що ускладнило доставку молока на переробні

підприємства та експорт. Україна традиційно була одним з найбільших експортерів молочної продукції. Війна призвела до зміни географії експорту та пошуку нових ринків збуту.

Зміни в молочній галузі у 2023 р. мали значний вплив на торговельну діяльність. Зниження обсягів виробництва та збільшення цін на сировину призвели до змін у споживчих звичках та структурі ринку. В умовах постійної конкуренції та потреби у адаптації до нових реалій, галузь потребує комплексних заходів для відновлення стабільності та конкурентоспроможності.

Наступним кроком проведемо аналіз показників техніко-економічного стану ТОВ «Торговий дім «Еталон»» (таблиця 2.1). Аналіз техніко-економічних показників підприємства охоплює період 2019-2023 років. На першому етапі дослідження була проведена детальна оцінка чистого доходу від реалізації продукції. При цьому, показник обсягу виробництва у натуральному вираженні не аналізувався, враховуючи специфіку діяльності компанії.

Першим кроком проаналізуємо обсяг чистого доходу від реалізації продукції. Динаміка останнього наведена на рисунку 2.2.

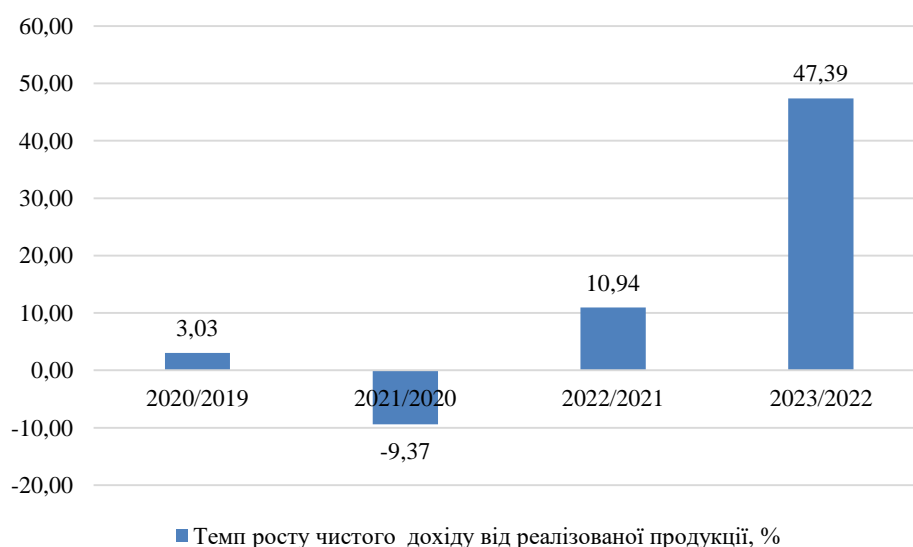


Рисунок 2.2 – Темп росту чистого доходу від реалізації продукції, %

Таблиця 2.1 – Основні техніко-економічні показники ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2019-2023 рр.

Показники	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення				Відносне відхилення, %			
						2020- 2019	2021- 2020	2022- 2021	2023- 2022	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022
Чистий дохід від реалізованої продукції, тис грн	766518	789738	715728	794001	1170283	23220,0	-74010	78273,00	376282,0	3,03	-9,37	10,94	47,39
Валовий прибуток, тис грн	121039	110528	97585	122454	167882	-10511	-12943	24869,00	45428,0	-8,68	-11,7	25,48	37,10
Собівартість реалізації продукції, тис грн	645479	679210	618143	671547	1002401	33731,0	-61067,0	53404,00	330854,0	5,23	-8,99	8,64	49,27
Рентабельність продукції	18,75	16,27	15,79	18,23	16,75	-2,48	-0,49	2,45	-1,49	-13,22	-2,99	15,51	-8,15
Середньоблікова чисельність працівників, осіб	398	413	390	360	349	15,00	-23,00	-30,00	-11,00	3,77	-5,57	-7,69	-3,06
Продуктивність праці, грн на особу	1925,92	1912,20	1835,20	2205,56	3353,25	-13,73	-77,00	370,36	1147,69	-0,71	-4,03	20,18	52,04
Середньорічна вартість основних засобів, тис грн	846	873	840,5	677,5	699,5	27,00	-32,50	-163,00	22,00	3,19	-3,72	-19,3	3,25
Фондовіддача, грн на грн	906,05	904,63	851,55	1171,96	1673,03	-1,42	-53,08	320,41	501,07	-0,16	-5,87	37,63	42,76
Фондомісткість, грн на грн	0,0011037	0,0011054	0,0011743	0,0008533	0,0005977	0,00	0,00	0,00	0,00	0,16	6,23	-27,3	-29,9
Фондоозброєність, тис. грн на особу	2,13	2,11	2,16	1,88	2,00	-0,01	0,04	-0,27	0,12	-0,56	1,96	-12,6	6,50
Фонд оплати праці, тис грн	45096	47974	52 493,00	48081	60535	2878,00	4519,00	-4412,00	12454,00	6,38	9,42	-8,40	25,90
Середньомісячна зарплата, тис грн	9,442	9,679	11,216	11,129	14,454	0,24	1,54	-0,09	3,32	2,52	15,87	-0,77	29,87
Чистий фінансовий результат (збиток), тис. грн.	-7979	18118	8991	9135	6460	26097,0	-9127,00	144,00	-2675,00	-327,1	-50,4	1,60	-29,3
Рентабельність активів %	0,00	19,28	10,93	9,63	6,86	19,28	-8,35	-1,30	-2,78	x	-43,3	-11,9	-28,8
Витрати на одиницю товарної продукції, грн на грн	0,84	0,86	0,86	0,85	0,86	0,02	0,00	-0,02	0,01	2,13	0,42	-2,07	1,27
Середньорічна вартість активів, тис грн	81065,0	93964,0	82225,0	94830,0	94201,0	12899,0	-11739,0	12605,00	-629,00	15,91	-12,5	15,33	-0,66

Отже виходячи з інформації, що наведена на рисунку 2.2 маємо зростання чистого доходу від реалізації продукції у 2020 р. на 3,03% відносно 2019 р. Наступний рік показує зниження темпу росту на 9,37% або на (-74010). Наступний 2021 р. приніс зростання чистого доходу від реалізації на 10,94% відносно 2020 р. Найбільше зростання чистого доходу від реалізації відбулось у 2023 р. (на 47,39% відносно 2022 р.). Тут треба дати роз'яснення зростанню, адже останнє обумовлено стрімким ростом інфляції у зв'язку з ворожим вторгненням РФ. Тому позитивну характеристику явищу давати неможна.

Не є секретом, що чистий дохід від реалізації продукції торговельного підприємства генерується шляхом реалізації торговельних запасів. Отже доцільним є характеристика обсягу доходу товарних запасів за сегментами ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2019-2023 рр.

Відповідно до фінансової звітності ТОВ «Торговий дім «Еталон»» у 2020-2021 рр. підприємство реалізовувало крім молочних товарів, що деякі кондитерські вироби та каву (Додаток Б). На рисунку 2.3 зображено структуру реалізації молочної продукції у 2020 р.



Рисунок 2.3 – Структура реалізації молочної продукції у 2020 р. на ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Отже найбільша частина торговельних запасів молочної продукції у 2020 р. зосереджена у «молоко» (23,6%). Другим за обсягами реалізації є «Масло», а далі йде «Сметана» та «Сир». Наступник 2021 р. (Додаток Б) показав зниження обсягу торговельних запасів на 10,06% відносно 2020 р.

Починаючи з 2022 р. ТОВ «Торговий дім «Еталон»» зосереджує свої товарні запаси на лише молочних продуктах. У таблиці 2.2 наведено структуру товарних запасів підприємства виходячи з реалізації на сегменти ринку.

Таблиця 2.2 – Структура товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2022-2023 рр.

Товарні запаси	2022 р.		2023 р.		Абсолютне відхилення	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Цільно-молочна продукти	486629	57,3148	719438	57,97305	232809	0,658251
Масло	101637	11,97073	107667	8,675917	6030	-3,29481
Сир кисломолочний	65537	7,718899	89550	7,21603	24013	-0,50287
Сир плавлений	43430	5,115153	58752	4,734296	15322	-0,38086
Сир твердий	98841	11,64142	162682	13,10908	63841	1,467663
Сир чеддерний	11910	1,402751	36958	2,978113	25048	1,575363
Сирний продукт	41062	4,836252	65940	5,313513	24878	0,477261
Разом	849046	100	1240987	100	391941	x

Аналіз структури товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2022-2023 рр показав обсяг доходу отриманого підприємством за рахунок реалізації товарів. Структура товарів у 2022 р. представлена на 57% «Цільно – молочна продукції», 11,97% «Масло», 11,64% «Сир твердий». Інші товари представлені питомою вагою менше за 10%.

Наступний 2023 р. показав зростання питомої ваги «Цільно – молочна продукції» на 0,658% відносно 2022 р. Також маємо зростання вартості реалізованих запасів за «Сир твердий» до 13,11% (або на 1,46%) та «Сир чеддерний» до 2,97% (або на 1,57%). Загалом вартість товарних запасів у 2022 р. становила 849046 тис. грн, а на кінець 2023 р. – 1240987 тис. грн, тобто підвищилась на 391941 тис. грн. (рисунок 2.4).

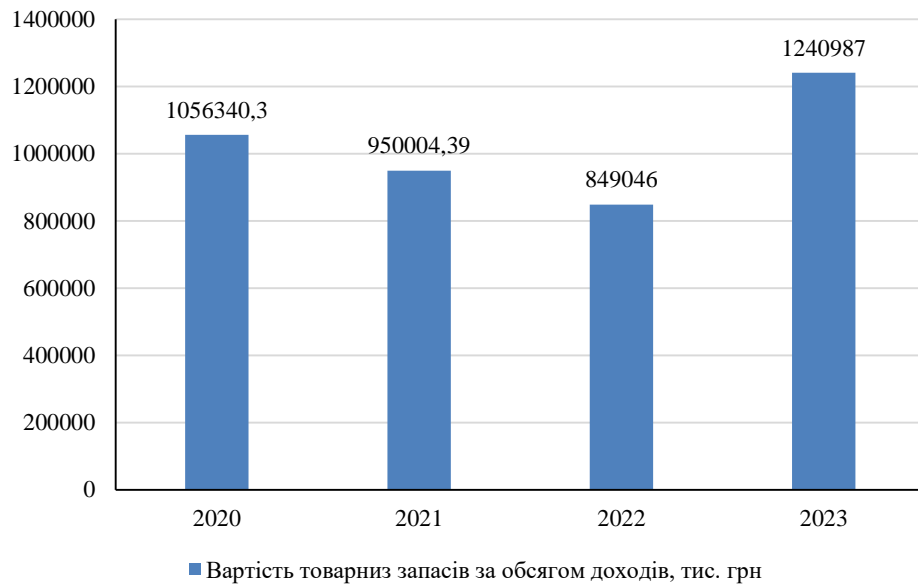


Рисунок 2.4 – Вартість товарних запасів за обсягом доходу ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2020-2023 рр.

Як свідчить інформація на рисунку 1.4 маємо поступове зростання вартості товарних запасів з 1056340,3 тис. грн до 1240987 тис. грн. Отже зростання чистого доходу від реалізації продукції є наслідком зростання обсягу реалізації.

Наступним кроком виконаємо аналіз зміни собівартості реалізованих товарних запасів. Загальна зміна собівартості наведено у таблиці 2.1. У 2019 р. остання становила 645479 тис. грн і наступний рік показав зростання собівартості до 679210 тис. грн. або на 5,23%. Аналізуючи 2021 р. зазначимо зниження як чистого доходу та і собівартості реалізованого товару. Зниження становило 8,99%, що на 0,38% менше ніж тем зниження чистого доходу. Протягом наступним двох років (2022-2023 рр.) маємо зростання собівартості реалізації і на кінець 2023 р. остання досягла 1002401 тис. грн.

Разом з тим, маємо можливість виконати аналіз останньої у розрізі сегментів ринку за останні два роки. У таблиці 2.3 наведено структуру товарних запасів за собівартістю реалізації у динаміці за 2022-2023 рр. Отже маємо зниження собівартості реалізації «Масло» на 3,25%, «Сир

кисломолочний» на 0,61%, «Сир плавлений» на 0,34%. Зростання маємо за «Сир твердий» на 1,67%, «Сир чеддерний» на 1,58%.

Таблиця 2.3 – Структура товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2022-2023 рр.

Товарні запаси	2022 р.		2023 р.		Абсолютне відхилення	
	тис.грн	%	тис.грн	%	тис.грн	%
Цільно-молочна продукти	375870	55,97	565754	56,44	189884	0,47
Масло	79051	11,77	85445	8,52	6394	-3,25
Сир кисломолочний	49682	7,40	67997	6,78	18315	-0,61
Сир плавлений	35970	5,36	50310	5,02	14340	-0,34
Сир твердий	83795	12,48	141785	14,14	57990	1,67
Сир чеддерний	9720	1,45	30339	3,03	20619	1,58
Сирний продукт	37459	5,58	60771	6,06	23312	0,48
Разом	671547	100	1002401	100	330854	x

Загалом протягом аналізованого періоду маємо зростання собівартості реалізованих товарів з 671547 тис. грн до 1002401 тис. грн або на 330854 тис. грн.

Кажучи про торговельну діяльність, важливим є аналіз ефективності людського капіталу (трудових ресурсів). Для цього було виконано розрахунок коефіцієнту продуктивності праці, його темп росту протягом 2019-2023 рр.

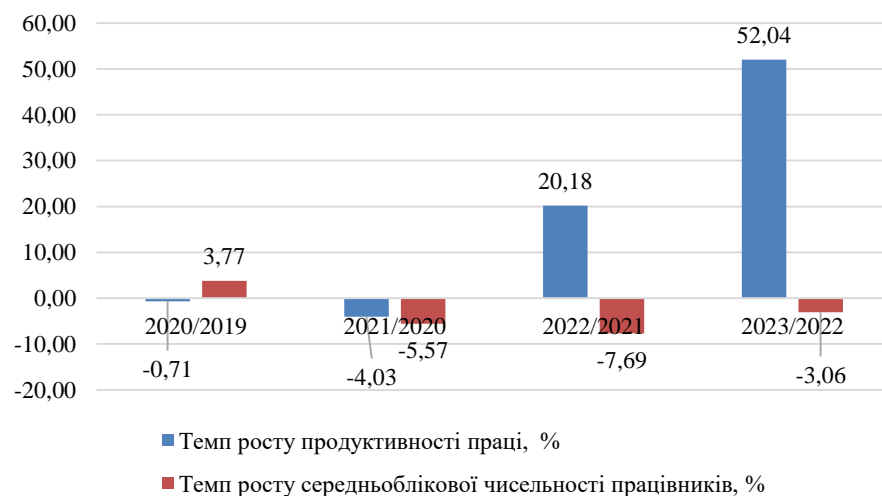


Рисунок 2.5 – Темп росту коефіцієнту продуктивності праці та середньооблікової чисельності працівників

На рисунку 2.5 наведено темп росту коефіцієнту продуктивності праці та середньооблікової чисельності працівників. Встановлено, що у 2020 р. маємо зростання чисельності працівників на 3,77% та зниження продуктивності праці на 0,71%. Наступний 2021 р. показав скорочення робітників на 5,57% та зниження продуктивності праці на 4,03%. Починаючи з 2022 р. маємо політики скорочення чисельності працівників разом з зростанням продуктивності праці. На кінець 2023 р. маємо зростання продуктивності праці на 52,04% та зниження чисельності працюючих на 3,06%. Така тенденція (разом з зростанням обсягу чистого доходу та собівартості) не є позитивним явищем, а скоріше наслідком інфляції і підвищення вартості товарів.

Наступним кроком виконаємо розрахунок показників, що вказується фінансовий стан ТОВ «Торговий дім «Еталон»». Виконано розрахунок показників: фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності, рентабельності (таблиця 2.4).

Почне аналіз з рівня фінансової стійкості. Отже протягом 2019-2023 рр. маємо невтішну ситуацію щодо фінансової незалежності. Виявлено, що обсяг власного капіталу має від'ємне значення починаючи з моменту аналізу (рисунок 2.6) та нерозподіленого збитку.

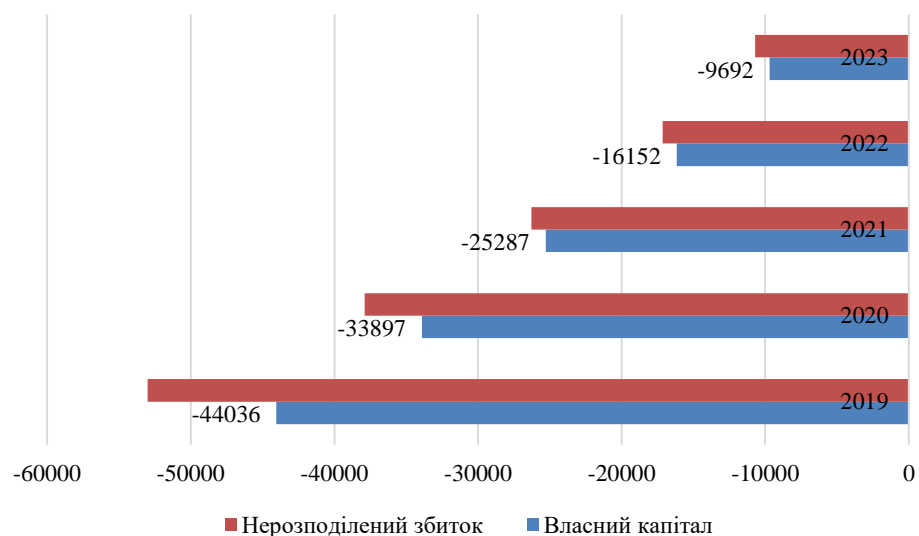


Рисунок 2.6 – Обсяг власного капіталу ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2022-2023 рр.

Таблиця 2.4 – Показники фінансового стану ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2019-2023 рр.

Показники	2019	2020	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення			
						2020- 1019	2021- 2020	2022- 2021	2023- 2022
Показники фінансової стійкості									
Коефіцієнт платоспроможності (автономії), част.од	-0,54	-0,36	-0,31	-0,17	-0,10	0,18	0,05	0,14	0,07
Коефіцієнт фінансування, част.од	1,64	1,36	1,31	1,14	1,12	-0,28	-0,05	-0,17	-0,02
Показники ліквідності									
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, част.од	0,08	0,07	0,05	0,06	0,06	-0,01	-0,03	0,01	0,00
Коефіцієнт швидкої ліквідності, част.од	0,58	0,67	0,68	0,76	0,77	0,09	0,01	0,08	0,01
Коефіцієнт загальної ліквідності, част.од	0,61	0,70	0,73	0,82	0,88	0,09	0,03	0,09	0,06
Показник ділової активності									
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	9,46	9,25	9,64	9,26	13,37	-0,20	0,39	-0,38	4,11
Коефіцієнт оборотності запасів	219,70	187,32	134,06	119,22	105,34	-32,38	-53,26	-14,84	-13,88
Коефіцієнт оборотності дебіторського заборгованості	15,36	12,80	13,86	17,75	17,39	-2,56	1,06	3,89	-0,35
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	182,59	146,57	139,49	184,22	124,87	-36,02	-7,08	44,73	-59,35
Показник рентабельності									
Рентабельність активів	x	19,28	10,93	9,63	6,86	x	-8,35	-1,30	-2,78
Рентабельність продукції	18,75	16,27	15,79	18,23	16,75	-2,48	-0,49	2,45	-1,49
Рентабельність оборотних активів	x	21,23	12,11	10,65	7,38	x	-9,12	-1,45	-3,27

Виходячи з такої ситуації, має залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Що підтверджується коефіцієнтом фінансування, який у 2019 р. становить 1,64 част.од і наступні роки поступово знижується. У 2023 р. останній знижується до 1,14 част.од, що є наслідком скорочення обсягу нерозподіленого збитку 37,66% відносно попереднього періоду.

Аналізуючи коефіцієнти ліквідності констатуємо, що останні менше за нормативні значення протягом всього періоду аналізу. Разом з тим маємо позитивну динаміку за коефіцієнтами швидкої ліквідності (останні у 2019 р. становив 0,58 част.од і на кінець 2023 р. зростає до 0,82 част.од). Також позитивна тенденція спостерігається за коефіцієнтом загальної ліквідності, адже останній зростає з 0,61 част.од у 2019 р. до 0,82 част.од у 2023 р.

Проведено аналіз показників рентабельності. Встановлено, що у 2019 р. ТОВ «Торговий дім «Еталон»» мало збиток у розмірі 7979 тис. грн (таблиця 2.1). Протягом наступного року просліджується зростання чистого фінансового результату до 18118 тис. грн. Наступні роки аналізоване підприємство отримувало прибуток, але у меншому обсязі. Отже маємо можливість досліджувати рентабельність ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2020-2023 рр. у повному обсязі.

Виконано розрахунок показників рентабельності активів, продукції та оборотних активів. Виявлено, що протягом 2019-2023 рр. присутня ситуація зниження рентабельності, що є наслідком зниження обсягу чистого фінансового результату. Враховуючи, що ТОВ «Торговий дім «Еталон»» займається торговельну діяльністю, важливим є рентабельність оборотних активів, адже саме тут зосереджений робочий капітал.

Показник рентабельності оборотних активів у 2021 р. знижується відносно 2020 р. на 9,12%. На кінець 2022 р. маємо скорочення рентабельності оборотних активів до 10,65% (або на 1,45% відносно попереднього періоду). Наступний 2023 р. показує знову зниження (до 7,38%), тобто на 3,27%

відносно 2022 р. Таким чином маємо ситуацію погіршення фінансового стану та рентабельності ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Підводячи підсумок параграфу, зазначимо, що ТОВ «Торговий дім «Еталон»» протягом 2019-2023 рр. знижує ефективність використання ресурсів. Виконано аналіз показників техніко-економічного стану. Встановлено зростання обсягу реалізації товарів у 2023 р., разом з тим маємо аналогічне зростання собівартості реалізованих товарів. Це вказує на посилення інфляційних процесів у країні. На кінець 2023 маємо також зниження швидкості оборотності запасів (на 13,88 разів на рік), що є наслідком зниження купівельної спроможності в Україні. У наступному параграфі пропонуємо виконати детальний аналіз ефективності управління товарними запасами торговельного підприємства.

2.2. Оцінювання ефективності управління товарними запасами ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2019-2023 р.

Оцінювання ефективності управління товарними запасами ТОВ «Торговий дім «Еталон»» доцільно виконувати за останні п'ять років. Проведення останнього пропонуємо почати з аналізу структури товарних запасів підприємства.

Запаси торговельного підприємства формуються виходячи з асортименту товарів, що реалізується. Отже перший кроком оцінювання ефективності управління запасами виконаємо дослідження товарів, що реалізує ТОВ «Торговий дім «Еталон»».

У параграфі 2.1 наведено, що підприємство займається виробництвом великого спектра молочних товарів. Виконаємо аналіз вартості запасів, що надає можливість провести аналіз ефективності їх використання. У таблиці 2.5

приведено запаси ТОВ «Торговий дім «Еталон»» та їх змін протягом 2020-2023 рр.

Встановлено, у запаси ТОВ «Торговий дім «Еталон»» представлені виробничими запасами та товарами. На початок 2020 р. вартість виробничих запасів становила 101 тис. грн, товарів 3388 тис. грн (рисунок 2.7). Отже більша частина запасів підприємства представлена товарами.

Таблиця 2.5 – Аналіз зміни вартості виробничих запасів протягом 2020-2023 рр. ТОВ «Торговий дім «Еталон»».

Показник	Виробничі запаси	Товари	Разом	Зміна вартості запасів протягом року, тис. грн	
				Виробничі запаси	Товари
2020 р.					
Залишок на початок звітного періоду	101	3388	3489	х	х
Залишок на кінець звітного періоду	55	4161	4216	-46	773
2021 р.					
Залишок на початок звітного періоду	55	4161	4216	х	х
Залишок на кінець звітного періоду	30	5309	5339	-25	1148
2022 р.					
Залишок на початок звітного періоду	30	5309	5339	х	х
Залишок на кінець звітного періоду	32	6628	6660	2	1319
2023 р.					
Залишок на початок звітного періоду	32	6628	6660	х	х
Залишок на кінець звітного періоду	33	11077	11110	1	4449

Протягом 2020 р. ТОВ «Торговий дім «Еталон»» знижує обсяг виробничих запасів на 46 тис. грн та нарощує вартість товарів на 773 тис. грн. У наступному 2021 р. продовжується тенденція до зниження обсягу коштів вкладених в виробничі запаси (на 25 тис. грн) і зростання вартості товарів на 1148 тис. грн. На кінець 2022 р. маємо зниження виробничих запасів дл 32 тис. грн, а зростання товарів до 6660 тис грн (тобто на 1148 тис грн відносно попереднього періоду). На кінець 2023 р. відбувається невеличке зростання

вартості виробничих запасів (+1 тис грн) та значне зростання запасів товарів (+4449 тис. грн).

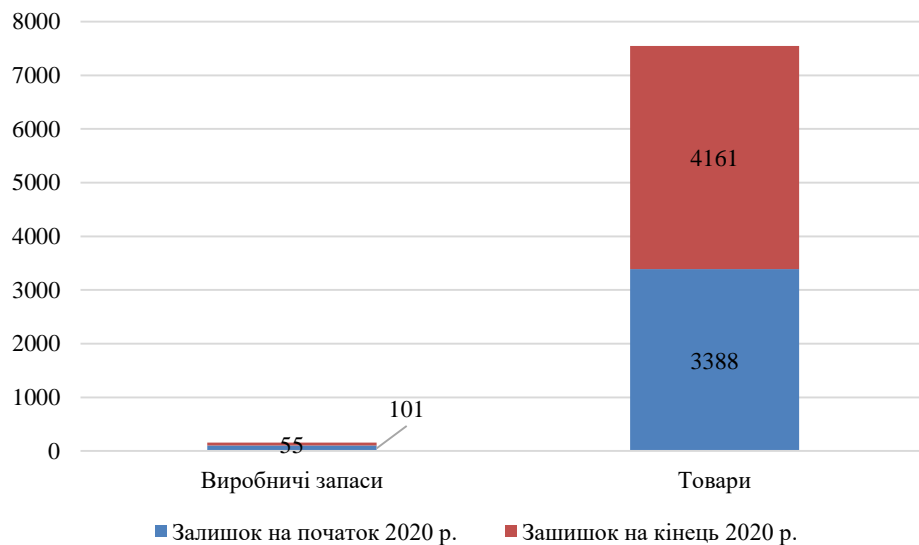


Рисунок 2.7 – Структура запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2020 р.

Разом з тим, структура запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»» протягом дослідного періоду не змінюється. А саме більша частина (99,99%) запасів представлені товарами.

Отже було надано характеристику структури запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»». Наступним кроком пропонуємо надати характеристику запасам у структурі собівартості реалізованої продукції. Як зазначено у таблиці 2.1, собівартість ТОВ «Торговий дім «Еталон»» на 100% представлена запасами.

На рисунку 2.8 наведено динаміку запасів у собівартості товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2019-2023 рр. Встановлено, що у 2019р. останні склали 645479 тис. грн. Наступний рік приніс зростання на 5,2% , а у 2021 р. маємо скорочення запасів на 8,99% відносно 2020 р.

Зазначимо, що наступні 2022 р. та 2023 р. показали динаміку до зростання вартості запасів у собівартості товарів. Останні у 2022 р. склали 671547 тис. грн., а на початок 2023 р. маємо підвищення на 49,26 % або до 1002401 тис. грн.



Рисунок 2.8 – Запаси у собівартості реалізованої продукції ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2019-2023 рр.

Наступним кроком перейдемо до визначення ефективності управління товарними запасами на ТОВ «Торговий дім «Еталон»». Для цього скористаємось методикою, що наведена у параграфі 1.2.

Виконаємо оцінювання процесу закупівлі товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон»». Для цього виконаємо розрахунки за формулами 1.1-1.5. У таблиці 2.6 наведено розраховані показники оцінки процесу закупівлі. Отже розраховано відсоток якості продукції, що закупається. Встановлено, що у 2020 р. загальна величина закуплених товарних запасів становить 773 тис. грн, з яких на суму 23 тис. грн товарі виявились дефектними. Тобто показник якості товарних запасів у 2020 р. становить 97,02%. Наступні роки зниження показник якості товарних запасів. У 2021 р. аналізований показник знижується до 89,11% (або на 7,91%), що обґрунтовано підвищенням вартості дебетованих товарів підприємства на 102 тис. грн. На кінець 2022 р. маємо підвищення коефіцієнту якості товарів до 92,72% (або на 3,61%) відносно попереднього періоду. На кінець 2023 р. маємо зростання відсотку якості до 96,58%, разом з тим таке зростання не забезпечує показник якості 2020 р. Отже доцільно розробити заходи щодо зниження закупки дефектних товарів.

Таблиця 2.6 – Оцінювання процесу закупівлі товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Показник	2020	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення		
					2021-2020	2022-2021	2023-2022
Відсоток якості товарів	97,02	89,11	92,72	96,58	-7,91	3,61	3,86
<i>загальна кількість товарних запасів, що надійшла, тис грн</i>	773	1148	1319	4449	375	171,00	3130,00
<i>кількість дефектних товарних запасів, тис грн</i>	23	125	96	152	102	-29,00	56,00
Середній термін поставки товарних запасів, дні	90	80	85	73	-10	5,00	-12,00
Частка товару і-го типу в загальному обсязі надходження, %							
Цільно-молочні продукти	40,44	38,96	57,31	57,97	-1,483	18,36	0,66
Масло	12,49	10,71	11,97	8,68	-1,779	1,26	-3,29
Сир кисломолочний	11,94	12,20	7,72	7,22	0,264	-4,48	-0,50
Сир плавлений	2,37	3,13	5,12	4,73	0,757	1,99	-0,38
Сир твердий	9,00	12,23	11,64	13,11	3,233	-0,59	1,47
Сир чеддерний	3,43	2,35	1,40	2,98	-1,076	-0,95	1,58
Сирний продукт	2,71	2,68	4,84	5,31	-0,033	2,16	0,48
Інші товари	17,62	17,03	0,00	0,00	-0,5883068	-17,03	0,00
Ефективність закупівлі, част од							
Цільно-молочні продукти	0,642	0,984	0,772	0,786	0,341	-0,21	0,01
Масло	0,615	0,902	0,778	0,794	0,286	-0,12	0,02
Сир кисломолочний	0,646	1,011	0,758	0,759	0,365	-0,25	0,00
Сир плавлений	0,786	1,204	0,828	0,856	0,419	-0,38	0,03
Сир твердий	0,639	0,778	0,848	0,872	0,139	0,07	0,02
Сир чеддерний	0,774	1,298	0,816	0,821	0,524	-0,48	0,00
Сирний продукт	0,685	1,407	0,912	0,922	0,722	-0,50	0,01
Інші товари	0,613	0,961	0,000	0,000	0,348	0,00	0,00
Відсоток економії в результаті оптимізації закупівлі %	-5,23	8,99	-8,64	-49,27	14,215	-17,63	-40,63

Визначено середній термін поставки товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»». Виявлено скорочення темпів поставок з 90 днів у 2020 р. до 73 днів у 2023 р. Таке скорочення вказує на зростання ділової активності підприємства (таблиця 2.4).

Розрахована частка товару кожного типу в загальному обсязі надходження. Виявлено нарощування обсягу реалізації цільно-молочних продуктів, частка яких у загальній виручці зростає з 40,44% до 57,97%. За товарною групою «масло» маємо навпаки зниження питомої ваги з 12,49% до 8,68%. За товарною групою «Сир кисломолочний» також присутнє скорочення з 11,94% до 7,22%. Товарна група «Сир плавлений» показує зростання питомої ваги з 2,37% до 4,73%, «Сир твердий» - зростання питомої ваги становить з 9% до 13,11%. За товарною групою «сир чеддерний» маємо зниження питомої ваги на 3,43% до 2,98% щодо товару «Сирний продукт» маємо зростання питомої ваги останньої з 2,71% до 5,31% протягом аналізованого періоду.

Також ТОВ «Торговий дім «Еталон»» реалізовувало у 2020 р. та 2021 р. перелік різних товарів. Останні у 2020 р. склали 17,62% загального обсягу, а у 2021 р. – 17,03%. Відповідно до фінансової звітності за сегментам ринку, починаючи з 2022 р. ТОВ «Торговий дім «Еталон»» притемняє торгівлю іншими товарами.

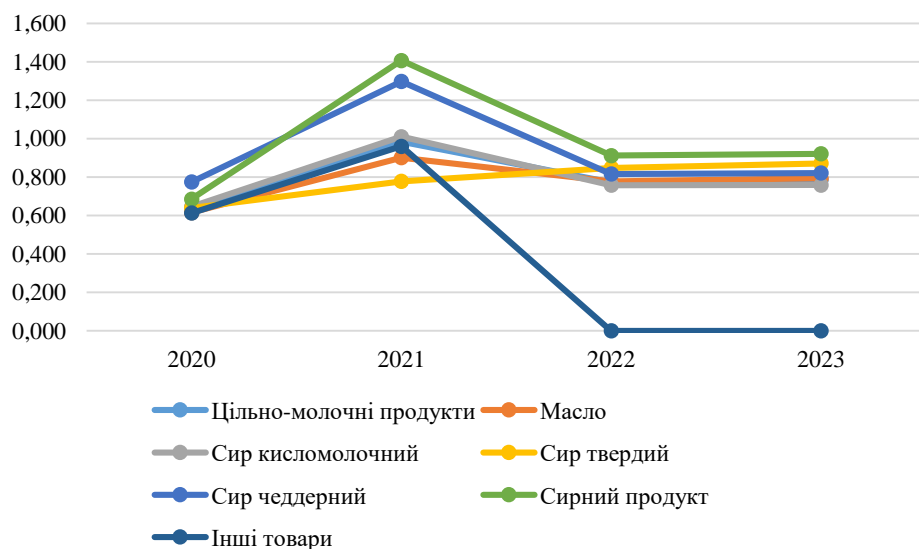


Рисунок 2.9 – Динаміка ефективності закупівлі товарів
ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Виконано розрахунок ефективності закупівлі товарів за типами. Встановлено, що протягом аналізованого періоду має місце зниження ефективності закупівлі (таблиця 2.6 та рисунок 2.9).

Наступним кроком виконаємо дослідження відповідності параметрам асортименту товарів. Для цього було виконано розрахунок показників широти та глибини асортименту товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2020-2023 рр.

Встановлено, що протягом дослідного періоду на ТОВ «Торговий дім «Еталон»» широти асортименту за Цільно-молочними продуктами становила 7, тобто останні представлені позиціями: «Молоко», «Моловна продукція ТДЕ», «Продукт білково-жировий твердий», «Продукт молоч місткий чеддерний», «Простокваша», «Ряжанка» та «Сметана». Масло представлено одним видом товарів, отже показник широти асортименту становить 1 (рисунок 2.10).

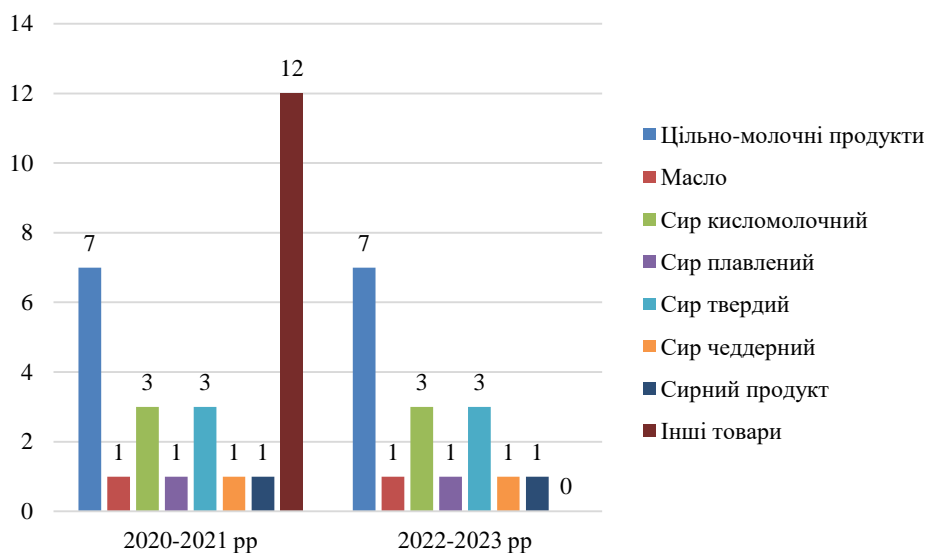


Рисунок 2.10 – Показник широти асортименту ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Асортимент «Сир кисломолочний» представлений асортиментом «Сир вершковий», «Сир к/м» та «Сир м'який», тобто 3 позицій відображають

асортимент. За асортиментом «Сир твердий» також виділено типи товарів : «Сир твердий ваговий», «Сир твердий промпереробка», «Сир твердий фасований», отже коефіцієнт складає 3.

Також у 2020-2021 рр. асортимент було представлено «Іншими товарами», які мають наступний асортимент: «Айран», «Біфідонапій», «Вершки», «Геролакт», «Десерт», «Дитяче харчування», «Закваска», «Йогурт», «Какао», «Каша молочна», «Кефір», «Коктейль молочний». Отже коефіцієнт широти асортименту становить 12. Зазначимо, що у 2020-2023 рр. маємо скорочення асортименту за рахунок «Інші товари», за іншими типами товарів ситуація залишається незмінною.

Розглянемо зміни, які відбулись у глибині асортименту. Результати розрахунок приведено на рисунку 2.11.

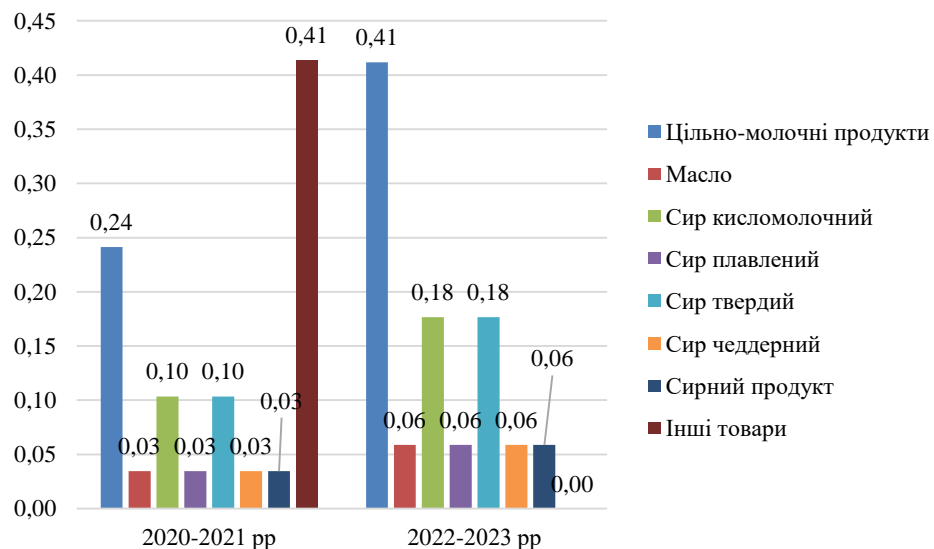


Рисунок 2.11 – Показник глибин асортименту
ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Протягом 2020-2021 рр. показник глибини асортименту становить за «Цільно-молочними продуктами» - 0,24 част.од, за «Інші товари» - 0,41 част.од. «Сир кисломолочний» та «Сир твердий» - 0,1 част.од. За товарами що залишилися, показник глибини асортименту становить 0,03 част.од.

Наступним аналітичний період, це 2022-2023 рр., і протягом останнього маємо зростання показник глибина асортименту, адже ТОВ «Торговий дім «Еталон»» не реалізує товари «іншого» типу. Зростання окресленого показника вказує на скорочення товарного асортименту.

Переходимо до проведення аналізу товарних запасів методами: XYZ-аналізу та ABC-аналізу. Почнемо з класифікації товарів за максимальною ефективністю продажу. Відповідно до ABC-аналізу виконаємо поділ товарів за групами А (частка товарів, що приносить 40-60% доходу), група В (частка товарів, що приносить 39-10% доходу), група С (частка товарів, що приносить менше 10% доходу).

Таблиця 2.7 – Розподіл товарів за групами ABC-аналізу ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

2020 р. (част.од у валовому прибутку)	2021 р. (част.од у валовому прибутку)	2022 р. (част.од у валовому прибутку)	2023 р. (част.од у валовому прибутку)
А			
Цільно-молочні продукти (0,405)	Цільно-молочні продукти (0,398)	Цільно-молочні продукти (0,624)	Цільно-молочні продукти (0,644)
В			
Масло (0,135)	Масло (0,145)	Масло (0,127)	Сир твердий (0,088)
Інші товари (0,191)	Інші товари (0,19)	Сир твердий (0,085)	х
	Сир твердий (0,074)		
С			
Сир чеддерний (0,022)	Сир чеддерний (0,028)	Сир чеддерний (0,012)	Сир чеддерний (0,028)
Сирний продукт (0,024)	Сирний продукт (0,025)	Сирний продукт (0,02)	Масло (0,0093)
Сир кисломолочний (0,0118)	Сир кисломолочний (0,0125)	Сир кисломолочний (0,0089)	Сир кисломолочний (0,0091)
Сир твердий (0,0091)	Сир плавлений (0,015)	Сир плавлений (0,042)	Сир плавлений (0,035)
Сир плавлений (0,014)	х	х	Сирний продукт (0,022)

Відповідно до розподілу, до групи «А» можна віднести групу товарів «Цільно-молочні продукти» і ця група залишається незмінною протягом

всього періоду аналізу. До групи «В» у 2020-2022 рр. можна було віднести «Масло» та «Інші товари» але на кінець 2023 р. масло опиняється у категорії «С» і у категорії «В» в 2023 р. залишається лише «Сир твердий».

Наступним кроком проведемо XYZ-аналіз. Для цього першим кроком виконаємо розрахунок середньоквадратичного відхилення. Для цього скористаємось функцією «STDEVPA». Розрахунки коефіцієнту варіації проводимо за показником чистого доходу за сегментами реалізації товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон»».

Запропоновано наступний розподіл товарів за групами XYZ-аналізу:
якщо CV менше або дорівнює 0,1 – товару надається класифікація X;
якщо CV більше 0,1, але менше або дорівнює 0,25 – товару надається класифікація Y;
якщо CV більше за 0,25 - товару надається класифікація Z.

Таблиця 2.8 – Результати проведення XYZ-аналіз ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Асортимент	2020		2021		2022		2023	
	CV	Група	CV	Група	CV	Група	CV	Група
Цільно-молочні продукти	0,31	Z	0,36	Z	0,27	Z	0,18	Y
Масло	0,09	X	0,12	Y	0,12	Y	0,12	Y
Сир кисломолочний	0,19	Y	0,20	Y	0,36	Z	0,26	Z
Сир плавлений	0,52	Z	0,44	Z	0,30	Z	0,22	Y
Сир твердий	0,28	Z	0,23	Y	0,27	Z	0,17	Y
Сир чеддерний	0,29	Z	0,47	Z	0,87	Z	0,28	Z
Сирний продукт	0,56	Z	0,63	Z	0,39	Z	0,24	Y
Інші товари	0,47	Z	0,54	Z	x	x	x	x

Отже було розраховано коефіцієнт варіації за формулою 1.10 і результати занесено до таблиці 2.8. Також в залежності від значення коефіцієнту варіацію було надано класифікацію групам товарів. Провівши ABC-аналіз та XYZ-аналіз можна визначити позицію кожної групи товарів у таблиці прийняття управлінських рішень.

Узагальнені результати щодо позиції кожного типу асортименту товарів приведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 - Позиція товарів у матриці прийняття управлінських рішень на основі ABC-аналізу та XYZ-аналізу ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Матриця	А	В	С
2020 р.			
X		«Масло»	
Y			«Сир кисломолочний»
Z	«Цільно-молочні продукти»	«Інші товари»	«Сир плавлений» «Сир твердий» «Сир чеддерний» «Сирний продукт»
2021 р.			
X			
Y		«Масло»	«Сир кисломолочний»
Z	«Цільно-молочні продукти»	«Сир твердий» «Інші товари»	«Сир плавлений» «Сир чеддерний» «Сирний продукт»
2022 р.			
X			
Y		«Масло»	
Z	«Цільно-молочні продукти»	«Сир твердий»	«Сир кисломолочний» «Сир плавлений» «Сир чеддерний» «Сирний продукт»
2023 р.			
X			
Y	«Цільно-молочні продукти»	«Сир твердий»	«Масло», «Сир плавлений» «Сирний продукт»
Z			«Сир кисломолочний» «Сир чеддерний»

Підводячи підсумки проведеного аналізу зазначимо, що за групами товарів наразі присутня наступна ситуація, коли найбільша частина доходу формується за умови продажу «Цільно-молочні продукти». Отже для підвищення ефективності управління товарними запасами необхідно розглянути фактори, що впливають на продажі. Для цього пропонуємо використати інструменти факторного аналізу.

2.3. Факторний аналіз показників ефективності управління товарними запасами ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Актуальність проведення факторного аналізу для оцінювання ефективності управління товарними запасами полягає в його здатності виявити ключові чинники, що впливають на обсяги, структуру та якість запасів. Ефективне управління товарними запасами є важливою складовою стабільної діяльності підприємства, оскільки забезпечує безперервність виробничих і торгових процесів, мінімізує витрати на зберігання та обслуговування, а також оптимізує використання ресурсів.

Факторний аналіз дозволяє оцінити вплив різних чинників, таких як попит, закупівельна політика, вартість зберігання, швидкість обігу товарів тощо. Це дає можливість вчасно виявляти слабкі місця в управлінні запасами, коригувати стратегії закупівель та прогнозування, знижувати витрати та покращувати фінансові показники. Завдяки цьому підприємство зможе забезпечити гнучкість та стійкість на ринку, що є особливо важливим у конкурентних умовах і за нестабільної економічної ситуації.

У попередніх параграфах було визначено, що ефективність управління товарними запасами необхідно аналізувати за допомогою група показників та АВС-аналізу і XYZ-аналізу. Кажучи про загальну результативність діяльності пропонуємо дослідити зміну показника рентабельності та оборотності товарних запасів. Останні приведено у параграфі 2.1.

Зазначимо, що ТОВ «Торговий дім «Еталон»» займається торговельною діяльністю, отже собівартість на 100% представлена торговельними запасами. Тому можна дослідити зміни коефіцієнтів рентабельності та оборотності у розрахунку на запаси що зосереджені у собівартості та на кінець року.

Для виконання окресленого пропонуємо скористатися способом ланцюгової підстановки та виявляти вплив факторів за формулами 2.5

Модель проведення факторного аналізу:

$$X = \frac{A}{B} \quad (2.1)$$

де X – розрахунковий коефіцієнта, част.од

A та B – фактори, що впливають на зміну коефіцієнту за фактичний та попередні період

$$X_{\text{умов 1}} = \frac{A_1}{B_0} \quad (2.2)$$

$$X_{\text{умов 2}} = \frac{A_1}{B_1} \quad (2.3)$$

Вплив зміни фактору A на коефіцієнт X визначається за формулою:

$$\Delta X(A) = X_{\text{умов 1}} - X_0 \quad (2.4)$$

Вплив зміни фактору B на коефіцієнт X визначається за формулою:

$$\Delta X(B) = X_{\text{умов 2}} - X_{\text{умов 1}} \quad (2.5)$$

Вище було зазначено, що при оцінюванні ефективності управління товарними запасами пропонується досліджувати зміну показників:

оборотності товарних запасів (у собівартості реалізованої продукції), при цьому пропонуємо використовувати формули

$$OTZ_{\text{собів}} = \frac{\text{ЧДРТ}}{\text{ВЗС}}; \quad OTZ_{\text{собів}}(\text{умова 1}) = \frac{\text{ЧДРТ 1}}{\text{ВЗС 0}}; \quad OTZ_{\text{собів}}(\text{умова 1}) = \frac{\text{ЧДРТ 1}}{\text{ВЗС 1}} \quad (2.6)$$

де $OTZ_{\text{собів}}$ - оборотності товарних запасів у собівартості реалізованої продукції, разів на рік

$ЧДРТ$ – чистий дохід від реалізації товарів, тис. грн

$ВЗС$ – вартість запасів у загальній собівартості товарів, тис.грн

коефіцієнт рентабельність товарних запасів (у собівартості реалізованої продукції)

$$РТЗ_{\text{собів}} = \frac{ЧФР}{ВЗС}; \quad РТЗ_{\text{собів}}(\text{умова 1}) = \frac{ЧФР_1}{ВЗС_0}; \quad РТЗ_{\text{собів}}(\text{умова 1}) = \frac{ЧФР_1}{ВЗС_1} \quad (2.7)$$

де $РТЗ_{\text{собів}}$ – коефіцієнт рентабельності товарних запасів, част.од

$ЧФР$ – чистий фінансовий результат, тис. грн

коефіцієнт оборотності товарних запасів на кінець року:

$$OTZ_{\text{кін}} = \frac{ЧДРТ}{ВЗС_{\text{кін}}}; \quad OTZ_{\text{кін}}(\text{умова 1}) = \frac{ЧДРТ_1}{ВЗС_{\text{кін } 0}}; \quad OTZ_{\text{кін}}(\text{умова 1}) = \frac{ЧДРТ_1}{ВЗС_{\text{кін } 1}} \quad (2.8)$$

де $OTZ_{\text{кін}}$ - оборотності товарних запасів на кінець року продукції, разів на рік

$ВЗС_{\text{кін}}$ – вартість товарних запасів на кінець року, тис. грн

коефіцієнт рентабельність товарних запасів (на кінець року)

$$РТЗ_{\text{кін}} = \frac{ЧФР}{ВЗС_{\text{кін}}}; \quad РТЗ_{\text{кін}}(\text{умова 1}) = \frac{ЧФР_1}{ВЗС_{\text{кін } 0}}; \quad РТЗ_{\text{кін}}(\text{умова 1}) = \frac{ЧФР_1}{ВЗС_{\text{кін } 1}} \quad (2.9)$$

де $РТЗ_{\text{кін}}$ - коефіцієнт рентабельність товарних запасів (на кінець року)

За окресленими формулами пропонуємо проводити факторний аналіз за періоди 2021-2020 рр., 2022-2021 рр., 2023-2022 рр. та 2023-2020 рр. На рисунку 2.12 наведено результат проведеного факторного аналізу коефіцієнту рентабельності запасів (у собівартості реалізованих товарів).

Почнемо з окреслення вихідних даних для розрахунку наведених коефіцієнтів (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу показник ефективності управління товарними запасами ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.
Коефіцієнт рентабельності запасів (у собівартості)	1,16	1,16	1,18	1,17
Коефіцієнт рентабельності запасів (на кінець року)	4,35	1,69	1,38	0,58
Чистий фінансовий результат, тис. грн	18118	8991	9135	6460
Вартість товарних запасів (у собівартості)	679210	618143	671547	1002401
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	789738	715728	794001	1170283
Вартість товарних запасів на кінець року	4161	5309	6628	11077
Коефіцієнт оборотності запасів (у собівартості)	1,16	1,16	1,18	1,17
Коефіцієнт оборотності запасів (на кінець року)	189,80	134,81	119,79	105,65

Встановлено, що останній у 2020 р. становить 0,027 част.од. У наступному 2021 р. маємо зниження коефіцієнту на 0,012 част.од. При чому зростання є наслідком скорочення обсягу чистого фінансового результату з 18118 тис. грн у 2020 р. до 8991 тис. грн у 2021 р. Скорочення виражається у обсязі 0,014 част.од на коефіцієнт рентабельності запасів (у собівартості реалізованих товарів).

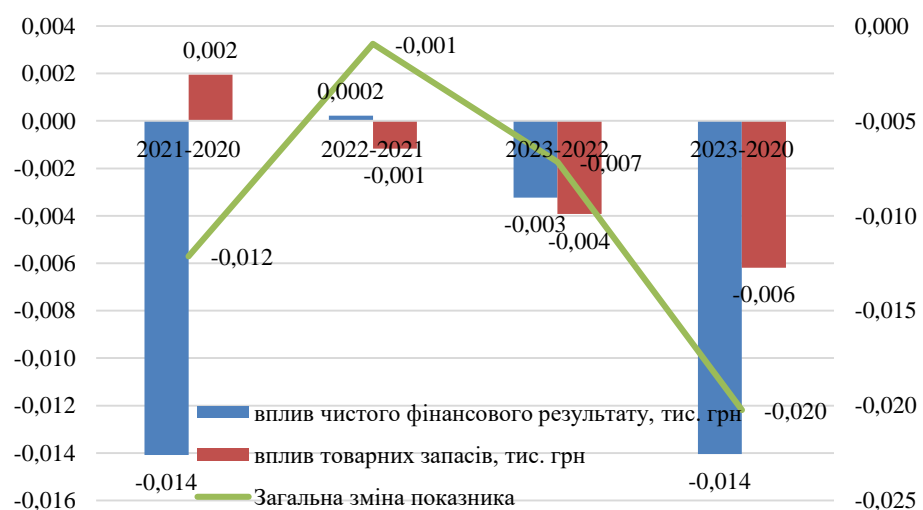


Рисунок 2.12 – Факторний аналіз коефіцієнту рентабельності запасів (у собівартості реалізованих товарів) ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

За результатами роботи у 2022 р. маємо також зниження коефіцієнту рентабельності запасів (у собівартості реалізованих товарів). Зниження складає 0,001 част.од, при чому 0,001 част.од припадає на вартість товарних запасів. Адже останні на 2022 р. зросли на 8,6% при зростання чистого фінансового результату на 1,6%. За результатами 2023 р. маємо продовження тенденції до зниження коефіцієнту, зниження склало 0,007 част.од з яких 0,003 част.од відбулось за рахунок зниження чистого фінансового доходу. В свою чергу зростання вартості запасів у собівартості на 49,26% призвело до зниження рентабельності на 0,004 част.од.

Загалом, що порівнювати результати роботи у 2023 р. до 2020 р. то маємо зниження коефіцієнту на 0,02 част.од. Зниження є наслідком скорочення обсягу чистого фінансового результату на 11658 тис. грн та зростання вартості запасів у собівартості реалізованої продукції на 323491 тис. грн. Вплив наведених змін на коефіцієнт рентабельності запасів (у собівартості реалізованих товарів) складає (-0,014 част.од) та (-0,006 част.од) відповідно.

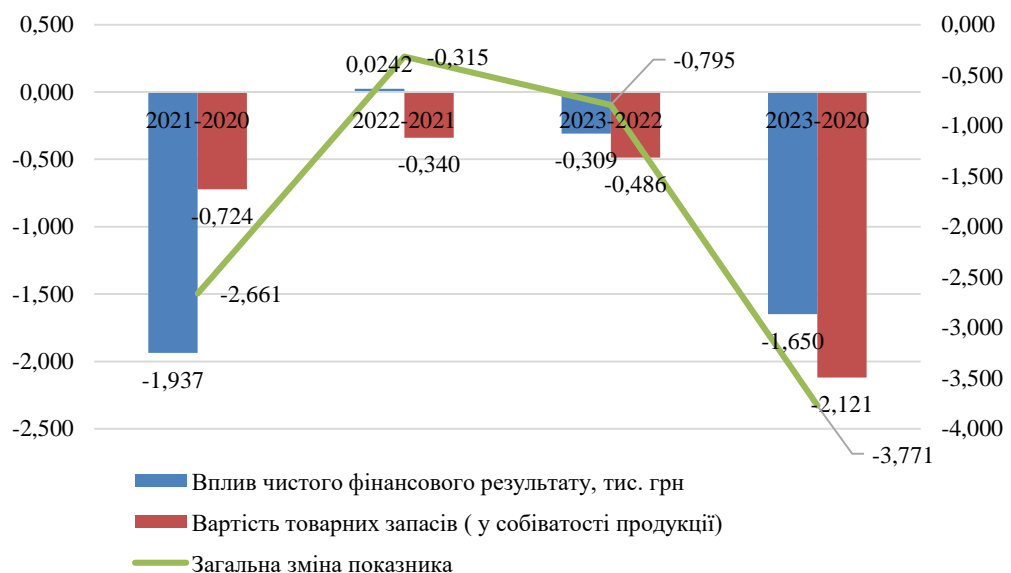


Рисунок 2.13 – Факторний аналіз коефіцієнту рентабельності запасів (на кінець року) ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Проведено факторний аналіз коефіцієнту рентабельності запасів (на кінець року). Результати аналізу наведені на рисунку 2.13. Отже у 2020 р. аналізований показник складає 4,354 част.од. У наступному 2021 р. маємо зниження чистого фінансового результату та зростання вартості товарних запасів на кінець року. Зниження коефіцієнту рентабельності запасів (на кінець року) становить 2,661 част.од, при чому 1,937 част.од зниження принесло скорочення фінансового результату та 0,724 част.од принесло зростання вартості запасів.

У наступному році маємо продовження тенденції до зниження показника, але вже у меншому обсязі. В порівнянні до попереднього періоду у 2022 р. маємо зростання чистого фінансового результату, що призвело до зростання аналізованого показника на 0,0242 част.од. В свою чергу відбулось зростання вартості запасів і це мало негативний вплив на рентабельність запасів. Загалом протягом 2020-2023 рр. маємо серйозне зниження коефіцієнту рентабельності запасів (на кінець року). Загальне зниження складає (-3,77 част.од) і це є наслідком значного зниження чистого фінансового результату (на 65%) та зростання вартості товарних запасів (у 2,6 разів).

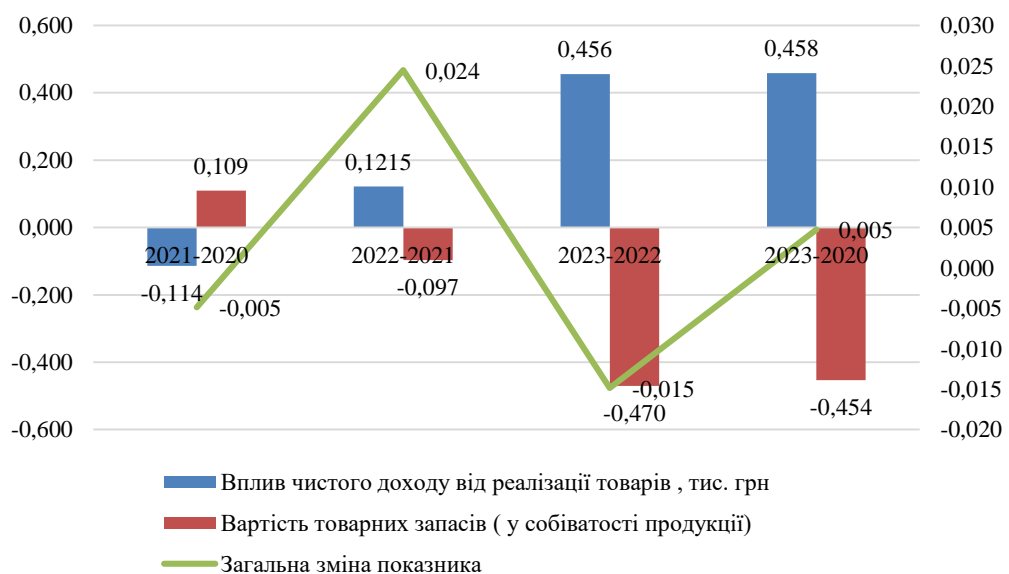


Рисунок 2.13 – Факторний аналіз коефіцієнту оборотності запасів (у собівартості) ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Наступним кроком виконаємо аналіз оборотності запасів. І першим кроком подивимось, як змінюється аналізований показник при розрахунку на вартість запасів у собівартості. Результати розрахунку представлені на рисунку 2.14.

Проведено аналіз коефіцієнту оборотності запасів (у собівартості). Встановлено, що останній у 2020 р. складав 1,16 разів на рік. У наступному 2021 р. маємо зниження швидкості оборотності запасів, що сконцентровані у собівартості (на 0,005 част.од). Зниження швидкості виявляється через зниження чистого доходу від реалізації товарів (-0,114 част.од) та зниженні вартості товарних запасів у собівартості. Останнє має своє відображення у зростанні швидкості оборотні на 0,109 част.од.

У 2022 р. маємо зростання швидкості оборотності запасів на 0,024 част.од з яких 0,1215 част.од припадає на зростання чистого доходу від реалізації товарів. Зростання вартості запасів навпаки принесло зниження аналізованого коефіцієнту на 0,097 част.од. За результатами роботи у 2023 р. маємо зниження оборотності у загальному обсязі на 0,015 част.од . При чому у 2023 р. ТОВ «Торговий дім «Еталон»» збільшує обсяг чистого доходу від реалізації товарів на 47,39% і це призведе до зростання коефіцієнту оборотності запасів (у собівартості). Але темп росту вартості запасів у собівартості виявся вищий і це призвело до скорочення швидкості оберненості.

Проведений факторний аналіз показників рентабельності запасів з позиції собівартості товарів так і залишків на кінець року показав необхідність розробки заходів збільшення чистого фінансового результату.

Оптимізація складських процесів, зокрема, скорочення витрат на зберігання через зменшення зайвих запасів та покращення обігу товарів. Пошук варіантів аутсорсингу складських послуг або укладання договорів з постачальниками з більш гнучкими умовами постачання «just-in-time».

Налагодження партнерських відносин із постачальниками, що дозволить зменшити час поставок і забезпечити більш гнучкі умови, такі як знижки за великі замовлення або відтермінування платежів. Зниження витрат на

закупівлі за допомогою прямих переговорів з постачальниками або використання стратегічного підходу до контрактів (укладення довгострокових договорів на більш вигідних умовах).

Використання сучасних методів прогнозування попиту, що дозволить уникнути надмірних запасів або їх дефіциту. Це сприяє більш точному плануванню виробництва і закупівель. Інтеграція з даними продажів та зовнішніми факторами для поліпшення точності прогнозів (сезонність, тренди, ринкові коливання).

Розробка акцій та спеціальних пропозицій для стимулювання продажів товарів зі значними залишками, що дозволить швидше їх реалізувати і уникнути втрат на зберігання. Перегляд стратегії асортименту, що дозволить сфокусуватися на товарах з високою рентабельністю і попитом.

Впровадження чіткого механізму управління поверненнями, що дозволить мінімізувати збитки від дефектної продукції або неактуальних товарів. Поліпшення якості товарів і сервісу для зменшення кількості повернень.

Регулярне проведення інвентаризації для виявлення надлишкових або застарілих товарів. Це дозволить більш раціонально використовувати ресурси і уникати втрат через списання непридатної продукції. Впровадження системи контролю за товарними запасами для моніторингу руху товарів і своєчасного реагування на зміни в попиті.

Висновки до розділу 2.

У другому розділі проведено комплексний аналіз техніко-економічного стану та ефективності управління товарними запасами ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2019-2023 роки, що дозволило оцінити динаміку ключових показників діяльності підприємства.

Проаналізовано техніко-економічні показники підприємства, що виявило зростання обсягів реалізації товарів у 2023 році. Однак, одночасне зростання собівартості реалізованих товарів та уповільнення оборотності запасів свідчать про вплив інфляційних процесів і зниження купівельної спроможності на внутрішньому ринку.

Оцінено ефективність управління товарними запасами підприємства. Розраховано показники якості товарів, середній термін поставок, частки товарів у загальному обсязі надходжень, а також ефективність закупівель. Оптимізація закупівель продемонструвала певний відсоток економії, що свідчить про можливість удосконалення логістичних процесів.

Виконано аналіз товарних запасів за допомогою ABC- та XYZ-аналізу. Результати ABC-аналізу показали, що найбільш прибутковою категорією товарів залишаються «Цільно-молочні продукти», які стабільно відносяться до групи «А». Проте спостерігаються зміни у категоріях інших товарів, зокрема «Масло» перемістилося з групи «В» до групи «С» у 2023 році. XYZ-аналіз дозволив визначити стабільність реалізації різних категорій товарів, вказуючи на необхідність подальшого перегляду асортиментної політики.

Таким чином, проведений аналіз підтвердив, що ефективне управління товарними запасами потребує глибокого розуміння динаміки продажів і оптимізації процесів постачання. Отримані результати дозволяють окреслити напрями для підвищення прибутковості підприємства через зосередження на найбільш дохідних категоріях товарів і вдосконалення логістичних рішень.

РОЗДІЛ 3.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ НА ТОВ «ТОРГОВИЙ ДІМ «ЕТАЛОН»

3.1. Розробка економіко-математичної моделі оцінювання ефективності управління товарними запасами на ТОВ «Торговий дім «Еталон»

В сучасних умовах високої конкуренції та динамічного розвитку ринкових процесів ефективне управління товарними запасами стає одним із ключових факторів забезпечення прибутковості та стійкості підприємства. Для ТОВ «Торговий дім «Еталон», яке займається товарообігом у роздрібній та оптовій торгівлі, оптимізація обсягів та структури запасів є важливим інструментом підвищення оборотності та зниження витрат на зберігання. Неefективне управління запасами може призводити до надлишкових витрат, дефіциту товарів та, як наслідок, до втрати конкурентних переваг.

Розробка економіко-математичної моделі оцінювання ефективності управління товарними запасами дозволить комплексно аналізувати процеси запасоутворення, передбачати оптимальні обсяги закупівель та зберігання, а також розробляти стратегії їх оптимізації. Така модель допоможе підприємству не лише виявити й усунути можливі збитки, а й сформувані стійкі методи реагування на зміни в ринковому попиті, підвищити якість обслуговування клієнтів, ефективно розподіляти ресурси та покращити загальну економічну ефективність діяльності.

Алгоритм розробки економіко-математичної моделі оцінювання ефективності управління товарними запасами на ТОВ «Торговий дім «Еталон»:

аналіз існуючих даних та визначення мети моделювання: збір та аналіз даних про товарні запаси, витрати на зберігання, попит, поставки та реалізацію за останній період;

визначення основних цілей моделі: зменшення витрат на зберігання, оптимізація оборотності товарів, забезпечення рівня обслуговування клієнтів;

визначення факторів та змінних моделі: визначення основних змінних: попит, рівень запасів, обсяг поставок, час між поставками, витрати на зберігання та транспортування;

визначення обмежень (допустимі рівні запасів, часові інтервали між поставками, допустимі витрати);

побудова математичної моделі: вибір відповідної моделі (наприклад, моделі економічного замовлення, стохастичної моделі або моделі дискретного поповнення запасів);

формалізація залежностей між змінними, розробка системи рівнянь, які відображають зв'язок між обсягами запасів, попитом, витратами та часом поставок.

Першим кроком пропонуємо визначити під впливом яких показників змінюється коефіцієнт рентабельності товарних запасів. Для цього було використано пакет Microsoft Excel. Висунуто гіпотезу про ймовірність наявності кореляційної залежності між коефіцієнтом рентабельності товарних запасів та їх обсягом на кінець року. Гіпотеза підтверджується коефіцієнтом детермінації 0,62 част.од. і залежність виражена рівнянням:

$$R_{ТЗ} = 4,893 - 0,00042 \times ТЗ \quad (3.1)$$

Виходячи із економічного змісту розробленої моделі, що зростання обсягну запасів на кінець року призведе до зниження рентабельності. І навпаки, чим менше залишків товарних запасів залишається на кінець року, тим якісніше підприємство ТОВ «Торговий дім «Еталон» здійснює реалізацію товарів.

Визначення наявності кореляційної моделі між вартістю товарних запасів на кінець року та чистим доходом від реалізації продукції є важливим кроком для глибшого розуміння ефективності управління ресурсами підприємства. Такий аналіз дозволяє оцінити, наскільки обсяг товарних запасів впливає на дохідність, а також виявити оптимальний рівень запасів, який сприяє максимізації доходу. В умовах нестабільності ринку, особливо за високої конкуренції та динамічних змін попиту, кореляційна модель забезпечує підприємству аналітичну основу для прийняття рішень, що допомагає уникнути надлишкових витрат, покращити оборотність та підвищити фінансові показники.

За допомогою пакет Microsoft Excel було виявлено наявності кореляційної залежності між вартістю товарних запасів та чистим доходом від реалізації продукції. Рівняння наведено у формулі 3.2.

$$TZ = -5163,98 + 0,0137 \times \text{ЧДРП} \quad (3.2)$$

Аналізуючи економічний зміст розробленої залежності (формула 3.2) зазначимо, що чим більше показник чистого доходу від реалізації товарних запасів, тим більше треба мати товарних запасів. Справедливість розробленої моделі підтверджується коефіцієнтом детермінації 0,87 част.од.

З метою більш якісного оцінювання справедливості розроблених кореляційних моделей (формула 3.1 та 3.2) виконаємо розрахунку значень обсягу товарних запасів та їх рентабельності і визначмо коефіцієнт кореляції.

На рисунку 3.1 наведено розрахункові значення коефіцієнт рентабельності товарних запасів за умови використання формули 3.1. Розраховані значення рентабельності у 2020 р. менше за фактично отримані, у 2021 р. навпаки, розраховано значення рентабельності запасів більше за фактично отримане на 1,02 част.од. На кінець 2023 р. маємо розрахункове значення рентабельності товарних запасів становить 0,18 част.од за умови фактичного його значення 0,58 част.од. Використано функцію «CORREL» і

визначено коефіцієнт кореляції на рівні 0,72 част.од. Отже приймаємо, що розроблена модель (формула 3.1) дозволяє із 72% точністю визначити прогнозне значення показника рентабельності товарних запасів.

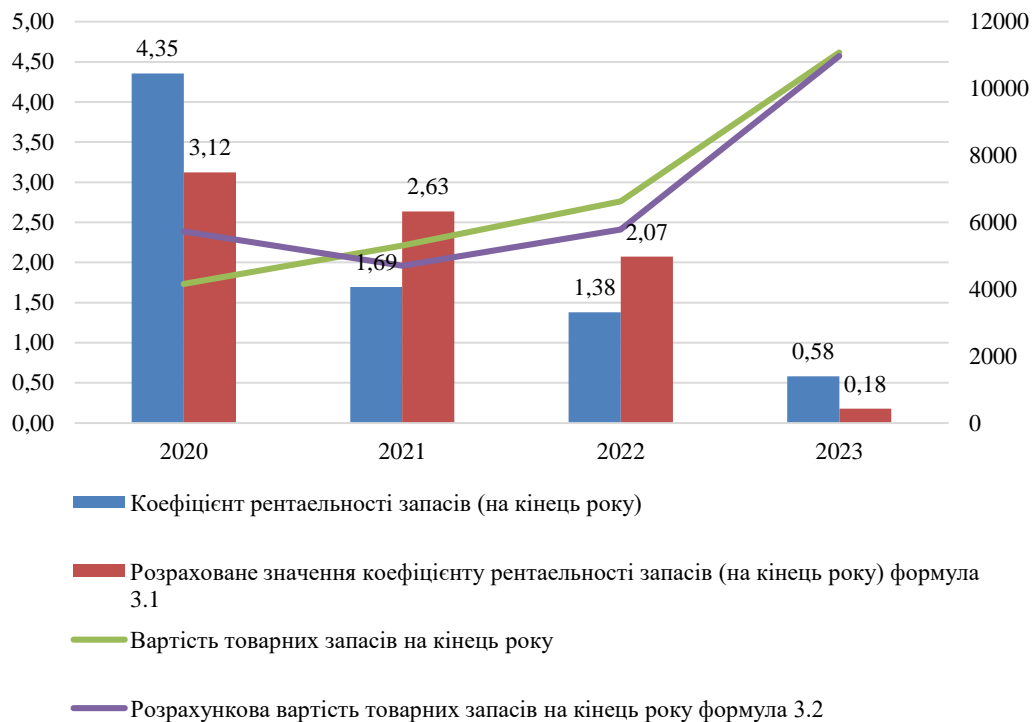


Рисунок 3.1 – Розрахункові значення коефіцієнту рентабельності товарних запасів та обсяг товарних запасів на кінець року ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Аналізуючи розрахункові значення вартості товарних запасів (рисунок 3.1) зазначимо, що кореляційно-регресивна модель (формула 3.2) доволі точно визначає обсяг необхідних торговельних запасів. Розрахункові значення вартості товарних запасів на кінець року у 2020 р. більше на 1561,65 тис. грн. Отже можна припустити, що у 2020 р. у ТОВ «Торговий дім «Еталон» ймовірно був резерв товарних запасів. У 2021-2023 рр. маємо навпаки недосягнення фактичного значення обсягу товарних запасів чистого доходу від реалізації продукції. Отже товарні запаси, ймовірно, були реалізовані з меншою рентабельністю ніж очікувалось. Ця теза підтверджується динамікою розрахункового значення рентабельності товарних запасів.

Наступним кроком переходимо до визначення чинників, що впливають на показник чистого доходу від реалізації товарів орієнтуючись на обсяг реалізації за сегментами ринку.

ТОВ «Торговий дім «Еталон» здійснює торговельну діяльність на ринках : цільно-молочні продукти, масло, сир кисломолочний, сир плавлений, сир твердий, сир чеддерний та сирний продукт.

Актуальність визначення чинників, що впливають на чистий дохід від реалізації товарів, з урахуванням обсягу реалізації за ринковими сегментами, є ключовою для формування ефективної стратегії збуту ТОВ «Торговий дім «Еталон». У сучасних умовах конкурентного середовища розуміння впливу різних сегментів — таких як цільно-молочна продукція, масло, кисломолочні та тверді сири — на загальні фінансові показники допомагає визначити найбільш перспективні напрями розвитку та оптимізувати асортиментну політику.

У параграфах 2.1 та 2.1 виконано детальний аналіз структури та її динаміки реалізації товарів на різних сегментах ринку. Разом з тим, для більше детального аналізу пропонуємо виявити наявність кореляційно-регресивної залежності між чистим доходом від реалізації товарів і сегментами реалізації. Наведене дозволить не лише збільшити обсяги продажів у кожному сегменті, але й створити збалансований портфель продуктів, який відповідатиме попиту споживачів, забезпечуючи стабільне зростання доходів та підвищення рентабельності.

Першим кроком виконаємо аналіз за сегментом ринку цільно-молочні продукти. Для цього розроблено кореляційно-регресивну модель (формула 3.3), яка і вказує на наявність такої залежності.

$$\text{ЧДРП}_1 = 208266,37 + 1,316 \times \text{ЧДРП}_{\text{цільно-молочні продукти}} \quad (3.3)$$

де $\text{ЧДРП}_{\text{цільно-молочні продукти}}$ — чистий дохід від реалізації товарів за сегментом ринку цільно-молочні продукти, тис. грн

Справедливість розробленої моделі підтверджується коефіцієнтом детермінації на рівні 0,9682 част.од. Економічний зміст моделі виражений у тому, що при зростанні доходу від реалізації цільно-молочних продуктів маємо зростання чистого доходу від реалізації на 31,6%. Використовуючи рівняння 3.3 можемо розрахувати прогнозні значення чистого доходу від реалізації товарів за умови зміни доходу від реалізації цільно-молочних продуктів.

Другом кроком проведено аналіз наявності кореляційно-регресивної залежності між показником чистого доходу від реалізації товарів та доходом від реалізації «Сир плавлений». Встановлено, що така залежність існує і описується рівнянням:

$$\text{ЧДРП2} = 403863,49 + 11,813 \times \text{ЧДРП}_{\text{сир плавлений}} \quad (3.4)$$

де $\text{ЧДРП}_{\text{сир плавлений}}$ – чистий дохід від реалізації товарів за сегментом ринку сир плавлений, тис. грн

За розробленою моделлю отримано коефіцієнт детермінації на рівні 0,76 част.од. Отже можна констатувати, що модель дозволить визначити на скільки підвищиться значення чистого доходу від реалізації за умови зростання доходу від продажу плавленого сиру.

З метою визначення можливості використовувати окреслені рівняння (формули 3.3, 3.4) для прогнозування значення чистого доходу від реалізації товарів виконано розрахунок планових значень чистого доходу. На рисунку 3.2 наведено розраховані значення чистого доходу від реалізації товарів за умови:

по-перше, рівняння 3.3 яке дозволяє визначити обсяг чистого доходу від реалізації при зміні доходу від продажу цільно-молочних продуктів. Отже у порівнянні до фактичного обсягу маємо чистий дохід 770484,67 тис грн у 2020 р. і його зростання до 1155164,293 тис. грн у 2023 р.

по-друге, за рівнянням 3.4 маємо значення чистого доходу від реалізації товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон», що отримано у залежності від продажу «Сир плавлений» у обсязі 699966,71 тис. грн у 2020 р. і зростання до 1097858,01 тис. грн у 2023 р.

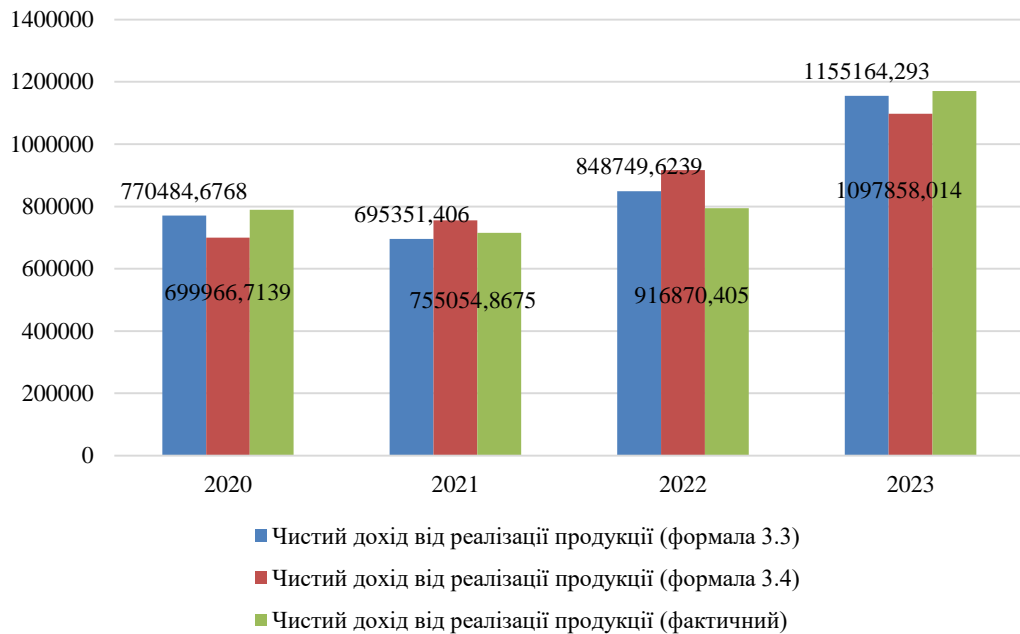


Рисунок 3.2 – Розрахункові чистого доходу від реалізації за умови використання рівнянь 3.3 та 3.4 ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Також було розраховано коефіцієнт кореляції між рядами динаміки : чистий дохід від реалізації (фактичний) та іншими показника чистого доходу (формула 3.3 та 3.4) Визначено, що коефіцієнт кореляції за рівнянням 3.3 становить 0,9839 част.од, а за рівнянням 3.4 0,8732 част.од,

Знайдено кореляційну залежність між показником чистого доходу від реалізації товарів та доходом, що отримано від продажу «Сир твердий». Остання виражається формулою 3.5

$$\text{ЧДРПЗ} = 173073,61 + 5,874 \times \text{ЧДРП}_{\text{сир твердий}} \quad (3.5)$$

де $\text{ЧДРП}_{\text{сир твердий}}$ – чистий дохід від реалізації товарів за сегментом ринку сир твердий, тис. грн

Отже розроблена кореляційно-регресивна модель дозволяє визначити, як зростання доходу від продажу «Сир твердий» вплине на загальний обсяг чистого доходу від реалізації продукції. Справедливість останньої підтверджується коефіцієнтом детермінації на рівні 0,791 част.од.

Також визначено наявність кореляційної залежності між чистим доходом ТОВ «Торговий дім «Еталон» та доходом, що отримано за умови продажу «Сирний продукт». Остання описується у формулі 3.6

$$\text{ЧДРП}_4 = 436059,11 + 10,711 \times \text{ЧДРП}_{\text{сир продукт}} \quad (3.6)$$

де $\text{ЧДРП}_{\text{сир продукт}}$ – чистий дохід від реалізації товарів за сегментом ринку сирний продукт, тис. грн

Розроблена кореляційна модель дозволяє виконати розрахунок чистого доходу від реалізації товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон» при зміні доходу отриманого від продажу «Сирний продукт». Чим більше доходу було отримано від продажу «Сирний продукт» тим більше величина чистого доходу від реалізації товарів має підприємство.

Наступним кроком перейдемо до визначення коефіцієнту кореляції між показниками чистого доходу від реалізації, що розрахований за формулами 3.5 та 3.6. На рисунку 3.2 наведено значення чистого доходу, що розрахований за умови використання різних формул.

Аналізуючи результати розрахунку показників чистого доходу за формулою 3.5 маємо значення у 2020 р. 731532,4 тис. грн, у 2021 р. 855717,99 тис. грн., у 2022 р. 753727,49 тис. грн і на кінець 2023 р. 1128769,47 тис. грн. При цьому коефіцієнт кореляції становить 0,889 част.од. Тому можна сказати, що рівняння на 88,9% ймовірністю дозволяє визначити чистий дохід від реалізації товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон».

Орієнтуючись на розраховані значення чистого доходу за формулою 3.6 зазначимо, що останній у 2020 р. становить 742829,52 тис. грн, у 2021 р. 708618,45 тис. грн., у 2022 р. 875906,95 тис. грн і у 2023 р. 1142395,06 тис. грн. За розрахованими результатами чистого доходу від реалізації товарів і його фактичного значення визначено коефіцієнт кореляції. Останній становить 0,9606 част.од.

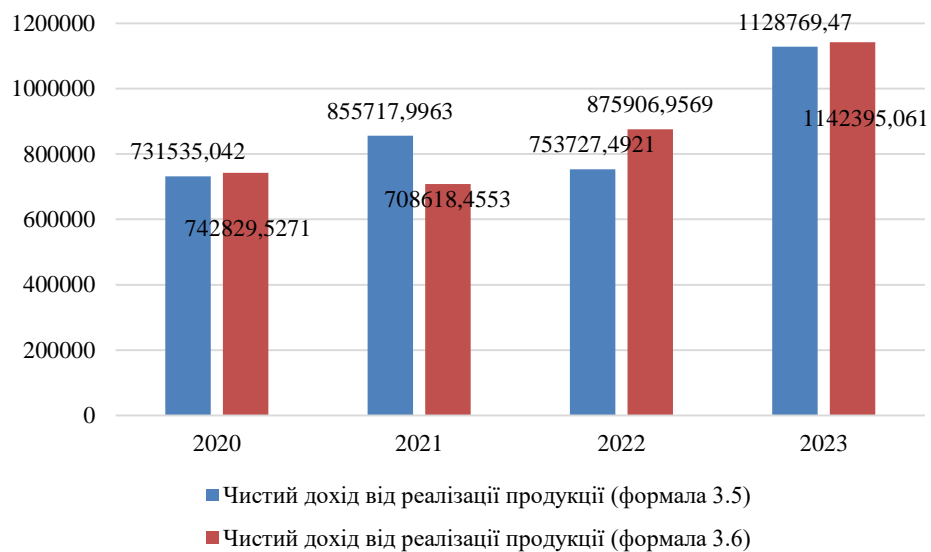


Рисунок 3.2 – Розрахункові чистого доходу від реалізації за умови використання рівнянь 3.5 та 3.6 ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Не виявлено наявності кореляційно-регресивної залежності між обсягом чистого доходу від реалізації товарів та отриманого доходу від реалізації «масло» (коефіцієнт детермінації 0,003 част.од), «Сир кисломолочний» (коефіцієнт детермінації 0,091 част.од). Також відсутня кореляційна залежність між чистим доходом від реалізації товарів та доходом отриманим від продажу «сир чеддерний» (коефіцієнт детермінації 0,31 част.од).

Отже було виконано розробку кореляційно-регресивних моделей залежності : показника рентабельності товарних запасів від обсягу товарних запасів на кінець року та обсягу товарних запасів на кінець року у залежності від чистого доходу від реалізації товарів. Розроблені рівняння (формули 3.3-3.6) дозволяють визначити обсяг чистого доходу від реалізації товарів ТОВ

«Торговий дім «Еталон», що дозволить виконати планування показника рентабельності товарних запасів та обсягу товарних запасів на балансі підприємства на кінець року.

Разом з тим розроблені рівняння (формула 3.3-3.6) можна використати і для планування обсягу чистого доходу товарів за сегментом ринку (цільно-молочні продукти, сир плавлений, сир твердий та сирний продукт). Наприклад, можна висунути гіпотезу, що у планового періоду чистий дохід від реалізації товарів буде змінюватися у відповідно до його динаміку попередніх років. Для визначення динаміки пропонуємо побудувати лінію тренду за чистим доходом від реалізації товарів (рисунок 3.3).

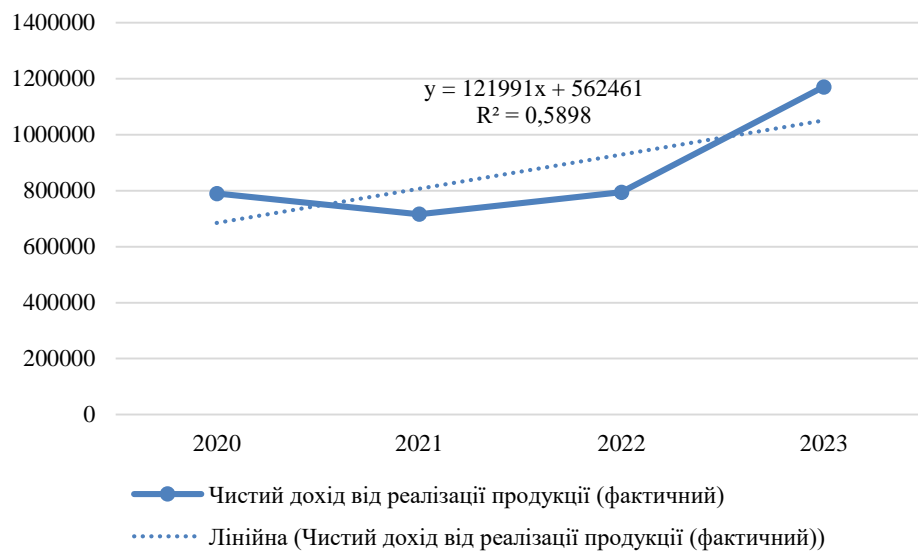


Рисунок 3.3 – Лінія тренду за чистим доходом від реалізації товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон»

На рисунку 3.3 наведено лінію тренду та її рівняння за показником чистого доходу від реалізації товарів на ТОВ «Торговий дім «Еталон». Встановлено, що чистий дохід змінюється у лінійній залежності від періоду часу дослідження. Коефіцієнт детермінації рівняння становить 0,589 част.од, отже кореляції 0,76 част.од. Таким чином окреслене рівняння можна використати для планування чистого доходу від реалізації товарів.

У наступному параграфі пропонуємо визначити планові значення чистого доходу від реалізації товарів ринкових сегментів використовуючи

плановий обсяг чистого доходу ТОВ «Торговий дім «Еталон». Також розробити пропозиції, що дозволять підвищити коефіцієнт рентабельності товарних запасів

3.2. Обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності управління товарними запасами на ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Виходячи із вище проведеного аналізу маємо можливість визначити оптимальний обсяг чистого доходу від реалізації сформований в залежності від сегменту ринку. Для цього використаємо формули 3.3-3.6. Прогнозування пропонуємо робити виходячи із планового обсягу доходу отриманого за сегментами: цільно-молочні продукти, сир плавлений, сир твердий та сирний продукт. Для цього скористаємось розрахунком рівняння лінії тренду за структурою чистого доходу від реалізації товарів (рисунок 3.4 - 3.5).

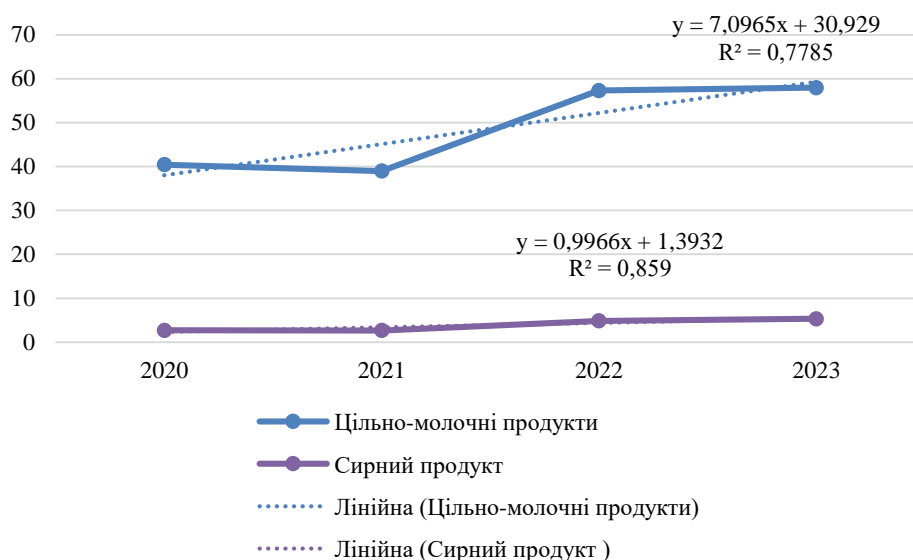


Рисунок 3.4 – Лінія тренду за питомою вагою цільно-молочних продуктів та сирного продукту у чистому доході від реалізації товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон»

На рисунку 3.4 наведено лінії тренду за питомою вагою цільно-молочних продуктів та сирного продукту у чистому доході від реалізації товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон». Побудовано рівняння лінії тренду, які обумовлені коефіцієнтом детермінації 0,7785 част.од та 0,859 част.од.

Пропонуємо визначити обсяги чистого доходу від реалізації продукції, що отримані від продажу цільно-молочних продуктів та сирного продукту на наступні три роки (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1 – Прогнозування питомої ваги цільно-молочних продуктів та сирного продукту на наступні три роки

Питома вага на ринковому сегменті	Прогнозний рік 1	Прогнозний рік 2	Прогнозний рік 3
Цільно-молочні продукти, %	66,41	73,51	80,60
Сирний продукт, %	6,38	7,37	8,37

У таблиці 3.1 наведено розраховані прогностні значення питомої ваги доходу отриманого від продажу цільно-молочних продуктів у загальному чистому доході від реалізації. Встановлено, що остання у прогностному періоді 1 складає 66,41%, прогностному періоді 2 – 73,51% та у прогностному періоді 3 – 80,60%. Питома вага сирного продукту у чистому доході від реалізації становить 6,38%, 7,37% та 8,37% відповідно.

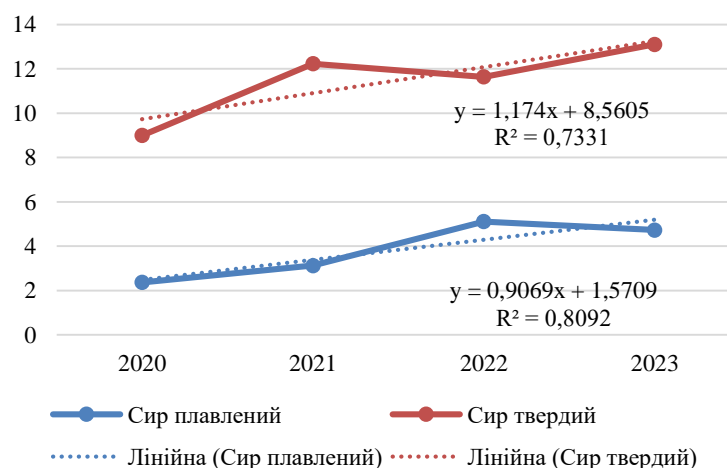


Рисунок 3.5 – Лінія тренду за питомою вагою сиру плавленого та сиру твердого у чистому доході від реалізації товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон»

На рисунку 3.5 наведено лінія тренду за питомою вагою цільно-молочних продуктів та сирного продукту у чистому доході від реалізації товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон». Встановлено, що зміни питомої ваги відбувається у лінійній залежності і описується відповідними рівняннями. Точність розрахованих прогнозних значень за рівняннями лінії тренду складає 0,7331 част.од та 0,81 част.од.

Наступним кроком виконаємо прогнозування прогнозних значень питомої ваги сиру плавленого та сиру твердого.

Таблиця 3.2 – Прогнозування питомої ваги сиру плавленого та сиру твердого на наступні три роки

Питома вага на ринковому сегменті	Прогнозний рік 1	Прогнозний рік 2	Прогнозний рік 3
Сир плавлений, %	6,11	7,01	7,92
Сир твердий, %	14,42	15,59	16,76

Відповідно до інформації, що наведена у таблиці 3.2 маємо наступні прогнозні значення питомої ваги «сир плавлений»: прогнозний рік 1 – 6,11%, прогнозний рік 2 – 7,1%, прогнозний рік 3 – 7,92%. За показником «сир твердий» маємо прогнозні значення питомої ваги на наступний рік у обсязі 14,42%, 15,59% та 16,79% відповідно.

Як свідчить інформація, що наведена на рисунках 3.1 та 3.2 маємо зростання прогнозної питомої ваги за ринковими сегментами наступні три роки. Звісно припущення зроблені з деякою неточністю але їх можна використати, як базові показник прогнозування показників ефективності використання товарних запасів.

Кажучи про вартість товарних запасів на кінець року пропонуємо повернутися до їх аналізу (параграф 2.1 та 2.2). У таблиці 2.5 наведено вартість товарних запасів на кінець року. На рисунку 2.8 наведено обсяг товарних запасів у собівартості реалізованих товарів.

Аналіз дозволив зробити висновок, що чим більше обсяг товарних запасів у ТОВ «Торговий дім «Еталон» тим більше величина чистого доходу

від реалізації продукції. Аналогічна ситуація спостерігається і по показнику вартості товарних запасів на кінець року. Отже для збільшення чистого доходу від реалізації треба розглянути варіанти зростання вартості запасів і виходячи із формули 3.2, то саме залишків на кінець року.

Така ситуація пов'язана з тим, що товарні запаси попереднього року переходять на початок поточного року і тим самим закладають основу подальшої виручки. Тому пропонуємо розглянути варіанти підвищення вартості товарних запасів на кінець року у розрізі найбільш раціональної їх структури.

Підприємство ТОВ «Торговий дім «Еталон» орієнтується на продаж товарів молочної галузі. Аналіз сезонності попиту на молочну продукцію в Україні демонструє складну взаємодію між природними факторами, організацією виробництва та ринковими умовами. Зменшення сезонних коливань може свідчити про позитивні зміни у структурі виробництва, однак важливо враховувати і зовнішні фактори, такі як експорт і внутрішній попит.

Прогноз росту попиту на молочні продукти в Україні у середньому складає 2-4% у порівнянні попереднім роком, якщо економічна ситуація залишиться стабільною і не буде значних змін у зовнішньому середовищі [30].

Виходячи з цього пропонуємо визначити варіанти прогнозу, при якому попит зростає на 2%, 3% та 4% відносно 2023 р. Для визначення прогнозного значення вартості товарних запасів на кінець року виразимо припущення, що вартість запасів у собівартості зростатиме. Зростання складатиме суму росту попиту та темпів інфляції (офіційної).

Прогнозний рік 1, $2\%+11,5\%$, отже прогнозне зростання вартості запасів у собівартості реалізованих товарів складає 13,5%.

Прогнозний рік 2, $3\%+11,5\%$, загальне зростання 14,5%.

Прогнозний рік 3, $4\%+11,5\%$, загальне зростання становить 15,5%.

Таким чином, маємо вартість товарів у собівартості реалізації:

Прогнозний рік 1. $1002401 \times 1,135 = 1137725,14$ тис. грн.

Прогнозний рік 2. $1002401 \times 1,145 = 1147749,15$ тис. грн.

Прогнозний рік 3. $1002401 \times 1,155 = 1157773,16$ тис. грн.

Наступним кроком пропонуємо на базі прогнозних показників вартості запасів у собівартості реалізованих товарів визначимо вартість запасів на кінець року. Для цього виявлено наявність кореляційної залежності між показниками вартості запасів на кінець року та їх вартості у собівартості реалізованих товарів. Остання описується рівнянням:

$$ТЗ = -5118,92 + 0,016 \times ВТЗ_{\text{собів}} \quad (3.7)$$

де $ВТЗ_{\text{собів}}$ – вартість товарних запасів у собівартості реалізованих товарах, тис. грн

Використавши формулу 3.7 можна розрахувати прогнозний обсяг товарних запасів на кінець року на три оціночних періоди.

Прогнозний рік 1. $-5118,92 + 0,016 \times 1137725,14 = 13126,74$ тис. грн.

Прогнозний рік 2. $-5118,92 + 0,016 \times 1147749,15 = 13287,5$ тис. грн.

Прогнозний рік 3. $-5118,92 + 0,016 \times 1157773,16 = 13448,25$ тис. грн.

Отже було визначено прогнозні значення вартості товарних запасів на кінець року. Наступним кроком скористаємось формулою 3.2 але її оптимізуємо під визначення прогнозного чистого доходу від реалізації товарів:

$$(ТЗ + 5163,98) / 0,0137 = ЧДРП \quad (3.8)$$

Виходячи із вище наведеного можна визначити прогнозні значення чистого доходу від реалізації продукції:

Прогнозний рік 1. $(13126,74 + 5163,98) / 0,0137 = 1335089,75$ тис. грн

Прогнозний рік 2. $(13287,5 + 5163,98) / 0,0137 = 1346823,68$ тис. грн.

Прогнозний рік 3. $(13448,25+5163,98)/0,0137=1358557,61$ тис. грн.

Наступним кроком пропонуємо узагальнити отримані результати (таблиця 3.3). У таблиці 3.3 наведено прогнозні значення вартості товарних запасів у собівартості на три прогнозні періоди. Порівняння до 2023 р. показує зростання у прогнозному році 1 на 13,5%, у прогнозному році 2 на 14,5% та у прогнозному році 3 на 15,5%.

Таблиця 3.3 – Прогнозні показники діяльності ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Показник	Прогнозний рік			Відносне відхилення прогнозних значень від 2023 р., %		
	рік 1	рік 2	рік 3	рік 1	рік 2	рік 3
Вартість товарів у собівартості реалізації, тис. грн	1137725,14	1147749,15	1157773,16	13,5	14,5	15,5
Обсяг товарних запасів на кінець року, тис грн	13126,74	13287,5	13448,25	18,5	19,9	21,4
Чистий дохід від реалізації товарів, тис. грн.	1335089,75	1346823,68	1358557,61	14,08	15,08	16,08

Аналізуючи зростання обсягу товарних запасів на кінець року визначено зростання останніх у прогнозному періоду 1 на 18,5% відносно 2023 р. Наступні роки також показують зростання (на 19,9% та 21,4%). За показником чистого доходу від реалізації товарів маємо зростання у 1 прогнозному році на 14,08%, що на 0,58% більше ніж зростання вартості запасів у собівартості. У наступному періоді маємо зростання чистого доходу на 15,08%, що на 0,58% більше за зростання вартості запасів у собівартості. У прогнозному періоді 3 маємо зростання чистого доходу на 16,08%, що перевищує темп росту вартості товарних запасів у собівартості на 0,58%.

Таким чином має, що прогнозне значення вартості запасів у собівартості менше за прогнозний чистий дохід від реалізації товарів. Отже запропоновані заходи показати позитивні результати. Наступним кроком пропонуємо перерахувати плановий чистий дохід від реалізації продукції, що буде

отримано у прогностному періоді. Для цього виконаємо модефікацію формул 3.3-3.6.:

$$\frac{\text{ЧДРП}-208266,37}{1,316} = \text{ЧДРП}_{\text{цільно-молочні продукти}} \quad (3.9)$$

$$\frac{\text{ЧДРП}-403863,49}{11,813} = \text{ЧДРП}_{\text{сир плавлений}} \quad (3.10)$$

$$\frac{\text{ЧДРП}-173073,61}{5,874} = \text{ЧДРП}_{\text{сир твердий}} \quad (3.11)$$

$$\frac{\text{ЧДРП}-436059,11}{10,711} = \text{ЧДРП}_{\text{сир продукт}} \quad (3.12)$$

Виходячи з вище наведеного, маємо можливість визначити прогностний обсяг чистого доходу від реалізації товарів за продажу груп товарів. Результати розрахунків приведено у таблиці 3.4.

Отже за умови використання 3.9-3.12 визначено значення чистого доходу від реалізації : цільно-молочної продукції, сиру плавленого, сиру твердого та сирного продукту. Розрахунку проведено на три наступні періоди.

Чистий дохід від реалізації товарів за сегментом ринку цільно-молочні продукти у прогностному році 1 становить 856142,51 тис. грн., що на 17,13% більше ніж у 2023 р. На наступні прогностні роки маємо зростання на 18,35% та 19,57% відносно 2023 р.

Аналізуючи прогностні значення за чистим доходом від реалізації товарів за сегментом сир плавлений, можна зробити висновок про зростання виручки. А саме у першому прогностному році маємо зростання на 21,5% відносно 2023 р. У другому прогностному році маємо зростання до 79828,87 тис. грн або на 23,03% відносно 2023 р. За результатами прогнозування маємо зростання у третьому прогностному році на 24,57% відносно 2023 р.

Таблиця 3.4 – Прогнозні показники чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Показник	Прогнозний рік			Відносне відхилення прогнозних значень від 2023 р., %		
	рік 1	рік 2	рік 3	рік 1	рік 2	рік 3
Чистий дохід від реалізації товарів за сегментом ринку цільно-молочні продукти, тис. грн	856142,51	865057,76	873973,01	17,13	18,35	19,57
Чистий дохід від реалізації товарів за сегментом сир плавлений, тис. грн	78835,50	79828,87	80822,24	21,50	23,03	24,57
Чистий дохід від реалізації товарів за сегментом сир твердий, тис. грн	197802,58	199799,98	201797,37	16,53	17,70	18,88
Чистий дохід від реалізації товарів за сегментом сирний продукт, тис. грн	83929,02	85024,44	86119,86	22,45	24,04	25,64

За показником чистого доходу від реалізації сиру твердого також маємо зростання, у прогнозному періоді 1 на 16,53%, прогнозному періоді 2 на 17,7% та у прогнозному періоді 3 на 25,64% відносно 2023 о.

Найбільше прогнозне зростання спостерігаємо за чистим доходом від реалізації товарів у сегменті сирного продукту. А саме останній у прогнозному році 1 становить 83929,02 тис. грн, що на 22,45% більше ніж у 2023 р. У прогнозному періоді 2 маємо зростання чистого доходу до 85024,44 тис. грн або на 24,04% і у прогнозному періоді 3 маємо зростання до 86119,86 тис. грн або на 25,64%.

Отже маємо зростання чистого доходу за сегментами ринку наступні три роки, що безперечно вплине на зміну питомої ваги окреслених товарів у загальному обсязі продажів. Наступним кроком пропонуємо визначити прогнозне значення коефіцієнту рентабельності запасів за умови використання формули 3.1.

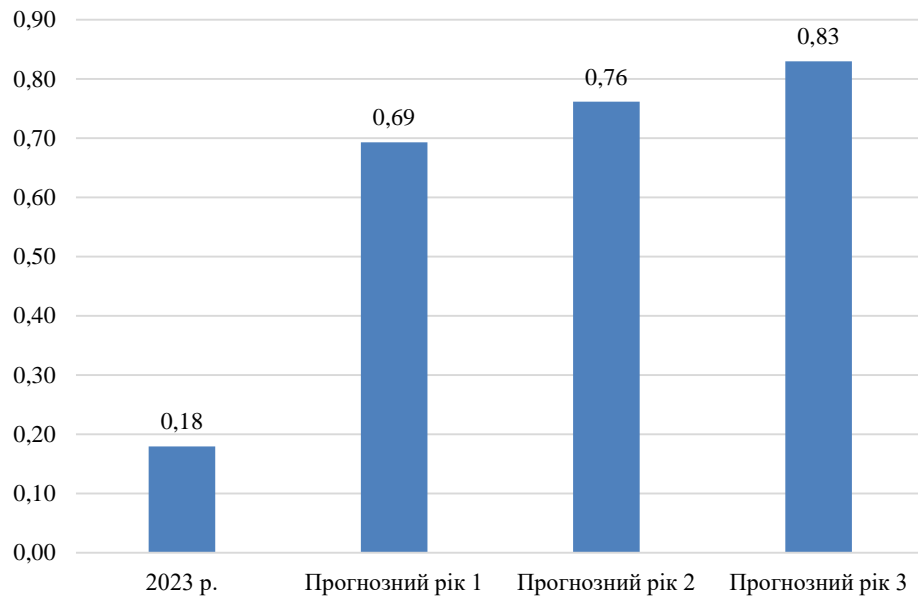


Рисунок 3.6 – Прогнозне значення коефіцієнту рентабельності запасів
ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Отже виходячи з вище наведеного маємо, що за умови врахування прогнозів зростання ринку споживання молочних товарів винайдено резерв зростання обсягів продажу товарів. Останній формується за рахунок зміни політики формування залишків товарів на складі ТОВ «Торговий дім «Еталон» у кінці року. Виконано прогнозування показників формування товарних запасів на ТОВ «Торговий дім «Еталон».

Встановлено, що зростання обсягу ринку на 2-4% у майбутньому році призведе до зростання витрат на формування запасів на 13,5% (прогнозний рік 1), 14,5% (прогнозний рік 2) та 15,5% (прогнозний рік 3).

Таблиця 3.5 – Узагальнені прогнозні показники формування товарних запасів та ефективності їх використання на ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Показники	Прогнозний рік 1	Прогнозний рік 2	Прогнозний рік 3
Коефіцієнт рентабельності товарних запасів (на кінець року)	0,69	0,76	0,83
Вартість товарів у собівартості реалізації, тис. грн	1137725,14	1147749,15	1157773,16
Вартість товарних запасів на кінець року	13126,74	13287,5	13448,25
Чистий дохід від реалізації товарів, тис. грн.	1335089,75	1346823,68	1358557,61

Питома вага чистого доходу від реалізації товарів за сегментом ринку цільно-молочні продукти у його загальному обсязі, %	64,126	64,229	64,331
Питома вага чистого доходу від реалізації товарів за сегментом сир плавлений у його загальному обсязі, %,	5,905	5,927	5,949
Питома вага чистого доходу від реалізації товарів за сегментом сир твердий у його загальному обсязі, %,	14,816	14,835	14,854
Питома вага чистого доходу від реалізації товарів за сегментом сирний продукт у його загальному обсязі, %,	6,286	6,313	6,339

З метою визначення ефективності запропонованих заходів, щодо підвищення обсягу товарних запасів на кінець року на ТОВ «Торговий дім «Еталон» маємо прогнозоване зростання їх рентабельності до 0,69 част.од у прогнозному році 1 та до 0,76 част.од та 0,83 част.од на двох наступних періодах. У наступному параграфі пропонуємо дослідити, як окреслені зміни вплинуть на ефективність управління товарними запасами на ТОВ «Торговий дім «Еталон».

3.3. Визначення ефективності використання товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон» у прогнозних періодах

У попередньому параграфі було визначено, що зростання попиту на молочні товари на початок року є резервом зростання додаткового чистого доходу від реалізації товарів. Запропоновано прогнозні значення показників : чистого доходу від реалізації, вартості запасів у собівартості товарів та їх вартість на кінець року. Також було виконано прогнозування чистого доходу від реалізації товарів за сегментами, що надає можливість провести ABC – аналіз.

У таблиці 3.5 наведено питому вагу чистого доходу від реалізації цільно-молочної продукції, сиру плавленого, сиру твердого та сирного продукту у загальному його обсязі. З метою проведення ABC-аналізу необхідно визначити прогнозні значення чистої виручки від реалізації з продажу масла, кисломолочного сиру та сиру чеддерний.

Для цього побудуємо лінію тренду за окресленими сегментами товарів (рисунок 3.7) у грошовому виразі, а також лінії тренду за зміною питомої ваги (рисунок 3.8).

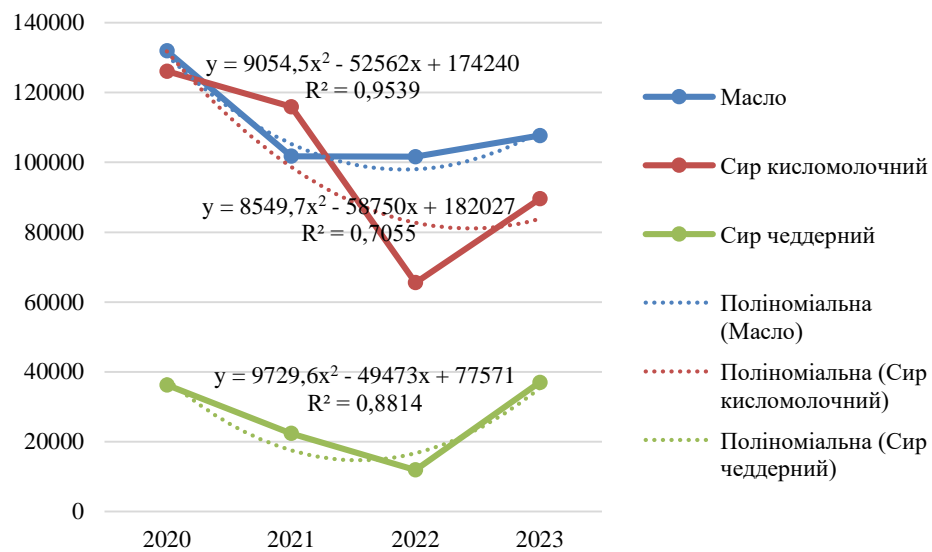


Рисунок 3.7 – Рівняння лінії тренду за чистою виручкою від реалізації товарів за сегментами ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Отже за умови використання рівнянь, що наведені на рисунку 3.7 маємо можливість розрахувати прогнозні значення чистої виручки від реалізації за ринковими сегментами. Використовуючи рівняння на рисунку 3.8 маємо можливість визначити планові значення показників питомої ваги чистою виручкою від реалізації товарів за сегментами у її загальному обсязі.

З практичної точки зору при прогнозуванні можна використовувати обидва підходи та обрати той який має більшу точність при врахування раніше визначених прогнозних величин (таблиця 3.5).

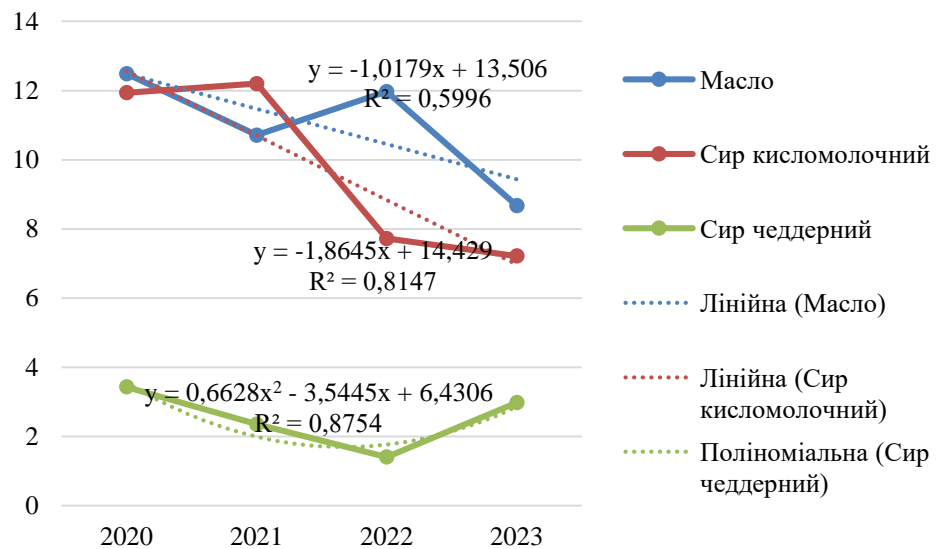


Рисунок 3.8 – Рівняння лінії тренду питомої ваги чистого доходу від реалізації товарів за сегментами у її загальному обсязі ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Результати розрахунку прогнозного чистого доходу від реалізації товарів за сегментами та їх питома вага наведена у таблиці 3.6. Отже відповідно до розрахунків маємо:

прогнозований чистий дохід від реалізації товарів сегменту «Масло» у прогнозованому періоді 1 складає 87001,12 тис. грн, що складає 6,51% загального обсягу. У наступному прогнозованому році маємо зростання чистого доходу до 86177,86 тис. грн але маємо зниження питомої ваги до 6,39%. Прогнозований рік 3 показує зростання виручки під продажу «Масло» але питома вага у загальній виручці знижується до 6,38%;

прогнозований чистий дохід від реалізації товарів сегменту «Сир кисломолочний» показує поступове зниження останнього. Зазначимо, що зниження доходу від продажу сиру кисломолочного спостерігається протягом останніх років, таким чином динаміку до зниження останнього у прогнозованих періодах є закономірною. Разом із зниження грошового виміру маємо скорочення і у обсязі питомої ваги;

аналогічна ситуація спостерігається і за показником чистого доходу, що отримано від продажу «Сир чеддерний», який у прогнозованому періоді 1

становить 26293,52 тис. грн, що складає 1,96% загального обсягу виручки. У прогностному році 2 маємо зниження чистого доходу до 21062,71 тис. грн, що складає 1,56% загального чистого доходу. У прогностному році 3 також спостерігаємо зниження чистого доходу до 23964,68 тис. грн.

Таблиця 3.6 - Прогнозні значення показників чистого доходу від реалізації товарів за сегментами та їх питомої ваги у прогностній виручці ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Показники	Прогнозний рік 1	Питома вага	Прогнозний рік 2	Питома вага	Прогнозний рік 3	Питома вага
Чистий дохід від реалізації товарів за сегментом масло , тис. грн	87001,1239	6,5165	86177,8601	6,3986	86685,4853	6,3807
Чистий дохід від реалізації товарів за сегментом сир кисломолочний , тис. грн	33464,0247	2,5065	30195,78694	2,242	18714,1311	1,3775
Чистий дохід від реалізації товарів за сегментом сир чеддерний , тис. грн	26293,52465	1,96942	21062,706	1,56388	23964,68451	1,76398
Чистий дохід від реалізації, тис грн (загальний)	1335089,755	x	1346823,682	x	1358557,609	x

Отже виконавши розрахунок прогностних значень чистого доходу від реалізації товарів за сегментами та маючи значення витрат на закупку товарів (прогнозна вартість товарів у собівартості табл. 3.5) можна визначити прогностний обсяг валового прибутку за сегментами. При чому чистий дохід від реалізації товарів (загальний) необхідно дещо відкоригувати, адже було виконано прогнозування чистого доходу за сегментами: масло, сир кисломолочний та сир чеддерний. Таким чином чистий дохід від реалізації товарів отримано : прогностний рік 1, 1382780,4 тис. грн, що на 2,1% більше ніж визначено у параграфі 3.2; прогностний рік 2, 1397577,16 тис. грн, що на

1,5% більше ніж розраховано у параграфі 3.2; прогнозний рік 3, 1410727,32 тис. грн, що на 0,099% більше ніж розраховано раніше.

Отже маючи значення чистого доходу від реалізації товарів та собівартість товарів можна визначити прогнозні значення валового прибутку. Останні наведені на рисунку 3.9.

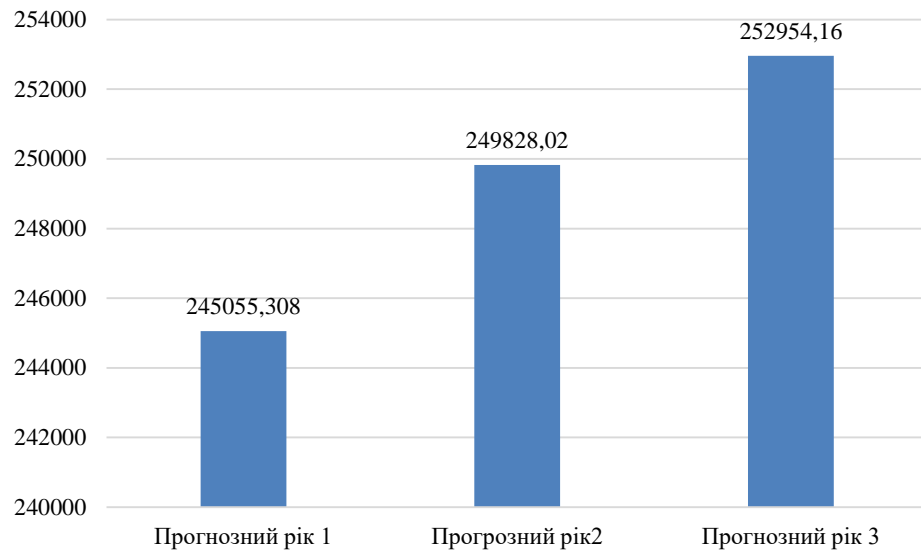


Рисунок 3.9 – Прогнозні значення валового прибутку ТОВ «Торговий дім «Еталон»

Отже за умов чистого доходу від реалізації продукції 1382780,44 тис грн, а собівартості товарів 1137725,135 тис. грн маємо суму валового прибутку 245055,31 тис. грн. У прогнозному періоді 2 чистий дохід складає 1397577,165 тис. грн., собівартість реалізованих товарів – 1147749,14 тис. грн валовий прибуток складає 249828,02 тис. грн. У прогнозному періоді 3 маємо обсяг валового прибутку 252954,16 тис. грн, що забезпечено чистим доходом від реалізації товарів на суму 1410727,32 тис. грн. то собівартістю 1157773,16 тис.грн.

За допомогою розрахованих показників було визначено, яка частина валового прибутку припадає на кожен ринковий сегмент товарів. Для цього було визначено валовий прибуток по сегментами та його питому вагу у загальному обсязі валового прибутку. Результати проведеного АВС-аналізу зазначені у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – ABC-аналіз за сегментами товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон» на три прогнозних періоди

2023 р. (част.од у валовому прибутку)	Прогнозний період 1 (част.од у валовому прибутку)	Прогнозний період 2 (част.од у валовому прибутку)	Прогнозний період 3 (част.од у валовому прибутку)
А			
Цільно-молочні продукти (0,644)	Цільно-молочні продукти (0,744)	Цільно-молочні продукти (0,76)	Цільно-молочні продукти (0,79)
В			
Сир твердий (0,088)	Сир твердий (0,09)	Сир твердий (0,105)	Сир твердий (0,102)
	Сирний продукт (0,07)	Сирний продукт (0,075)	Сирний продукт (0,089) Сир плавлений (0,078)
С			
Сир чеддерний (0,028)	Сир чеддерний (0,025)	Сир чеддерний (0,023)	Сир чеддерний (0,024)
Масло (0,0093)	Масло (0,012)	Масло (0,013)	Масло (0,015)
Сир кисломолочний (0,0091)	Сир кисломолочний (0,0083)	Сир кисломолочний (0,00829)	Сир кисломолочний (0,0079)
Сир плавлений (0,035)	Сир плавлений (0,04)	Сир плавлений (0,045)	
Сирний продукт (0,022)			

Отже маємо, що більша частина валового прибутку припадає на «Цільно-молочні продукти», у прогнозному періоді 1 0,744 част.од і наступні періоди маємо поступове зростання. Таким чином окреслена категорія товарів знаходиться у «А» зоні.

Зміни помітні за зоною «В», адже у 2023 р. до категорії товарів, що приносять до 10% прибутку був лише «Сир твердий». Запропоновані заходи дозволили підвищити ефективність використання запасів товарів за «Сирний продукт» та «Сир плавлений». Отже вдаль управління запасами може призвести до розширення категорії товарів зони «В».

У зоні «С» залишаються товари «Сир чеддерний», «Масло», «Сир кисломолочний». Питома вага останніх у валовому прибутку скорочується, що

є наслідком зміни структури товарів на користь «Сир твердий», «Сир плавлений» та «Сирний продукт».

Наступним кроком перейдемо до проведення XYZ-аналізу, який більш детально відобразить окреслені вище пропозиції, адже заснований на показнику попиту на товари.

Прогнозне значення попиту на товари було отримано із джерел [31-33]. Середньоквадратичне відхилення (формула 1.10) визначено за показником чистого доходу від реалізації товарів за сегментами ринку. Для розрахунків скористаємось функцією «STDEVPA». Результати проведеного XYZ-аналізу наведено у таблиці 2.8.

Таблиця 3.8 – Результати проведення XYZ-аналіз ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Асортимент	2023		Прогнозний період 1		Прогнозний період 2		Прогнозний період 3	
	CV	Група	CV	Група	CV	Група	CV	Група
Цільно-молочні продукти	0,18	Y	0,165	Y	0,17	Y	0,169	Y
Масло	0,12	Y	0,15	Y	0,163	Y	0,171	Y
Сир кисломолочний	0,26	Z	0,28	Z	0,298	Z	0,31	Z
Сир плавлений	0,22	Y	0,215	Y	0,2156	Y	0,213	Y
Сир твердий	0,17	Y	0,169	Y	0,17	Y	0,165	Y
Сир чеддерний	0,28	Z	0,31	Z	0,336	Z	0,325	Z
Сирний продукт	0,24	Y	0,236	Y	0,229	Y	0,214	Y

Отже маємо, що у прогнозному періоді 1 категорія товарів «Цільно-молочні продукти» залишається у зоні «Y», тобто попит визначається «коливання попиту помірне». Також можна спостерігати зниження останнього, що вказує на укріплення попиту. Аналогічна ситуація із товарами категорії «Масло», але тут можна пробачати зниження стабільності попиту, адже коефіцієнт варіації зростає. За категорію товарів «Сир кисломолочний» та «Сир чеддерний» маємо зростання коефіцієнту варіації, що вказує на зниження стабільності попиту.

Наступним кроком виконаємо побудову загальної матриці ABC-аналізу та XYZ-аналізу, результати наведені у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 - Позиція товарів у матриці прийняття управлінських рішень на основі ABC-аналізу та XYZ-аналізу ТОВ «Торговий дім «Еталон»»

Матриця	А	В	С
2023 р.			
X			
Y	«Цільно-молочні продукти»	«Сир твердий»	«Масло», «Сир плавлений» «Сирний продукт»
Z			«Сир кисломолочний» «Сир чеддерний»
Прогнозний рік 1			
X			
Y	«Цільно-молочні продукти»	«Сир твердий» «Сирний продукт»	«Масло» «Сир плавлений»
Z			«Сир чеддерний», «Сир кисломолочний»
Прогнозний рік 2			
X			
Y	«Цільно-молочні продукти»	«Сир твердий» «Сирний продукт»	«Масло» «Сир плавлений»
Z			«Сир чеддерний», «Сир кисломолочний»
Прогнозний рік 3			
X			
Y	«Цільно-молочні продукти»	«Сир твердий» «Сирний продукт» «Сир плавлений»	«Масло»
Z			«Сир чеддерний» «Сир кисломолочний»

Відповідно до матриці 3.9 маємо, що у прогнозованому році 1, до категорії товарів «ВУ» потрапляє товар «Сирний продукт», що вказує на підвищення стійкості попиту. Також маємо прогнозне зростання обсягу продажу на рику «Сирного продукту». Маємо зміну сегменту за товаром «Сир плавлений», а саме маємо поглиблення стабільності попиту на окреслені товари.

У прогнозованому періоді 2 маємо незмінну ситуацію у порівнянні із прогнозованим роком 1. Прогнозний рік 3 показав зростання стабільності попиту на «Сир плавлений» та зростання збільшення очікуваного валового прибутку за окресленим сегментом.

Підводячи підсумок проведеного аналізу ефективності використання товарних запасів на ТОВ «Торговий дім «Еталон»» зазначимо, що протягом останні п'яти років спостерігалась зміна структури товарів за сегментами (параграф 2.2). У зв'язку з цим змінюється питома вага товарів за сегментами у загальній виручці та валовому прибутку. Зрозуміло, що зниження рентабельності товарних запасів у 2023 р. пов'язано з військовим вторгненням РФ, але також змінились і попит на товари.

Виходячи з цього було запропоновано проводити дослідження ефективності використання товарних запасів на основі ABC-аналізу та XYZ-аналізу. Це дозволило співавати зміну чистого доходу від реалізації товарів за ринковими сегментами та попит на них. Отримано, що у 2023 р. більшу частину доходу ТОВ «Торговий дім «Еталон»» отримає за рахунок реалізації «Цільно-молочних продуктів» (64,4%). За іншими категорія товарів, частина валового прибутку не досягає 10% (таблиця 3.7).

У зв'язку із цим запропоновано у прогностному періодах використовувати стратегію збільшення закупки товарів із розрахунків зростання їх залишків на кінець року. Це дозволить ефективніше управляти величиною поставок і зниження витрат на закупівлю, а також налагодження ефективного збуту на початок наступного року. Таким чином буде знижуватися логістичні та інші ризики, які пов'язані із реалізацією товарів.

Для економічного обґрунтування окресленої стратегії виконано прогнозування низки показників, а також виявлення позиції товарів за сегментами у матриці ABC-аналізу та XYZ-аналізу (таблиця 3.9). У результаті можемо побачити, що за групою товарів «Сирний продукт» та «Сир плавлений» відбувається зміна позиції у матриці. Отже підвищується рівень ефективності управління запасами товарів за рахунок успішного використання окресленої стратегії.

Висновок до розділу 3

Третій розділ присвячено розробці економіко-математичних моделей і обґрунтуванню рекомендацій для підвищення ефективності управління товарними запасами ТОВ «Торговий дім «Еталон»».

Проведено кореляційно-регресійний аналіз, що дозволив встановити залежність між показниками техніко-економічного стану підприємства і ефективністю управління товарними запасами. Це стало основою для створення прогнозних моделей.

Розроблено пропозиції щодо підвищення обсягів запасів для групи товарів «Цільно-молочні продукти», враховуючи прогнозоване зростання попиту на 2-4% щороку. Для визначення прогнозного зростання вартості запасів у собівартості реалізованих товарів враховано як темпи інфляції, так і приріст попиту. Отримані результати свідчать про доцільність адаптації стратегії закупівель до змін ринкових умов.

Виконано прогнозування ключових фінансових показників, таких як чистий дохід і рентабельність товарних запасів. На основі ABC- та XYZ-аналізу було виявлено, що найбільшу частину доходу підприємство отримує від реалізації «Цільно-молочних продуктів» (64,4% у 2023 р.), тоді як інші групи товарів приносять менш ніж 10% валового прибутку. Це підтвердило необхідність зосередження на найбільш дохідних категоріях товарів.

Запропонована стратегія збільшення закупівель і оптимізації логістичних процесів дозволяє ефективніше управляти товарними запасами, знижувати витрати та логістичні ризики. Прогнозування показників підтвердило зростання ефективності управління запасами, зокрема за рахунок успішного використання ABC- та XYZ-аналізу.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню прибутковості підприємства, зниженню витрат і підвищенню гнучкості управління товарними запасами у мінливих ринкових умовах.

ВИСНОВКИ

Управління товарними запасами – це комплексний процес, що забезпечує підприємство необхідною кількістю товарів та асортиментом для задоволення попиту на ринку та максимізації прибутку. Він передбачає не лише своєчасне поповнення запасів, але й стратегічне планування для оптимізації логістики, мінімізації витрат та зменшення ризиків втрат через затовареність або дефіцит. Важливу роль у цьому відіграє аналіз ринкових тенденцій та попиту, що дозволяє підприємству бути гнучким у реагуванні на зміни на ринку.

Отже, система всебічного аналізу ефективності управління товарними запасами включає три основні компоненти: 1) аналіз якості управління товарними операціями та станом товарних запасів; 2) оцінка рівня ефективності використання товарних запасів; 3) аналіз фінансових результатів, пов'язаних з ефективністю використання товарних запасів.

Наведено показники, що дозволяють виконати аналіз якості управління товарними операціями і станом товарних запасів. Також наведено підхід до визначення рівня ефективності використання товарних запасів.

Встановлено, що для детальної характеристики ефективності управління торговельними запасами доцільно провести розрахунок низки коефіцієнтів та використання XYZ-аналізу та ABC-аналізу. Саме на базі поєднання обох цих аналізів пропонуємо приймати управлінські рішення, щодо формування торговельних запасів. За допомогою окресленого аналізу можна обґрунтувати управлінські рішення у напрямку: визначення групи найбільш прибуткових товарів; оптимізація витрат на обслуговування товарних запасів; визначення неліквідних товарів; управління постачанням; проведення порівняльного аналізу.

Запропоновану методику оцінювання ефективності управління товарними запасами апробовано на прикладі ТОВ «Торговий дім «Еталон»». Основний вид діяльності ТОВ «Торговий дім «Еталон»» зосереджений на оптовій торгівлі молочним продуктами. А також яйцями та харчовими оліями.

Виконано аналіз показників техніко-економічного стану. Встановлено зростання обсягу реалізації товарів у 2023 р., разом з тим маємо аналогічне зростання собівартості реалізованих товарів. Це вказує на посилення інфляційних процесів у країні. На кінець 2023 маємо також зниження швидкості оборотності запасів (на 13,88 разів на рік), що є наслідком зниження купівельної спроможності в Україні.

Виконано оцінювання ефективності управління товарними запасами на ТОВ «Торговий дім «Еталон»». Результати проведено оцінювання ефективності управління товарними запасами приведено за показниками: відсоток якості товарів, середній термін поставки товарних запасів. Розраховані показник за номенклатурою товарів: Частка товару і-го типу в загальному обсязі надходження, % та ефективність закупівлі, част од, а також відсоток економії в результаті оптимізації закупівлі %.

Було проведено аналізу товарних запасів методами: XYZ-аналізу та ABC-аналізу. Почнемо з класифікації товарів за максимальною ефективністю продажу. Відповідно до ABC-аналізу виконаємо поділ товарів за групами А (частка товарів, що приносить 40-60% доходу), група В (частка товарів, що приносить 39-10% доходу), група С (частка товарів, що приносить менше 10% доходу).

Відповідно до розподілу, до групи «А» можна віднести групу товарів «Цільно-молочні продукти» і ця група залишається незмінною протягом всього періоду аналізу. До групи «В» у 2020-2022 рр. можна було віднести «Масло» та «Інші товари» але на кінець 2023 р. масло опиняється у категорії «С» і у категорії «В» в 2023 р. залишається лише «Сир твердий».

Наступним кроком проведемо XYZ-аналіз. Для цього першим кроком виконаємо розрахунок середньоквадратичного відхилення. Для цього

скористаємось функцією «STDEVPA». Розрахунки коефіцієнту варіації проводимо за показником чистого доходу за сегментами реалізації товарів ТОВ «Торговий дім «Еталон»».

Підводячи підсумки проведеного аналізу зазначимо, що за групами товарів наразі присутня наступна ситуація, коли найбільша частина доходу формується за умови продажу «Цільно-молочні продукти». З метою виявлення резервів підвищення ефективності управління товарними запасами було проведено факторний аналіз. Для визначення залежності між показниками техніко-економічного стану та показника ефективності управління товарними запасами проведено кореляційно-регресивний аналіз.

Надана характеристика галузі оптової торгівлі молочними продуктами показав, що є перспектива підвищення попиту. Було проаналізовано «Сезонність, експорт і логістика: названо причини здешевлення молока» було висунуто гіпотезу про зростання попиту на молочні продукти в Україні у середньому складає 2-4% у порівнянні попереднім роком.

Зростання попиту на молочну продукцію надає можливість розробити пропозиції щодо підвищення обсягу товарних запасів за групою товарів «Цільно-молочні продукти».

Виходячи з цього пропонуємо визначити варіанти прогнозу, при якому попит зростає на 2%, 3% та 4% відносно 2023 р. Для визначення прогнозного значення вартості товарних запасів на кінець року виразимо припущення, що вартість запасів у собівартості зростатиме. Зростання складатиме суму росту попиту та темпів інфляції (офіційної).

Прогнозний рік 1, 2%+11,5%, отже прогнозне зростання вартості запасів у собівартості реалізованих товарів складає 13,5%. ; Прогнозний рік 2, 3%+11,5%, загальне зростання 14,5%. ; Прогнозний рік 3, 4%+11,5%, загальне зростання становить 15,5%.

Виходячи із наведених пропозицій було виконано розрахунок показники діяльності ТОВ «Торговий дім «Еталон». Виконано розрахунок прогнозних показники чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Торговий дім

«Еталон» за групами товарів. Виконано розрахунок прогнозного значення коефіцієнту рентабельності товарних запасів.

Підводячи підсумок проведеного аналізу ефективності використання товарних запасів на ТОВ «Торговий дім «Еталон»» зазначимо, що протягом останні п'яти років спостерігалась зміна структури товарів за сегментами У зв'язку з цим змінюється питома вага товарів за сегментами у загальній виручці та валовому прибутку. Зрозуміло, що зниження рентабельності товарних запасів у 2023 р. пов'язано з військовим вторгненням РФ, але також змінились і попит на товари.

Виходячи з цього було запропоновано проводити дослідження ефективності використання товарних запасів на основі АВС-аналізу та XYZ-аналізу. Це дозволило співавати зміну чистого доходу від реалізації товарів за ринковими сегментами та попит на них. Отримано, що у 2023 р. більшу частину доходу ТОВ «Торговий дім «Еталон»» отримує за рахунок реалізації «Цільно-молочних продуктів» (64,4%). За іншими категорія товарів, частина валового прибутку не досягає 10% (таблиця 3.7).

У зв'язку із цим запропоновано у прогнозному періодах використовувати стратегію збільшення закупки товарів із розрахунків зростання їх залишків на кінець року. Це дозволить ефективніше управляти величиною поставок і зниження витрат на закупівлю, а також налагодження ефективного збуту на початок наступного року. Таким чином буде знижуватися логістичні та інші ризики, які пов'язані із реалізацією товарів.

Для економічного обґрунтування окресленої стратегії виконано прогнозування низки показників, а також виявлення позиції товарів за сегментами у матриці АВС-аналізу та XYZ-аналізу. У результаті можемо побачити, що за групою товарів «Сирний продукт» та «Сир плавлений» відбувається зміна позиції у матриці. Отже підвищується рівень ефективності управління запасами товарів за рахунок успішного використання окресленої стратегії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку» від 20.10.1999 р. № 751/4044. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text>
2. Andriolo A., Battini D., Grubbström R. W., Persona A., Sgarbossa F. A century of evolution from Harris's basic lot size model: Survey and research agenda. *International Journal of Production Economics*. 2014. Vol. 155. P. 16–38. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2014.01.013>
3. Богацька Н. М. Організація внутрішнього руху товарних запасів в підприємстві. *Вісник КНТЕУ*. 2005. С. 74–79.
4. Бондаренко Н. М., Яресько А. М. Суть та класифікація виробничих запасів на підприємстві. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2014. № 4. С. 273–281. URL: <https://economicvistnic.stu.cn.ua/tmp/pdf/1403.pdf>
5. Дмитренко О. В., Балабась І. В. Економічна сутність поняття виробничі запаси. *Економіка та регіон*. 2016. № 2. С. 149–152.
6. Жижила Б. В. Удосконалення системи управління запасами на торговельних підприємствах. *Ефективна економіка*. 2017. № 2. URL: <http://www.economy.nay-0ka.com.ua/?op=1&z=5453>
7. The Importance of Accentuation of Customer Character / Kiseleva E. S., Berkalov S. V., Doroshenko S. V. et al. III International Scientific Symposium on Lifelong Wellbeing in the World. 2017. URL: https://www.europeanproceedings.com/files/data/article/50/1553/article_50_1553_pdf_100.pdf
8. Мазаракі А. А., Ушакова Н. М., Лігоненко Л. О. Економіка торговельного підприємства : підручник. Київ : Хрещатик, 1999. 800 с.
9. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник. Київ : Знання, 2008. 603 с.

10. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність. Київ : КНТЕУ, 2008. 302 с.
11. Петренко А. С., Емыкова А. А. Управление запаса-п ми в стратегическом управлении организацией. *Вестник современных исследований*. 2018. № 12.12. С. 352–355.
12. Тараненко Ю. В. Моделі управління запасами на торговельних підприємствах. *Агросвіт*. 2016. № 3. С. 40–44. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/3_2016/9.pdf
13. Савченко О.Ю. Розроблення заходів з удосконалення організації торгово-закупівельної діяльності підприємства. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2015. № 3. С. 76–83.
14. Сарапіна О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2012. Вип. 2. С. 47–58.
15. Богацька Н.М. Удосконалення системи управління товарними запасами в діяльності вітчизняного підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Сер. Економічні науки. 2015. Вип. 10. Ч. 1. С. 77–80.
16. Безгінова Л.І., Олініченко К.С. Концептуальна модель управління товарними запасами на підприємствах роздрібної торгівлі. *Бізнес Інформ*. 2014. № 9. С. 224–229.
17. Бурлан С.А., Панченко І.М. Облікове забезпечення управління товарними запасами на підприємствах оптової торгівлі. *Ефективна економіка*. 2019. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7422>
18. Гужавіна І.В., Кримська В.В. Проблемні аспекти обліку запасів на підприємстві. *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління*. 2013. № 272. С. 86-91.
19. Демченко Т. А. Чвортко Л.А. Проблеми обліку виробничих запасів та напрями його вдосконалення на підприємстві. *Економічні горизонти*. 2017. № 1(2). С. 48–56.

20. Дожланський А. М. Економічна сутність товарних запасів у оптовій торгівлі. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.4. С. 163-169. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2013_23.4_28.
21. Новодворська В.В. Організація обліку товарних запасів та їх відображення в обліковій політиці підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. вип.13. С.592-595.
22. Скрипник М. Є., Шум'як Г. В. Особливості обліку в оптовій торгівлі. *Журнал науковий огляд*. 2017. № 11 (43). URL: <http://oaji.net/articles/2017/797-1517525244.pdf>.
23. Смоквіна Г. А., Оніщенко Н. А., Міхалєва К. С. Теоретичні основи сутності та законодавчого забезпечення внутрішнього аудиту товарних запасів торговельного підприємства. *IX Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України»*: матеріали конференції. Одеса, 2015. С.72-75. URL: <https://economics.opu.ua/files/science/oblik/2015/72.pdf>.
24. Хоменко Н.В., Карпенко О.В., Верига Ю.А. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності: Монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 153 с.
25. Wanyama M.B., Aila F. Strategic Management Practices and Performance of Parastatalsin Kenya. *European Journal of Management Issues*. 2022. No 30 (2). С. 116–122. DOI: <https://doi.org/10.15421/192211> (дата звернення: 11.06.2022).
26. Kudyрко, Olena M.; Sakhno, Andrii A.; Polishchuk, Nataliia V.; Salkova, Iryna Yu.; Kucher, Lesia Yu. Mortgage lending system of agricultural enterprises of Ukraine Sistema de préstamos hipotecarios de empresas agrícolas de Ucrania. *Revista ESPACIOS*. 2020. Vol. 41 (Issue 15). P. 1 – 7. URL: <https://www.revistaespacios.com/a20v41n15/20411507.html>
27. Полянська О.А., Чабанюк О.М. Кондрич С.В. Управлінський облік товарних запасів: напрями удосконалення методики. *Економіка та суспільство*. 2018. № 19. URL: <http://economyandsociety.in.ua>

28. Лищенко О. Г., Сердюк Є. М. Управління виробничими запасами: обліково-аналітичне забезпечення. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2018/53.pdf .
29. Носач Н. М., Кащена Н. Б. Облік реалізації товарів в підприємствах торгівлі. *Економіка і суспільство*. 2016. Випуск 7/2016. Ч. 2. С. 921. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/7_ukr/154.pdf .
30. Сезонність, експорт і логістика: названо причини здешевлення молока. *Агропортал* : веб – сайт .
<https://agroportal.ua/news/zhivotnovodstvo/sezonnist-eksport-i-logistika-nazvano-prichini-zdeshevlennya-moloka>
31. В Україні зросте вартість молочних продуктів. *ГЛАВКОМ* : веб-сайт.
https://glavcom.ua/economics/personal-money/v-ukrajini-zroste-vartist-molochnikh-produktiv-1011535.html#google_vignette
32. Світовий ринок молочних продуктів за кілька років сягне \$1 трлн. *Агропортал* : веб – сайт <https://agroportal.ua/news/mir/svitoviy-rinok-molochnih-produktiv-za-kilka-rokiv-syagne-1-trln>
33. Глобальний молочний прогноз: виробництво та торгівля у 2024 році. *Спілка молодих підприємців України* : веб-сайт <https://uadairy.com/globalnyj-molochnyj-prognoz-vyrobnytvo-ta-torgivlya-u-2024-roczy/>
34. . Воронко Р.М. Класифікація товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. Вип. 22.7. С. 164–168.
35. Гордополов В.Ю. Облік і внутрішній контроль в системі управління витратами підприємств торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія: економіка. Спеціальний випуск 29 (Ч 1). Ужгород, 2010. С. 157–161
36. Кобилюх Т.І. Основні завдання, мета та принципи управлінського обліку товарних операцій. Торговля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць. Львів : *Львівська комерційна академія*, 2011. Вип. 12. 144 с

37. Ков'ях Т.В. Сучасні теорії розвитку підприємства та його видові прояви. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2015. Вип. 1. С. 246–254. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2015_1_37

38. Куцик П.О. Облік діяльності ринків за центрами відповідальності: організаційно-методичний аспекти. *Вісник Львівської комерційної академії*. Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. Вип. 34. С. 158–163.

39. Фірко Н.Б. Облік доходів та результатів основної діяльності за центрами відповідальності. *Вісник Львівської комерційної академії*. Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2013. № 10 (4). С. 340–347.

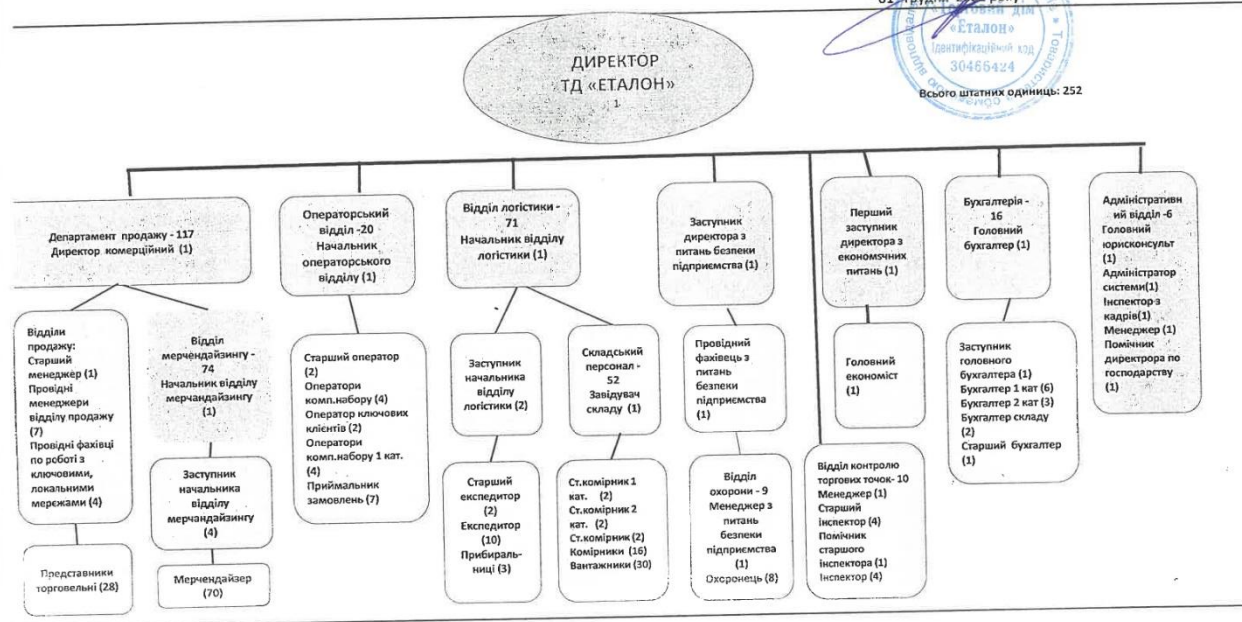
40. Чабанюк О.М. Облік товарів у системі управління підприємств роздрібною торгівлі . *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23.3. С. 297–301.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор ТОВ "Торговий дім "Еталон"

О.А. Гейко
"01" грудня 2021 року



ДОДАТОК Б
Структура обсяг товарних запасів ТОВ «Торговий дім «Еталон»» за 2020-2021 рр.

Товари	2020		2021		Абсолютне відхилення		Відносне відхилення
	Тис. грн	% питома вага	Тис. грн	% питома вага	Тис. грн	% питома вага	
Айран	10147,26	0,961	9640,178	1,015	-507,082	0,054	-4,997
Біфідонапій	2710,775	0,257	х	х	х	х	х
Вершки	27894,897	2,641	28727,182	3,024	832,285	0,383	2,984
Геролакт	4195,471	0,397	2785,225	0,293	-1410,246	-0,104	-33,614
Десерт	1239,975	0,117	7918,812	0,834	6678,837	0,716	538,627
Дитяче харчування	х	х	2500,614	0,263	х	х	х
Закваска	16863,927	1,596	6664,446	0,702	-10199,481	-0,895	-60,481
Йогурт	54798,438	5,188	44237,031	4,657	-10561,407	-0,531	-19,273
Какао	2000,786	0,189	0	0,000	-2000,786	-0,189	-100,000
Каша молочна	1988,44	0,188	2006,382	0,211	17,942	0,023	0,902
Кефір	59525,305	5,635	50452,008	5,311	-9073,297	-0,324	-15,243
Коктейль молочний	4788,233	0,453	5515,457	0,581	727,224	0,127	15,188
Масло	131930,093	12,489	101742,13	10,710	-30187,963	-1,780	-22,882
Молоко	249430,741	23,613	203407,95	21,411	-46022,787	-2,201	-18,451
Моловна продукція ТДЕ	237,333	0,022	2084,201	0,219	1846,868	0,197	778,176
Продукт білково-жировий твердий	х	х	29344,269	3,089	х	х	х
Продукт молоч місткий чеддерний	21497,228	2,035	3247,329	0,342	-18249,899	-1,693	-84,894
Простокваша	х	х	728,56	0,077	х	х	х
Ряжанка	35033,534	3,317	28968,081	3,049	-6065,453	-0,267	-17,313
Сметана	120965,7	11,451	102299,08	10,768	-18666,62	-0,683	-15,431
Сир вершковий	0	0,000	1012,324	0,107	1012,324	0,107	х
Сир к/м	117241,217	11,099	98301,588	10,347	-18939,629	-0,751	-16,154
Сир м'який	8856,639	0,838	16598,308	1,747	7741,669	0,909	87,411

Товари	2020		2021		Абсолютне відхилення		Відносне відхилення
	Тис. грн	% питома вага	Тис. грн	% питома вага	Тис. грн	% питома вага	
Сир плавлений	25067,426	2,373	29731,064	3,130	4663,638	0,757	18,604
Сир твердий ваговий	95063,321	8,999	88665,7	9,333	-6397,621	0,334	-6,730
Сир твердий промпереробка	x	x	329,379	0,035	x	x	x
Сир твердий фасований	x	x	27207,113	2,864	x	x	x
Сир чеддерний	36225,001	3,429	22354,452	2,353	-13870,549	-1,076	-38,290
Сиркова паста	28638,555	2,711	25444,78	2,678	-3193,775	-0,033	-11,152
Сирний продукт плавлений	x	x	8090,739	0,852	x	x	x
Разом	1056340,30	100	950004,39	100	-106335,909	0,000	-10,066

ДОДАТОК В

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "ТОРГОВИЙ ДІМ "ЕТАЛОН"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
Територія	Голосїївський р-н м. Києва	за ЄДРПОУ	2024	01 01
Організаційно-правова форма господарювання	товариство з обмеженою відповідальністю	за КАТОРТТ ¹	30466424	
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами	за КОПФГ	240	
Середня кількість працівників	2 349	за КВЕД	46.33	
Адреса, телефон	01013, КИІВ, вулиця Промислова, 2		5253746	
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)				
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):				
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку			v	
за міжнародними стандартами фінансової звітності				

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2023 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	10	6
первісна вартість	1001	1 985	1 952
накопичена амортизація	1002	1 975	1 946
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	657	742
первісна вартість	1011	4 815	5 119
знос	1012	4 158	4 377
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	518	326
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізичні витрати	1060	-	-
Залишок коїтів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	7 893	5 603
Усього за розділом I	1095	9 078	6 677
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	6 660	11 110
виробничі запаси	1101	32	33
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	6 628	11 077
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	44 745	67 293
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	55	332
з бюджетом	1135	1 123	170
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	26 485	1 026
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 020	1 200
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 826	5 879
готівка	1166	625	594
рахунки в банках	1167	3 201	5 285
Витрати майбутніх періодів	1170	51	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

Продов. дод. В

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	787	514
Усього за розділом II	1195	85 752	87 524
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	94 830	94 201

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 000	1 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(17 152)	(10 692)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	(16 152)	(9 692)
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6 654	4 366
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	1532	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1533	-	-
резерв незароблених премій	1534	-	-
інші страхові резерви	1535	-	-
Інвестиційні контракти	1540	-	-
Призовий фонд	1545	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	6 654	4 366
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	2 091	2 393
товари, роботи, послуги	1615	4 310	9 372
розрахунками з бюджетом	1620	3 618	4 588
у тому числі з податку на прибуток	1621	564	1 379
розрахунками зі страхування	1625	206	229
розрахунками з оплати праці	1630	1 388	1 526
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	283	879
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	90 257	78 054
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	2 164	2 462
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	11	24
Усього за розділом III	1695	104 328	99 527
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1700	-	-
Баланс	1900	94 830	94 201

Керівник

ГЕЙКО ОЛЕКСАНДР АНАТОЛІЙОВИЧ

Головний бухгалтер

Срмоленко Тетяна Василівна

1 Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

2 Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

ПЕРЕВІРЕНО АУДИТОРОМ
ТОВ АК «Кроу Україна»
26.04.24

Продов. дод. В

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "ТОРГОВИЙ ДІМ "ЕТАЛОН"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2024	01	01
			30466424		

(найменування)
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2023 р.

Форма № 2 Код за ДКУД 1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 170 283	794 001
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	<i>2012</i>	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 002 401)	(671 547)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	167 882	122 454
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	-	-
Інші операційні доходи	2120	14 032	22 627
<i>у тому числі:</i>	<i>2121</i>	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2122</i>	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	<i>2123</i>	-	-
Адміністративні витрати	2130	(17 124)	(14 516)
Витрати на збут	2150	(135 903)	(102 807)
Інші операційні витрати	2180	(19 901)	(16 089)
<i>у тому числі:</i>	<i>2181</i>	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2182</i>	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	8 986	11 669
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	63	78
Інші доходи	2240	-	-
<i>у тому числі:</i>	<i>2241</i>	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(1 187)	(1 424)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	<i>2275</i>	-	-

Продов. дод. В

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	7 862	10 323
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 402)	(1 188)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	6 460	9 135
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	6 460	9 135

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	5 116	3 804
Витрати на оплату праці	2505	60 535	48 081
Відрахування на соціальні заходи	2510	12 701	10 459
Амортизація	2515	2 775	2 577
Інші операційні витрати	2520	91 801	68 491
Разом	2550	172 928	133 412

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник

Головний бухгалтер



ГЕЙКО ОЛЕКСАНДР АНАТОЛІЙОВИЧ

Єрмоленко Тетяна Василівна

