

НУБІП України

НУБІП України

**МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

НУБІП України

**МКР. 1741 "С" 2022.11.21. 07. ПЗ**

**БАБЮКА ДМИТРА МИКОЛАЙОВИЧА**

НУБІП України

**2023 р.**

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ  
Економічний факультет

УДК 658.155

ПОГОДЖЕНО ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ  
Декан економічного факультету Завідувач кафедри економіки

Анатолій ДІБРОВА

Вікторія БАЙДАЛА

" " 2023р. " " 2023р.

**МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему

**Формування прибутку підприємства та резерви його збільшення»**

Спеціальність **051 – "Економіка"**

Освітня програма **Економіка підприємства**

Орієнтація освітньої програми **Освітньо - професійна**

Гарант освітньої програми

Тетяна ГУЦУЛ

к.е.н., доцент

Керівник кваліфікаційної  
магістерської роботи

Людмила СТЕПАСЮК

к.е.н., доцент

(підпис)

Виконав

(підпис)

Дмитро БАБЮК

Київ – 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ  
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ  
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки

д.е.н., проф. Вікторія БАЙДАЛА

2023 р.

**ЗАВДАННЯ**

до виконання магістерської кваліфікаційної роботи студенту

Бабюк Дмитру Миколайовичу

(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність **051 – "Економіка"**

Освітня програма **Економіка підприємства**

Орієнтація освітньої програми **освітньо - професійна**

Тема магістерської роботи: **«Формування прибутку підприємства та резерви його збільшення»**

Затверджена наказом ректора НУБіП України від **"21" 11, 2022 р. №1741 «С»**

Термін подання завершеної роботи на кафедру 2023.11.05

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: **звітність сільськогосподарських підприємств**

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи:

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні основи формування прибутку підприємства
2. Аналіз прибутковості підприємства ТОВ «АТБ-маркет»
3. Шляхи підвищення прибутковості підприємства та пошуки резервів його збільшення

Перелік графічного матеріалу: **таблиці, рисунки, схеми**

Дата видачі завдання **"21" листопада 2022 р.**

Керівник магістерської  
кваліфікаційної роботи

**Людмила СТЕПАСЮК**

Завдання прийняв до  
виконання

**Дмитро БАБЮК**

## РЕФЕРАТ

Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та 7 додатків. Загальний обсяг роботи становить сторінок комп'ютерного тексту, робота включає 12 таблиць, 16 рисунків, 7 додатків. Список використаних джерел містить 50 найменувань.

Метою магістерської роботи є обґрунтування теоретичних і практичних засад формування та використання прибутку підприємства та розробка рекомендацій щодо підвищення прибутковості підприємства.

Відповідно до поставленої мети магістерської роботи визначені та вирішені наступні конкретні завдання:

- розкрити економічну сутність поняття «прибуток» підприємства;
- визначити порядок формування прибутку на підприємстві;
- дослідити методичні аспекти аналізу формування прибутку на підприємстві;

- здійснити аналіз прибутковості ТОВ «АТБ-маркет»;
- розробити практичні рекомендації щодо підвищення прибутковості ТОВ «АТБ-маркет»;

- обґрунтувати вплив запропонованих заходів на прибуток підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти формування та використання прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси формування і використання прибутку в ТОВ «АТБ-маркет».

Ключові слова: прибуток, формування прибутку, рентабельність, резерви, розподіл прибутку

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

1. Розробка практичних рекомендацій щодо підвищення прибутковості

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

В  
Р  
Ф  
1  
1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11  
12  
13  
14  
15  
16  
17  
18  
19  
20  
21  
22  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30  
31  
32  
33  
34  
35  
36  
37  
38  
39  
40  
41  
42  
43  
44  
45  
46  
47  
48  
49  
50  
51  
52  
53  
54  
55  
56  
57  
58  
59  
60  
61  
62  
63  
64  
65  
66  
67  
68  
69  
70  
71  
72  
73  
74  
75  
76  
77  
78  
79  
80  
81  
82  
83  
84  
85  
86  
87  
88  
89  
90  
91  
92  
93  
94  
95  
96  
97  
98  
99  
100

## ВСТУП

В сучасному світі, ключовими рисами економічних відносин є динамічність процесів розвитку соціально-економічних систем, глобалізація та інтенсивна інформатизація. На внутрішньому ринку також існують різні важливі фактори, такі як політична нестабільність, недосконалість законодавства, інфляція та інші. У такому середовищі проведення аналізу прибутковості стає надзвичайно важливим завданням для підприємств.

Прибуток має стимулюючу функцію для підприємців та важливий компонент формування для держави. Тому детальний аналіз прибутковості та фінансового стану підприємства є актуальним. Цей аналіз допомагає виявити "слабкі місця" в діяльності підприємства та визначити доцільні заходи для покращення як абсолютного прибутку, так і відносних показників прибутковості.

Метою магістерської роботи є обґрунтування теоретичних і практичних засад формування та використання прибутку підприємства та розробка рекомендацій щодо підвищення прибутковості підприємства.

Відповідно до поставленої мети магістерської роботи визначені та виконані наступні конкретні завдання:

- розкрити економічну сутність поняття «прибуток» підприємства;
- визначити порядок формування прибутку на підприємстві;
- дослідити методичні аспекти аналізу формування прибутку на підприємстві;
- здійснити аналіз прибутковості ТОВ «АТБ-маркет»;
- розробити практичні рекомендації щодо підвищення прибутковості ТОВ «АТБ-маркет»;
- обґрунтувати вплив запропонованих заходів на прибуток підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти формування та використання прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси формування і використання прибутку в ТОВ «АТБ-маркет».

Методи дослідження. У процесі виконання роботи були використані методи фінансового та економічного аналізу, графічний та табличний методи, методи математичного моделювання, методи стратегічного аналізу, методи прогнозування, метод узагальнення результатів.

Інформаційною базою слугували фінансові звіти ТОВ "АТБ-Маркет", наукові статті, нормативні акти українського законодавства, наукові дослідження та публікації в галузі фінансів і економіки підприємств.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1. Економічна сутність прибутку підприємства та порядок його формування

У сучасних умовах економічного розвитку України відзначається інтенсивне зростання внутрішнього бізнесу. Це зумовлено не лише жорсткою конкуренцією на внутрішньому та міжнародному ринках, але й зростанням вимог споживачів до якості товарів і послуг. Також важливо зазначити, що підприємства є великими споживачами різних видів ресурсів.

Один з ключових показників, який визначає фінансовий успіх підприємства, - це його прибуток. Прибуток виступає не лише як головне джерело забезпечення розвитку підприємства, він відображає фінансові результати його діяльності та відповідає за мету і завдання підприємства.

Прибуток є важливою рушійною силою економічних процесів та є основною ціллю функціонування підприємства. Важливо відзначити, що прибуток не тільки задовольняє внутрішні потреби підприємства, але й вносить важливий вклад у формування бюджету держави.

Прибуток є однією з ключових категорій у товарному виробництві, і він виникає в процесі суспільного виробництва. Цей прибуток виникає одночасно із витратами на виробництво. Прибуток представляє частину додаткової вартості, яка була створена, реалізована і готова до подальшого розподілу. Підприємство отримує прибуток тоді, коли вартість, вкладена в виготовлення продукту, реалізується та перетворюється на гроші [1].

Отже, прибуток є об'єктивною економічною категорією, яка формується на основі потреби в первинному розподілі додаткового продукту. Його формування залежить від об'єктивних процесів, що відбуваються в суспільстві, галузі виробництва і розподілу валового внутрішнього продукту. У той же час прибуток є індикатором, який формується на рівні окремого підприємства.

Прибуток відображає фінансові результати діяльності підприємств, які є суб'єктами господарювання, і підпадає під вплив різноманітних факторів.



Спосіб формування прибутку на підприємствах визначається різними чинниками, такими як сфера діяльності, галузь господарства, форма власності, стан ринкових відносин та інші фактори. [2]

У процесі формування прибутку, який є фінансовим показником роботи підприємства і відображається у бухгалтерському обліку та офіційній звітності, враховуються різні аспекти. Це включає встановлену процедуру для визначення фінансових результатів діяльності, розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг), загальні витрати та визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій та інших видів діяльності.

Прибуток є індикатором ефективності підприємства, його формування піддається впливу різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників. Серед зовнішніх чинників можна виділити такі, як інфляція, законодавство, зокрема податкове, науковий та технічний прогрес у конкретній галузі та соціальний розвиток регіону. Внутрішні чинники включають безпосередні фактори, такі як обсяг виробництва і продажу, собівартість продукції та ціна продукції, а також опосередковані чинники, такі як післяпродажний сервіс, маркетингова, зокрема рекламна діяльність, стан зношення основних фондів та співвідношення між власним та запозиченим капіталом.

У контексті формування прибутку підприємства існують два підходи: бухгалтерський і економічний. Бухгалтерський підхід базується на відповідності вимогам бухгалтерського обліку та представленню фінансових результатів відповідно до стандартів та правил. Економічний підхід, натомість, враховує не лише фінансові показники, але й економічні фактори, які впливають на діяльність підприємства, такі як ефективне використання ресурсів, оптимальне управління витратами, вартість виробництва і таке інше. Обидва підходи сприяють оцінці фінансової результативності підприємства та допомагають в ухваленні рішень щодо його майбутнього розвитку. Відмінності між цими підходами проілюстровані на рисунку 1.1.



Рис. 1.1. Підходи щодо формування прибутку підприємства

Відповідно до П(С)БО в Україні, прибуток підприємства розкладається на різні компоненти. Перший компонент – прибуток (збиток) від звичайної діяльності, який включає кілька підкатегорій. Однією з них є прибуток (збиток) від операційної діяльності, який враховує дохід, отриманий від основної діяльності підприємства, а також інші операційні доходи. Іншою підкатегорією є прибуток (збиток) від фінансових операцій, який включає дохід або збиток, отримані від інвестицій в асоційовані та дочірні підприємства, спільну діяльність, дивіденди, відсотки та інші фінансові операції. Крім того, до прибутку (збитку) від звичайної діяльності включаються інші компоненти, такі як дохід від продажу основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних активів, а також дохід від неопераційних курсових різниць.

безоплатно отриманих оборотних активів та інші доходи або втрати, пов'язані зі звичайною діяльністю підприємства.

Другий компонент - прибуток (збиток) від надзвичайних подій, який враховує збитки або доходи, пов'язані зі стихійними лихами, технічними катастрофами, аваріями, компенсацією збитків від надзвичайних подій та інші надзвичайні доходи або витрати. [3]

Загальний прибуток підприємства складається з прибутку, отриманого від звичайної діяльності та від надзвичайних подій. Приблизно 95% загального прибутку припадає на прибуток від звичайної діяльності, і основною його складовою є прибуток від операційної діяльності, зокрема від реалізації продукції, робіт та послуг.

Загальна схема формування прибутку підприємства зображена на рисунку



Рис. 1.2. Загальна схема формування прибутку підприємства

Таким чином, формування та збільшення прибутку мають вирішальне значення для кожного учасника господарської діяльності та для суспільства в цілому, оскільки прибуток є головним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази та забезпечення різних форм інвестування. Всі зусилля підприємства спрямовані на досягнення зростання прибутку або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні.

## Теоретичні підходи до управління прибутком підприємства

Коли мова йде про стратегії управління прибутком торговельного підприємства, можна виділити такі концептуальні підходи: системний, ситуативний і процесний. Ці підходи акцентують важливість управління прибутком підприємства на всіх етапах його створення та функціонування і підкреслюють значення врахування ризиків та зовнішніх загроз.

Основною метою управління прибутком торговельного підприємства є досягнення максимізації та оптимізації рівня чистого прибутку, а також забезпечення стійкого формування його у тривалій перспективі.

У загальному, система управління прибутком на торговельних підприємствах має складну структуру, яка складається з різних компонентів та взаємозв'язків між ними. Ця система піддається постійним змінам через вплив зовнішнього середовища, цілей підприємства та механізмів мотивації в його діяльності.

Центральним механізмом управління прибутком є ключовий компонент в системі керування прибутком. Відповідно, пріоритетними завданнями управління прибутком торговельного підприємства є:

озроблення стратегічних заходів для управління прибутком;  
проведення ініціатив для формування прибутку торговельного підприємства;  
рахування факторів, таких як планування і прогнозування, оцінювання та впровадження контрольних дій у формуванні, розподілі та використанні прибутку;

використання ефективних інформаційних систем для обґрунтування управлінських рішень і пошуку альтернативних варіантів;  
проведення організаційних структур, які допоможуть приймати управлінські рішення щодо формування та використання прибутку на торговельних підприємствах. [5]

При аналізі теоретичних концепцій і практичних засад управління підприємством важливо дотримуватися наступних принципів:

– принцип обґрунтованої необхідності, який передбачає наявність обґрунтованого підґрунтя для прийняття рішень;

– принцип безперервності, який підкреслює постійний і неперервний характер управлінських процесів;

– принцип системності, що вимагає розгляду управління як системи зі взаємопов'язаними елементами;

– принцип інтеграції, який ставить завдання по об'єднанню різних аспектів управління в єдину гармонійну систему;

– принцип оптимізму, спрямований на досягнення найкращого результату при використанні обмежених ресурсів;

– принцип відповідальності, який покликаний забезпечити ясність і визначеність ролей та обов'язків у процесі управління;

– принцип інформаційного забезпечення, що підкреслює важливість належного надходження та обробки інформації для управлінських рішень.

Систему управління прибутком слід орієнтувати на збільшення вартості підприємства та чітко визначати фактори вартості, які є важливими для торговельного підприємства, та розподіляти їх на три рівні управління:

загальний рівень (зазначає зв'язок між рентабельністю інвестицій, прибутком і показниками інвестованого капіталу);

специфічний рівень (відображає аспекти, які характерні саме для даного підприємства);

оперативний рівень (применшує вплив факторів вартості на рішення менеджерів середнього та низького рівнів управління).

Виділення цих факторів створює зв'язок між фінансовими показниками і дозволяє досліджувати та оцінювати їх зміни та безпосередній вплив на загальну вартість підприємства.

Таким чином, орієнтація торговельного бізнесу на максимізацію вартості підприємства може суттєво змінити напрямки управління прибутком на всіх етапах формування фінансової стратегії підприємства.

Система управління прибутком торговельного підприємства формується внутрішньою середою самого підприємства і охоплює основні аспекти управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням прибутку. Визначення, розподіл і використання прибутку можуть напряму залежати від статуту, внутрішніх стандартів та інших важливих факторів, таких як управлінська політика у галузі прибутковості.

Розробка альтернативних варіантів для тактичних і стратегічних завдань є ключовим елементом системи управління, який визначає можливість моделювання різних альтернативних сценаріїв в контексті управління прибутком, узгодженої з загальною системою управління підприємством.

Підприємства у сфері роздрібної торгівлі, як правило, здійснюють управління прибутком на короткостроковий період, що дозволяє визначити рентабельність підприємства, здатну забезпечити обсяг продажів товарів відповідно до фінансових можливостей споживачів. [6]

Протягом своєї торговельної діяльності підприємство витрачає різні види ресурсів, включаючи матеріальні, нематеріальні, трудові та фінансові. Операційні активи включають матеріальні, нематеріальні та фінансові активи, які представляють майно підприємства і перебувають під його власністю або контролем.

Зокрема, "жива праця" відіграє ключову роль у діяльності підприємства, і, отже, управління ресурсами повинно лежати на плечах управління персоналом. Головною метою останнього є створення такого складу і кількості працівників, які відповідали б напрямку і обсягу діяльності самого підприємства, а також сприяли виконанню основних завдань та майбутньому розвитку підприємства.

Під час формування системи управління прибутком виділяються наступні компоненти: керування процесом продажу товарів та управління поставками.

Керування процесом реалізації товарів є одним із основних елементів системи управління прибутком торговельного підприємства.

Управління постачанням спрямоване на раціональну організацію постачання та збуту, що значно впливає на підприємство, сприяючи збільшенню оборотності товарів, підвищенню продуктивності праці, зниженню цін на продукцію та збільшенню прибутку та рентабельності. [7]

Серед основних завдань у розробці стратегії управління прибутком торговельного підприємства визначено створення необхідної організаційної структури для ефективного ухвалення та реалізації управлінських рішень.

Особливий акцент робиться на управлінні отриманим прибутком на різних рівнях.

Ця система повинна включати в себе ефективну інформаційну систему для підтримки ухвалення управлінських рішень.

Реалізація основних етапів стратегії управління прибутком торговельного підприємства подана у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

### Етапи розробки стратегії управління прибутком торговельного підприємства

Етапи управління	Загальна характеристика етапу
1-й етап	Визначення оптимальної величини прибутку, пов'язаної з виконанням стратегічних завдань та її впливом на функціонування підприємства та його майбутній розвиток
2-й етап	Оптимізація товарного асортименту, розробка цінової стратегії, що враховує споживчі потреби та гарантує максимальний попит
3-й етап	Забезпечення достатнього рівня ресурсів та зменшення надмірних витрат
4-й етап	Керування загальними надходженнями, при цьому зберігаючи мінімальні загальні витрати
5-й етап	Порівняння рівня отриманого прибутку до його оптимального рівня та при позитивному результаті прийняття управлінських рішень щодо виконання стратегії

Реалізація стратегії, яка представлена у таблиці 1.1, демонструє високу ефективність в умовах постійного впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників на функціонування торговельного підприємства.

Також управління прибутком підприємства передбачає здійснення пошуку резервів його збільшення.

Резерв - це кількісний показник, який може бути виявлений на різних етапах, таких як планування виробництва та реалізація продукції. Збільшення прибутку можливе завдяки наступним факторам:

- збільшенню обсягу виробництва продукції (виконанню робіт, наданню послуг);
- зниженню витрат на виробництво та реалізацію продукції; економії та раціональному використанню грошових коштів на оплату праці, сировини, матеріалів та інших видатків;
- модернізації обладнання та устаткування;
- впровадженню досягнень науково-технічного прогресу, що призводить до підвищення продуктивності праці. [9]

Загалом резерви для збільшення прибутку варто виявляти на етапах планування, виробництва та реалізації продукції. Процес виявлення резервів складається з трьох етапів (рис. 1.3).

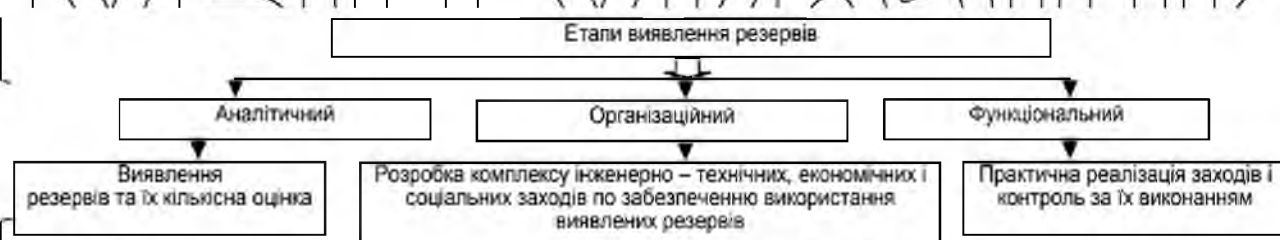


Рис. 1.3. Етапи процесу виявлення резервів збільшення прибутку підприємства

Після завершення аналізу для виявлення можливих шляхів збільшення прибутку проводиться узагальнення результатів. Протягом звітної періоду, під час пошуку можливих резервів для збільшення прибутку, можуть раптово виявитися короткострокові можливості.



Тому для їх використання може бути розроблена система оперативних заходів.

# НУБІП України

## 1.3. Методологічні аспекти факторного аналізу прибутку

### підприємства

# НУБІП України

З ростом розвитку ринкових відносин стає більшою відповідальність керівництва і надається більше самостійності в розробці та прийнятті управлінських рішень для забезпечення ефективності операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Ця відповідальність відображається в досягнутих фінансових результатах, зокрема, в прибутку, який є основним показником ефективності операційної діяльності, вибору інвестиційних проектів, програм оптимізації витрат та фінансових інвестицій.

# НУБІП України

Узагальнено прибуток - це різниця між отриманими доходами від певної діяльності та витратами, які були понесені для її здійснення. Цей показник показує необхідність прийняття заходів для зменшення собівартості продукції, збільшення обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту продукції (товарів, робіт, послуг) та доцільність змін у ціновій політиці. Для об'єктивної оцінки і виявлення невикористаних можливостей для подальшого підвищення ефективності управління цим показником, проводиться факторний аналіз.

# НУБІП України

Аналіз прибутку підприємства вимагає, перед усім, класифікації факторів впливу та їх параметрів. Це дозволить провести оцінку впливу цих факторів на процес формування прибутку та його ефективного використання в кількісному та відносному вимірі. За результатами аналізу прибутку керівництво підприємства може оцінити показники діяльності та ефективність ухвалених управлінських рішень щодо інвестиційної та фінансової політики. Список завдань, що потребують вирішення під час аналізу, та джерела інформації, які використовуються при цьому, залежать від мети та інтересів користувачів, таких

# НУБІП України

як керівництво, фінансові аналітики, менеджери, податкові органи, потенційні інвестори, банки та інші.

Основними завданнями аналізу прибутку є:

- оцінка змін в динаміці показників прибутку;
- докладне розгляд утворення та розподілу фактичного прибутку;
- виявлення та вимірювання впливу різних факторів на рівень прибутку;
- оцінка можливих резервів для подальшого зростання прибутку шляхом оптимізації обсягів виробництва та накладних витрат. [10]

Інформаційне забезпечення аналізу прибутку підприємства охоплює сукупність джерел інформації, які можуть бути зовнішніми або внутрішніми.

Формування системи аналітичних показників залежить від різних чинників, таких як галузеві особливості, організаційно-правова форма господарювання та рівень диверсифікації господарської діяльності. До основних джерел інформації

відносяться:

- Фінансові та бізнес-плани підприємств;
- Дані бухгалтерського обліку, зокрема за рахунками 79 "Фінансові результати" та його субрахунками, 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)", а також рахунками класів 7 "Доходи і результати діяльності" та 9

"Витрати діяльності";

Форми фінансової звітності, включаючи "Баланс", "Звіт про фінансові результати", "Звіт про рух грошових коштів", "Звіт про власний капітал" та "Примітки до річної фінансової звітності";

- Податкова звітність, зокрема Декларація про прибуток підприємства;
- Статистична звітність, така як "Звіт про основні показники діяльності підприємства";
- Облікові реєстри та первинні документи;
- Матеріали ревізій та аудиторських перевірок та інше.

Методика аналізу прибутку підприємства передбачає порівняння фактичних даних за звітний період з планованими значеннями або з інформацією з попередніх періодів, виявлення тенденцій змін та встановлення

причин відхиленя від плану для кожної категорії прибутку. Важливою частиною аналізу є рентабельність, яка є відносною характеристикою прибутку і відображає ступінь доходності, вигідності та прибутковості діяльності.

Показники рентабельності більш повні та широкі у порівнянні з абсолютними значеннями прибутку, оскільки вони відображають результати господарської діяльності більш детально. Ця міра показує відношення між внеском та вкладеним капіталом або використаними ресурсами. [11]

Рівень прибутку залежить від різних факторів, включаючи як зовнішні, так і внутрішні впливи. Тому, для визначення впливу кожного з цих факторів, зазвичай проводять факторний аналіз, який включає комплексне дослідження і вимірювання впливу різних факторів на результативні показники. Кожен фактор має свій унікальний вплив на зміну показників прибутку. Фактори, які впливають на величину прибутку, включають обсяг реалізації, структуру продукції, ціни на сировину, матеріали, паливо, тарифи на електроенергію та транспортування, рівень доступних матеріальних та трудових ресурсів та інші (рис. 1.4).

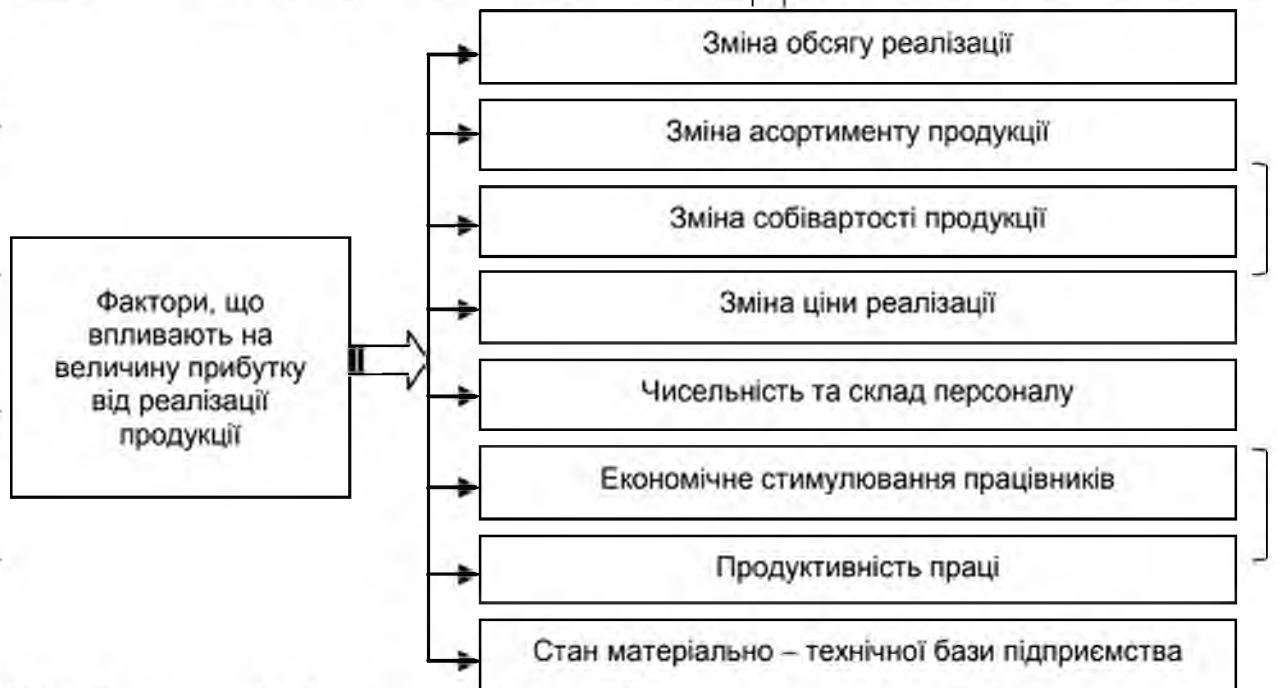


Рис. 1.4. Фактори впливу на прибуток підприємства

Одним із популярних методів для узагальнення і систематизації факторів впливу є створення системи факторів. У цих системах явище, яке вивчається, розглядається як сума чи добуток декількох факторів, що визначають його величину і функціонально залежать від нього.

В таблиці 1.2 наведено найбільш поширені методи оцінки впливу факторів на прибуток підприємства

Таблиця 1.2  
Методи факторного аналізу прибутку підприємства

Метод	Характеристика методу
Ланцюгових підстановок	Цей процес включає послідовну заміну базової величини або планового показника кожного факторного показника в обсягу результативного показника фактичними значеннями у звітному періоді. Порівняння обчисленого результату з попереднім дозволяє визначити вплив окремих факторів на результативний показник. Важливо, щоб кількість таких заміन відповідала кількості факторів, які впливають на результативний показник. Також важливо дотримуватися послідовності при зміні факторів, оскільки порушення цієї послідовності може призвести до іншого розкладання за факторами
Абсолютних різниць	Вплив факторів обчислюється шляхом множення абсолютної зміни аналізованого фактора на значення базових факторів, які розташовані праворуч від нього в моделі, і на значення факторів, розташованих ліворуч від нього
Відносних різниць	Застосування методу ланцюгових підстановок модифікується шляхом використання відносних відхилень фактичних показників звітного періоду в порівнянні з базовим періодом або плановими показниками. Цей метод корисний, коли необхідно розрахувати відсоткові зміни окремих факторів відносно бази порівняння
Індексний	Основою є використання відносних показників, що відображають взаємозв'язок рівня певного показника в звітному періоді та в базовому періоді, а також відповідність до виконаного плану
Інтегрування	Використання цього методу дозволить отримати більш точні результати при оцінці впливу факторів, оскільки додатковий приріст результативного показника внаслідок взаємодії факторів розподіляється рівномірно між ними, а не прив'язується виключно до останнього фактора
Логарифмування	Результат не впливає на порядок обчислень і гарантує їхню велику точність. За допомогою застосування логарифмування, вплив факторів у спільному впливі розподіляється пропорційно до внеску кожного окремого фактора у рівень результативного показника

Методи, наведені у таблиці 1.2, відрізняються в способах обчислень, проте їх числові результати є ідентичними, оскільки всі вони базуються на одному та тому ж принципі. Вибір методу для аналізу залежить від конкретних

завдань та цілей фінансового аналітика. Застосовуючи факторний аналіз прибутку підприємства, можна отримати достовірні дані про вплив окремих факторів на розглядувану величину та виявити невикористані резерви. [14]

Отже, факторний аналіз допомагає визначити, які чинники впливають на утворення прибутку, такі як зміни у обсязі реалізації, структурі продукції, цінах на сировину, електроенергію та тарифах на перевезення.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «АТБ-МАРКЕТ»

#### 2.1. Організаційно-економічна характеристика ТОВ «АТБ-маркет»

ТОВ «АТБ-Маркет» – це національна мережа продуктивних магазинів, яка спрямована на створення умов для неперервного виробничого процесу та враховує уважно розроблену цінову стратегію.

Починаючи з 1993 року, компанія послідовно розширювала свою мережу магазинів, і за останні 10 років здобула найвищий ріст серед українських роздрібних торгових підприємств.

Підприємство "АТБ-маркет" є частиною компанії "АТБ" і представляє собою найбільшу роздрібну торговельну мережу в Україні. За останні 25 років, ця фірма перетворилася з невеликої компанії на найбільшу роздрібну мережу в Україні.

На сьогоднішній день мережа "АТБ" налічує понад 1000 магазинів, розташованих у 279 населених пунктах в 24 областях України, і продовжує демонструвати високі темпи росту. Їхній успіх, зумовлений сучасним підходом до маркетингової стратегії, логістики, контролю якості продуктів харчування та покращенням обслуговування споживачів. Це дозволило компанії стати лідером у внутрішній торгівлі за кількістю клієнтів, обсягами продажів та податковими зобов'язаннями.

Мережа "АТБ" постійно розширюється, а існуючі магазини активно модернізуються та реконструюються. Оновлені магазини "АТБ" слугують своєрідними лабораторіями, де впроваджуються передові рішення в галузі роздрібної торгівлі, будівництва та енергозбереження.

З початку 2018 року всі великі магазини мережі відкриваються в новому концептуальному стилі. Наразі у всій Україні діють понад 200 "чорних" супермаркетів "АТБ". [17]

У серпні 2018 року компанія "АТБ" випробувала новий формат, відкривши магазини у форматі Express. Вони оснащені останнім словом в області холодильного та морозильного обладнання, сучасною системою освітлення, теплоізоляцією, опаленням і енергоефективністю. Магазини Express спрямовані перш за все на обслуговування спальних районів великих міст.

Зараз компанія проводить експеримент з дизайном магазинів, відмовляючись від стандартної прямокутної форми будівлі і запускаючи проєкт "Арка". Перший магазин "АТБ" у такому нестандартному форматі був відкритий 31 грудня 2019 року в Запоріжжі.

Компанія ТОВ «АТБ-маркет» приділяє увагу сприяю здоровому способу життя та підтриманню загального здоров'я українського населення. Найбільша торгова мережа АТБ пропонує широкий асортимент товарів за доступними цінами, що збільшує потенційну клієнтську базу.

З 2017 року магазини торгової мережі «АТБ» проходять аудит і сертифікацію на відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 22000:2005. В його основі лежать принципи HACCP – концепції, яка передбачає оцінку і управління всіма факторами, які впливають на безпеку продукції (додаток А). Система HACCP гарантує нагляд за виробництвом харчових продуктів на всіх етапах від сировини та обладнання до зберігання та реалізації, а також відслідковує критичні точки технологічного процесу, де продукт може стати небезпечним для споживача. Ця система охоплює хімічні, механічні і біологічні аспекти.

Перехід торгової мережі "АТБ" на систему HACCP, постійний контроль і вдосконалення процесів на всіх рівнях дозволяють компанії гарантувати своїм клієнтам безпечні продукти харчування, які відповідають світовим стандартам якості. Тому вже більше 350 магазинів мережі "АТБ" сертифіковані за цим стандартом, і робота в цьому напрямку продовжується.

Мережа роздрібної торгівлі "АТБ" є найбільшим гравцем у сфері торгівлі в Україні, і це підтверджується наступними показниками:

- за кількістю покупців;

# НУБІП України

- за обсягом товарообігу;
- за сумою податкових виплат;
- за кількістю магазинів;
- за темпами розвитку мережі.

Організаційну структуру ТОВ «АТБ-маркет» наведено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «АТБ-маркет»

Розглянемо більш детально кадрову політику ТОВ «АТБ-маркет». Сьогодні мережа АТБ присутня у кожному місті України. Для забезпечення нормальної діяльності магазини постійно потребують спеціалістів різних професійних напрямків, таких як спеціалісти торговельного залу та менеджери.

В даний час керівництво мережі АТБ пропонує гідну оплату праці своїм працівникам. Працівники магазинів можуть очікувати на підвищення зарплати відповідно до їхньої посади, що здійснює позитивний вплив на рівень оплати праці. Також керівництво ретельно виконує вимоги законодавства та регулярно індексує зарплати.

Останні повідомлення щодо підвищення зарплати для працівників АТБ в Україні вказують на те, що в січні 2021 року було переглянуто тарифи оплати



праці через зростання прожиткового мінімуму та інших обставин. Якщо заробітна плата працівника нижче мінімальної, бухгалтери переглядають оплату та вносять доплати до неї. Індексція заробітної плати персоналу ТОВ «АТБ-маркет» виконується при значному зростанні цін на соціально важливі товари та перевищенні порогового рівня, і ці дані розраховуються та опубліковуються управлінням статистики.

На підприємстві ТОВ «АТБ-маркет» існує механізм мотивації персоналу, який регулюється положеннями "Положення про винагороду за працю" та "Положення про преміювання". Працівникам компанії надаються наступні форми компенсації:

клад за посадою, а також додаткові надбавки і доплати, передбачені діючими законами України;

ісля оцінки результатів їхньої праці, працівникам підприємства можуть виплачувати щомісячні премії.

Крім цього, для працівників підприємства існує мотиваційна система, яка не є постійною, включаючи, наприклад, премії за наставництво, визнання "Кращого співробітника", премії за відкриття нових магазинів та інші подібні нагороди.

Крім того, на підприємстві щорічно затверджується та впроваджується план щодо підвищення професійної компетенції персоналу. На цей момент існують чотири навчальних центри, розташовані у Львові, Києві, Дніпрі та Одесі. Протягом 2020 року ці навчальні заклади здійснили підвищення кваліфікації 3,395 працівників магазинів.

Компанія дотримується політики недискримінації при працевлаштуванні працівників, пропонуючи однакові можливості для всіх громадян України, незалежно від таких факторів, як стать, вік, віросповідання та інші, враховуючи чинне законодавство. Протягом 2020 року ТОВ "АТБ-маркет" прийняло на роботу 28195 громадян України. На 31 грудня 2020 року на підприємстві працювали 2269 осіб з інвалідністю.

Детальніше ознайомитись з динамікою робочого персоналу ТОВ «АТБ-маркет» можна на рисунку 2.2.

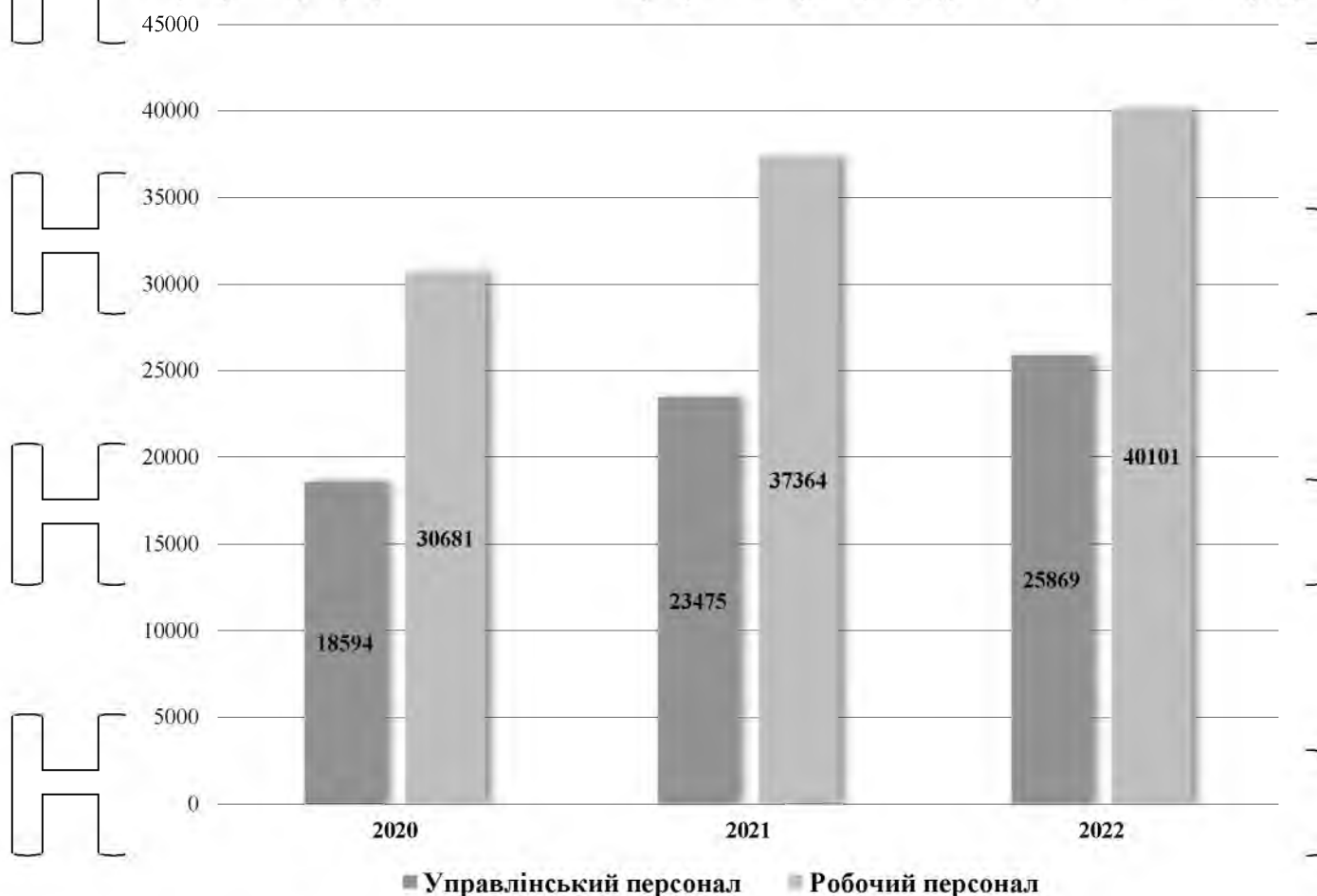


Рис. 2.2. Динаміка чисельності робочого персоналу ТОВ «АТБ-маркет» протягом 2020-2022 років

Повага, ввічливість та взаємодопомога взаємних стосунках, як між колегами, партнерами та особистими клієнтами, так і між керівництвом і підлеглими, незалежно від їхнього посадового статусу, є основними цінностями

на підприємстві.

ТОВ «АТБ-маркет» активно вживає заходів для забезпечення безпечних і здорових умов працевлаштування для свого персоналу. Крім того, в межах внутрішніх положень і процедур впроваджується політика запобігання корупції та хабарництву. Згідно з цим, як управління, так і кожен працівник мають відповідальність, яка стосується особистого та загального дотримання цієї політики і пов'язаних з нею процедур.

## 2.2. Аналіз результатів діяльності ТОВ «АТБ-маркет»

Порівняльний аналіз активів ТОВ «АТБ-маркет» (див. дод. Б, В, Г)

наведено у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

### Порівняльний аналіз активів ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки

Показник	Значення, млн грн			Абсолютне відхилення, млн грн		Темп приросту
	2020	2021	2022	2022-2021	2022-2020	
	<b>Необоротні активи</b>					
Нематеріальні активи	8157	8668	1019	-7649	-7138	+87,51%
Незавершені капітальні інвестиції	2307	1782	1755	-27	-552	+23,93%
Основи засоби	1860	2389	1076	-1313	-784	+42,15%
Інвестиційна нерухомість	0	5862	5547	-315	5547	100,00%
інші фінансові інвестиції	60	60	60	0	0	0,00%
Довгострокова дебіторська заборгованість	0	3705	3247	-458	3247	100,00%
Відстрочені податкові активи	72971	9090	2120	-6970	-70851	+97,09%
Усього за розділом I	21063	2645	2339	306	-18724	+88,90%
<b>Оборотні активи</b>						
Виробничі запаси	9639	9893	1305	-8588	-8334	-86,46%
Товари	6327	7672	8495	823	2168	34,27%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1192	1477	1836	359	644	54,03%
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1839	2132	4608	2476	2769	150,57%
з бюджетом	8734	6089	7333	1244	-1401	+16,04%
з нарахованих доходів	3197	4512	3693	-819	496	15,51%
Інша поточна дебіторська заборгованість	4066	1043	3510	2467	-556	-13,67%
Гроші та їх еквіваленти	3506	6407	8423	2016	4917	140,25%
Готівка	3612	3663	3770	107	158	4,37%
Рахунки в банках	31450	6041	8046	2005	-23404	+74,42%
Усього за розділом II	1458	15949	17989	2040	16531	+1133,81%
Баланс	35652	42395	41380	-1015	5728	16,07%

З таблиці 2.1 видно, що за 2021 рік нематеріальні активи зменшилися на 29,9% порівняно з попереднім роком і на 41,9% в 2022 році в порівнянні з 2021 роком, що може свідчити про зниження їх вартості в компанії.

У 2021 році основні засоби скоротилися на 39,2% в порівнянні з 2020 роком, і на 24,9% в 2022 році порівняно з 2021 роком, що свідчить про зменшення їх вартості в компанії впродовж цих років.

Запаси зменшилися на 72,4% у 2021 році порівняно з 2020 роком, але зростали на 74,5% в 2022 році в порівнянні з 2021 роком, що може вказувати на зміни в політиці складського управління компанії.

Дебіторська заборгованість зменшилась на 17,5% в 2021 році порівняно з 2020 роком, але збільшилась на 43,1% в 2022 році порівняно з 2021 роком, що може вказувати на зміну рівня кредитоспроможності клієнтів компанії.

Грошові ресурси та їх еквіваленти збільшилися на 63,5% у 2021 році порівняно з 2020 роком і на 84,2% в 2022 році порівняно з 2021 роком, що може свідчити про збільшення наявних грошових ресурсів в компанії.

Витрати на майбутні періоди зменшилися на 5,2% у 2021 році порівняно з 2020 роком, але зменшилися на 16,6% у 2022 році порівняно з 2021 роком, що може вказувати на зниження планованих витрат на майбутні періоди.

Інші необоротні активи збільшилися на 43,1% у 2021 році порівняно з 2020 роком і на 9,3% у 2022 році порівняно з 2021 роком, що може свідчити про розширення додаткових активів в компанії.

Динаміку активів ТОВ «АГБ-маркет» за 2020-2022 роки наведено на рис.

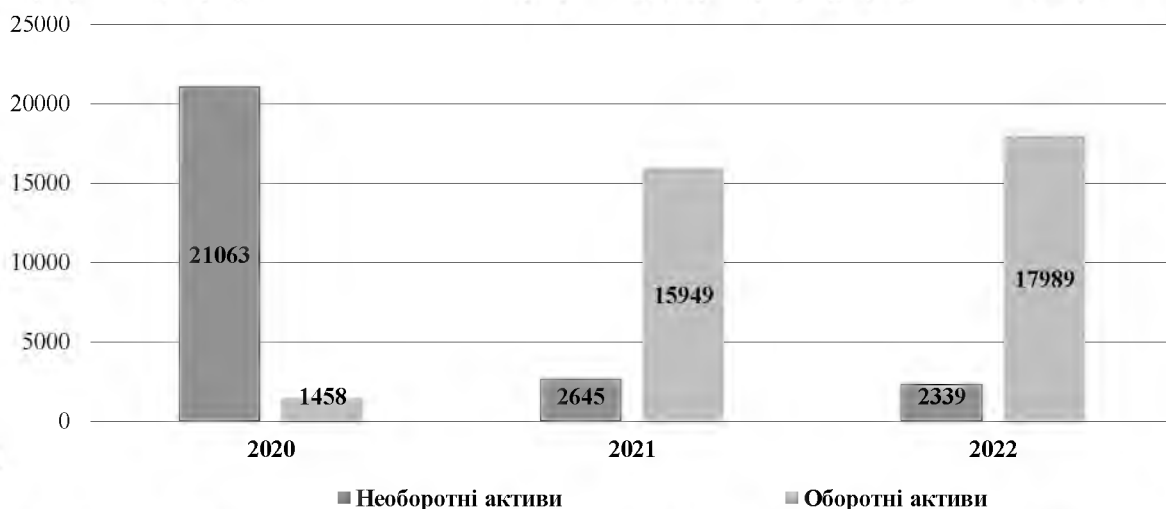


Рис. 2.3 Динаміка активів ТОВ «АГБ-маркет» за 2020-2022 роки

Структурний аналіз активів ТОВ «АТБ-маркет» (див. дод. Б, В, Г)  
наведено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

**Структурний аналіз активів ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки**

Актив	Питома вага, %			Абсолютне відхилення		
	2019	2020	2021	2020- 2019	2021- 2020	2021- 2019
<b>I. Необоротні активи</b>						
Нематеріальні активи	0,03%	0,00%	0,00%	-0,03	0,00%	-0,03%
первісна вартість	0,14%	0,12%	0,13%	-0,02	0,01%	-0,01%
накопичена амортизація	0,10%	0,12%	0,13%	0,02%	0,01%	0,02%
Незавершені капітальні інвестиції	2,26%	2,12%	2,76%	-0,14	-0,64%	0,49%
Основні засоби	84,87%	86,12%	74,09%	1,25%	-12,04	-10,78%
<b>Усього за розділом I</b>	<b>87,17%</b>	<b>88,24%</b>	<b>76,84%</b>	<b>1,07%</b>	<b>-11,40</b>	<b>-10,33%</b>
<b>II. Оборотні активи</b>						
Запаси	8,48%	9,56%	20,30%	1,08%	10,74%	11,82%
в тому числі: Виробничі запаси	4,49%	4,31%	4,13%	-0,18	-0,18%	-0,36%
Незавершене виробництво	1,99%	1,34%	8,24%	-0,65	6,90%	6,25%
Готова продукція	1,99%	3,90%	7,92%	1,91%	4,02%	5,93%
Поточні біологічні активи	0,10%	0,08%	0,09%	-0,02	0,01%	-0,01%
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	0,44%	0,33%	1,02%	-0,11	0,68%	0,57%
за виданими авансами	1,83%	0,95%	0,84%	-0,89	-0,10%	-0,99%
з бюджетом	0,02%	0,02%	0,10%	0,00%	0,07%	0,08%
у тому числі з податку на прибуток	0,00%	0,00%	0,09%	0,00%	0,09%	0,09%
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,10%	0,16%	0,25%	0,06%	0,09%	0,15%
Гроші та їх еквіваленти	0,89%	0,14%	0,01%	-0,74	-0,14%	-0,88%
У тому числі: Готівка	0,05%	0,05%	0,00%	0,01%	-0,05%	-0,05%
Рахунки в банках	0,82%	0,09%	0,01%	-0,74	-0,08%	-0,82%
Інші оборотні активи	0,97%	0,51%	0,55%	-0,46	0,05%	-0,41%
<b>Усього за розділом II</b>	<b>12,83%</b>	<b>11,76%</b>	<b>23,16%</b>	<b>-1,07</b>	<b>11,40%</b>	<b>10,33%</b>
Баланс	100,00%	100,00%	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%

З таблиці 2.2 видно, що найбільшу частку у структурі активів ТОВ «АТБ-маркет» протягом всього досліджуваного періоду займали необоротні активи, проте їх частка знизилась з 87,17% у 2020 році до 76,84% у 2022 році. Найбільшу частку необоротних активів протягом 2020-2022 років становили основні засоби, а найменшу — нематеріальні активи.

Графічно структуру активів ТОВ «АТБ-маркет» можна зобразити наступним чином (рис. 3.2).

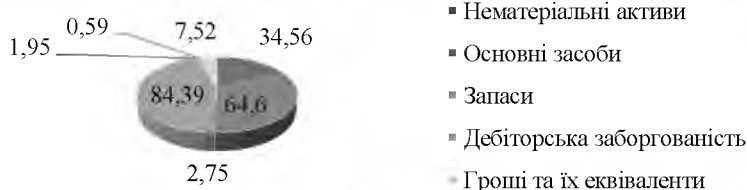


Рис. 2.4 Структура активів ТОВ «АТБ-маркет» у 2022 році

Порівняльний аналіз пасивів ТОВ «АТБ-маркет» (див. дод. Б, В, Г)

наведено у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3  
Порівняльний аналіз пасивів ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки

Показник	Значення, млн грн			Абсолютне відхилення, млн грн		Темп приросту
	2020	2021	2022	2022-2021	2022-2020	
Власний капітал						
Зареєстрований капітал	9930	9930	9930	0	0	0,00%
Нерозподілений прибуток	1723	4520	5254	734	3531	204,93%
Усього за розділом I	1733	4530	5263	733	3530	203,69%
Інші довгострокові зобов'язання	2496	9875	8859	-1016	6363	254,93%
Усього за розділом II	2496	9875	8859	-1016	6363	254,93%
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	2284	2812	1983	-829	-301	-13,18%
товари, роботи, послуги	11702	16637	13220	-3417	1518	12,97%
розрахунками з бюджетом у тому числі з податку на прибуток	887	1077	697	-380	-190	-21,42%
розрахунками зі страхування	106	144	93	-51	-13	-12,26%
розрахунками з оплати праці за одержаними авансами	460	626	452	-174	-88	-1,74%
за розрахунками з учасниками із внутрішніх розрахунків	51	55	41	-14	-10	-19,61%
за розрахунками з учасниками із внутрішніх розрахунків	3228	5639	5481	-158	2253	69,80%
із внутрішніх розрахунків	84	339	3	-337	-82	-97,62%
Поточні забезпечення	305	426	760	334	455	149,18%
Доходи майбутніх періодів	15	15	15	0	0	0,00%
Інші поточні зобов'язання	606	569	4526	3957	3920	646,86%
Усього за розділом III	19634	27989	27257	-732	7623	38,83%
Баланс	23864	42395	41380	-1015	17516	73,40%

З таблиці 2.3 видно, що власний капітал протягом 2020-2022 років збільшувався. Приріст власного капіталу у 2022 році становив 3530 тис. грн, або 203,69%, що відбулось за рахунок поповнення нерозподіленого прибутку у році на 3531 тис. грн, або на 204,93%. Зареєстрований капітал підприємства протягом 2019-2021 років не змінювався та залишався на рівні 9930 тис. грн.

Динаміку власного капіталу ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки наведено на рис. 2.5.

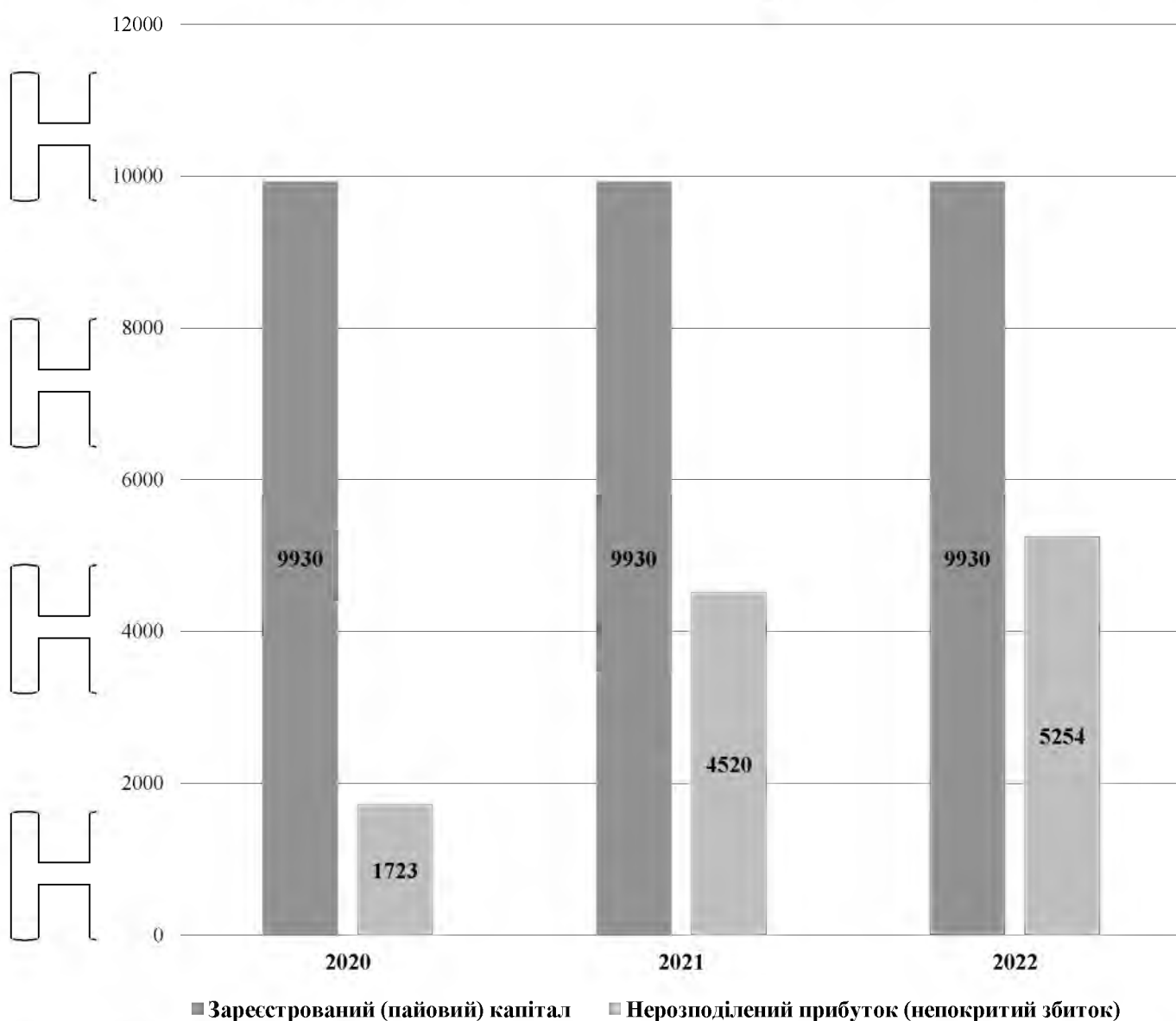


Рис. 2.5 Динаміка власного капіталу ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки

Графічно динаміку зобов'язань ТОВ «АТБ-маркет» можна зобразити наступним чином (рис. 2.6).

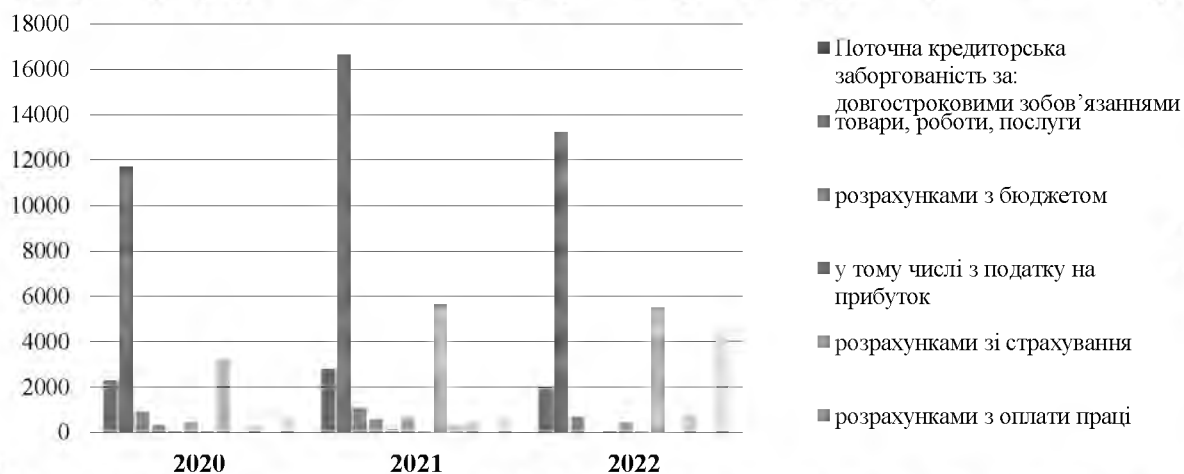


Рис. 2.6 Динаміка зобов'язань ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки  
Структурний аналіз пасивів ТОВ «АТБ-маркет» (див. дод. Б, В, Г) за 2020-2022 роки наведено у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Структурний аналіз пасивів ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки

Пасив	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення		
				2021-2020	2022-2021	2022-2020
<b>I. Власний капітал</b>						
Зареєстрований капітал	8,64%	7,53%	8,01%	-1,10%	0,48%	-0,62%
Капітал у дооцінках	2,19%	1,91%	1,85%	-0,28%	-0,06	-0,34%
Додатковий капітал	45,09%	40,52%	43,73%	-4,57%	3,21%	-1,36%
<b>Усього за розділом I</b>	<b>55,92%</b>	<b>49,96%</b>	<b>53,59%</b>	<b>-5,96%</b>	<b>3,63%</b>	<b>-2,33%</b>
Інші довгострокові зобов'язання	0,00%	3,44%	0,53%	3,44%	-2,91	0,53%
Довгострокові забезпечення	11,23%	2,07%	0,00%	-9,16%	-2,07	-11,23%
<b>Усього за розділом II</b>	<b>11,23%</b>	<b>5,51%</b>	<b>0,53%</b>	<b>-5,72%</b>	<b>-4,99</b>	<b>-10,71%</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>						
Короткострокові кредити	0,00%	5,21%	6,22%	6,21%	0,00%	6,22%
товари, роботи, послуги	1,20%	1,16%	3,33%	-0,03%	2,17%	2,13%
розрахунками з бюджетом	12,81%	13,48%	17,72%	0,67%	4,24%	4,91%
у тому числі з податку на прибуток	12,81%	0,51%	0,00%	-12,31	-0,51	-12,81%
розрахунками зі страхування	1,87%	1,40%	1,50%	-0,47%	0,10%	-0,37%
розрахунками з оплати праці	1,44%	5,18%	5,90%	3,74%	0,71%	4,45%
одержаними авансами	5,01%	12,06%	6,34%	7,65%	-6,32	1,33%
Доходи майбутніх періодів	5,58%	4,23%	3,91%	-1,35%	-0,32	-1,67%



Інші поточні зобов'язання	0,30%	0,19%	0,96%	-0,11%	0,77%	0,67%
<b>Усього за розділом III</b>	<b>32,85%</b>	<b>44,52%</b>	<b>45,88%</b>	<b>11,67%</b>	<b>1,36%</b>	<b>13,03%</b>
Баланс	100,00%	100,00%	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%

На основі даних, наведених у таблиці 2.4 можна зробити висновок, що найбільшу частку у структурі пасивів протягом усього досліджуваного періоду займав власний капітал підприємства, частка якого у 2021 році 53,59%, що на 2,33% меншу, ніж у 2019 році. Таке зменшення структурної частки власного капіталу маємо переважно внаслідок зниження структурної частки додаткового капіталу з 45,09% у 2019 році до 43,73% у 2021 році.

Друге місце у структурі пасивів ДП «Сторожинецький лісгосп» посіли поточні зобов'язання та забезпечення, які у 2019 році становили 32,85% усіх пасивів підприємства, у 2020 році – 44,52%, а у 2021 році – 45,88%. Тобто структурна частка поточні зобов'язань та забезпечень підприємства з кожним роком зростала, що є негативним явищем, адже свідчить про залежність підприємства від залучених коштів.

На останньому місці у структурі пасивів підприємства опинились довгострокові зобов'язання, які у 2021 році становили всього лише 0,53% загальної вартості пасивів. До того ж, протягом 2019-2021 років структурна частка довгострокових зобов'язань має тенденцію до зниження.

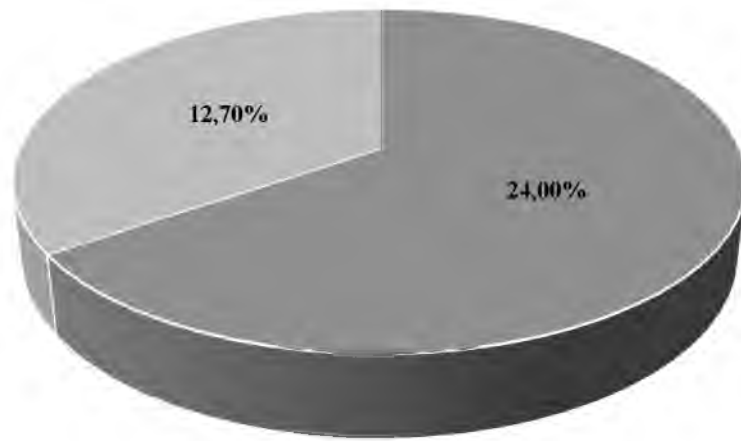
Графічно структуру капіталу ТОВ «АТБ-маркет» у 2022 році можна зобразити наступним чином (рис. 27).

НУ

И

НУ

И



• Зареєстрований (пайовий) капітал

• Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)

НУ

Рис. 2.7. Структура капіталу ТОВ «АТБ-маркет» у 2022 році

И

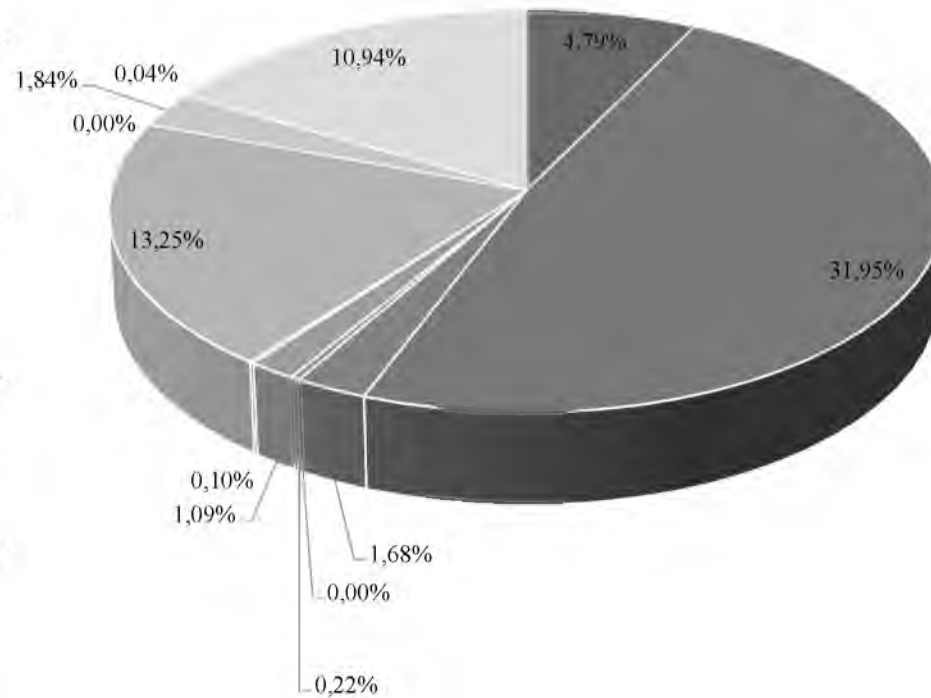
НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

Графічно структуру зобов'язань ТОВ «АТБ-маркет» у 2022 році можна зобразити наступним чином (рис. 2.8).



- Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями
- товари, роботи, послуги
- розрахунками з бюджетом
- у тому числі з податку на прибуток
- розрахунками зі страхування
- розрахунками з оплати праці
- за одержаними авансами
- за розрахунками з учасниками
- із внутрішніх розрахунків
- Поточні забезпечення
- Доходи майбутніх періодів
- Інші поточні зобов'язання

Рис. 2.8. Структура зобов'язань ТОВ «АТБ-маркет» у 2022 році

Порівняльний аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «АТБ-маркет»  
(див. дод. Д, Е, Ж) наведено у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

**Порівняльний аналіз звіту про фінансові результати ТОВ «АТБ-маркет» за  
2020-2022 роки**

Показник	Значення, млн грн			Абсолютне відхилення, млн грн		Темп приросту
	2020	2021	2022	2022-2021	2022-2020	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	123864	148745	148332	-413	24468	19,75%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	92747	110485	108509	-1977	15762	16,99%
Валовий прибуток	31116	38258	39823	1565	8707	27,98%
Інші операційні доходи	836833	1330	1196	-134	-835637	-99,86%
Адміністративні витрати	4325	4815	12174	7359	7849	181,48%
Витрати на збут	18968	22451	20118	-2333	1150	6,06%
Інші операційні витрати	484	416027	2937	-413090	2453	506,82%
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	8174	11906	5789	-6117	-2385	-29,18%
Інші фінансові доходи	135	216	409	193	274	202,96%
Інші доходи	106	14	6	-8	-100	-94,34%
Фінансові витрати	1269	1953	1648	-305	379	29,87%
Інші витрати	8035	12385	840	-11545	7195	-89,55%
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	7032	10156	3709	-6447	-3323	-47,26%
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1263	1827	898	-929	-365	-28,90%
Чистий фінансовий результат: прибуток	5768	8328	2811	-5517	-2957	-51,27%

З таблиці 2.5 видно, що у 2022 році виручка від реалізації продукції порівняно з минулим 2021 роком знизилась на 413 млн грн, що відбулось внаслідок повномасштабної війни з рф, через яку мережа ТОВ «АТБ-маркет» втратила можливість здійснювати свою діяльність у деяких містах України, що негативно позначилось на її прибутковості. Чистий прибуток у 2022 році знизився на 5517 млн грн порівняно з 2021 роком, або на 51,27%.

Динаміку чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «АТБ-маркет» наведено на рисунку 2.9.

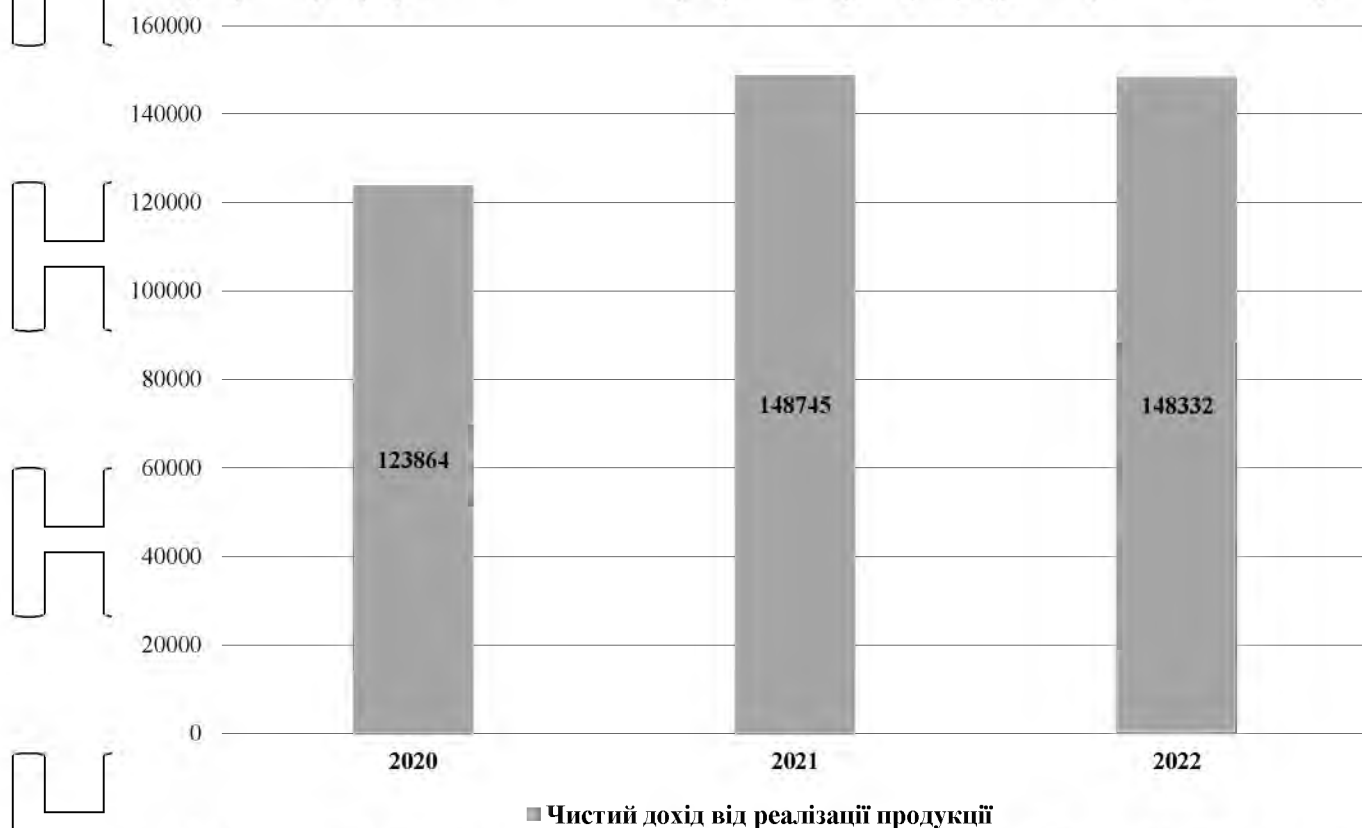


Рис. 2.9. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки

Як видно з рисунка 2.9, товарооборот ТОВ «АТБ-маркет» у 2021 році підвищився, не дивлячись на карантинні обмеження, спричинені пандемією COVID-19, проте у 2022 році, навпаки, знизився, що пояснюється складними економічними умовами в Україні, які виникли внаслідок початку повномасштабної війни з РФ.

Зростання обсягу товарообороту, особливо в період пандемії COVID-19 та війни, можна пояснити успішністю стратегії функціонування ТОВ «АТБ-маркет». Під час соціального дистанціювання багато людей зазнали значного скорочення свого доходу, що обмежило їх можливість покупки товарів і послуг, включаючи продукти харчування. Завдяки ретельно підбраному асортименту товарів за різними ціновими та якісними характеристиками компанія зуміла зберегти високий рівень лояльності своїх клієнтів до своїх послуг.

### 2.3. Факторний аналіз прибутку ТОВ «АТБ-маркет»

Проведемо факторний аналіз прибутку ТОВ «АТБ-маркет» на основі адитивної моделі (2.1):

де  $B$  – виручка від реалізації, тис.грн;

$C$  – собівартість реалізованої продукції, тис.грн;

$AB$  – адміністративні витрати, тис.грн;

$BЗ$  – витрати на збут, тис.грн;

$IOД$  – інші операційні доходи, тис.грн;

$IOB$  – інші операційні витрати, тис.грн;

$FD$  – фінансові доходи, тис.грн;

$FB$  – фінансові витрати, тис.грн;

$ПНП$  – податок на прибуток від звичайної діяльності, тис.грн.

Оцінимо вплив факторів на зміну виручки від реалізації продукції.

Загальна зміна виручки розраховується за формулою (2.2).

$$\Delta B_{\text{заг}} = B_1 - B_0 \quad (2.2)$$

де

$B_1, B_0$  –

виручка від реалізації продукції у звітному та попередньому періодах відповідно, тис. грн.

$$\Delta B_{\text{ц}} = B_1 - B_0 \cdot I_{\text{ц}} \quad (2.3)$$

де  $B_1$  – виручка від реалізації продукції у звітному періоді, тис. грн.

$I_{\text{ц}}$  – індекс цін на продукцію у звітному періоді.

Вплив обсягу реалізованої продукції на зміну виручки від реалізації розраховується за формулою (2.4):

$$\Delta B_q = B_1 \cdot I_{\text{ц}} - B_0 \quad (2.4)$$

де

$B_1, B_0$  –

виручка від реалізації продукції у звітному та попередньому періодах відповідно, тис. грн.

Таким самим чином здійснюється розрахунок впливу факторів на зміну собівартості реалізованої продукції (2.5):

$$\Delta C_{\text{заг}} = C_1 - C_0 \quad (2.5)$$

д

відповідно, тис. грн.

С1, С0 - собівартість продукції у звітному та попередньому періодах змінилась тільки за рахунок зовнішніх факторів, а саме – за рахунок загальної зміни ціни.

Тоді формула розрахунку буде мати наступний вигляд (2.6):

$$\Delta C_{\text{ц}} = C_1 - C_1 : I_{\text{ц}} \quad (2.6)$$

де С1 - собівартість продукції у звітному періоді, тис. грн.

I<sub>ц</sub> – індекс цін на продукцію у звітному періоді.

Розрахунок впливу обсягу реалізації продукції на собівартість здійснюється за формулою (2.7):

$$\Delta C_{\text{q}} = C_1 : I_{\text{ц}} - C_0 \quad (2.7)$$

д

відповідно, тис. грн.

С1, С0 - собівартість продукції у звітному та попередньому періодах

Розрахунок впливу ціни на обсяг чистого прибутку підприємства здійснюється за формулою (2.8):

$$\Delta \Pi_{\text{ц}} = \Delta B_{\text{ц}} - \Delta C_{\text{ц}} \quad (2.8)$$

де  $\Delta B_{\text{ц}}$  - зміна виручки від зміни ціни реалізації, тис. грн.;

$\Delta C_{\text{ц}}$  – зміна собівартості від зміни ціни реалізації, тис. грн.

Вплив зміни обсягу випуску продукції на розмір чистого прибутку можна визначити наступним чином:

$$\Delta \Pi_{\text{q}} = \Delta B_{\text{q}} - \Delta C_{\text{q}} \quad (2.9)$$

де  $\Delta B_{\text{q}}$  - зміна виручки від зміни обсягу випуску продукції, тис. грн.;

$\Delta C_{\text{q}}$  – зміна собівартості від зміни обсягу випуску продукції, тис. грн.

Формула розрахунку впливу обсягу адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат має наступний вигляд (2.10):

$$\Delta П_{\text{в}} = -AB_1 + B_3_1 + IOB_1 - AB_0 + B_3_0 + IOB_0 \quad (2.10)$$

де  $\Delta П_{\text{в}}$  – зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини вказаних витрат, тис.грн;

$AB_1, AB_0$  - адміністративні витрати у звітному та попередньому періодах відповідно, тис.грн;

$B_3_1, B_3_0$  - витрати на збут у звітному та попередньому періодах відповідно, тис.грн;

$IOB_1, IOB_0$  - інші операційні витрати у звітному та попередньому періодах відповідно, тис.грн.

Формула розрахунку впливу обсягу інших операційних доходів має наступний вигляд (2.11):

$$\Delta П_{\text{юд}} = IOД_1 - IOД_0 \quad (2.11)$$

д

відповідно, тис.грн.

Формула розрахунку впливу обсягу суми фінансових доходів має наступний вигляд (2.12):

$$\Delta П_{\text{фд}} = ФД_1 - ФД_0 \quad (2.12)$$

де  $\Delta П_{\text{фд}}$  - зміна чистого прибутку за рахунок зміни суми фінансових доходів, тис.грн;

$ФД_1, ФД_0$  - фінансові доходи у звітному та попередньому періодах відповідно, тис. грн.

Формула розрахунку впливу обсягу фінансових витрат має наступний вигляд (2.13):

$$\Delta П_{\text{фв}} = -(ФВ_1 - ФВ_0) \quad (2.13)$$

де  $\Delta П_{\text{фв}}$  – зміна чистого прибутку за рахунок зміни фінансових витрат, тис.грн;

$ФВ_1, ФВ_0$  – фінансові витрати у звітному та попередньому періодах

відповідно, тис.грн.

Формула розрахунку впливу обсягу фінансових доходів має наступний вигляд (2.14):



$$\Delta\Pi_{ID} = ID_1 - ID_0 \quad (2.14)$$

де  $\Delta\Pi_{ID}$  - зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини інших доходів, тис. грн.;

$ID_1, ID_0$  – інші доходи у звітному та попередньому періодах відповідно, тис.грн.

Формула розрахунку впливу обсягу інших витрат має наступний вигляд (2.15):

$$\Delta\Pi_{IV} = -(IV_1 - IV_0) \quad (2.15)$$

де  $\Delta\Pi_{IV}$  - зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини інших витрат, тис. грн.;

$IV_1, IV_0$  - інші витрати у звітному та попередньому періодах відповідно, тис.грн.

Формула розрахунку впливу обсягу витрат з податку на прибуток має наступний вигляд (2.16):

$$\Delta\Pi_{ПНП} = -ПНП_1 - ПНП_0 \quad (2.16)$$

де  $\Delta\Pi_{ПНП}$  - зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини витрат з податку на прибуток;

$ПНП_1, ПНП_0$  - витрати з податку на прибуток у звітному та попередньому періодах відповідно, тис. грн.

Проведемо аналіз впливу факторів на зміну величину чистого прибутку (табл. 2/6).

Таблиця 2.6

### Факторний аналіз чистого прибутку ТОВ «АТБ-маркет»

за 2020-2022 роки

Показник	Вплив, тис. грн
Ціна та обсяги реалізованої продукції	-5135
Інші операційні доходи	4968
Адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати	-48923
Фінансові доходи	+82
Фінансові витрати	-630
Інші доходи	+185
Інші витрати	+14
Податок на прибуток	+720
Всього	-58655

З даних, наведених у таблиці 2.6 можна зробити висновок, що найбільший позитивний вплив на чистий прибуток ТОВ «АТБ-маркет» здійснив такий фактор як податок на прибуток. Завдяки зниженню витрат на сплату податку на прибуток до бюджету чистий прибуток у 2022 році збільшився на 720 тис. грн порівняно з 2020 роком.

Найбільший негативний вплив на формування прибутку у 2022 році здійснили адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати. Через збільшення обсягів цих витрат чистий прибуток ТОВ «АТБ-маркет» знизився на 48923 тис. грн.

Вплив зміни ціни та обсягів реалізації продукції також негативно вплинули на чистий прибуток підприємства, адже зниження обсягів реалізації та собівартості продукції призвело до зменшення обсягу чистого прибутку у році на 5135 тис. грн порівняно з 2020 роком.

Загалом протягом 2020-2022 років під впливом факторів чистий прибуток знизився на 58655 тис. грн, що є негативним результатом для підприємства. Для підвищення прибутковості підприємству рекомендується збільшити обсяги реалізації та оптимізувати витрати.

Динаміку чистого прибутку ТОВ «АТБ-маркет» наведено на рис. 2.10.

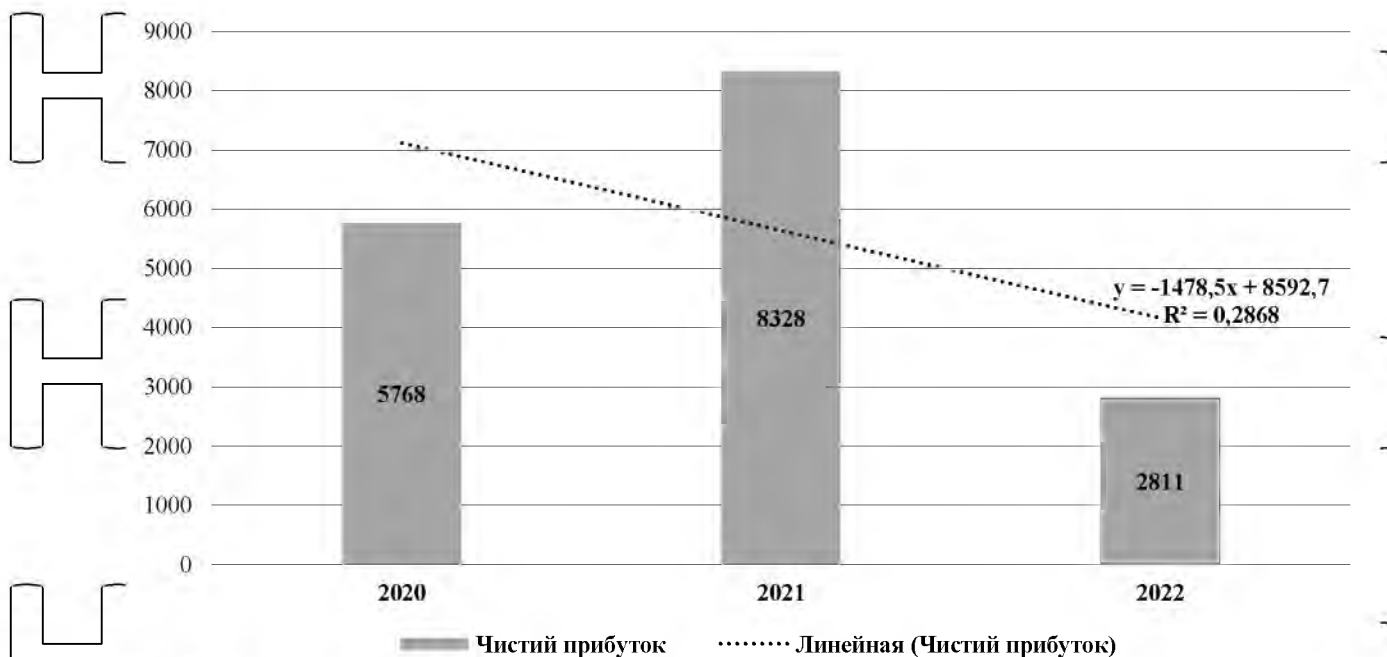


Рис. 2.10. Динаміка чистого прибутку ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки

## 2.4. Аналіз рентабельності ТОВ «АТБ-маркет»

Рентабельність є показником прибутковості підприємства, що вимірюється у відсотках. Підприємство вважається рентабельним, якщо прибуток від продажу продукції покриває виробничі витрати і залишає достатньо прибутку для забезпечення його нормального функціонування.

Основні цілі аналізу рентабельності включають:  
цінку ефективності діяльності підприємства в поточний час;  
виявлення змін у рентабельності протягом певного періоду;

визначення можливих шляхів підвищення рентабельності.

Зазвичай рентабельність оцінюється потенційними інвесторами для визначення доцільності інвестиції. Для державних підприємств такий аналіз може здійснюватися на державному рівні з метою виявлення можливостей підвищення рентабельності в разі наявності негативних тенденцій у державному секторі. На приватних підприємствах оцінку рентабельності проводять власники та керівники для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підтримку або підвищення рівня рентабельності.

Для визначення рівня рентабельності підприємства застосовується коефіцієнтний аналіз рентабельності на основі балансу ТОВ «АТБ-маркет» (див. дод. Б, В, Г) та звіту про фінансові результати (див. дод. Д, Е, Ж) за допомогою розрахунку показників за наступними формулами:

1) Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності (3.1):

де  $R_{зв}$  - рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності; (3.1)

$P_{зв}$  - прибуток від звичайної діяльності;

A – активи.

2) Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком (3.2):

де  $R_k$  - Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком; (3.2)

ЧП – чистий прибуток;

А – активи.  
Рентабельність власного капіталу (3.3):

# НУБІП України

де Рвк - Рентабельність власного капіталу (3.3), (3.3)

ЧП – чистий прибуток;  
ВК – власний капітал.

# НУБІП України

4) Рентабельність виробничих фондів (3.4):

де Рвф - Рентабельність виробничих фондів (3.4), (3.4)

ЧП – чистий прибуток;  
Вф – виробничі фонди.

# НУБІП України

5) Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації (3.5):

де Рпр - Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації; (3.5)

Пр - Прибуток від реалізації;  
Вр – виручка.

# НУБІП України

6) Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності (3.6):

де Рп.од. – рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності;

Под - Прибуток від операційної діяльності;

Вр – виручка.

7) Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком (3.7):

де Рчп – рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком; (3.7)

ЧП – чистий прибуток;  
Вр – виручка.

# НУБІП України

8) Коефіцієнт реінвестування (3.8):

де  $K_r$  – коефіцієнт реінвестування;  $РПЧП$ , (3.8)  
 $РП$  – реінвестований прибуток;  
 $ЧП$  – чистий прибуток.

9) Коефіцієнт стійкості економічного зростання (3.9):

де  $R_{e.z}$  – коефіцієнт стійкості економічного зростання; (3.9)  
 $РП$  – реінвестований прибуток;  
 $ВК$  – власний капітал.

10) Співвідношення сплачених відсотків і прибутку (3.10)

де  $K_{pr}$  – співвідношення сплачених відсотків і прибутку; (3.10)  
 $Вв$  – витрати на оплату відсотків;  
 $Пзв$  – прибуток від звичайної діяльності.

11) Період окупності капіталу (3.11):

де  $T_k$  – період окупності капіталу;  $АЧП$ , (3.11)  
 $A$  – активи;  
 $ЧП$  – чистий прибуток.

12) Період окупності власного капіталу (3.12):

де  $T_{вк}$  – період окупності власного капіталу; (3.12)  
 $ВК$  – власний капітал;  
 $ЧП$  – чистий прибуток.

Аналіз показників рентабельності ТОВ «АТБ-маркет» наведено у таблиці

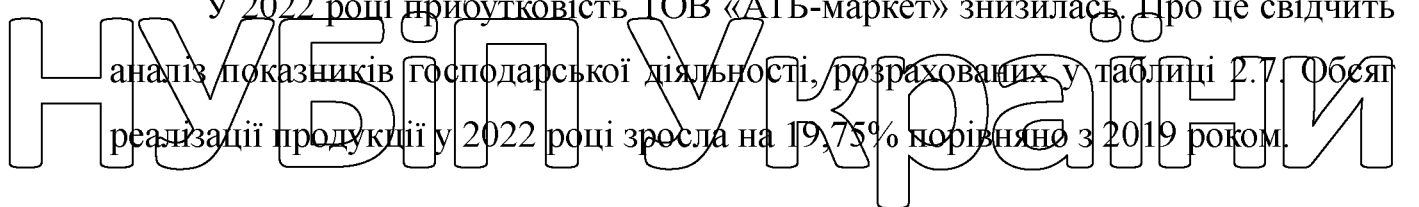
Таблиця 2.7

Аналіз показників рентабельності ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки

Показник	Значення			Абсолютний приріст показників
	2020 р.	2021 р.	2022 р.	



У 2022 році прибутковість ТОВ «АТБ-маркет» знизилась. Про це свідчить аналіз показників господарської діяльності, розрахованих у таблиці 2.7. Обсяг реалізації продукції у 2022 році зростає на 19,75% порівняно з 2019 роком.



Рівень валового доходу у 2022 році зріс на 2,67%, а рівень витрат обігу зріс на 25,71%. Прибуток від реалізації товарів знизився на 60,86%, а балансовий прибуток у розрахунку на 1 грн виручки від реалізації товарів знизився на 60,52%.

Рентабельність товарообороту знизилась у 2022 році з 74,88% до 73,15%. Загальний рівень рентабельності знизився на 16,5% порівняно з 2020 роком.

Також деякі показники рентабельності ТОВ «АТБ-маркет» протягом 2019-2021 років зростали, а деякі, навпаки, знижувались. Загалом рентабельність підприємства знаходиться на високому рівні, що свідчить про високу ефективність управління підприємством.

Динаміку показників рентабельності ТОВ «АТБ-маркет» наведено на рис.

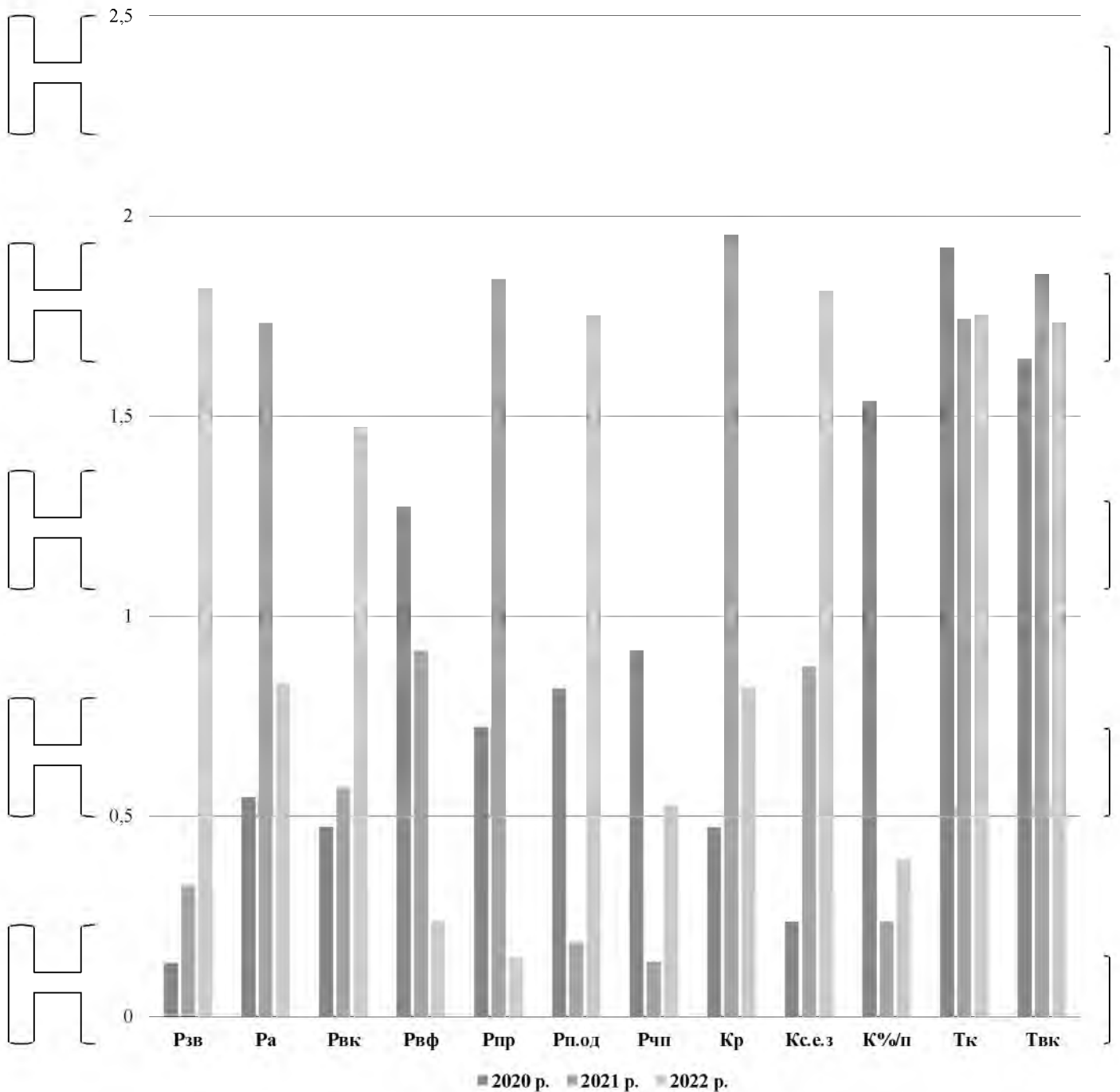


Рис. 2.11. Динаміка показників рентабельності ТОВ «АТБ-маркет» за 2020-2022 роки

У сучасних умовах конкуренції для збереження позиції лідера серед інших мережових підприємств, ТОВ «АТБ-маркет» необхідно вдосконалити стратегію управління підприємством, що дасть змогу зберегти високі показники прибутковості та рентабельності та підвищить ефективність управління мережовим бізнесом.



## РОЗДІЛ 3

# ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### 3.1. Розробка практичних рекомендацій щодо підвищення прибутковості ТОВ «АТБ-маркет»

Для успішного розвитку підприємства та підвищення ефективності його діяльності важливим є постійний пошук можливостей для збільшення прибутковості. Важливим аспектом в управлінні підприємством є визначення та кількісна оцінка впливу різних факторів на показники рентабельності підприємства, а також пошук потенційних резервів для підвищення його прибутковості. Це вимагає обґрунтування та розробки конкретних заходів для використання виявлених можливостей. [20]

Розглянемо декілька стратегій для збільшення прибутку ТОВ «АТБ-маркет»:

- а) Розробка нових товарів, яка дозволяє розширити аудиторію клієнтів та розгалужити бізнес;
- б) Застосування системи перехресних продажів. Коли клієнт вибирає товар, він отримує рекомендації щодо схожих товарів, які можуть зацікавити;
- в) Впровадження системи регулярних сповіщень. Багато компаній інформують своїх клієнтів про знижки або нові товари 2-3 рази. Але досвід показує, що, якщо сповіщати клієнта 7-8 разів, то це значно підвищує вірогідність покупок;
- г) Використання навчального маркетингу. Суть цього методу полягає в тому, що перед тим, як намагатися щось продати потенційному клієнту, спочатку його потрібно навчити корисним навичкам або знанням, які можуть допомогти розв'язати конкретні проблеми.

Також з метою розширення своєї діяльності на ринку роздрібної торгівлі та підвищення задоволеності клієнтів від зручності обслуговування, ТОВ «АТБ-

маркет» рекомендується впровадити каси самообслуговування в кожному зі своїх магазинів. Ця ініціатива передбачає усунення значної кількості черг, що поліпшить якість обслуговування та здійснить позитивний вплив на зростання прибутковості підприємства. [22]

Під час встановлення автоматизованих кас, потрібно забезпечити, щоб покупці не обмежувались в своїх можливостях при користуванні ними. Система самообслуговування кас передбачає використання різноманітних форм оплати, таких як користування банківською карткою або пристроєм з NFC через термінал. Вона також дає можливість придбати будь-який товар і використовувати програми лояльності. Завдяки цій системі клієнти можуть самостійно виконувати всі операції, які раніше здійснював касир на звичайній касі.

Плануючи впровадження каси самообслуговування в роботі магазину, важливо враховувати наступні аспекти: технологічні зміни вплинуть на деякі бізнес-процеси магазину, і власник повинен визначитися, хто, коли і як буде управляти готівковими коштами, які зберігаються в гібридній касі. Тобто, потрібно вирішити питання щодо контролю за грошовими залишками, їх своєчасного поповнення та інкасації.

Не всі покупці відразу сприймуть з лояльністю зміни у форматі обслуговування. Каса самообслуговування, як і будь-яке ІТ-обладнання, потребує регулярного сервісного обслуговування. Оскільки вона має специфічні компоненти для обробки готівки, це вимагає періодичного догляду та високої кваліфікації зі сторони сервісних організацій.

Каса, як і будь-яка складна система, не почне функціонувати в повному обсязі зразу. Для належного функціонування і обліку особливостей торгової точки та реалізованих продуктів, буде необхідно провести налаштування та/або інтеграцію з існуючою ІТ-інфраструктурою замовника.

Проте, не дивлячись на вищезазначені аспекти, поширення системи самообслуговування у торгових точках спростять процес здійснення покупок.

що сприятиме розширенню клієнтської бази, а також підвищенню прибутковості ТОВ «АТБ-маркет». [26]

Також стратегічними напрямками розвитку підприємства, які позитивно вплинуть на його прибутковість, є:

озробка нових форматів роздрібно торгівлі, які здатні надавати широкий спектр як основних, так і додаткових послуг. Це сприятиме створенню нових умов для співпраці між оптовиками, виробниками та роздрібними торговцями;

міцнення інтеграції на ринку роздрібних торговельних послуг, включаючи створення асоціацій торговельних посередників, які здатні повноцінно та ефективно задовольняти потреби споживачів;

інансове відновлення та підвищення ефективності роздрібно торгівлі.

Також ефективним заходом, який сприятиме нарощенню прибутків ТОВ «АТБ-маркет» буде розширення мережі шляхом відкриття нових торгових точок за системою франчайзингу. [33]

Перевага франчайзингу полягає у тому, що франчайзер отримує можливість розвивати свій бізнес без необхідності відкривати нові торгові площі та інвестувати кошти в їхнє створення. Водночас франчайзер має змогу контролювати розвиток кожного окремого магазину та надавати франчайзі

надійну інформацію для подальшого росту, не витрачаючи свій власний час і зусилля на розвиток.

Отже, найбільш ефективними заходами для підвищення прибутковості ТОВ «АТБ-маркет» є встановлення кас самообслуговування та запровадження системи франчайзингу.

Тому для розширення географії присутності ТОВ "АТБ-маркет" і підвищення ефективності стратегічного управління у всіх регіонах України, включаючи невеликі міста, підприємству рекомендується розглянути можливість впровадження практики продажу франшизи зацікавленим інвесторам. [34]

## Вплив запропонованих заходів на прибуток ТОВ «АТБ-маркет»

Проаналізуємо вплив запропонованих заходів на прибутковість ТОВ «АТБ-маркет».

Припустимо, що у 2024 році ТОВ «АТБ-маркет» реалізує 50 франшиз. Для початку необхідно скласти кошторис витрат на реалізацію проєкту (табл.

Таблиця 3.1

### Витрати на обслуговування франшиз ТОВ «АТБ-маркет» у 2024 році

Стаття витрат	Сума, тис. грн
Витрати на рекламу	12500
Витрати на оплату праці	45000
Витрати на облаштування торгових приміщень	77500
Витрати на обладнання та устаткування	50000
Витрати на логістику	15000
Разом	200000

З таблиці 3.1 видно, що у 2024 році планується витратити на обслуговування 50 франчайзі 200000 грн, з яких:

- 12500 тис. грн – витрати на рекламу;
- 45000 тис. грн – витрати на оплату праці;
- 77500 тис. грн – витрати на облаштування торгових приміщень;
- 50000 тис. грн – витрати на обладнання та устаткування;
- 15000 тис. грн – витрати на логістику.

Усі інші витрати під час реалізації проєкту буде здійснювати покупець франшизи «АТБ-маркет».

Наступним кроком буде розрахунок прибутковості даного проєкту з метою визначення ефективності впровадження франчайзингу. Планується з кожного франчайзі щорічно отримувати роялті у розмірі 3% від виручки від реалізації продукції та 1% від виручки на рекламу. Одноразовий внесок від кожного франчайзі становить 3 млн грн. [35]

Доходи від реалізації проєкту за 2024 рік наведено у таблиці 3.2.

# НУБІП України

Таблиця 3.2

## Доходи від впровадження франчайзингової форми ведення бізнесу ТОВ «АТБ-маркет» у 2024 році

Стаття доходів	Сума, тис. грн
Доходи від реалізації	1500000
Роялті	75000
Відрахування на рекламу	15000
Одноразовий внесок	(150000)
Разом	1740000

З табл. 3.2 видно, що за 2024 рік планується отримати 17400000 тис. грн від впровадження проекту. Відніmemo від суми доходів суму витрат на реалізацію проекту у сумі 200000 тис. грн та отримаємо суму чистого прибутку у розмірі 1540000 тис. грн. Отже, проект є прибутковим. [39]

Визначимо вплив реалізації проекту на рентабельність підприємства.

Показники рентабельності ТОВ «АТБ-маркет» наведено у табл. 3.3.

## Рентабельність ТОВ «АТБ-маркет» у 2024 році

Таблиця 3.3

Показник	Значення, %
Рентабельність активів	20,07
Рентабельність власного капіталу	146,63
Рентабельність продажу	9,34
Рентабельність продукції	8,47

Порівняємо планові показники рентабельності ТОВ «АТБ-маркет» із поточними показниками рентабельності (рис. 3.1)



Рис. 3.1. Показники рентабельності ТОВ «АТБ-маркет» до та після реалізації проекту франчайзингу

З даних, наведених на рис. 3.1 можна зробити висновок, що показники рентабельності ТОВ «АТБ-маркет» після реалізації проекту франчайзингу підвищились. [33]

Отже, проект є ефективним та рекомендується до впровадження підприємству, адже він сприятиме підвищенню прибутковості та рентабельності підприємства у подальших роках.

Один з ключових показників, який визначає фінансовий успіх підприємства, - це його прибуток. Прибуток виступає не лише як головне джерело забезпечення розвитку підприємства, він відображає фінансові результати його діяльності та відповідає за мету і завдання підприємства. Прибуток є важливою рушійною силою економічних процесів та є основною ціллю функціонування підприємства. Важливо відзначити, що прибуток не тільки задовольняє внутрішні потреби підприємства, але й вносить важливий вклад у формування бюджету держави.

ТОВ «АТБ-Маркет» - це національна мережа продуктових магазинів, яка спрямована на створення умов для неперервного виробничого процесу та враховує уважно розроблену цінову стратегію.

Починаючи з 1993 року, компанія послідовно розширювала свою мережу магазинів, і за останні 10 років здобула найвищий ріст серед українських роздрібних торгових підприємств.

Підприємство "АТБ-маркет" є частиною компанії "АТБ" і представляє собою найбільшу роздрібну торговельну мережу в Україні. За останні 25 років, ця фірма перетворилася з невеликої компанії на найбільшу роздрібну мережу в Україні.

На сьогоднішній день мережа "АТБ" налічує понад 1000 магазинів, розташованих у 279 населених пунктах в 24 областях України, і продовжує демонструвати високі темпи росту. Їхній успіх, зумовлений сучасним підходом до маркетингової стратегії, логістики, контролю якості продуктів харчування та покращенням обслуговування споживачів. Це дозволило компанії стати лідером у внутрішній торгівлі за кількістю клієнтів, обсягами продажів та податковими зобов'язаннями.

Аналіз прибутковості ТОВ «АТБ-маркет» показав, що чистий прибуток ТОВ "АТБ-Маркет" демонструє позитивну тенденцію зростання, що вказує на ефективне фінансове управління та прибутковість підприємства. Цей показник важливий для фінансової стійкості та можливості підприємства для подальшого розвитку.

Горизонтальний аналіз фінансових показників ТОВ "АТБ-Маркет" підтвердив стабільне зростання обсягів продажів, валового доходу та чистого прибутку протягом останніх років. Також були виявлені позитивні зміни в структурі активів та пасивів підприємства. Ці результати підкреслюють успішну фінансову діяльність та ефективне управління компанією "АТБ-Маркет".

Рентабельність підприємства знаходиться на високому рівні, що свідчить про високу ефективність управління підприємством. У сучасних умовах конкуренції для збереження позиції лідера серед інших мережевих підприємств, ТОВ «АТБ-маркет» необхідно вдосконалити стратегію управління підприємством, що дасть

зможу зберегти високі показники прибутковості та рентабельності та підвищить ефективність управління мережевим бізнесом.

Стратегічними напрямками розвитку підприємства, які позитивно вплинуть на його прибутковість, є розробка нових форматів роздрібної торгівлі, які здатні надавати широкий спектр як основних, так і додаткових послуг; зміцнення інтеграції на ринку роздрібних торговельних послуг, включаючи створення асоціацій торговельних посередників, які здатні повноцінно та ефективно задовольняти потреби споживачів; фінансове відновлення та підвищення ефективності роздрібної торгівлі.

Також для підвищення прибутковості ТОВ «АТБ-маркет» рекомендується встановити каси самообслуговування у магазинах та запровадити систему франчайзингу, яка сприятиме підвищенню ефективності стратегічного управління у всіх регіонах України.

Аналіз впливу реалізації проєкту франчайзингу на прибутковість підприємства показав, що показники рентабельності ТОВ «АТБ-маркет» після реалізації проєкту підвищились. Отже, проєкт є ефективним та рекомендується до впровадження підприємству, адже він сприятиме підвищенню прибутковості та рентабельності підприємства у подальших роках.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Толнегіна О. А. Аналіз прибутку: теорія та практика досліджень. Економічний аналіз: теорія та практика. Київ, 2019. № 2. С. 35- 44.

2. Білик М. Д. Фінансові проблеми державних підприємств. Фінанси України. Київ, 2019. № 3. С. 70-83.

3. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах. Економіка і регіон: наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. Харків, 2021. № 1(32). С. 195-198.

4. Ілясов Г. О. Оцінка фінансового стану підприємства. Економіст. Львів, 2016. № 6. С. 50- 54.

5. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. Київ, 2018. 378 с.

6. Юнін О. С., Круглова О. О., Савельєва М. О. та ін. Фінансово-економічний словник: словник-довідник. Дніпро, 2018. 164 с.

7. Фінансова стратегія підприємства: монографія. І. О. Бланк та ін.. К: КНТЕУ, 2019. 47 с.

8. Юнін О. С., Круглова О. О., Савельєва М. О. та ін. Фінансово-економічний словник: словник-довідник. Дніпро, 2018. 164 с.

9. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ, 2018. 336 с.

10. Шеремет А. Д. Комплексний аналіз господарської діяльності. Київ, 2019. 415 с.

11. Про затвердження Порядку проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара: Наказ міністерства фінансів. 2016 р. № 616. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1095-16#Text>

12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності доступу»: Наказ міністерства фінансів України від 07.02.2019 р. № 73. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

Податковий кодекс України, 2023. URL:

14. Крилов С.І. Фінансовий аналіз: навч. посіб. С.І. Крилов. Запоріжжя, 160 с.

15. Бойчик І. М. Економіка підприємства : підручник. І.М. Бойчик. - Київ, 378 с.

16. Шморгун Н. П., Головка І. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Н.П. Шморгун, І.В. Головка. Київ, 2021. 528 с;

17. Офіційний сайт ТОВ «АТБ-маркет», 2023.

URL: <https://www.atbmarket.com/>

18. Ловінська Л.Г. Деякі аспекти звітності компаній про сталий розвиток. Фінанси України. 2020. № 3. С. 23-42.

19. Любенко Н.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 262 с.

20. Чернега І.І. Прибуток на підприємстві та фактори, що на нього впливають. І.І. Чернега. Управління розвитком 2014. 11(174) С. 45

21. Грознецька Л. Прибуток суб'єктів господарювання – важлива категорія ринкової економіки // Л. Грознецька, К. Мисенко. Збірник наукових праць

Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. 2016. Вип. 35. С. 174-181.

22. Бондаренко, А. Ф., Гордієнко В. П., Дутченко О. О. Фактори конкурентоспроможності на ринку операторів мобільного зв'язку. А. Ф. 69

Бондаренко, В.П. Гордієно, О.О. Дутченко, Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 3: 2019. № 2. С. 56-62

23. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий аналіз : підручник. Г. О. Крамаренко, О.Є. Чорна, Київ, 2018. 392 с

24. Лучко М. Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз, навч. посіб. М.Р. Лучко, С.М. Жукевич, А.І. Фаріон, Тернопіль, 2016. 304 с

25. Цал-Цалко Ю. С., Мороз Ю. Ю., Суліменко Л. А. Фінансовий аналіз, підручник. Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз, Л.А. Суліменко, Житомир, 2022. 608 с.

26. Мірко Н. В. Методи дослідження фінансового аналізу (стану) суб'єктів господарювання. Н.В. Мірко: Вісник Хмельницького національного університету, 2019. № 6. Т.3.С. 268-272.

27. Старинець О. Г. Методи фінансового аналізу діяльності підприємств у системі антикризового управління. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та господарство. Ужгород, 2018. -№17(2). С. 87-91. URL:

28. Синькевич М. І., Васишин Т. М. Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання. БізнесІнформ. 2020. №4. С. 313-317. URL:

29. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз, навч. посіб. О.Я. Базилінська, Київ, 2021. 328 с

30. Курочкіна О. К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. Міжнародний науковий електронний журнал ЛОГОС. ОНЛАЙН. Київ, 2020. С. 1-5. URL:

31. Артеменко В. Г., Беллендир М. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. В. Г. Артеменко, М.В. Беллендир, Житомир, 2022. 365 с. 70

32. Калишенко В. О., Москалец К. М. Опляд та узагальнення методичних підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства. Матеріали VII Міжнародної наукової інтернет-конференції «Простір і час сучасної науки», Запоріжжя, 2022. URL: <http://intkonf.org/kalishenko-vo-moskalets-km-oglyad-ta->

33. Павловська О.В., Пригудяк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз, навч. метод. посіб. для самост.вивч./дис. О. В. Павловська, Н.М. Пригудяк, Київ, 2022. 388 с.

34. Огороднійчук Н.М. Методичні засади факторного аналізу прибутку підприємства. Житомирський державний технологічний університет, Житомир,

35. Донець, Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник Л. І. Донець. Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.

36. Шляга О. В., Гальцев М. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. Економічний вісник 2016 URL:

36. Юнацький М.О. Конспект лекцій з дисципліни «Місцеві фінанси» : ступінь бакалавр М.О. Юнацький. Кривий Ріг: М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. фінансів і банківської справи; М.О. Юнацький, 2019. 134 с.

37. Арутюнян С.С., Іоргачова М.І. Ринок фінансових послуг, навч. посіб. Арутюнян С.С., Іоргачова М.І. та ін. за заг. ред. С.С. Арутюнян, М.І. Іоргачова. Харків: «Діса плюс», 2020. 312 с.

38. Криленко В.І., Корнева Н.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання Навчально-методичний посібник Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського За ред. В.І. Криленко. - Миколаїв, 2021. 220с.

39. Ковальчук Н.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник Н.О. Ковальчук, Л.С. Гаватюк, Н.І. Єрміїчук. Чернівецький національний університету ім. Ю.Фельковича, 2021. 334 с.

40. Офіційний сайт ТОВ «АТБ-маркет», 2023.

URL: <https://www.atbmarket.com/>

41. Фінансова звітність ТОВ «АТБ-маркет» за 2020 рік

42. Фінансова звітність ТОВ «АТБ-маркет» за 2021 рік

43. Фінансова звітність ТОВ «АТБ-маркет» за 2022 рік

44. Конспект лекцій з дисципліни «Фінансовий аналіз» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування Ткаченко І.П. Кам'янське: ДДТУ, 2021. 223 с.;

45. Фінанси : навчальний посібник І. В. Журавльова, О. В. Гаврильченко, О. П. Полтініна. Х. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2021. -330 с.

46. Коцюрба О. Фінанси підприємств: практикум Навчальний посібник. Коцюрба О. Кропивницький, 2022. 160 с.

Гудзь, Ю.Ф., Янковський, В.А. Г 93 Фінанси підприємств: метод. рек. до вивч. дисц. Ю.Ф. Гудзь, В.А. Янковський, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім.

М. Туган-Барановського, каф. фінансів та банківської справи Кривий Ріг, 2020. 53 с.

47. Мазур Н.А., Семенець І.В., Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства: навч. посібник. Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 192 с. ISBN 978-966-423-537-9

48. Економічна теорія: навчальний посібник для студентів усіх спеціальностей галузі знань «Управління та адміністрування» М.І. Колосінська, С.І. Белей, С.В. Бойда. Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича. Чернівці: ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2020. 152 с.

49. Глобальна економіка: навч. посібник для підготовки здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня усіх спеціальностей. С.І. Белей, С.В. Бойда, М.І. Колосінська; Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича. Чернівці: ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2020. 227 с.

50. Кремень О.І. Фінанси навчальний посібник для ст-ів ВНЗ О.І. Кремень, В.М. Кремень. К. Центр учбової літератури, 2019. 416 с.

# ДОДАТКИ

# НУБІП України

Додаток А

Сертифікат системи управління безпецією харчових продуктів

 **qualityaustria**  
Succeed with Quality



## СЕРТИФІКАТ

Фірма „Quality Austria - Trainings, Zertifizierungs und Begutachtungs GmbH“ видає цей qualityaustria сертифікат наступній організації

Цей qualityaustria сертифікат підтверджує застосування та подальший розвиток ефективного

 **ТОВ «АТБ-МАРКЕТ»**  
вул. Василя Сухомлинського, 76, смт Слобожанське,  
Дніпровський район, Дніпропетровська область  
52005, Україна  
магазини "Продукти - 78", бульвар Зоряний, 3,  
м. Дніпро, 49107, Україна  
"Продукти - 28", вул. Космічна, 6 м. Дніпро,  
49100, Україна

**СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ  
БЕЗПЕЧНІСТЮ ХАРЧОВИХ  
ПРОДУКТІВ**  
що відповідає вимогам стандарту  
**ISO 22000:2005**

Сфера діяльності  
Роздрібна торгівля продуктами харчування, випічка  
і торгівля виробами з заморожених напівфабрикатів  
і напівфабрикатів високого ступеня готовності  
Категорія продукту F1  
(відповідно до ISO/TS 22003:2013)

Реєстраційний номер 00432/0  
Дата видачі першого сертифіката 13 липня 2017 р  
Термін дії до 12 липня 2020 р

м. Відень, 13 липня 2017 р

Quality Austria - Trainings, Zertifizierungs und Begutachtungs GmbH,  
AT-1010 Vienna, Zelinkagasse 10/3

  
Konrad Scheiber  
Голова правління

  
DI Wolfgang Leger-Hillebrand  
Уповноважений спеціаліст

Сертифікат видає компанія qualityaustria. Термін дії сертифіката документально підтверджується виключно в мережі Інтернет за адресою [www.qualityaustria.com/audit](http://www.qualityaustria.com/audit) FAC 29

# НУБІП України

# НУБІП України

# НУБІП України

## Звіт про фінансовий стан ТОВ «АТБ-маркет» за 2020 рік

Назва рядка	Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
Актив			
І. Нематеріальні активи	1000	79 209.00	81 573.00
	1001	320 094.00	392 195.00
ІІ. Нематеріальні активи	1002	240 885.00	310 622.00

а  
К  
о  
п  
и  
ч  
е  
н  
а  
а  
м  
о  
р  
т  
и  
з  
а  
ц  
я  
Н  
е  
з  
а  
в  
е  
р  
ш  
е  
н  
і  
к  
а  
П  
і  
т  
а  
л  
ь  
н  
і  
н  
в  
е  
с  
т  
и  
ц  
я  
О  
с  
н  
о  
в  
н  
і  
з  
а  
с  
о  
б  
и  
п  
е  
р  
в  
і  
с  
н  
а

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

1005

792110.00

2307660.00

1010

7490058.00

18601181.00

1011

15020957.00

29875858.00



В  
а  
р  
т  
с  
т  
ь  
з  
н  
о  
с  
і  
н  
ш  
і  
ф  
і  
н  
а  
н  
с  
о  
в  
і  
н  
в  
е  
с  
т  
и  
п  
і  
в  
і  
д  
с  
т  
р  
о  
ч  
е  
н  
і  
п  
о  
д  
а  
т  
к  
о  
в  
і  
а  
к  
т  
и  
в  
и  
у  
с  
ь  
о  
г  
о  
з  
а  
р

НУБІП України

1012

7 530 899.00

11 274 677.00

НУБІП України

НУБІП України

1035

60.00

60.00

НУБІП України

НУБІП України

1043

65 819.00

72 971.00

НУБІП України

НУБІП України

1095

8 427 256.00

21 063 445.00

НУБІП України

НУБІП України  
1100 5 011 855.00 6 423 708.00

НУБІП України

НУБІП України  
1101 69 578.00 96 394.00

НУБІП України  
1104 4 942 477.00 6 327 314.00

НУБІП України  
1125 793.00 1 192.00

НУБІП України

о  
з  
д  
і  
л  
о  
м  
і  
П  
О  
о  
р  
о  
т  
і  
а  
к  
т  
и  
в  
и  
З  
а  
п  
а  
с  
и  
В  
и  
р  
о  
б  
н  
и  
ч  
і  
з  
а  
п  
а  
с  
и  
Г  
о  
в  
а  
р  
и  
Д  
е  
б  
і  
т  
о  
р  
с  
ь  
к  
а  
з  
а  
б  
о  
р  
г  
о

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

В  
а  
н  
і  
с  
т  
ь  
з  
а  
п  
р  
о  
д  
у  
к  
ц  
і  
ю  
г  
о  
в  
а  
р  
и  
р  
о  
б  
о  
т  
и  
п  
о  
с  
п  
у  
г  
и  
д  
е  
б  
п  
о  
р  
с  
ь  
к  
а  
з  
а  
б  
о  
р  
г  
о  
в  
а  
н  
і  
с  
т  
ь  
з  
а  
р  
о  
з  
р  
я

1130

170 414 00

183 950 00

Х  
У  
Н  
К  
а  
М  
и  
:  
з  
а  
в  
и  
д  
а  
н  
и  
м  
и  
а  
в  
а  
н  
с  
а  
м  
и  
з  
б  
ю  
д  
ж  
е  
т  
о  
м  
з  
н  
а  
р  
а  
х  
о  
в  
а  
н  
и  
х  
д  
о  
х  
о  
д  
і  
в  
і  
н  
ш  
а  
п  
о  
т  
о  
ч  
н  
а  
д  
е  
б

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

1135

61 179.00

87 344.00

НУБІП України

НУБІП України

1140

282 142.00

319 747.00

НУБІП України

1155

6 311 250.00

4 066 482.00

НУБІП України



НУБІП України

НУБІП України

1300	23 864 416.00	35 652 151.00
------	---------------	---------------

Пасив

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

Розділом ПБЛНС  
ІВЛС  
Нийкапітал  
Заресстрована  
Нийкапітал  
Незподілені  
Нийприби

Н ЛЮБИТЬ УКРАЇНИ

Н ЛЮБИТЬ УКРАЇНИ

Н ЛЮБИТЬ УКРАЇНИ

Н ЛЮБИТЬ УКРАЇНИ

Н ЛЮБИТЬ УКРАЇНИ

Н ЛЮБИТЬ УКРАЇНИ

Н ЛЮБИТЬ УКРАЇНИ

В  
Н  
В  
З  
В  
О  
О  
З  
Л  
В  
О  
К  
О  
Р  
Т  
С  
О  
Л  
В  
О  
Л  
Т  
Н  
Л  
М  
О  
Л  
Т  
У  
З  
О  
Р  
В  
З  
О  
Л  
О  
Р  
С  
У  
К  
О  
Т  
И  
У  
И  
И  
Т  
И  
Р  
К  
О  
Ш  
Е  
Н  
(  
К  
О  
Т  
А

У  
с  
ь  
о  
г  
о  
з  
а  
р  
о  
з  
Д  
і  
л  
о  
м  
Н  
У  
Б  
І  
П  
У  
К  
Р  
А  
Ї  
Н  
И

Н  
У  
Б  
І  
П  
У  
К  
Р  
А  
Ї  
Н  
И

Н  
У  
Б  
І  
П  
У  
К  
Р  
А  
Ї  
Н  
И

Н  
У  
Б  
І  
П  
У  
К  
Р  
А  
Ї  
Н  
И

Н  
У  
Б  
І  
П  
У  
К  
Р  
А  
Ї  
Н  
И

Н  
У  
Б  
І  
П  
У  
К  
Р  
А  
Ї  
Н  
И

Н  
У  
Б  
І  
П  
У  
К  
Р  
А  
Ї  
Н  
И



НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

о  
в  
я  
з  
а  
н  
н  
я  
м  
и  
т  
о  
в  
а  
р  
д  
р  
о  
б  
о  
т  
и  
,  
п  
о  
с  
л  
у  
г  
и  
р  
о  
з  
р  
а  
х  
у  
н  
к  
а  
м  
и  
з  
б  
ю  
д  
ж  
е  
т  
о  
м  
у  
т  
о  
м  
у  
ч  
и  
с  
л  
і  
з  
п  
о  
д  
а

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

Т  
К  
У  
Н  
а  
П  
р  
и  
б  
у  
т  
о  
к  
р  
о  
з  
р  
а  
х  
у  
н  
к  
а  
м  
и  
з  
і  
с  
т  
р  
а  
х  
у  
в  
а  
н  
я  
р  
о  
з  
р  
а  
х  
у  
н  
к  
а  
м  
и  
з  
о  
п  
т  
а  
т  
и  
п  
р  
а  
ц  
і  
з  
а  
о  
д  
е  
р  
ж

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

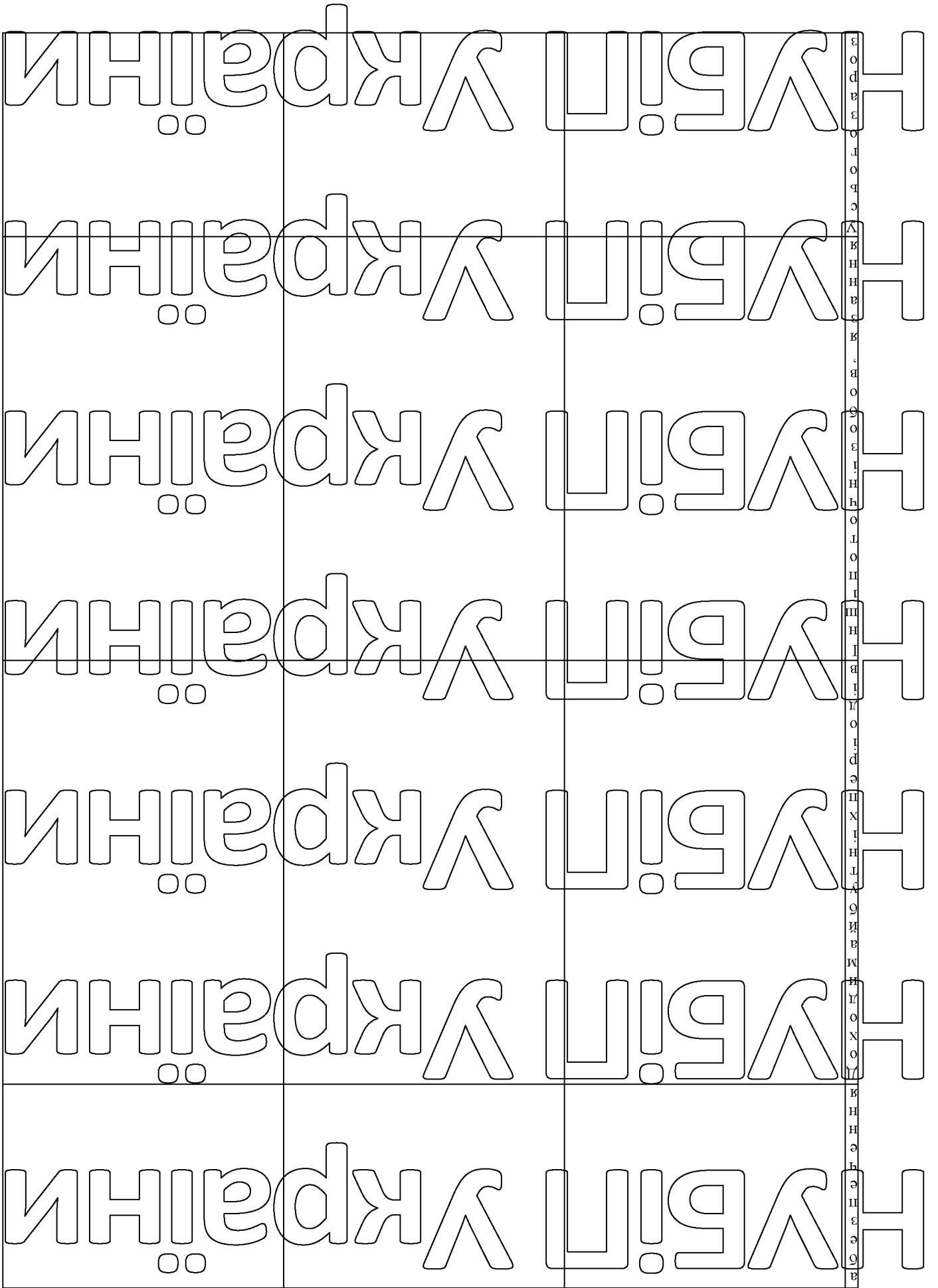
НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

а  
н  
и  
м  
и  
а  
в  
а  
н  
с  
а  
м  
и  
з  
а  
р  
о  
з  
р  
а  
х  
у  
н  
к  
а  
м  
и  
з  
у  
ч  
а  
с  
н  
и  
к  
а  
м  
и  
і  
з  
в  
н  
у  
т  
р  
і  
ш  
н  
і  
х  
р  
о  
з  
р  
а  
х  
у  
н  
к  
і  
в  
п  
о  
т  
о  
ч  
н  
і  
з



Д  
і  
л  
о  
п  
і  
Б  
а  
л  
а  
н  
с

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

## Звіт про фінансовий стан ТОВ «АТБ-маркет» за 2021 рік

ТОВ «АТБ-МАРКЕТ»

Консолідований звіт про фінансовий стан, поточні/непоточні

## Консолідований звіт про фінансовий стан, поточні/непоточні станом на 31 грудня 2021 року

Стаття	Примітки	31 грудня 2021 р.	31 грудня 2020 р.
<b>Активи</b>			
<b>Непоточні активи</b>			
Основні засоби	7	25 676 168	20 908 841
Інвестиційна нерухомість		586 227	-
Нематеріальні активи за винятком гудвілу		89 102	81 575
Торговельна та інша непоточна дебіторська заборгованість		3 705	-
Відстрочені податкові активи	19	90 903	72 971
Інші непоточні фінансові активи		10	10
<b>Загальна сума непоточних активів</b>		<b>26 446 175</b>	<b>21 063 397</b>
Поточні запаси	8	7 771 596	6 423 708
Торговельна та інша поточна дебіторська заборгованість	9	1 496 107	4 387 421
Поточні податкові активи, поточні		60 896	87 285
Інші поточні нефінансові активи		213 227	183 950
Грошові кошти та їх еквіваленти	10	6 407 408	3 506 291
<b>Загальна сума поточних активів</b>		<b>15 949 234</b>	<b>14 588 655</b>
<b>Загальна сума активів</b>		<b>42 395 409</b>	<b>35 652 052</b>
Статутний капітал	11	9 930	9 930
Нерозподілений прибуток		4 520 851	1 891 948
<b>Загальна сума власного капіталу</b>		<b>4 530 781</b>	<b>1 901 878</b>
Інші непоточні фінансові зобов'язання	12	9 875 245	9 966 470
<b>Загальна сума непоточних зобов'язань</b>		<b>9 875 245</b>	<b>9 966 470</b>
Поточні забезпечення на винагороди працівникам		426 475	355 442
Інші поточні забезпечення		-	1 699
<b>Загальна сума поточних забезпечень</b>		<b>426 475</b>	<b>357 141</b>
Торговельна та інша поточна кредиторська заборгованість	13	18 509 999	15 736 055
Поточні податкові зобов'язання, поточні*		546 077	335 685
Інші поточні фінансові зобов'язання	11, 12	8 451 349	7 303 913
Інші поточні нефінансові зобов'язання		55 468	50 895
<b>Загальна сума поточних зобов'язань</b>		<b>27 989 368</b>	<b>23 783 689</b>
Відстрочений дохід		15	15
<b>Загальна сума зобов'язань</b>		<b>37 864 628</b>	<b>33 750 174</b>
<b>Загальна сума власного капіталу та зобов'язань</b>		<b>42 395 409</b>	<b>35 652 052</b>

\*На 31 грудня 2021 року та на 31 грудня 2020 року у рядку «Поточні податкові зобов'язання, поточні» представлена поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з податку на прибуток.

Затверджено і підписано від імені Групи 15 березня 2022 року.

Шаповалова Н.А.  
Генеральний директор

Бобров О.С.  
Головний бухгалтер

# НУБІП України

Додаток Г  
Таблиця Г.1  
Звіт про фінансовий стан ТОВ «АТБ-маркет» за 2022 рік

Код рядка	На початок звітного періоду, тис. грн	На кінець звітного періоду, тис. грн
І. Нематеріальні активи		
1000		
1001	86 689.00	101 948.00
1002	357 915.00	313 033.00
2102	271 226.00	211 085.00

НУБІП України

НУБІП України

1005

НУБІП України

1 782 972.00

1 755 082.00

НУБІП України

1010

23 895 667.00

20 763 561.00

НУБІП України

1011

НУБІП України

1012

39 237 613.00

40 243 974.00

13 341 946.00

19 480 418.00

НУБІП України

1015

586 227.00

554 752.00

М  
О  
р  
т  
и  
з  
а  
Ц  
я  
Н  
е  
з  
а  
в  
е  
р  
ш  
е  
ні  
К  
а  
П  
і  
Г  
а  
Л  
ь  
н  
і  
в  
е  
с  
т  
и  
Ц  
і  
О  
с  
н  
о  
в  
ні  
з  
а  
с  
о  
б  
и  
П  
е  
р  
ві  
с  
н  
а  
в  
а  
р  
п  
і  
с  
т  
ь  
з  
н  
о  
с  
І  
н  
в  
е  
с  
т  
и  
Ц  
й  
н  
а



НУБІП України

НУБІП України

1016

600 421.00

597 248.00

НУБІП України

1017

14 194.00

42 496.00

НУБІП України

1035

60.00

60.00

НУБІП України

НУБІП України

1040

НУБІП України

3 705.00

3 247.00

Н  
є  
р  
у  
х  
о  
м  
і  
с  
т  
ь  
п  
е  
р  
в  
і  
с  
н  
а  
в  
а  
р  
т  
і  
с  
т  
ь  
з  
н  
о  
с  
і  
н  
ш  
і  
ф  
і  
н  
а  
н  
с  
о  
в  
і  
н  
в  
е  
т  
и  
ці  
ї  
д  
о  
в  
г  
о  
с  
т  
р  
о  
к  
о  
в  
я  
д  
е  
бі  
т  
о  
р  
с  
ь  
к  
а  
з  
а  
б  
о  
р  
г  
о  
в

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

а  
ні  
ст  
ь  
В  
ід  
с  
т  
р  
о  
ч  
є  
ні  
П  
о  
д  
а  
т  
к  
о  
ві  
а  
к  
т  
и  
в  
и  
У  
с  
ь  
о  
г  
о  
з  
а  
р  
о  
з  
ді  
л  
о  
м  
І  
П  
.  
О  
б  
о  
р  
о  
т  
ні  
а  
к  
т  
и  
в  
и  
З  
а  
п  
а  
с  
и  
В  
и  
р  
о  
б  
н  
и  
чі  
з  
а  
п  
а

1043

90 903.00

212 088.00

1095

26 446 223.00

23 390 738.00

1100

3 771 596.00

8 625 581.00

1101

98 930.00

130 579.00

НУБІП УКРАЇНИ  
1104  
7 572 665.00  
8 495 002.00

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

1125  
НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ  
1 477.00  
1 836.00

1130  
НУБІП УКРАЇНИ  
213 226.00  
460 855.00

с  
и  
Т  
о  
в  
а  
р  
и  
Д  
е  
б  
і  
т  
о  
р  
с  
ь  
к  
а  
з  
а  
б  
о  
р  
г  
о  
в  
а  
н  
і  
с  
т  
ь  
з  
а  
п  
р  
о  
д  
у  
к  
ці  
ю  
т  
о  
в  
а  
р  
и,  
р  
о  
б  
о  
т  
и,  
п  
о  
с  
л  
у  
г  
и  
Д  
е  
б  
і  
т  
о  
р  
с  
ь  
к  
а  
з  
а  
б  
о  
р  
г

о  
в  
н  
і  
с  
т  
ь  
з  
а  
р  
о  
з  
р  
а  
х  
у  
н  
к  
а  
м  
и:  
з  
а  
в  
и  
д  
а  
н  
и  
м  
и  
а  
в  
а  
н  
с  
а  
м  
и  
з  
б  
ю  
д  
ж  
є  
т  
о  
м  
з  
н  
а  
р  
а  
х  
о  
в  
а  
н  
и  
х  
д  
о  
х  
о  
д  
і  
в  
і  
н  
ш  
а  
п  
о  
т  
о  
ч  
н  
а

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

1135

60 896.00

73 339.00

НУБІП України

1140

НУБІП України

451 286.00

369 331.00

НУБІП України

1155

1 043 345.00

35 109.00

Д  
Бі  
Т  
О  
Р  
С  
Ь  
К  
а  
з  
а  
Б  
О  
Р  
Г  
О  
В  
а  
Н  
і  
С  
Т  
Ь  
Г  
Р  
О  
Ш  
і  
Т  
а  
І  
Х  
Є  
К  
В  
і  
В  
а  
Л  
е  
Н  
Т  
и  
Г  
О  
Т  
і  
В  
К  
а  
Р  
а  
Х  
У  
Н  
К  
и  
В  
Б  
а  
Н  
К  
а  
Х  
У  
С  
Ь  
О  
Г  
О  
З  
а  
Р  
О  
З  
Д  
і  
Л  
О  
М  
П

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

1165

НУБІП України

6 407 400.00

8 423 611.00

1166

366 310.00

377 030.00

НУБІП України

1167

НУБІП України

6 041 090.00

8 046 581.00

1195

НУБІП України

15 949 226.00

17 989 662.00

Н	1300		42 395 449.00 41 380 400.00
Н	У	Б	І
Н	У	Б	І
Н	У	Б	І
Н	У	Б	І
Н	У	Б	І
Н	У	Б	І
Н	У	Б	І

Б  
а  
л  
а  
н  
с  
І  
В  
л  
а  
с  
Н  
и  
й  
к  
а  
п  
і  
т  
а  
л  
з  
а  
р  
е  
с  
т  
р  
о  
в  
а  
н  
и  
(  
п  
а  
й  
о  
в  
и  
й  
)  
к  
а  
п  
і  
т  
а  
л  
н  
е  
р  
о  
з  
п  
о  
д  
і  
л  
е  
н  
и  
й  
п  
р  
и  
б  
у  
т

1300

42 395 449.00

41 380 400.00

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

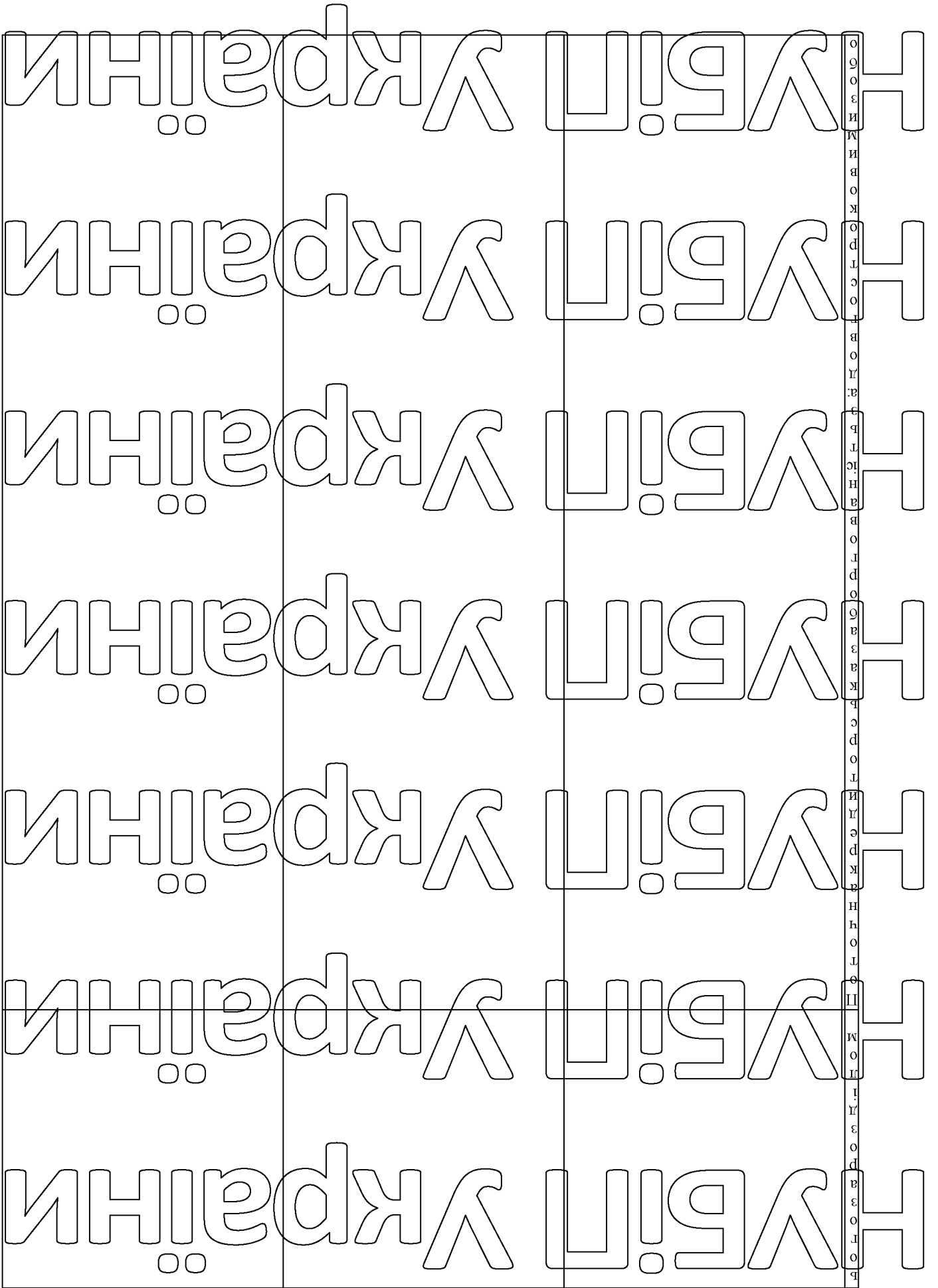
НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

о  
к  
(  
н  
е  
п  
о  
к  
р  
и  
т  
и  
й  
з  
б  
и  
т  
о  
к  
у  
с  
ь  
о  
г  
о  
з  
а  
р  
о  
з  
д  
і  
л  
о  
м  
і  
н  
ш  
і  
д  
о  
в  
г  
о  
с  
т  
р  
о  
к  
о  
в  
і  
з  
о  
б  
о  
в'  
я  
з  
я  
н  
я  
у  
с





НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

В  
я  
з  
а  
н  
н  
я  
м  
и  
т  
о  
в  
а  
р  
и  
р  
о  
б  
о  
т  
и  
п  
о  
с  
л  
у  
г  
и  
р  
о  
з  
р  
а  
х  
у  
н  
к  
а  
м  
и  
з  
б  
ю  
д  
ж  
е  
т  
о  
м  
у  
т  
о  
м  
у  
ц  
и  
с  
л  
і  
э  
п  
о  
д  
а  
т



НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

НУБІП у країні

Н  
И  
М  
И  
а  
в  
а  
н  
с  
а  
м  
И  
з  
а  
р  
о  
з  
р  
а  
х  
у  
И  
к  
а  
м  
И  
з  
у  
ч  
а  
с  
Н  
И  
к  
а  
м  
И  
з  
в  
н  
у  
т  
р  
і  
ш  
н  
і  
х  
р  
о  
з  
р  
а  
х  
у  
н  
к  
і  
в  
П  
о  
т  
е  
ч  
н  
і  
з  
а

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

НУБІП УКРАЇНИ

б  
е  
з  
п  
е  
ч  
е  
н  
н  
я  
д  
о  
х  
о  
д  
и  
м  
а  
й  
б  
у  
т  
н  
і  
х  
п  
е  
р  
і  
о  
д  
і  
в  
і  
н  
ш  
і  
п  
о  
т  
о  
ч  
н  
і  
з  
о  
б  
о  
в  
'я  
з  
а  
н  
я  
у  
с  
ь  
о  
г  
о  
з  
а  
р  
о  
з  
д

і  
л  
о  
м  
п  
і  
Б  
а  
л  
а  
н  
с

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

## Звіт про фінансові результати ТОВ «АТБ-маркет» за 2020 рік

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	123 864 393.00	104 910 343.00
Чисті зароблені страхові премії	2010	0.00	0.00
Премії підписані, валова сума	2011	0.00	0.00
Премії, передані у перестраховання	2012	0.00	0.00
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0.00	1.00
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0.00	1.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	92 747 990.00	79 560 701.00
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0.00	0.00
Валовий: прибуток	2090	31 116 403.00	25 349 642.00
збиток	2095	0.00	0.00
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0.00	0.00
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0.00	0.00
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0.00	0.00
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0.00	0.00
Інші операційні доходи	2120	836 883.00	850 000.00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0.00	0.00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0.00	0.00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0.00	0.00
Адміністративні витрати	2130	4 325 613.00	3 428 695.00
Витрати на збут	2150	18 968 349.00	16 413 463.00
Інші операційні витрати	2180	484 528.00	255 046.00
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0.00	0.00
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0.00	1.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	8 174 755.00	6 192 438.00
збиток	2195	0.00	0.00
Дохід від участі в капіталі	2200	0.00	0.00
Інші фінансові доходи	2220	135 000.00	721 077.00
Інші доходи	2240	106.00	48.00
Дохід від благодійної допомоги	2241	0.00	0.00
Фінансові витрати	2250	1 269 618.00	1 461 512.00
Втрати від участі в капіталі	2255	0.00	0.00
Інші витрати	2270	8 085.00	3 928.00
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0.00	0.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	7 032 210.00	5 358 128.00
збиток	2295	0.00	0.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1 263 544.00	-952 686.00
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0.00	0.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	5 768 666.00	4 405 437.00
збиток	2355	0.00	0.00
Сукупний дохід			
Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0.00	0.00
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0.00	0.00
Накопичені курсові різниці	2410	0.00	0.00
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0.00	0.00
Інший сукупний дохід	2445	0.00	0.00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0.00	0.00
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0.00	0.00
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0.00	0.00
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	5 768 666.00	4 405 437.00

НУБІП України

Назва  
рядка

Код

НУБІП України

Маг  
ерія  
льці  
заг  
ати

Вит  
рати  
на  
опл  
ату  
пра  
ці

НУБІП України

Вид  
раку  
ува  
ння  
на  
соці  
аль  
ні  
захо  
ди

НУБІП України

Амо  
ртиза  
ція

Інші  
опера  
ційні  
вит  
рати

НУБІП України

Разом

НУБІП України

НУБІП України

# НУБІП України

Звіт про фінансові результати ТОВ «АГБ-маркет» за 2021 рік

**ТОВ «АГБ-МАРКЕТ»**

Консолідований звіт про сукупний дохід, прибуток або збиток, за функцією витрат


У тисячах українських гривень

Консолідований звіт про сукупний дохід, прибуток або збиток, за функцією витрат  
за 2021 рік

Стаття	Примітки	2021 р.	2020 р.
<b>Прибуток або збиток</b>			
<b>Прибуток (збиток)</b>			
Дохід від звичайної діяльності	14	148 745 255	123 864 431
Собівартість реалізації	15	(110 486 259)	(02 747 000)
<b>Валовий прибуток</b>		<b>38 258 996</b>	<b>31 116 441</b>
Інші доходи	16	1 261 533	735 054
Витрати на збут	15	(22 451 141)	(18 968 340)
Адміністративні витрати	15	(4 815 832)	(4 325 668)
Інша витрата		(418 013)	(484 528)
Інші прибутки (збитки)		(12 371)	(7 929)
<b>Прибуток (збиток) від операційної діяльності</b>		<b>11 825 172</b>	<b>8 065 030</b>
Фінансові доходи	18	216 069	135 000
Фінансові витрати	17	(1 953 681)	(1 269 616)
Прибуток від зменшення корисності та сторнування збитку від зменшення корисності (збиток від зменшення корисності), визначені згідно з МСФЗ 9		69 142	101 779
<b>Прибуток (збиток) до оподаткування</b>		<b>10 156 702</b>	<b>7 032 193</b>
Податкові доходи (витрати)	19	(1 827 799)	(1 263 544)
<b>Прибуток (збиток)</b>		<b>8 328 903</b>	<b>5 768 649</b>
<b>Загальна сума сукупного доходу</b>		<b>8 328 903</b>	<b>5 768 649</b>

Затверджено і підписано  4 березня 2023 року.

Шаповалова Н.А.  
Генеральний директор

  
Богород О.С.  
Головний бухгалтер

# НУБІП України

# НУБІП України



## Звіт про фінансові результати ТОВ «АТБ-маркет» за 2022 рік

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	148 332 869.00	148 745 255.00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	108 509 265.00	110 486 259.00
Валовий прибуток	2090	39 823 604.00	38 258 996.00
Інші операційні доходи	2120	1 196 654.00	1 330 683.00
Адміністративні витрати	2130	12 174 784.00	4 815 775.00
Витрати на збут	2150	20 118 932.00	22 451 209.00
Інші операційні витрати	2180	2 937 130.00	416 027.00
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	5 789 412.00	11 906 670.00
Інші фінансові доходи	2220	409 851.00	216 069.00
Інші доходи	2240	6.00	14.00
Фінансові витрати	2250	1 648 708.00	1 953 681.00
Інші витрати	2270	840 813.00	12 385.00
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3 709 748.00	10 156 681.00
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-898 366.00	-1 827 799.00
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2 811 382.00	8 328 888.00

## Сукупний дохід

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	2 811 382.00	8 328 888.00

## Елементи операційних витрат

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Матеріальні затрати	2500	274 256.00	662 508.00
Витрати на оплату праці	2505	16 017 786.00	11 288 548.00
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 791 658.00	2 137 538.00
Амортизація	2515	3 162 392.00	4 302 609.00
Інші операційні витрати	2520	16 474 275.00	11 257 874.00
Разом	2550	37 720 367.00	29 649 077.00