

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет економіки та управління
Кафедра менеджменту**

**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ**

**Менеджмент бізнес-організацій
07 Управління та адміністрування
073 Менеджмент**

Форма здобуття освіти: очна (денна)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА
УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ БІЗНЕС-
ОРГАНІЗАЦІЇ
ПАЛЬНІКОВА АРТЕМА ВІКТОРОВИЧА**

**Науковий керівник: к.е.н., доц., доц. кафедри менеджменту В'ячеслав
ДАНИЛЮК**

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

В.о. завідувача кафедри: д.е.н., проф. Михайло САГАЙДАК

Київ 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА
Факультет економіки та управління
Кафедра менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	Менеджмент бізнес-організацій
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	07 Управління та адміністрування
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	073 Менеджмент

ПОГОДЖЕНО:

Керівник проектної групи (гарант)
освітньої програми

ЗАТВЕРДЖУЮ:

В.о. завідувача кафедри

Олена ШАТІЛОВА
«20» березня 2025 р

Михайло САГАЙДАК
«20» березня 2025 р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Пальнікову Артему Вікторовичу
очної (денної) форми здобуття освіти

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему: «Управління запасами готової продукції бізнес-організації» / «Management of goods inventory of business organization»

Тему затверджено наказом ректора Університету від «19» березня 2025 р. № 523-СТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах ТОВ «Фабер»

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	Теоретико-методичні засади управління запасами готової продукції бізнес-організації (назва розділу)
Розділ 2	Аналітичне оцінювання та удосконалення управління запасами готової продукції ТОВ «Фабер» (назва розділу)

Об'єкт дослідження:	Відносини, які виникають у процесі функціонування та розвитку бізнес-організації
Предмет дослідження:	Процеси управління запасами готової продукції бізнес-організації
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	Обґрунтування теоретичних і прикладних аспектів управління запасами готової продукції бізнес-організації

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1

Дослідити поняття і сутність запасів готової продукції бізнес-організації

Визначити специфічні особливості процесу управління запасами готової продукції бізнес-організації

Проаналізувати методичні підходи до оцінювання запасів готової продукції

У розділі 2

Дати загальну характеристику діяльності ТОВ «Фабер»

Продіагностувати процес управління запасами готової продукції ТОВ «Фабер»

Розробити заходи щодо вдосконалення процесу управління запасами готової продукції ТОВ «Фабер»

Завдання підготував

науковий керівник

В'ячеслав ДАНИЛЮК

(підпис)

«21» березня 2025 р.

Завдання одержав

здобувач

Артем ПАЛЬНІКОВ

(підпис)

«21» березня 2025 р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 70 сторінок, 29 таблиць, 13 рисунків, список літератури з 41 найменування, 10 додатків.

«Управління запасами готової продукції бізнес-організації»

Об'єкт дослідження – відносини, які виникають у процесі функціонування та розвитку бізнес-організації.

Предмет дослідження – процеси управління запасами готової продукції бізнес-організації.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи - обґрунтування теоретичних і прикладних аспектів управління запасами готової продукції бізнес-організації.

Завдання кваліфікаційної бакалаврської роботи:

- дослідити поняття і сутність запасів готової продукції бізнес-організації;
- визначити специфічні особливості процесу управління запасами готової продукції бізнес-організації;
- проаналізувати методичні підходи до оцінювання запасів готової продукції;
- дати загальну характеристику діяльності ТОВ «ФАБЕР»;
- продіагностувати процес управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР»;
- розробити заходи щодо вдосконалення процесу управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР».

Практичне значення результатів дослідження. Запропоновані заходи можуть бути використані підприємствами для підвищення ефективності управління запасами готової продукції, мінімізації витрат на їх утримання та оптимізації логістичних процесів. Результати дослідження були апробовані на ТОВ «ФАБЕР» під час проходження виробничої практики, де автор безпосередньо брав участь у зборі даних, аналізі системи управління запасами та розробці рекомендацій.

Апробація результатів. Результати дослідження були апробовані та підтвержені довідкою про впровадження результатів дослідження, №1/27 від 27.05.2025 року.

Рік виконання бакалаврської кваліфікаційної роботи 2025.

Рік захисту бакалаврської кваліфікаційної роботи 2025.

Ключові слова: запаси, готова продукція, бізнес-організація, управління, ефективність .

В і д г у к
на кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача факультету економіки та управління
галузі знань 07 «Управління та адміністрування»
спеціальності 073 «Менеджмент»
ОПП «Менеджмент бізнес-організацій»

Пальнікова Артема Вікторовича
на тему «Управління запасами готової продукції бізнес-організації»

Характер виконання роботи: прикладний

Відповідність виконання роботи затвердженому Індивідуальному завданню: відповідає

Ступінь самостійності здобувача при виконанні роботи: самостійно виконана робота

Уміння здобувача працювати з бібліографічними джерелами, аналізувати теоретичний та практичний матеріал, обґрунтовувати висновки та пропозиції (рекомендації), застосовувати сучасні інформаційні технології та аналітичний інструментарій: у цілому набуті

Найбільш важливі результати теоретичного та практичного характеру і їх апробація (за наявності публікації автора): пропозиційна частина роботи

Рівень відповідності оформлення роботи вимогам: у цілому відповідає

Висновок про набуті здобувачем компетентності відповідно до ОПП “Менеджмент бізнес-організацій” і можливість присвоєння їй кваліфікації бакалавра менеджменту: компетентності – набуті, може бути присвоєно кваліфікацію бакалавра менеджменту.

Науковий керівник



доцент кафедри менеджменту, доц., к.е.н. В'ячеслав
ДАНИЛЮК

21.05.2025 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ.....	6
1.1. Поняття і Сутність запасів готової продукції бізнес-організації.....	6
1.2. Специфічні особливості процесу управління запасами готової продукції бізнес-організації.....	16
1.3. Методичні підходи до оцінювання запасів готової продукції.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «ФАБЕР».....	36
2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «ФАБЕР».....	36
2.2. Діагностування процесу управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР».....	44
2.3. Розроблення заходів щодо вдосконалення процесу управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР».....	51
ВИСНОВКИ.....	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	66
ДОДАТКИ.....	71

ВСТУП

Актуальність теми. Управління запасами є одним із найважливіших бізнес-процесів у менеджменті організації. Від правильної організації управління запасами залежить безперебійність роботи, що впливає і на обсяг виручки підприємства, і на отриманий прибуток. Неефективне управління запасами може призвести до простоїв у виробничій або торговельній діяльності, високих витрат на зберігання, прострочення продукції, а також в окремих випадках стати причиною банкрутства підприємства.

Метою управління запасами як результату бізнес-процесу є забезпечення безперебійності виробничого процесу самого підприємства і зниження витрат цього підприємства. Під запасами розуміємо широке трактування відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, а саме запаси як активи: сировина та матеріали, призначені для виробництва, готова продукція, товари для продажу, сировина та матеріали для проведення робіт і надання послуг. Основна мета управління запасами за змістом полягає в тому, щоб визначити оптимальний обсяг запасів і забезпечити їх фінансування (планування витрат на придбання, виготовлення продукції).

У сучасних умовах управління товарними запасами являє собою досить складний процес. З одного боку, необхідна наявність на складі незнижуваного залишку певних товарних позицій, з іншого - застосовувати методи прогнозування і планування для розрахунку кількості товарів, що зберігаються, з третьої - впровадження цифрових рішень для реалізації всіх перерахованих вище завдань. Останньому фактору сприяє повсюдне впровадження автоматизації бізнес-процесів і торгового обліку. Наприклад, ІТ-сервіси управління запасами є засобом відстеження їх переміщення, різних облікових процесів і виявлення потреб кінцевих покупців.

Вирішення завдання підвищення ефективності управління товарними запасами підприємства має базуватися на застосуванні наукових методів з урахуванням тенденцій розвитку економіки країни. Адаптація процесів управління до нестабільних умов роботи, що постійно змінюються, виступає одним з основоположних чинників стійкості підприємства як системи. Наразі керівники підприємств дедалі більше звертаються до таких інструментів, як бізнес-аналітика, аналіз великих даних, аналізу бізнес-процесів, і шукають спосіб застосувати їх для свого підприємства. Із впровадженням на великих підприємствах інструментів аналізу даних для вирішення численних бізнес-завдань керівники підприємств вважають за краще орієнтуватися на дані про продажі за категоріями товарів з метою закупівлі та управління товарними запасами.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних і прикладних аспектів управління запасами готової продукції бізнес-організації. Відповідно до окресленої мети, у роботі було визначено та виконано наступні **завдання** дослідження:

- дослідити поняття і сутність запасів готової продукції бізнес-організації;
- визначити специфічні особливості процесу управління запасами готової продукції бізнес-організації;
- проаналізувати методичні підходи до оцінювання запасів готової продукції;
- дати загальну характеристику діяльності ТОВ «ФАБЕР»;
- продіагностувати процес управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР»;
- розробити заходи щодо вдосконалення процесу управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР».

Об'єктом дослідження є відносини, які виникають у процесі функціонування та розвитку бізнес-організації.

Предметом дослідження є процеси управління запасами готової продукції бізнес-організації.

У роботі було використано низку загальнонаукових та спеціальних **методів** дослідження, зокрема, аналіз і синтез, узагальнення, абстрагування, класифікація, графічний метод тощо.

Практичне значення результатів дослідження полягає у можливості їх використання бізнес-організаціями, які прагнуть підвищити ефективність управління запасами готової продукції.

Апробація результатів дослідження. Основні результати дослідження були апробовані в процесі проходження виробничої практики на базі ТОВ «ФАБЕР», де автор особисто брав участь у зборі первинної інформації, проведенні дослідження системи управління запасами та спостереженні за внутрішніми операційними бізнес-процесами. Запропоновані заходи щодо удосконалення системи управління запасами готової продукції були обговорені з керівником ТОВ «ФАБЕР», і нині розглядається можливість їх імплементації у практичну діяльність цього підприємства. Результати дослідження були підтвержені довідкою про впровадження результатів дослідження, №1/27 від 27.05.2025 року.

В якості **інформаційної бази** дослідження було використано нормативно-правові джерела, наукову періодику, а також дані офіційного сайту і фінансової звітності ТОВ «ФАБЕР».

Структура роботи складається зі вступу, двох розділів (кожен з яких має по три підрозділи), висновків, списку використаних джерел (41 найменування) і 10 додатків. Графічний матеріал включає в себе 29 таблиць і 13 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ

1.1. Поняття і сутність запасів готової продукції бізнес-організації

Стратегія будь-якої виробничої бізнес-організації, яка прагне досягти успіху на ринку, повинна включати ефективне управління запасами готової продукції з метою скорочення витрат на їх зберігання і забезпечення безперебійної роботи підприємства в цілому. Необхідно підкреслити, що завдяки правильному нормуванню запасів готової продукції бізнес-організація може досягти підвищення рентабельності та швидкості обігу вкладених фінансових коштів.

Зазначимо також, що у науковій та спеціалізованій літературі доволі нечасто можна зустріти спроби авторів визначити сутнісні характеристики запасів готової продукції бізнес-організації, оскільки зарубіжні та українські джерела, як правило, більше уваги приділяють висвітленню сутності понять «виробничі запаси» і «товарні запаси». На нашу думку, для якомога більш повного розуміння сутності запасів готової продукції бізнес-організації треба окремо розглянути сутність категорії «запаси», а окремо – сутність категорії «готова продукція».

Якщо говорити про сутнісні характеристики категорії «запаси підприємства», то слід підкреслити, що вона доволі широко висвітлена у різних зарубіжних та вітчизняних джерелах – як правило, запаси розглядають як певні активи, які підприємство зберігає для подальшого використання у виробництві чи збутовій діяльності. Доволі часто до запасів відносять матеріали і сировину,

незавершене виробництво а також готову продукцію. Підходи різних джерел до висвітлення сутності запасів бізнес-організації наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Визначення сутності запасів бізнес-організації, які наводять різні джерела

Джерело	Визначення сутності запасів	Коментар
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку №2 «Запаси» [1]	«Запаси - це активи, які: а) утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу; б) перебувають у процесі виробництва для такого продажу; в) існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг»	По факту це визначення трактує запаси як набір готової продукції, незавершеного виробництва, а також виробничої сировини, матеріалів, напівфабрикатів чи комплектуючих
Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 9 «Запаси» [2]	«Запаси – активи, які: - утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності; - перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; - утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством»	Є близьким до визначення, яке пропонує Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку №2 «Запаси», проте більш точно і лаконічно сформульоване
О. В. Літвінова [3, с. 137]	«Запаси – це матеріальні ресурси підприємства, які перебувають на різних стадіях виробничого процесу або обігу, призначені для майбутнього використання з метою виробництва товарів, надання послуг або для продажу. Вони включають сировину, матеріали, напівфабрикати, готову продукцію, а також інші виробничо-матеріальні цінності, які тимчасово зберігаються для забезпечення безперебійності виробничого циклу та виконання господарських операцій підприємства»	Таке визначення є доволі влучним і справедливим. При цьому воно стосується як виробничих підприємств, так і торговельних та тих що надають послуги
О. М. Бондаренко, А. Д. Тігаренко [4, с. 66]	«Запаси – узагальнене поняття, яке включає в себе і матеріальні ресурси, і предмети праці, і засоби	Дещо спірним нам вбачається віднесення предметів праці до складу

	праці, і предмети споживання, і товари»	запасів. В цілому це визначення, на нашу думку, є у певній мірі звуженим
Онлайн-енциклопедія Britannica [39]	Запаси - будь-яка одиниця майна, що знаходиться на складі фірми, включаючи готову продукцію, товари в процесі виробництва, сировину і товари, які будуть спожиті в процесі виробництва товарів, призначених для продажу. Запаси відображаються в балансі компанії як актив	Є близьким до визначення, яке пропонує Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку №2 «Запаси» (по суті це перефразована дефініція Міжнародного стандарту)
Will Kenton [40]	Термін «запаси» означає сировину, що використовується у виробництві, а також вироблені товари, доступні для продажу. Запаси компанії є одним з найважливіших її активів, оскільки обіг запасів є одним з основних джерел отримання доходу і, відповідно, прибутку для акціонерів компанії. Існує три типи запасів: сировина, незавершене виробництво та готова продукція. Вони відносяться до категорії оборотних активів у балансі компанії	Таке визначення є дещо спрощеним, проте в цілому є влучним і справедливим

Джерело: складено автором за даними [1-4; 39-40]

Аналізуючи підходи, наведені у табл. 1.1, можемо зробити висновок, що трактування сутності запасів в рамках МСБО 2 і ПСБО 9 є дуже близьким за змістом, оскільки національні положення у цій сфері ґрунтуються на міжнародних стандартах. Проте якщо МСБО 2 і ПСБО 9 розглядають запаси як актив підприємства, то О. В. Літвінова трактує їх як певні матеріальні ресурси, що перебувають на різних стадіях процесу виробництва чи обігу, і які призначені для подальшого використання підприємством з метою виробництва товарів, продажу або для надання послуг. Разом з тим, О. М. Бондаренко та А. Д. Тітаренко вважають, що запаси включають в себе і матеріальні ресурси, і засоби праці, і предмети праці, і товари, і предмети споживання.

З нашої точки зору, окремої уваги необхідно приділити підходу О. І. Степаненко, яка шляхом аналізу трактувань різних авторів і джерел виділила три різних підходи до визначення сутності запасів (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Підходи до визначення сутності категорії «запаси», які пропонує О. І. Степаненко

Підхід	Визначення сутності категорії «запаси»
Логістичний	«Запаси розглядаються як матеріальні ресурси, які ще не використовуються підприємством, тобто знаходяться в стадії переміщення від продавця до покупця»
Бухгалтерський	«Запаси розуміються як складова активів, які приймають активну участь у виробничих бізнес-процесах та є основою собівартості готової продукції. А також за необхідності можуть бути використані для інших господарських потреб підприємства»
Економічний	«Запаси розглядаються за двома напрямками: як матеріальний потік у певний проміжок часу, і як матеріальні цінності, які задіяні у виробничому процесі. В першому значенні в процесі управління використовуються логічні методи та визначається оптимальна кількість виробничих запасів. Другий напрямок побудований на вартісно-орієнтованому управлінні, який передбачає визначення оптимальної їх вартості»

Джерело: складено автором за даними [5, с. 112]

Таким чином, аналізуючи різні джерела і публікації вітчизняних авторів, можемо зробити висновок, що підходи до визначення сутності та економічної природи категорії «запаси підприємства/бізнес-організації» різняться між собою і навіть інколи можуть містити деякі протиріччя. Крім того, станом на сьогодні не розроблено єдиного універсального підходу щодо використання термінології, яка б дозволила ідентифікувати запаси підприємства/бізнес-організації одночасно і як економічну, і як облікову категорію.

Необхідно підкреслити, що у науковій літературі та інших джерелах можна зустріти доволі значну кількість класифікацій запасів бізнес-організації. Проте нам вбачається доцільним в першу чергу розглянути класифікацію, яку надають офіційні джерела в рамках коментарів і роз'яснень до ПСБО № 9 «Запаси» (рис. 1.1).



Рис. 2.1 – Класифікація запасів бізнес-організації

Джерело: складено автором за даними [6]

Разом з тим, відповідно до ПСБО №9 «Запаси», запаси для цілей бухгалтерського обліку розділяють на 6 основних груп (Додаток А). При цьому в рамках ПСБО №9 «Запаси» готова продукція підприємства розглядається як продукція, яка була виготовлена підприємством, а також яка призначена для продажу, і при цьому відповідає всім якісним і технічним характеристикам, що були передбачені договором або іншим нормативно-правовим актом [2].

З нашої точки зору, для більш повного розуміння сутності категорії «готова продукція», доцільно розглянути також підходи інших джерел до трактування сутності готової продукції бізнес-організації (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Підходи різних авторів до визначення сутності готової продукції бізнес-організації

Джерело	Визначення сутності готової продукції
Т. М. Сторожук, Н. С. Дружинська [7, с. 194]	«Готова продукція – це активи, які є результатом виробництва, і незалежно від форми існування, виробництво яких завершено, будь-яка обробка закінчена, які пройшли випробування, приймання, укомплектування та відповідають затвердженним державним стандартам або технічним умовам виробництва і вимогам замовника та призначені для споживання як для потреб виробника, так і для потреб зовнішнього ринку»
І. Ф. Баланюк, О. О. Григорів, Т. Л. Іванюк [8, с. 158]	«Готова продукція – це продукт, який пройшов усі виробничі стадії, відповідає усім поставленим якісним і технічним характеристикам та може бути зданий для зберігання на склад або одразу ж реалізований замовнику або покупцю»
О. Д. Сухорукова, М. М. Матюха [9, с. 36]	«Готова продукція – це актив, незалежно від форми існування, виробництво якого завершено, відповідає технічним умовам виробництва, і вимогам замовника, призначений для споживання, як для потреб виробника так і для потреб зовнішнього ринку»
О. К. Єлісєєва, О. М. Вакульчик [10, с. 83]	«Готову продукцію можна розглядати як кінцевий результат промислового виробництва у матеріальній формі. Цей результат має бути повністю закінченим по всіх стадіях технологічного циклу, відповідати технічним умовам та стандартам якості»
Ю. А. Гороховець, К. С. Джеріна [11, с. 341]	«Готова продукція – це кінцевий результат виробничої діяльності підприємства, яка пройшла всі етапи обробки, відповідає встановленим технічним умовам і стандартам, завершена випробуванням, прийнята на склад, передана замовнику. Вона призначена для подальшої реалізації, має відповідні сертифікати якості»

Джерело: складено автором за даними [7-11]

Аналізуючи підходи, наведені у табл. 1.3, можемо зробити висновок, що частина авторів розглядає готову продукцію як певний актив, в той час як інша частина розглядає її як кінцевий результат виробничої діяльності бізнес-організації чи кінцевий продукт, вироблений нею. При цьому в рамках роботи ми вважаємо недоцільним розглядати підхід, який пропонують Т. М. Сторожук і Н. С. Дружинська, а також О. Д. Сухорукова та М. М. Матюха, оскільки вони вважають, що готова продукція є активом незалежно від форми його існування [7, с. 194; 9, с. 36]. Проте коли ми говоримо про запаси готової продукції, то має місце лише готова продукція у матеріальній формі (товарна продукція, якщо вона призначена для кінцевого споживання, або ж сировина і напівфабрикати, якщо

вони призначені для подальшої переробки). В цьому ключі більш доцільним нам вбачається визначення, яке пропонують О. К. Єлісеєва та О. М. Вакульчик – ці автори як раз підкреслюють, що готова продукція є кінцевим результатом промислового виробництва у матеріальній формі [10, с. 83].

Крім того, І. Ф. Баланюк, О. О. Григорів та Т. Л. Іванюк, а також Ю. А. Гороховець і К. С. Джеріна підкреслюють, що готова продукція після проходження всіх стадій обробки, випробувань, сертифікації і стандартизації може бути або реалізована замовнику / покупцю, або відправлена на зберігання на склад [8, с. 158; 11, с. 341]. Тому, в рамках теми роботи, підходи цих авторів також розглядаються як доцільні і справедливі.

На нашу думку, доцільно звернути увагу на підхід, який пропонують українські автори В. А. Дерій, М. В. Гуменна-Дерій, Є. Ю. Шара і Т. М. Слесар – ці автори пропонують розділяти готову продукцію на товарну і валову. Розглянемо основні відмінності між цими двома видами готової продукції бізнес-організації (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Основні відмінності між валовою і товарною продукцією

Ключові характеристики товарної продукції бізнес-організації	Ключові характеристики валової продукції бізнес-організації
Товарна продукція бізнес-організації формується в грошовому виразі та є обсягом тієї частини виготовленої продукції, яка буде відпущена (реалізована) за межі його основної діяльності. Вона включає виготовлені основними, допоміжними, підсобними і побічними цехами підприємства готову продукцію, що була виготовлена за певний період для продажу, і включає також напівфабрикати, виконані роботи промислового характеру та надані послуги	До складу валової продукції бізнес-організації включають вартість готових виробів, напівфабрикатів та послуг виробничого характеру, призначених для використання як усередині бізнес-організації, так і відпущених на сторону, вартість виготовлення та ремонту тари, якщо така не включається до ціни продукції. Валова продукція характеризує загальний обсяг виробничої діяльності бізнес-організації незалежно від ступеня готовності продукції, та призначена для збуту і реалізації за межі бізнес-організації

Джерело: складено автором за даними [12, с. 145]

При цьому ці автори підкреслюють, що товарна продукція, на відміну від валової, не включає зміни залишків незавершеного виробництва, а також

напівфабрикатів свого виробництва, які призначені для власного використання. Водночас, готова продукція входить до складу товарної продукції (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Структура товарної продукції бізнес-організації

Джерело: складено автором за даними [12, с. 146]

Характеризуючи класифікацію товарної продукції, наведену на рис. 1.2, українські автори В. А. Дерій, М. В. Гуменна-Дерій, Є. Ю. Шара і Т. М. Слесар підкреслюють, що, окрім випуску продукції у матеріальній формі, бізнес-організація може також виконувати різні види робіт для інших підприємств або надавати різні види послуг. При цьому реалізовані бізнес-організацією послуги (на відміну від готової продукції) у бухгалтерському обліку називають «виконані роботи і надані послуги» [12, с. 146].

Необхідно підкреслити, що В. А. Дерій, М. В. Гуменна-Дерій, Є. Ю. Шара і Т. М. Слесар також запропонували доволі цікаву класифікацію видів готової продукції бізнес-організації (табл. 1.5).

Таблиця 1.5 – Класифікація готової продукції бізнес-організації

Класифікаційна ознака	Види готової продукції бізнес-організації
За ступенем готовності	Незавершене виробництво (сировина і матеріали, які знаходяться у виробництві і підлягають подальшій обробці)
	Напівфабрикати – продукція окремих технологічних фаз (підрозділів, цехів, дільниць, бригад), що не пройшла всіх передбачених технологічним процесом стадій виробництва й потребує доопрацювання або укомплектування, але для даної стадії вони є закінченими
	Готова продукція (продукція, обробка якої завершена та, яка пройшла випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовником і відповідає технічним умовам та стандартам, а при їх відсутності — технічним, договірним або іншим умовам; прийнята з цеху на склад, сертифікована і готова до реалізації)
За ступенем технологічної складності	Складна продукція – це декілька паралельних видів продукції, що одержується внаслідок єдиного технологічного процесу. Крім того, складна за класифікаційними ознаками готова продукція, як результат виробничої діяльності, може мати вигляд основної, супутньої та побічної продукції
	проста (продукція, що одержується внаслідок нескладного технологічного процесу, під час якого відсутні виробничі відходи)
Залежно від специфіки діяльності бізнес-організації	Основна продукція – це продукція комплексного виробництва, а саме продукт, який утворюється в результаті комплексного виробництва, як правило, створеного для випуску цього продукту
	Супутня продукція – це продукція, що була отримана в одному технологічному циклі одночасно з основною. Супутня продукція відповідає стандартам та може призначатися як для подальшої обробки, так і для відпуску споживачеві
	Побічна продукція – це продукція, що утворюється в комплексних виробництвах паралельно з основною, і на відміну від супутньої продукції не потребує додаткових витрат. Виробництво побічної продукції не є основним завданням виробництва, тому отриманий прибуток від її використання є не значним, але побічна продукція є об'єктом продажу

Джерело: складено автором за даними [12, с. 148]

Таким чином, можемо зробити висновок, що запаси готової продукції – це складова частина обігових фондів бізнес-організації, що відображаються в активі

балансу, які не використовуються в цей момент у процесі виробництва, зберігаються на складах або в інших місцях, і призначені для подальшої реалізації клієнтам чи контрагентам. Тобто запаси готової продукції – це та частина запасів бізнес-організації, яка призначена для продажу – ці запаси є кінцевим результатом виробничого циклу, а їх технічні та якісні характеристики відповідають умовам договору або вимогам інших документів, визначених законодавством.

Ключові характеристики запасів готової продукції включають їх фізичну форму та вимоги до зберігання – готова продукція може значно відрізнятися за розміром, формою та упаковкою, що безпосередньо впливає на спосіб її зберігання. Запаси готової продукції виступають в ролі найбільш важливого компонента управління ланцюгом поставок, усуваючи розрив між виробництвом і споживчим попитом. Так, за відсутності нормування запасів готової продукції бізнес-організація може зіткнутися з низкою проблем:

- з одного боку, нестача на складі потрібного асортименту спричиняє неможливість задовольнити потреби клієнтів і забезпечити безперебійне постачання необхідних виробів, що може негативно позначитися на конкурентоспроможності підприємства;
- з іншого боку, велика кількість продукції на складах скорочує оборотні кошти бізнес-організації, а підприємство при цьому несе додаткові витрати на утримання зайвих запасів, а також на утилізацію зіпсованої під час зберігання продукції, яку не вдалося реалізувати протягом терміну придатності.

Таким чином, сутнісні характеристики запасів готової продукції підкреслюють складність управління ними, тоді як їх важливість у бізнес-операціях підкреслює необхідність підтримки оптимального рівня запасів для забезпечення задоволеності клієнтів і фінансової стійкості будь-якої бізнес-організації.

1.2. Специфічні особливості процесу управління запасами готової продукції бізнес-організації

Запаси є важливою складовою забезпечення бізнес-організації матеріальними ресурсами для її виробничих процесів (якщо говорити про виробничі запаси), а також для задоволення потреб її клієнтів і споживачів (якщо говорити про запаси готової продукції). Для забезпечення ефективної діяльності бізнес-організації обсяг її запасів має бути оптимальним, адже нагромадження їх значного обсягу запасів призводить до заморожування коштів на тривалий термін, зниження їхньої ліквідності, зростання витрат на утримання, в той час як їхня нестача – до простоїв виробництва, неповного задоволення вимог споживачів, а, отже, і зниження конкурентних переваг. У зв'язку з цим, у багатьох бізнес-організацій виникає необхідність реалізації комплексу заходів щодо управління запасами для задоволення власних виробничих потреб і забезпечення ефективної збутової діяльності підприємства в цілому.

Управління запасами готової продукції є комплексним заходом, який вимагає глибокого розуміння типів запасів, ефективних методів управління та різноманітних проблем, з якими стикаються бізнес-організації в сучасних реаліях та умовах. Слід також підкреслити, що, як і будь який процес, управління запасами готової продукції має свої характеристики, такі як суб'єктний склад, об'єкт, структуру, а також функції управління (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Суб'єкти, об'єкт і функції управління запасами готової продукції

Складові	Характеристика
Суб'єкти управління (включають різні рівні управління та зацікавлені сторони, які впливають на процеси планування, контролю та оптимізації запасів)	
Керівництво підприємства	Визначає загальну стратегію управління запасами, встановлює політику закупівель та розподілу продукції
Фінансовий відділ	Контролює витрати на зберігання запасів, аналізує фінансову ефективність управління запасами

Відділ логістики	Відповідає за транспортування, розподіл та зберігання готової продукції, забезпечує її своєчасну доставку
Виробничий відділ	Планує обсяги виробництва відповідно до потреб ринку та рівня запасів
Відділ маркетингу та продажів	Аналізує попит, прогнозує необхідні обсяги продукції та впливає на рішення щодо управління запасами
Об'єкти управління (включають різні елементи, які впливають на ефективність логістичних та виробничих процесів)	
Готова продукція	Всі товари, які пройшли виробничий цикл і готові до реалізації
Складські запаси	Продукція, що зберігається на складах підприємства перед відправкою споживачам
Логістичні процеси	Системи транспортування, розподілу та зберігання готової продукції
Фінансові ресурси	Витрати на зберігання, транспортування та управління запасами
Функції управління (охоплюють різні аспекти планування, контролю та оптимізації запасів)	
Планування запасів	Визначення оптимального рівня запасів для забезпечення безперебійного виробництва та постачання продукції.
Контроль запасів	Моніторинг рівня запасів, аналіз їхньої динаміки та коригування відповідно до змін попиту
Оптимізація запасів	Використання методів прогнозування та аналітики для мінімізації витрат на зберігання та уникнення надлишкових запасів
Логістичне управління	Організація ефективного транспортування, розподілу та зберігання готової продукції
Фінансовий контроль	Аналіз витрат на управління запасами та їхній вплив на загальну рентабельність підприємства
Інформаційне забезпечення	Використання сучасних технологій для автоматизації процесів управління запасами та покращення точності прогнозування
Структура управління (включає кілька рівнів та елементів, які забезпечують ефективне планування, контроль і розподіл запасів)	
Стратегічний рівень	Визначає загальну політику управління запасами, встановлює цілі та методи оптимізації.
Операційний рівень	Включає процеси закупівлі, виробництва, зберігання та розподілу готової продукції
Аналітичний рівень	Відповідає за прогнозування попиту, аналіз ефективності управління запасами та розробку рекомендацій щодо їх оптимізації
Логістичний рівень	Організовує транспортування, складування та розподіл продукції між точками продажу або споживачами
Фінансовий рівень	Контролює витрати на управління запасами, аналізує їхній вплив на рентабельність підприємства

Джерело: складено автором

Вітчизняні автори Н. С. Ляліна, Г. Л. Матвієнко-Біляєва та А. С. Панчук визначають управління запасами як «процес створення, регулювання та контролю рівня запасів на всіх стадіях їх кругообігу, спрямований на забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції» [13, с. 207].

Процес управління запасами включає в себе ряд послідовних етапів і заходів, зокрема:

- визначення операційних цілей управління запасами;
- планування потреби в запасах;
- організацію роботи складських працівників, налагодження взаємодії між працівниками, їхню мотивацію через створення оптимальних умов праці та відпочинку, виплату належної заробітної плати та премій;
- налагодження зв'язків із постачальниками та споживачами;
- контроль виконання замовлень та утримання запасів на підприємстві;
- просування запасів логістичною ланкою з метою задоволення потреб виробництва та споживачів [14].

Автори Г. Ю. Шпортко, В. В. Веремієнко та І. А. Алексєєнко виокремлюють декілька причин, через як бізнес-організації створюють запаси готової продукції (табл. 1.7).

Таблиця 1.7 – Основні причини створення запасів готової продукції бізнес-організації

Причини	Характеристика
Можливість коливання попиту (непередбачене збільшення інтенсивності вихідного потоку)	Попит на яку-небудь групу товарів можна передбачити з великою ймовірністю. Однак прогнозувати попит на конкретний товар набагато складніше. Тому, якщо не мати достатнього запасу цього товару, можлива ситуація, коли платоспроможний попит не буде вдоволений
Сезонні коливання виробництва деяких видів товарів	В основному це стосується продукції сільського господарства
Спекуляція	Ціна на деякі товари може різко зрости, тому підприємство, яке зуміло передбачити це зростання, створює запас з метою одержання прибутку за рахунок підвищення ринкової ціни

Витрати, пов'язані з оформленням замовлення	Процес оформлення кожного нового замовлення супроводжується витратами адміністративного характеру (пошук постачальника, проведення переговорів з ним, відрядження і т. п.). Знизити ці витрати можна, скоротивши кількість замовлень, що рівнозначно збільшенню обсягу партії, яка замовляється, і, відповідне, підвищенню розміру запасу
---	---

Джерело: складено автором за даними [15, с. 76-77]

Інші українські автори Т. С. Мельник і О. В. Христофор доволі справедливо підкреслюють, що основною метою управління запасами бізнес-організації є доведення загальної суми щорічних витрат на їх створення та утримання до мінімуму за умови належного забезпечення виробничих потреб. На думку цих авторів, під час створення запасів на підприємствах, незалежно від їх галузевої приналежності, виникає конфлікт цілей відносно величини запасів: так, фінансові підрозділи завжди віддають перевагу підтримці низького рівня запасів для зниження витрат на їх створення та утримання, тоді як виробництво потребує достатніх запасів для рівномірного завантаження і безперебійного функціонування [16, с. 96]. Т. С. Мельник і О. В. Христофор при цьому доволі справедливо зауважують, що система управління виробничими запасами на підприємствах в сучасних умовах господарювання має базуватись на формуванні такого їх обсягу і складу в межах наявного фінансування та у такі проміжки часу, які були б оптимальними.

При цьому інші українські автори Ю. В. Човнюк, О. В. Приймаченко, О. Д. Міщенко, О. П. Чередніченко саму систему управління запасами визначають як «сукупність критеріїв та процедур щодо визначення моменту часу й обсягу закупівлі матеріальних ресурсів для поповнення запасів» [17, с. 660]. На їх думку, залежно від відстані доставки запасів, частоти споживання запасів у виробництві, витрат на формування замовлення, можливих втрат від дефіциту запасу, можливостей зберігання запасів, бізнес-організації можуть використовувати 4 основні системи управління запасами, наведені на рис. 1.3:

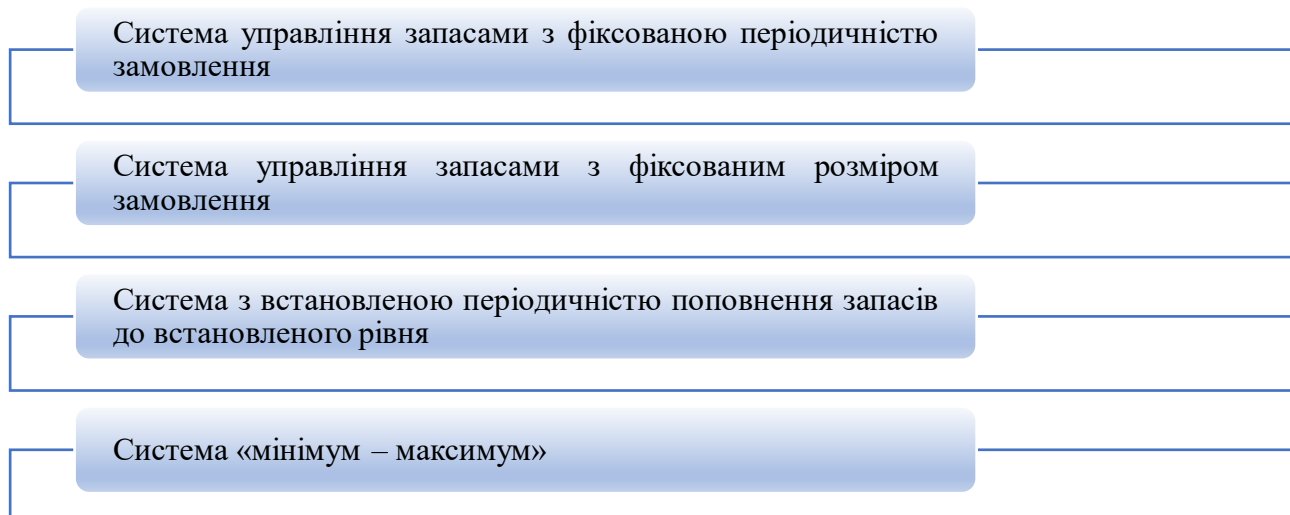


Рис. 1.3 – Основні системи управління запасами

Джерело: складено автором за даними [17, с. 660]

Якщо говорити про системи управління запасами, наведені на рис. 1.3, то українські автори К. О. Спірідонова, І. О. Каширнікова та О. В. Кірнос у своїх публікаціях підкреслюють, що основними моделями систем управління запасами є модель з фіксованим періодом та модель з фіксованим обсягом, і здійснюють здійснюють порівняльний аналіз окремих їх характеристик (табл. 1.8).

Таблиця 1.8 – Різниця між окремими моделями систем управління запасами

Фактори порівняння	Модель з фіксованим періодом	Модель з фіксованим обсягом
Кількісна характеристика запасів	Великий рівень запасів	Додатковий запас не створюється
Обсяг замовлення	Змінюється при кожному розміщенні замовлень	Постійний
Трудомісткість обслуговування	Незначна	Значна, оскільки вимагає постійного моніторингу руху запасів
Цінові характеристики запасів	Використовується для відносно недорогих запасів	Використовується для управління запасами дорогих ресурсів
Стратегічна важливість запасів	Використовується для запасів ресурсів, які не є критичними для підприємства	Використовується для критичних видів ресурсів

Джерело: складено автором за даними [18, с. 404]

Разом з тим, інші українські автори А. В. Непран, Н. М. Солопун і Н. М. Постольна підкреслюють, що основною системою планування запасів на виробничих підприємствах є система «мінімум-максимум», або ще її називають системою «на склад». Сутність цієї системи полягає в тому, що запаси повинні постійно підтримуватися на рівні, який забезпечує безперервне і безперебійне постачання основного виробництва. Перевагою даної системи є те, що вона упереджує перебої у постачанні, а також нагромадження надлишкових запасів (ця система часто використовується на промислових підприємствах масового та серійного виробництва). В рамках системи «мінімум-максимум» встановлюються дві межі запасу зберігання інструменту: мінімальний запас, нижче якого обсяги запасів не повинні знижуватися, і максимальний запас, вище якого обсяги запасів не повинні зростати [19, с. 87].

Разом з тим, Т. С. Мельник і О. В. Христофор у своїх публікаціях пропонують виділяти більш широкий перелік моделей, а також методів управління і планування запасів готової продукції бізнес-організації (табл. 1.9).

Таблиця 1.9 – Моделі і методи управління і планування запасів готової продукції бізнес-організації

Методи управління запасами	Економіко-математичні моделі управління запасами	Методи нормування і планування запасів
Статистичні	Модель економічного розміру замовлення Точка поновлення замовлення Визначення резервів запасу	Прямого рахунку Економіко-аналітичний Звітно-статистичний Коефіцієнтний Оптимізації розміру замовлення Дослідно--лабораторний
Нормативні	Система «максимум-мінімум» («двобункерна система») Система з двома фіксованими рівнями запасу без постійної періодичності замовлення	Прямого рахунку Дослідно-лабораторний
Вартісні	Метод оптимізації сумарних витрат на запаси	Економіко-аналітичний Звітно-статистичний Коефіцієнтний

Структуризації та оперативного управління	ABC-аналіз XYZ-аналіз	Прямого рахунку Економіко-аналітичний Оптимізації розміру замовлення Дослідно-лабораторний
---	--------------------------	--

Джерело: складено автором за даними [16, с. 97]

Характеризуючи моделі і методи управління і планування запасів готової продукції бізнес-організації, які наведено у табл. 1.8, Т. С. Мельник і О. В. Христофор підкреслюють, що основним методом нормування запасів вважається метод прямого рахунку по облікових номерах (найменуваннях) для кожного виду запасів, а для врахування впливу некерованих факторів на розраховану за цим методом норму запасу застосовуються показники середньозваженого і середньоквадратичного відхилень [16, с. 97].

На думку, К. О. Спірідонової, І. О. Каширнікової та О. В. Кірнос, основною проблемою, яка виникає при вирішенні завдань управління запасами готової продукції бізнес-організації, є створення надійної та ефективної системи управління такими запасами.

При цьому ця система повинна бути спрямована на забезпечення безперебійного процесу виробництва продукції, її реалізації в певному обсязі та установлені терміни за умов підтримання оптимального обсягу запасів, структури та мінімізації витрат з їх обслуговування [18, с. 403]. При цьому основними питаннями, які повинен вирішувати менеджмент бізнес-організації у процесі управління запасами готової продукції, є:

- визначення потреби у виробничих запасах, сировині та напівфабрикатах;
- аналіз динаміки та структури запасів готової продукції;
- оптимізація рівня запасів і контроль за їх розміром [18, с. 403].

На думку цих авторів, алгоритм процесу управління запасами готової продукції повинен охоплювати ряд послідовних етапів, наведених у табл. 1.10.

Таблиця 1.10 – Основні етапи процесу управління запасами готової продукції бізнес-організації

Етап	Коротка характеристика
I етап – проведення аналізу запасів готової продукції у попередньому періоді	Здійснюється з метою виявлення рівня забезпеченості виробництва і реалізації продукції відповідними запасами готової продукції у попередньому періоді та оцінка ефективності їх використання
II етап – визначення цілей формування запасів	В рамках цього етапу здійснюється: – забезпечення поточної виробничої діяльності (поточні запаси сировини і матеріалів); – забезпечення поточної збутової діяльності (запаси готової продукції); – накопичення сезонних запасів, що забезпечують операційний процес у майбутньому періоді
III етап – оптимізація розміру основних груп поточних запасів за допомогою ряду моделей	Використовуються модель економічно-обґрунтованого обсягу замовлення, яку застосовують для оптимізації обсягів запасів готової продукції

Джерело: складено автором за даними [18, с. 403]

При цьому К. О. Спірідонова, І. О. Каширнікова та О. В. Кірнос окремої уваги приділяють моделі економічно-обґрунтованого обсягу замовлення, і підкреслюють, що розрахунковий механізм цієї моделі заснований на оптимізації сукупних операційних витрат на закупівлю та зберігання запасів готової продукції бізнес-організації. Ці витрати попередньо поділяють на дві групи (рис. 1.4):

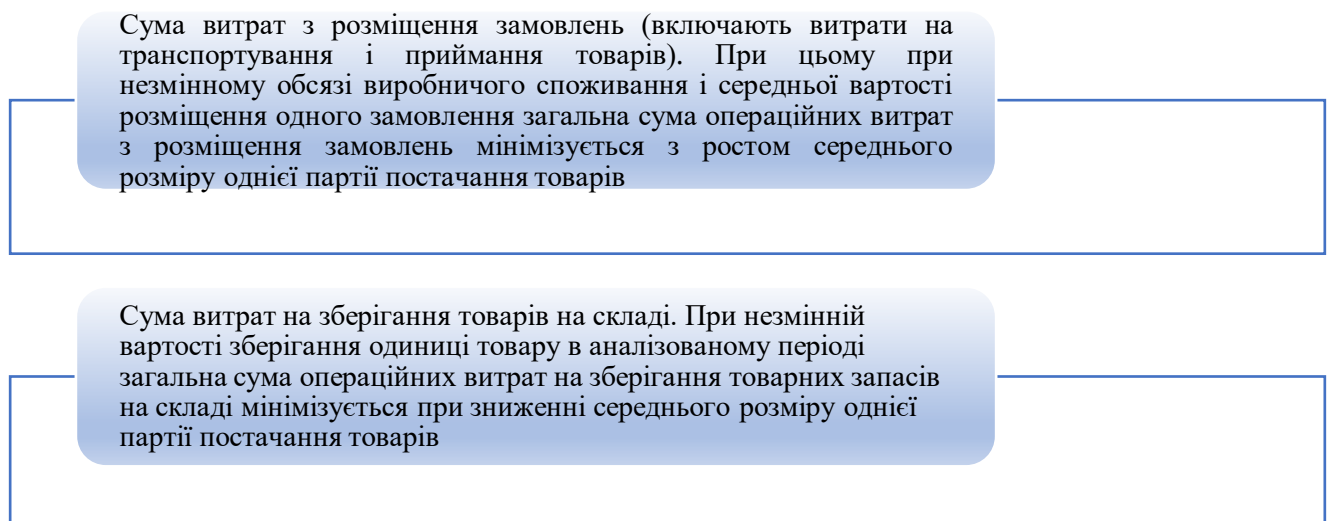


Рис. 1.4 – Групи сукупних операційних витрат на закупівлю та зберігання запасів готової продукції бізнес-організації

Джерело: складено автором за даними [18, с. 403]

Автор при цьому підкреслюють, що модель економічно-обґрунтованого обсягу замовлення дозволяє бізнес-організації оптимізувати пропорції між двома групами витрат, наведеними на рис. 1.4, таким чином, щоб їх сукупна сума була мінімальною.

Слід зазначити, що К. О. Спірідонова, І. О. Каширнікова та О. В. Кірнос також окремої уваги приділяють виокремленню основних елементів системи управління запасами готової продукції бізнес-організації (рис. 1.5).

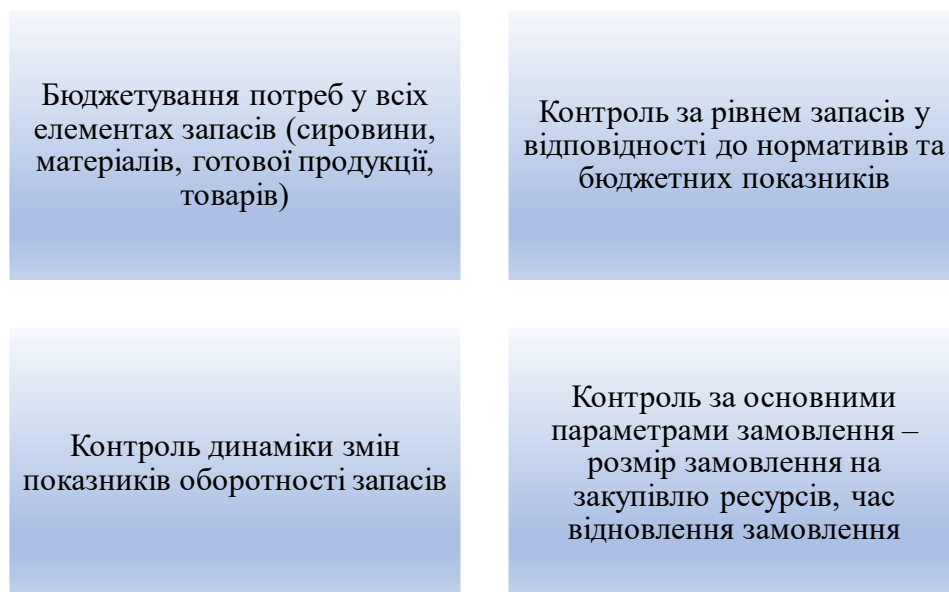


Рис. 1.5 – Елементи системи управління запасами готової продукції бізнес-організації

Джерело: складено автором за даними [18, с. 403]

Необхідно підкреслити, що в цілому проблема оптимізації запасів готової продукції є доволі актуальною для підприємств і бізнес-організацій в Україні. За неефективного управління ресурсами, надлишки запасів готової продукції спричиняють заморожування грошових коштів у запасах, погіршуючи показники ліквідності та ділової активності підприємства. Поява надлишків запасів готової продукції зазвичай пов'язана з помилками в прогнозуванні попиту або відсутністю гнучкого графіка випуску продукції. Практика засвідчила, що надмірно великі запаси готової продукції найчастіше є результатом

неефективного управління ресурсами, відсутності взаємозв'язку між виробничими та збутовими процесами. Насправді не тільки занадто великі, а й занадто малі запаси негативно позначаються на результатах роботи підприємств. Дефіцит збутових запасів в умовах жорсткої конкуренції підприємств-виробників призводить до втрати потенційних клієнтів через відсутність необхідного товару на складі та їхнього переключення на товари-аналоги, що виробляються конкурентами.

Таким чином, управління запасами готової продукції є важливим елементом діяльності бізнес-організації, оскільки на їх формування, як правило, витрачається доволі значний обсяг матеріальних ресурсів. Запаси готової продукції є одним з чинників, які впливають на рівень ефективності функціонування бізнес-організації в цілому. Головною метою розроблення ефективної політики управління запасами готової продукції є вивільнення коштів, «заморожених» в запасах, що дозволить покращити фінансово-економічні результати діяльності бізнес-організації. Управління запасами має велике значення в технологічному та фінансовому аспектах. Політика управління запасами готової продукції – це частина загальної політики управління оборотними активами бізнес-організації, яка полягає в оптимізації структури і обсягів запасів, зниження витрат на їх обслуговування, а також ефективний контроль за їх рухом.

1.3. Методичні підходи до аналізу й оцінювання запасів готової продукції

Управління запасами готової продукції є критично важливим аспектом управління ланцюгом постачання та операційною ефективністю бізнес-організацій, які здійснюють діяльність в різних сферах і секторах економіки. У

середовищі, яке характеризується швидкими ринковими змінами та поведінкою споживачів, бізнес-організації повинні використовувати надійні методології для оцінки та управління своїми запасами. Застосовуючи як кількісні, так і якісні методи, бізнес-організації можуть досягти більш повного розуміння щодо ефективності управління своїх запасів готової продукції, що зрештою призведе до більш обґрунтованого прийняття рішень і покращення операційної ефективності.

На сьогодні процес аналізу запасів готової продукції бізнес-організації можна проводити, використовуючи такі методи, як:

- метод класифікації запасів (ABC);
- метод оцінки запасів;
- метод визначення оптимального обсягу запасів;
- метод класифікації запасів (XYZ)

Коротка характеристика цих методів відображена у таблиці 1.11.

Таблиця 1.11 – Основні методи аналізу запасів готової продукції бізнес-організації

Методи	Коротка характеристика
Метод класифікації запасів (ABC)	Полягає у визначенні найбільш значущих запасів для підприємства з точки зору продажів і прибутку. Так, у рамках цього методу всі запаси діляться на три ключові групи: А (найважливіші товари), В (товари середньої важливості), С (найменш важливі товари) Він базується на відомому принципі Парето, згідно з яким 20% зусиль дають 80% результату. Відносно ABC-аналізу правило Парето виглядає таким чином: надійний контроль 20% позицій дозволяє на 80% контролювати систему
Метод оцінки запасів	Містить кілька різновидів моделей (метод оцінки запасів, виходячи із собівартості кожної одиниці товару; метод оцінки FIFO, де дотримується список черговості «перший прибув - перший вибув»; а також метод визначення собівартості за середньозваженою арифметичною)
Метод визначення оптимального обсягу запасів (формула Вілсона, EOQ-модель)	Розраховується за допомогою економетричної моделі, яка включає в себе такі складові: - обсяг продажів за один календарний рік; - вартість придбання сировини; - річні витрати на зберігання запасів; - постійні витрати на розміщення замовлень;

	- замовлювана кількість товарів. Метод визначення оптимального обсягу запасів має переваги у вигляді того, що він більш чутливий до коливань попиту, а також можливістю управляти фінансовими витратами на забезпечення складської логістики. Формула EOQ виглядає наступним чином: $EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot S \cdot C_0}{C_1 \cdot i}}$ де S – річне споживання, C0 – витрати на виконання замовлення, C1 – ціна одиниці продукції, i – витрати на утримання запасів (%).
Метод класифікації запасів (XYZ)	Виступає в ролі вдосконаленої форми ABC-аналізу. Характеристикою цієї методики управління запасами готової продукції є те, що компанія враховує не тільки класифікацію товарів за ступенем їхньої важливості, а й імовірну динаміку попиту. XYZ-аналіз дає змогу визначити категорію нерентабельних товарів, які необхідно перестати виробляти Як у випадку ABC, результаті XYZ-аналізу об'єкти теж ділять на три групи: Група X. До неї входять об'єкти з коефіцієнтом варіативності 0-10%. Це означає, що попит не змінюється більше, ніж на 10% на місяць. Група Y. До неї входять об'єкти з коефіцієнтом варіативності 10-25%. Група Z. До неї входять товари з найбільш непередбачуваним попитом - об'єкти з коефіцієнтом варіативності понад 25%.

Джерело: складено автором за даними [22, с. 181-182; 23; 24, с. 93]

Найефективнішим з точки зору планування будь-яких зусиль є поєднання ABC- і XYZ-аналізу, коли за допомогою першого ви оцінюєте окремі товари відповідно до їхньої пріоритетності, а завдяки другому прогнозуєте продажі цих товарів. Тобто замість трьох категорій аналіз ABC/XYZ дає дев'ять категорій для класифікації, що дає змогу приймати більш раціональні рішення. Про них ми розповімо нижче.

Таким чином, основною метою ABC/XYZ-аналізу є оптимізація асортименту та управління запасами, адже він дає розуміння, яких товарів слід зберігати більше, яких - менше, а які взагалі слід вивести з асортименту. Це розуміння допомагає знизити ризики виникнення дефіциту або надлишкового запасу та зменшити витрати, пов'язані зі зберіганням товарів або їхнім моральним старінням.

Основна ідея цього методу полягає в об'єднанні категорій ABC і XYZ у двох вимірах: так ми отримуємо матрицю з дев'яти категорій (табл.1.12) і можемо класифікувати товари таким чином:

AX: Високі обсяги продажів, стабільний попит

AZ: Високі обсяги продажів, дуже нестабільні

CX: Низькі обсяги продажів, стабільні

CZ: Низькі обсяги продажів, дуже нестабільні

Таблиця 1.12 – Матриця ABC-XYZ аналізу

	X	Y	Z
A	високий обсяг, стабільний попит	високий обсяг, коливання попиту	високий обсяг, сильні коливання попиту
B	середній обсяг, стабільний попит	середній обсяг, коливання попиту	середній обсяг, сильні коливання попиту
C	низький обсяг, стабільний попит	низький обсяг, коливання попиту	низький обсяг, сильні коливання попиту

Джерело: складено автором

Використання ABC- і XYZ-аналізу має низку значних переваг, таких як:

- підвищення ефективності системи управління товарами і товарними запасами;
- підвищення частки високорентабельних товарів без порушення основних принципів асортиментної політики;
- виявлення пріоритетних товарів, тобто тих, що приносять максимальний дохід і характеризуються стабільним споживанням;
- перерозподіл зусиль персоналу залежно від кваліфікації та досвіду;
- скорочення кількості продажів, втрачених унаслідок відсутності необхідних товарів.

Весь асортимент можна точніше адаптувати до потреб ринку, навіть товари з непередбаченими продажами. Поєднання обох методів є ефективним інструментом раціоналізації: ви можете налаштувати оптимальний ритм замовлення продуктів, щоб уникнути надмірних списань і зробити важливі висновки для майбутнього планування асортименту.

Українські автори І. В. Пушкарь та А. П. Шишкіна цілком слушно наголошують, що аналіз запасів готової продукції бізнес-організації слід проводити у декілька етапів (рис. 1.6):

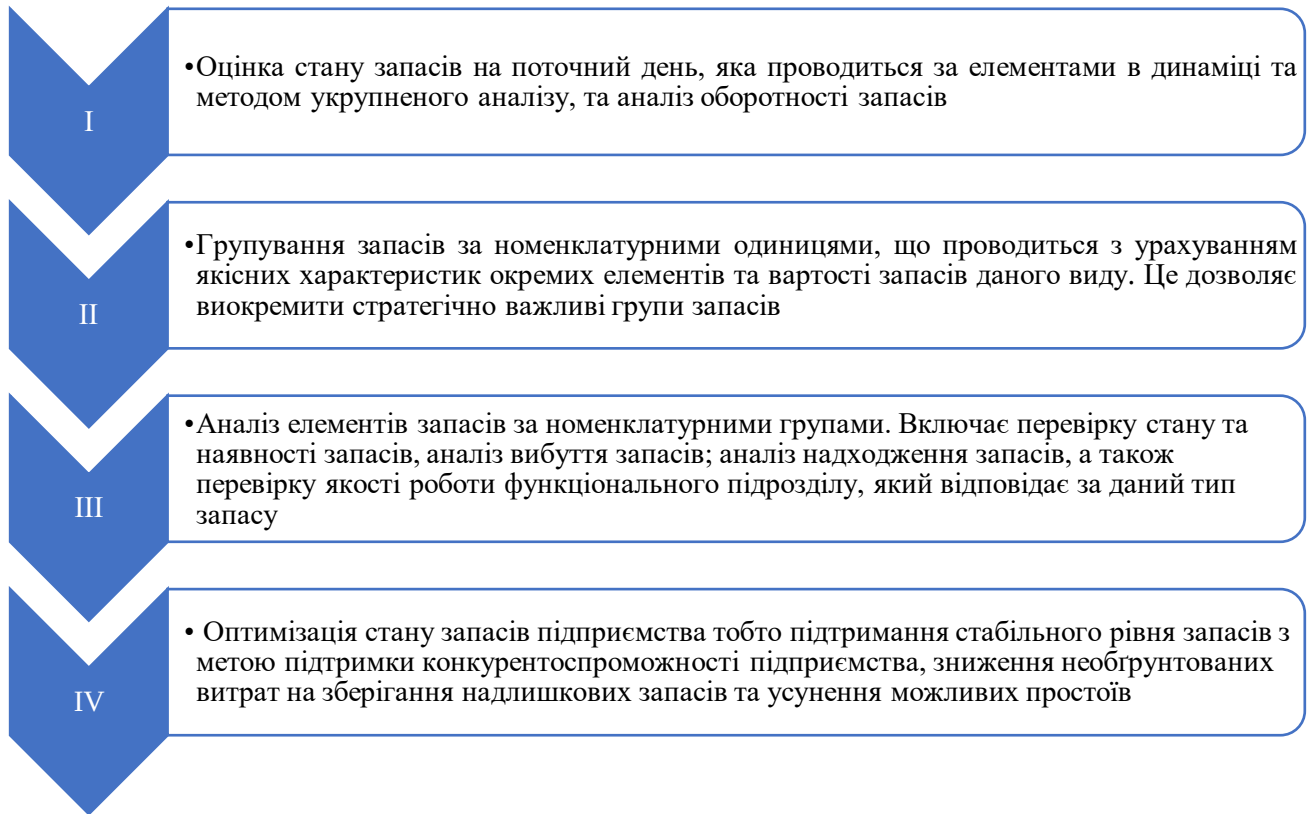


Рис. 1.6 – Основні етапи аналізу запасів готової продукції бізнес-організації

Джерело: складено автором за даними [20]

Інші українські автори О. Ф. Томчук та Ю. С. Рабоконь підкреслюють, що аналіз запасів будь-якої бізнес-організації повинен здійснюватися в розрізі трьох ключових напрямів:

- аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами;
- аналіз використання виробничих запасів;
- аналіз впливу матеріальних ресурсів на виробничі результати підприємства (рис. 1.7).

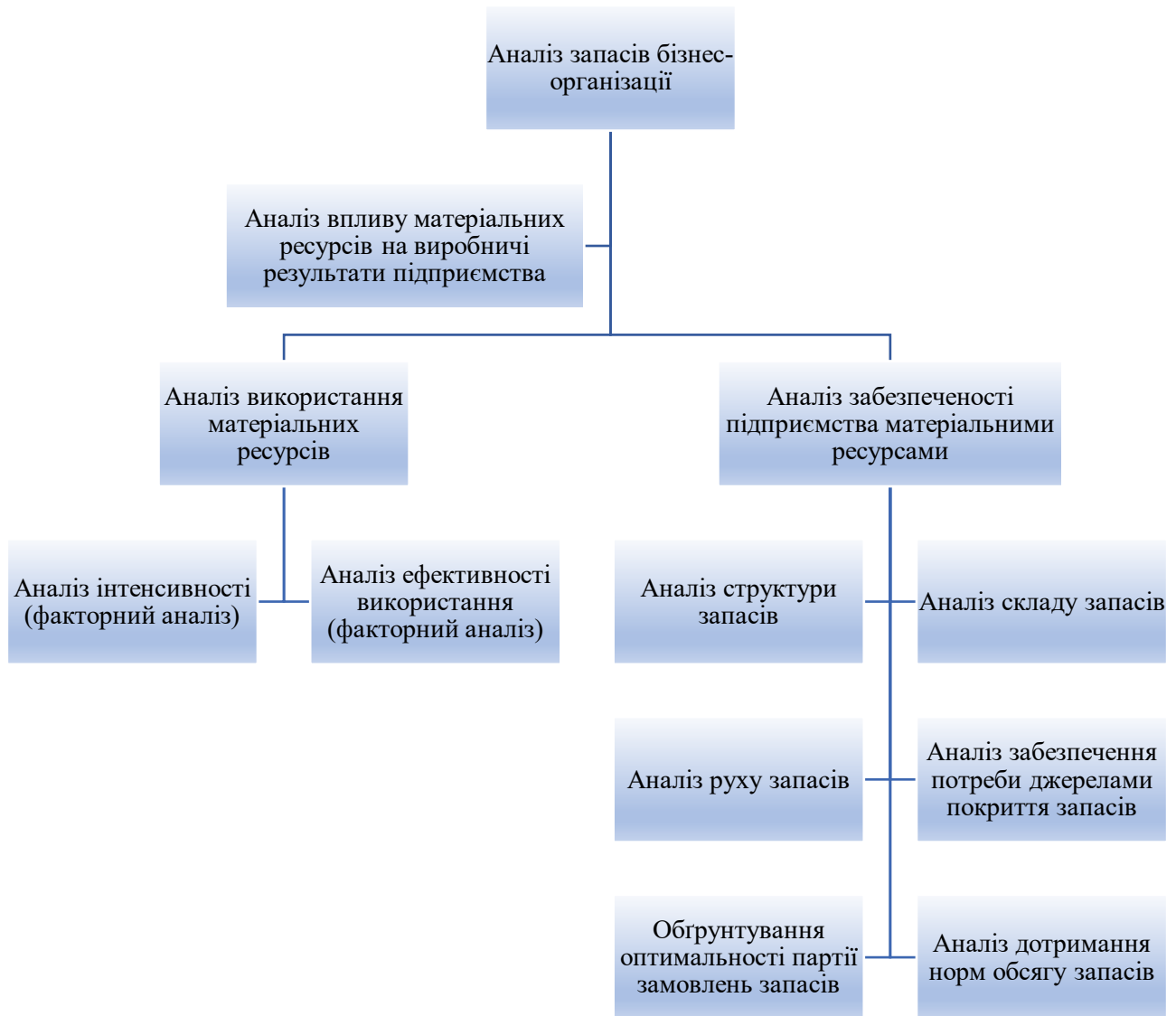


Рис. 1.7 – Ключові напрямки аналізу запасів бізнес-організації

Джерело: складено автором за даними [21, с. 79]

Українські автори В. В. Сьомченко та І. В. Патенко підкреслюють, що для поліпшення управління запасами готової продукції доречно проводити загальний аналіз обсягу і структури запасів бізнес-організації, який передбачає проведення горизонтального аналізу запасів на складі, тобто аналізу динаміки запасів за певні періоди часу, визначення абсолютних і відносних показників змін за номенклатурними позиціями та визначення тенденцій змін у часі (тренду). У загальному вигляді методику аналізу запасів бізнес-організацій можливо представити у вигляді схеми, поданої на рис. 1.8.

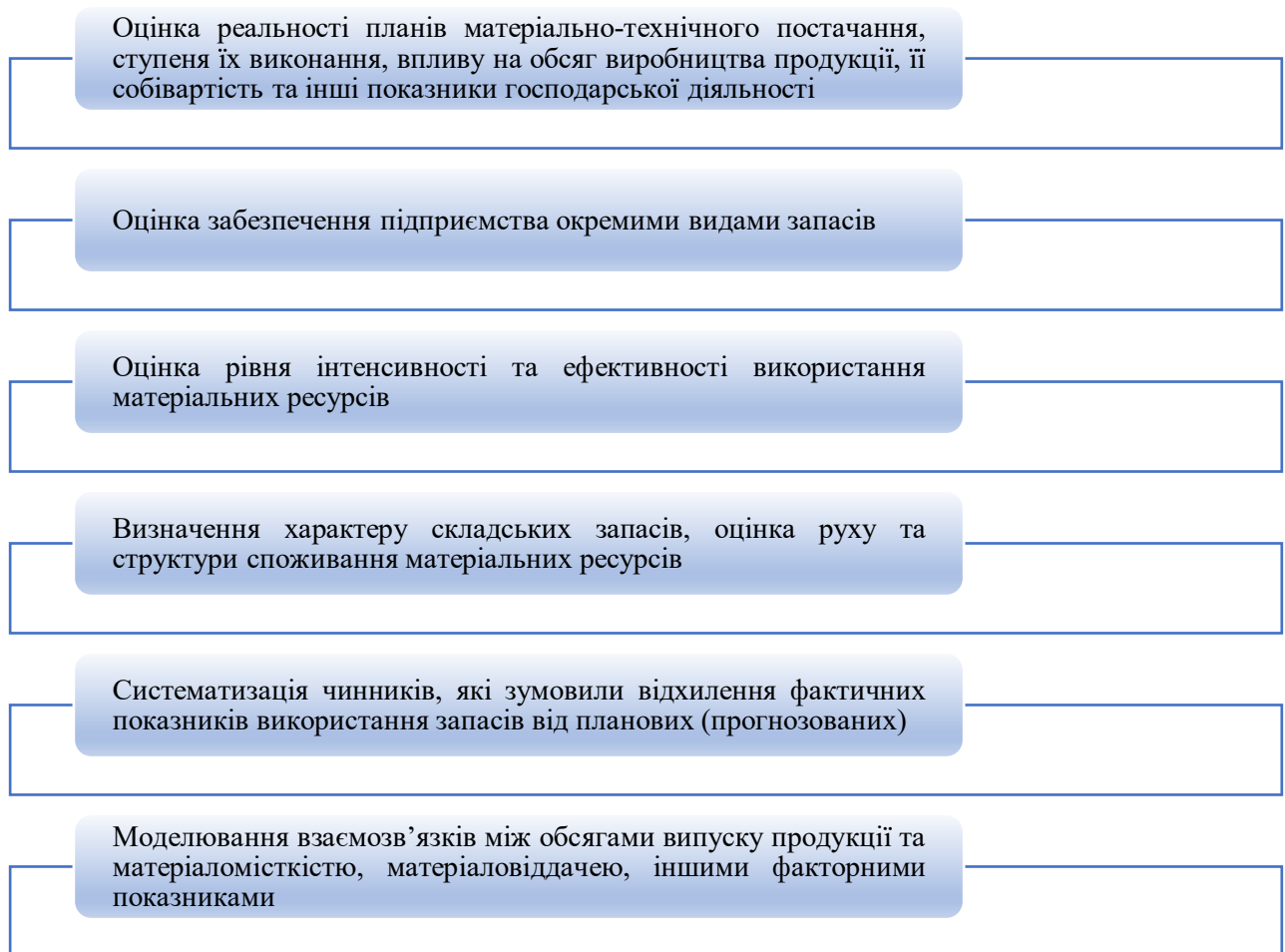


Рис. 1.8 – Завдання для проведення аналізу забезпеченості й використання запасів готової продукції бізнес-організації

Джерело: складено автором за даними [25, с. 127]

Під час проведення горизонтального аналізу визначають абсолютні й відносні відхилення фактичного рівня показників від базового. Для цілей проведення цього аналізу будуються аналітичні таблиці, в яких абсолютні показники звітності доповнюються відносними, тобто прораховується зміна абсолютних показників (темپ росту) в сумі і у відсотках (темپ приросту). В умовах інфляції цінність горизонтального аналізу дещо знижується, оскільки вироблені за його допомогою розрахунки не відображають зміну показників, пов'язаних з інфляційними процесами, але результати горизонтального аналізу використовуються під час міжгосподарських порівнянь [25, с. 127].

Окрім горизонтального аналізу, доцільно проводити вертикальний аналіз структури запасів бізнес-організації та коефіцієнтний порівняльний аналіз якісного стану та руху запасів. Під час вертикального аналізу досліджуються дані господарсько-економічної діяльності підприємства у вигляді відносних показників, які знаходяться шляхом визначення частки окремих частин у загальному підсумку та оцінюються їх зміни в динаміці, тому вертикальний аналіз також називають структурним. Дані вертикального аналізу дають змогу оцінити структурні зміни в складі запасів та динаміку частки основних показників [25, с. 127].

Якщо ж говорити про оцінювання запасів, то слід зазначити, що методологічні засади формування інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності визначають одночасно декілька нормативних документів:

- національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) – НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»;
- міжнародні стандарти – МСБО 1 «Подання фінансових звітів»;
- МСБО 2 «Запаси» та НП(С)БО 9 «Запаси» (вони містять дефініції запасів, принципи їх визнання, первісної оцінки, оцінка вибуття та вартості запасів на дату балансу) [26, с. 156].

В МСБО 2 «Запаси» та НП(С)БО 9 «Запаси» встановлені регламенти для оцінки запасів під час їх вибуття. Так, згідно з МСБО 2, запаси оцінюються за нижчою з двох вартостей: собівартістю та ринковою вартістю. Собівартість включає витрати на придбання, переробку та інші витрати, пов'язані з приведенням запасів у готовий до продажу стан. Ринкова вартість визначається шляхом оцінки ціни, за якою запаси можна реалізувати на ринку на дату оцінки. У НП(С)БО 9 для оцінки запасів при їх вибутті використовується поняття «вихідної вартості». Запаси оцінюються за первинною вартістю, яка залежить від джерел їх надходження. Це можуть бути вироблені на підприємстві, придбані за плату, отримані безоплатно, отримані в обмін[і на подібні або неподібні запаси, а також внесені до статутного фонду [27, с. 138].

Кількісні методи оцінки запасів готової продукції ґрунтуються на статистичному аналізі та числових даних, що забезпечує підприємства основними інструментами для оцінки запасів і оцінки ефективності. Одним із найпоширеніших методів у цій сфері є метод «першим прийшов, першим вийшов» (FIFO), який передбачає, що першими продаються найстаріші товарні одиниці. Цей підхід особливо корисний у галузях, де застарівання продукції викликає занепокоєння, наприклад у сфері технологій і швидкопсувних товарів. Навпаки, метод «Останній прийшов, перший вийшов» (LIFO) передбачає, що останні придбані запаси продаються першими, що може бути вигідним під час інфляції, оскільки дозволяє компаніям звітувати про нижчі прибутки та відстрочувати податкові зобов'язання.

На додаток до цих методів оцінки, коефіцієнти оборотності запасів служать критичним показником для оцінки операційної ефективності. Коефіцієнт оборотності запасів, розрахований шляхом ділення вартості проданих товарів на середні запаси, дає зрозуміти, як швидко компанія продає свою продукцію. Вищий коефіцієнт оборотності зазвичай вказує на ефективне управління запасами, тоді як нижчий коефіцієнт може сигналізувати про надмірні запаси або зниження попиту. Наприклад, компанія роздрібної торгівлі, коефіцієнт обороту якої дорівнює 6, вказує на те, що вона продає свої середні запаси шість разів на рік, що свідчить про здорову швидкість продажів. Тому кількісні методи FIFO, LIFO та коефіцієнти оборотності запасів є незамінними інструментами для менеджерів, які прагнуть оптимізувати свої запаси готової продукції.

У той час як кількісні методи забезпечують міцну основу для оцінки інвентаризації, якісні методи відіграють не менш важливу роль у доповненні цих підходів. Якісні оцінки, які можуть включати експертні оцінки, фокус-групи та інтерв'ю із зацікавленими сторонами, дозволяють підприємствам отримати інформацію, яку неможливо передати одні цифри. Наприклад, експертні оцінки можуть надати контекст щодо ринкової життєздатності певних продуктів, допомагаючи менеджерам зрозуміти, чому певні товари мають більший рівень

запасів, ніж інші. Фокус-групи, що складаються зі споживачів або галузевих експертів, можуть дати критичні відгуки про продуктивність продукту та переваги споживачів, які можуть стати основою для прийняття рішень щодо запасів. Крім того, якісні методи дозволяють організаціям ефективніше адаптуватися до ринкових тенденцій і відгуків споживачів. Наприклад, компанія, яка активно взаємодіє зі своїми клієнтами за допомогою опитувань, може виявити зростаючу перевагу екологічно чистих продуктів, що спонукає до стратегічної зміни запасів у бік екологічно чистих товарів. Ця адаптивність має вирішальне значення в сучасному швидкоплинному ринковому середовищі, де вподобання споживачів можуть швидко змінюватися. Інтегруючи якісні оцінки у свої стратегії управління запасами, компанії можуть покращити реакцію на ринкову динаміку, що зрештою призведе до більш ефективних рішень щодо запасів.

Інтеграція кількісних і якісних методів представляє цілісний підхід до оцінки запасів готової продукції, поєднуючи сильні сторони обох методологій для створення більш повного розуміння динаміки запасів. Підхід із змішаними методами дозволяє організаціям використовувати числові дані для виявлення тенденцій, одночасно використовуючи якісні дані для розуміння основних факторів, що спричиняють ці тенденції. Наприклад, практичне дослідження провідного роздрібного продавця одягу ілюструє цю інтеграцію. Роздрібний продавець використовує кількісний аналіз, щоб відстежувати темпи оборотності запасів і виявляти товари з повільним обігу, одночасно проводячи фокус-групи для збору відгуків споживачів про стильові переваги та мотивацію покупки. Цей подвійний підхід дозволив роздрібному торговцю завчасно скорегувати свою стратегію запасів, що призвело до 15% скорочення надлишкових запасів і підвищення рівня задоволеності клієнтів. Однак інтеграція цих методологій не позбавлена проблем. Організації можуть зіткнутися з труднощами при узгодженні кількісних даних із якісними розуміннями, особливо коли два джерела інформації дають суперечливі висновки. Крім того, ресурсомісткий

характер якісного дослідження може обмежити його здійсненність для деяких компаній. Незважаючи на ці проблеми, переваги підходу змішаних методів, такі як підвищена точність оцінки запасів і покращення процесу прийняття рішень, підкреслюють його цінність у контексті управління запасами. Визнаючи та враховуючи обмеження кожного методу, компанії можуть ефективно використовувати свій сукупний потенціал для оптимізації запасів готової продукції.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «ФАБЕР»

2.1. Загальна характеристика діяльності ТОВ «ФАБЕР»

ТОВ «ФАБЕР» - це українська компанія, яка в нашій країні є офіційним представником фірми «INDASIA Gewurzwerk GmbH» (Німеччина), і спеціалізується на продажі спецій і прянощів, сумішей спецій, а також деяких інших інгредієнтів для м'ясної промисловості [28]. Німецьку компанію «INDASIA Gewurzwerk GmbH» було засновано у 1949 році, і вона протягом більш ніж 65 років є відомим виробником високоякісних спецій та інгредієнтів [29]. Основними клієнтами ТОВ «ФАБЕР» на українському ринку є в першу чергу підприємства м'ясної, молочної і рибної промисловості, а також роздрібною торгівлі [28].

Компанія має в асортименті широкий вибір прянощів, спецій, сумішей спецій та маринадів для підприємств України, які виготовлені на підприємстві «Індазія» з використанням найсучасніші технологій та сировини високої якості, передових методів обробки, такі як азотне шліфування для оптимальної герметизації ароматизатора, високопродуктивні змішувачі, системи захисту від запахів і методи зважування. ТОВ «ФАБЕР» орієнтується на задоволення потреб підприємств-виробників м'ясної продукції, в забезпеченні їх сумішами спецій, прянощів що відповідають високим стандартам якості та безпеки.

Основні цілі ТОВ «ФАБЕР»: відповідати вимогам і постійно підвищувати результативність системи управління; розуміти поточні та майбутні потреби до інновацій у галузі використання смаків прянощів, спецій яка полягає в тісній співпраці з виробником самих сумішей; безперервне навчання співробітників;

взаємовигідні та партнерські відносини з постачальниками; постійне поліпшення показників діяльності підприємства.

Основні юридичні відомості про ТОВ «ФАБЕР» наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Загальна юридична інформація про ТОВ «ФАБЕР»

Повна юридична назва	Товариство з обмеженою відповідальністю "ФАБЕР"
Код ЄДРПОУ	30579739
Основний вид діяльності відповідно до КВЕД	46.37 Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами
Дата реєстрації	12.10.1999
Юридична адреса	07433, Україна, Броварський р-н, Київська обл., с. Богданівка, вул. Богдана Хмельницького, буд. 219
Розмір статутного капіталу	44 961 грн.
Керівник	Пальнікова Тетяна Іванівна

Джерело: складено автором за даними [30-32]

Розглянемо показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 роки. Підкреслимо при цьому, що ТОВ «ФАБЕР» звітує як мале підприємство – чисельність його персоналу за підсумками 2024 року складала лише 6 осіб, а вартість активів і чистий дохід були відносно невеликими – 11,4 млн. грн. та 24,1 млн. грн. відповідно [33]. Показники активів досліджуваного підприємства наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Активи ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр., тис. грн.

Показник	Код рядка	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2024/2020, %
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	1000	1,7	-	-	-	-	-
Основні засоби	1010	1085,3	1273,4	1108,1	943,2	803,7	74%
Усього за розділом I	1095	1087,0	1273,4	1108,1	943,2	803,7	74%
II. Оборотні активи							
Запаси	1100	4430,0	4521,2	5950,4	6868,4	7989,2	180%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1309,2	852,2	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість	1135	187,9	223,7	-	-	-	-

за розрахунками з бюджетом							
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	52,0	1157,7	1078,8	1307,6	2345,2	4510%
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	52,0	-	-	-	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	182,5	218,1	97,7	879,1	302,1	166%
Витрати майбутніх періодів	1170	68,1	-	-	-	-	-
Інші оборотні активи	1190	11,6	82,1	14,2	15,2	15,8	136%
Усього за розділом II	1195	6241,3	5979,1	7141,1	9070,3	10652,3	171%
Баланс	1300	7328,3	7252,5	8249,2	10013,5	11456,0	156%

Джерело: складено автором за даними [34-38]

Як свідчать дані, наведені у табл. 2.2, впродовж досліджуваного періоду в структурі активів ТОВ «ФАБЕР» найбільш вагому роль відіграють запаси, а також інша поточна дебіторська заборгованість. При цьому слід наголосити, що за період 2020-2024 рр. вартість запасів зросла у 1,8 рази – з 4,4 до 7,9 млн. грн. Водночас, інша поточна дебіторська заборгованість ТОВ «ФАБЕР» за цей період збільшилась у 45 разів – з 52 тис. грн. до 2,3 млн. грн. Можемо також зробити висновок, що починаючи з 2021 року запаси та інша поточна дебіторська заборгованість складали понад три чверті вартості оборотних активів ТОВ «ФАБЕР». Якщо ж говорити про необоротні активи, то протягом 2020-2024 рр. вони були представлені переважно основними засобами, вартість яких знизилась за цей час на чверть – з 1,087 до 0,803 млн. грн.

Вертикальний аналіз активів ТОВ «ФАБЕР» дав змогу зробити висновок, що за період 2020-2024 рр. відбулося скорочення на 8% частки необоротних активів у загальній структурі активів досліджуваного підприємства, що відбулося за рахунок зниження обсягів і частки його основних засобів.

Розглянемо пасиви ТОВ «ФАБЕР» за період 2020-2024 рр., результати відобразимо у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Пасиви ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр., тис. грн.

Показник	Код рядка	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2024/ 2020, %
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	45,0	45,0	45,0	45,0	45,0	100%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-4829,8	-2323,4	-2136,3	-227,6	652,2	114%
Усього за розділом I	1495	-4784,8	-2278,4	-2091,3	-182,6	697,2	115%
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	59,5	68,8	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання							
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1615	11016,6	8263,2	9093,2	8249,7	9727,7	88%
розрахунками з бюджетом	1620	2,5	3,7	57,0	779,0	193,2	7728%
розрахунками зі страхування	1625	2,5	4,6	3,0	-	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	12,5	20,5	14,8	-	20,8	166%
Інші поточні зобов'язання	1690	1019,5	1170,1	1172,5	1167,4	817,1	80%
Усього за розділом III	1695	12053,6	9462,1	10340,5	10196,1	10758,8	89%
Баланс	1900	7328,3	7252,5	8249,2	10013,5	11456,0	156%

Джерело: складено автором за даними [34-38]

Відповідно до даних, наведених у табл. 2.3, впродовж періоду 2020-2023 рр. у структурі власного капіталу ТОВ «ФАБЕР» сформувався непокритий збиток, проте протягом 2020-2023 років його обсяги щороку знижувались – якщо у 2020 році його обсяг перевищував 4,8 млн. грн., то у 2023 році він знизився до

227,6 тис. грн. Така ситуація була зумовлена впливом низки кризових явищ, таких як поширення пандемії COVID-19 у 2020 році, а також повномасштабна збройна інтервенція російських окупаційних військ в Україну на початку 2022 року. Проте варто наголосити, що вже у за підсумками 2024 року досліджуване підприємство змогло сформувати нерозподілений прибуток у обсязі 652,2 тис. грн., що свідчить про підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності.

Слід також зазначити, що довгострокові зобов'язання не відігравали якоїсь вагомої ролі у структурі пасивів ТОВ «ФАБЕР» протягом 2020-2024 рр., проте доволі вагому роль відігравали його поточні зобов'язання.

При цьому за досліджуваний період левову частку поточних зобов'язань досліджуваного підприємства складала поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, обсяги якої впродовж 2020-2024 рр. скоротилися на 12% (з 11,0 до 9,7 млн. грн.).

Переважання поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги в структурі пасивів є звичайним явищем для будь-якого торговельного підприємства, проте, на нашу думку, в даному випадку частка цієї статті пасивів є критично високою.

Вертикальний аналіз пасивів ТОВ «ФАБЕР» свідчить, що за рахунок формування нерозподіленого прибутку частка власного капіталу у структурі пасивів досліджуваного підприємства зросла на 71%, а за рахунок значного скорочення обсягів поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги частка поточних зобов'язань ТОВ «ФАБЕР» скоротилась на 70% (Додаток Б).

В цілому ж можемо зробити висновок, що валюта балансу ТОВ «ФАБЕР» протягом 2020-2024 рр. зросла на 56% (з 7,3 до 11,4 млн. грн.), що можна вважати індикатором ефективності фінансово-господарської діяльності цього підприємства.

Розглянемо фінансові результати ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр., результати відобразимо у табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Фінансові результати ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр., тис. грн.

Показник	Код рядка	2024 рік	2023 рік	2022 рік	2021 рік	2020 рік	2024/ 2020, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	24120,8	22871,5	14609,5	11697,1	9110,9	265%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	18815,3	17213,7	10336,8	8734,7	6651,5	283%
Інші доходи	2160	69,2	244,1	228,1	1338,0	190,0	36%
Інші витрати	2165	4301,7	3574,3	4278,1	1794,0	4245,6	101%
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	24190,0	23115,6	14837,6	13035,1	9300,9	260%
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	23117,0	20788,0	14614,9	10528,7	10897,1	212%
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1073,0	2327,6	222,7	2506,4	-1596,2	267%
Податок на прибуток	2300	193,2	419,0	35,6	-	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	879,8	1908,6	187,1	2506,4	-1596,2	255%

Джерело: складено автором за даними [34-38]

Відповідно до даних, наведених у табл. 2.4, за період 2020-2024 рр. обсяг чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «ФАБЕР» зріс у 2,6 рази – з 9,1 до 24,1 млн. грн. При цьому слід підкреслити, що саме підприємство зі збиткового (за підсумками 2020 року) почало перетворюватися на прибуткове (починаючи з 2021 року), і у 2024 році отримало чистий прибуток у обсязі 879,8 тис. грн. (рис. 2.1).

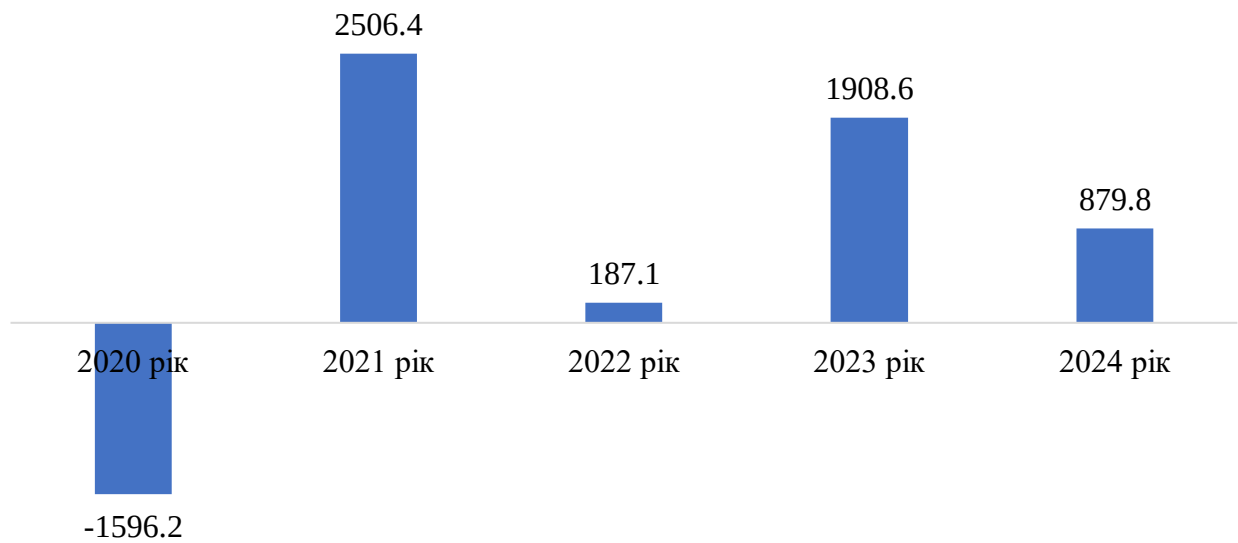


Рис. 2.1 – Чистий прибуток ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором за даними [34-38]

Аналізуючи окремі фінансові індикатори ТОВ «ФАБЕР», ми також можемо зробити висновок про підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності впродовж 2020-2024 рр. (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Окремі фінансові індикатори ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр., тис. грн.

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Коефіцієнт поточної ліквідності	51,7%	63,1%	69,0%	88,9%	99,0%
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,5%	2,3%	0,9%	8,6%	2,8%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	15,0%	15,4%	11,5%	21,6%	24,7%
Коефіцієнт автономії	-65,2%	-31,4%	-25,3%	-1,8%	6,0%
Рентабельність активів (ROA)	-21,7%	34,5%	2,2%	19,0%	7,6%
Рентабельність власного капіталу (ROE)	40,0%	-70,9%	-8,5%	-167,8%	341,9%
Чиста маржа	-17,5%	21,4%	1,2%	8,3%	3,6%
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	-440,1%	-178,9%	-188,7%	-19,3%	86,7%
Коефіцієнт заборгованості	164,4%	130,4%	125,3%	101,8%	93,9%

Джерело: складено автором за даними [33]

Як свідчать дані, наведені у табл. 2.5, за період 2020-2024 рр. відбулося доволі суттєве зростання значення коефіцієнтів поточної і швидкої ліквідності, що було зумовлено зниженням обсягів поточних зобов'язань ТОВ «ФАБЕР» за цей період. Крім того, за підсумками 2024 року набули позитивного значення такі показники, як коефіцієнт автономії і рентабельність активів (ROA), а також чиста маржа і коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом.

Якщо говорити про організаційну структуру ТОВ «ФАБЕР», то слід зазначити, що це підприємство має структуру лінійно-функціонального типу (рис. 2.2).

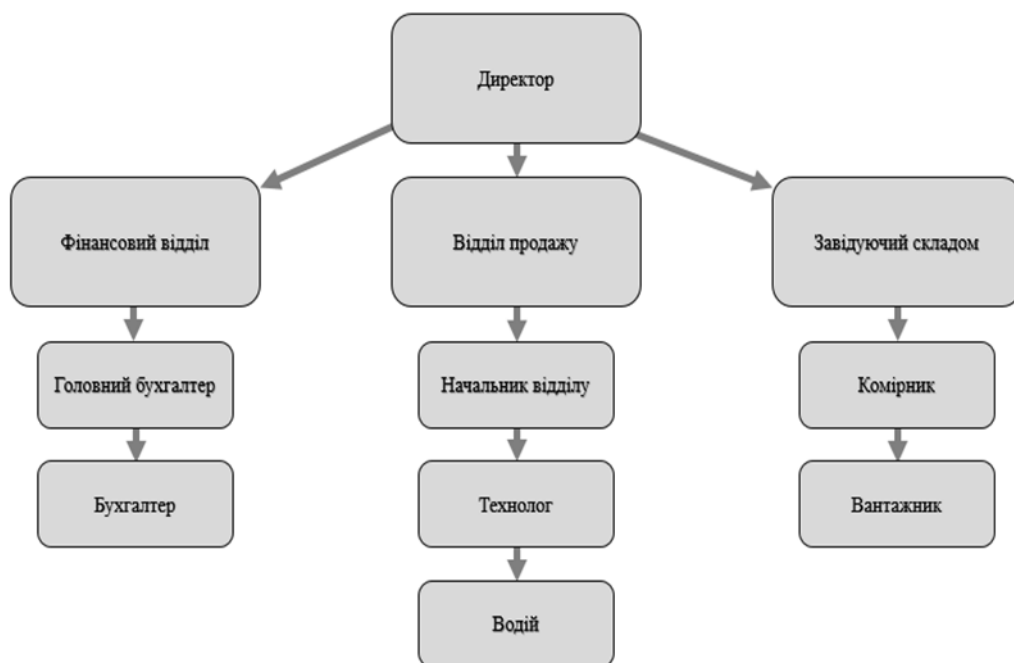


Рис. 2.2 – Організаційна структура ТОВ «ФАБЕР»

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Весь процес прийняття рішень та протікання основних бізнес-процесів ТОВ «ФАБЕР» контролює директор, який бере участь в обговоренні бізнес-процесів, контролює відділи щодо дотримання правил роботи тощо. Характеристика персоналу досліджуваного підприємства наведена у Додатку В.

Окремі дані щодо асортименту, а також основних конкурентів, постачальників, партнерів та споживачів ТОВ «ФАБЕР» наведено у Додатку Г.

SWOT-аналіз ТОВ «ФАБЕР» наведено у Додатку Д.

Таким чином, можемо зробити висновок, що протягом 2020-2024 рр. фінансово-господарська діяльність ТОВ «ФАБЕР» була ефективною та результативною, оскільки за цей час зросла валюта його балансу, підприємство змогло покрити непокритий збиток і сформувати нерозподілений прибуток, а також, починаючи з 2021 року, забезпечило прибутковість власної діяльності. До того ж, низка важливих фінансових індикаторів демонструвала тенденцію до поліпшення, що говорить про ефективність обраної стратегії діяльності ТОВ «ФАБЕР» на українському ринку.

2.2. Діагностування процесу управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР»

Перед тим як здійснити діагностику процесу управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР», на нашу думку, доцільно нагадати, що протягом 2020-2024 рр. вартість запасів досліджуваного підприємства доволі стрімко і суттєво зростала (рис. 2.3).

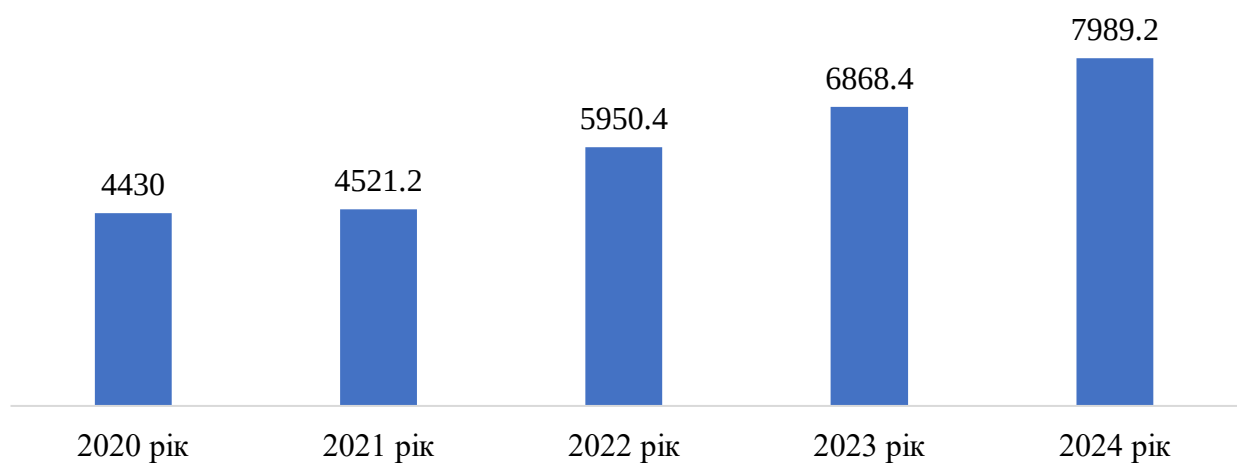


Рис. 2.3 – Вартість запасів ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором за даними [34-38]

Здійснено ABC-XYZ-аналіз з метою більш повного розуміння особливостей управління запасами ТОВ «ФАБЕР» за підсумками 2024 року. Так, аналізуючи дані фінансової звітності досліджуваного підприємства, ми виявили, що за підсумками 2024 року чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «ФАБЕР» склав 24120,8 тис. грн. Відобразимо структуру асортиментних груп запасів товарів, які були реалізовані досліджуваним підприємством у 2024 році. При цьому підкреслимо, що товарна номенклатура ТОВ «ФАБЕР» є доволі широкою, і включає в себе десятки товарних позицій, тому для зручності ми згрупували їх у п'ять укрупнених товарних груп (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Структура запасів, які були реалізовані контрагентам ТОВ «ФАБЕР» у 2024 році

Назва групи товарів	Обсяг реалізації протягом року, тис. грн.	Залишок за підсумками року, тис. грн.
Добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів	10311,6	1426,7
Добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас	6082,1	1737,4
Добавки та спеції для сирокочених і сиров'ялених продуктів	6121,5	1554,3
Добавки та спеції для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас	1217,9	2079,4
Добавки та спеції для напівфабрикатів	387,7	1191,4
Всього	24120,8	7989,2

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Як свідчать дані, наведені у табл. 2.6, найбільші обсяги реалізованих товарів ТОВ «ФАБЕР» у 2024 році припадали на добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів. Відобразимо структуру реалізації в розрізі товарних груп на рис. 2.4.



Рис. 2.4 – Структура реалізованих запасів ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр., тис. грн.

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Така структура реалізації запасів ТОВ «ФАБЕР» пов’язана з тим, що основними клієнтами досліджуваного підприємства і різні м’ясокомбінати, значна частина яких спеціалізуються на виробництві варених ковбас, сосисок і сардельок.

У таблиці 2.7 в рамках методики АВС-аналізу сформовано узагальнену інформацію щодо асортиментних груп на підставі розрахованих часток.

Таблиця 2.7 – Сегментація асортиментних груп запасів, які були реалізовані контрагентам ТОВ «ФАБЕР» у 2024 році, за методикою АВС-аналізу

Назва групи	Назва виду запасів
Група А	Добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів
Група В	Добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас
	Добавки та спеції для сирокочених і сиров'ялених продуктів
Група С	Добавки та спеції для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас
	Добавки та спеції для напівфабрикатів

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Характеризуючи дані, наведені у табл. 2.7, слід зазначити, що у групі А знаходяться запаси, представлені добавками та спеціями для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів – частка цієї товарної групи перевищує 30%, і складає 43%. До групи В відносяться запаси, частка яких складає 10-29%: сюди потрапили добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас, а також добавки та спеції для сирокочених і сиров'ялених продуктів (частка обох груп складає 25%). До групи С було віднесено запаси з часткою менше ніж 10% - до цієї групи увійшли добавки та спеції для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас (5%), а також добавки та спеції для напівфабрикатів (2%).

Наступним етапом є проведення XYZ-аналізу і групування за коефіцієнтом варіації. Проведення XYZ-аналізу необхідне для складання матриці. Об'єктами аналізу в нашому випадку будуть групи товарних запасів. Після вибору об'єкта аналізу вибирається параметр, яким цей аналіз буде здійснюватися. Одиниці виміру в даному аналізі не мають будь-якого вирішального значення.

Потім товари групуються за певними коефіцієнтами варіації:

Група Х - Коефіцієнт варіації $< 10\%$

Група Y - Коефіцієнт варіації $10 - 25\%$

Група Z - Коефіцієнт варіації $> 25\%$

Описані межі коефіцієнтів варіації груп вважаються рекомендованими. Іноді всі товари можуть перебувати в одній групі через чинник сезонності. У такому разі підприємство, розуміючи особливості сезонних коливань, які впливають на зміну обсягу продажу товару, можуть планувати свою збутову діяльність з урахуванням цього чинника. XYZ-аналіз диференціює асортиментні групи товарів залежно від рівня стабільності їх реалізації. За результатами цього аналізу проводиться робота з визначення та ліквідації факторів, які негативно впливають на стабільність реалізації та прогнозування.

Для проведення XYZ-аналізу необхідно здійснювати розрахунок середнього квадратичного відхилення варіаційного ряду, а також коефіцієнту

варіації, для чого потрібно мати дані щодо продажу запасів товарів ТОВ «ФАБЕР» за певний період часу – в нашому випадку це буде період 2020-2024 рр. Розглянемо структуру реалізації запасів досліджуваного підприємства за цей період (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Показники реалізації запасів ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр., тис. грн.

Товарна група	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік
Добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів	5324,1	6296,4	8639,7	8476,1	10311,6
Добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас	1627,3	2247,6	1964,4	5693,4	6082,1
Добавки та спеції для сирокочених і сиров'ялених продуктів	1279,5	1983,4	2263,7	5069,7	6121,5
Добавки та спеції для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас	837,4	1073,9	1367,1	2963,4	1217,9
Добавки та спеції для напівфабрикатів	42,6	95,8	374,6	668,9	387,7
Всього реалізовано	9110,9	11697,1	14609,5	22871,5	24120,8

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Враховуючи дані, наведені у табл. 2.8., визначимо коефіцієнт варіації кожної групи товарних запасів, а також інші показники, необхідні для проведення XYZ-аналізу запасів ТОВ «ФАБЕР» (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Показники, необхідні для проведення XYZ-аналізу запасів ТОВ «ФАБЕР»

Товарна група	Обсяг реалізації у 2024 році, тис. грн.	Середньоквадратичне відхилення	Значення коефіцієнта варіації, %	Група XYZ
Добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів	10311,6	1118,9	14%	Y
Добавки та спеції для варено-	6082,1	1144,5	32%	Z

копчених та напівкопчених ковбас				
Добавки та спеції для сирокоччених і сиров'ялених продуктів	6121,5	1242,3	37%	Z
Добавки та спеції для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас	1217,9	122,6	8%	X
Добавки та спеції для напівфабрикатів	387,7	33,0	11%	Y

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Для ефективнішого аналізу системи управління запасами потрібне поєднання раніше проведених ABC- і XYZ-аналізів, тобто формування матриці аналізу (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Матриця ABC-XYZ-аналізу запасів ТОВ «ФАБЕР»

Групи	A	B	C
X	AX	BX	Добавки та спеції для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас
Y	Добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів	BY	Добавки та спеції для напівфабрикатів
Z	AZ	1) Добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас 2) Добавки та спеції для сирокоччених і сиров'ялених продуктів	CZ

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Аналізуючи дані, наведені у табл. 2.10, можемо зробити висновок, що добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів характеризуються високим рівнем прибутковості, періодичністю продажів і середнім рівнем прогнозованості.

Якщо говорити про добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас, а також добавки та спеції для сирокочених і сиров'ялених продуктів, то слід зазначити, що ця група запасів характеризується середнім рівнем прибутковості, нерегулярністю продажів, а також низьким рівнем прогнозованості.

Що стосується добавок та спецій для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас, то можемо зробити висновок, що ця група запасів характеризується низьким рівнем прибутковості, проте відносно високою регулярністю продажів і високим рівнем прогнозованості. Разом з тим, добавки та спеції для напівфабрикатів характеризуються низьким рівнем прибутковості, періодичністю продажів, а також середнім рівнем прогнозованості.

Отже, аналізуючи процес управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР» з використанням ABC-XYZ-аналізу, можемо зробити висновок, що досліджуване підприємство витрачає відносно незначні обсяги ресурсів на придбання і зберігання на складі таких низьколіквідних видів продукції, як добавки та спеції для напівфабрикатів, які характеризуються високим рівнем коливання попиту.

Водночас, більш прибутковими видами продукції є добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас, а також добавки та спеції для сирокочених і сиров'ялених продуктів, проте ці дві групи товарів характеризуються високим рівнем коливання попиту і низьким рівнем його прогнозованості.

Таким чином, ТОВ «ФАБЕР» доцільно внести певні корективи в систему управління своїми запасами товарів з метою їх оптимізації та диверсифікації товарної номенклатури запасів.

2.3. Розроблення заходів щодо вдосконалення процесу управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР»

Пропонуючи заходи щодо вдосконалення процесу управління запасами готової продукції ТОВ «ФАБЕР», слід зазначити, що, на нашу думку, вони мають полягати у забезпеченні оптимізації запасів готової продукції на складі досліджуваного підприємства. В даний час існує значна кількість методів, що дозволяють оптимізувати запаси підприємства, проте на практиці найчастіше використовують найбільш прості моделі, які дозволяють визначити лише послідовність величини розраховуваного оптимального запасу. Зокрема, до таких моделей відносять формулу Вілсона, або ж визначення оптимального розміру замовлення (формулу Уілсона ще називають EOQ-моделью):

$$Q^* = \sqrt{\frac{2C \cdot R}{H}}, \quad (1)$$

де Q^* - це оптимальний розмір замовлення;

C – це обсяг витрат на розміщення замовлення;

R – це обсяг річного попиту на продукцію;

H – це обсяг витрат на зберігання одиниці товару на місяць.

З метою визначення оптимального розміру замовлення, у табл. 2.11 наведемо дані, необхідні для здійснення розрахунків.

Таблиця 2.11 – Вихідні дані для розрахунку оптимального розміру замовлення ТОВ «ФАБЕР»

Товарна група	Обсяг реалізації у 2024 році, тис. грн.	Частка товарної групи, %	Середньорічна потреба, кг	Середньодобова потреба, кг
Добавки та спеції для варених ковбас, сосисок,	10311,6	43%	29772	82,7

сардельок, м'ясних хлібів				
Добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас	6082,1	25%	16308	45,3
Добавки та спеції для сирокочених і сировялених продуктів	6121,5	25%	17316	48,1
Добавки та спеції для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас	1217,9	5%	4104	11,4
Добавки та спеції для напівфабрикатів	387,7	2%	1008	2,8

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Витрати на транспортування і зберігання запасів готової продукції ТОВ «ФАБЕР» наведемо у табл. 2.12. При цьому врахуємо, що загальний обсяг витрат на зберігання спецій включає в себе вартість оренди складу, капітальні витрати, зарплати комірника, вартість навантаження/розвантаження, водія, витрати на сертифікацію та ліцензування тощо. У нашому випадку загальний місячний обсяг витрат на зберігання запасів готової продукції ТОВ «ФАБЕР» складає 57 тис. грн. за тонну. При цьому витрати на зберігання з урахуванням частки товарної групи в структурі запасів на одиницю запасу (на 1 кілограм спецій) розраховуються за формулою:

$$S = S_{\text{заг}} * \frac{Sh}{N} \quad (2)$$

де S – це витрати на зберігання з урахуванням частки товарної групи в структурі запасів на одиницю запасу;

$S_{\text{заг}}$ – це загальний обсяг витрат на зберігання спецій (57000 грн.);

Sh – це частка товарної групи в структурі продажу (наведено у табл. 2.11);

N – це середньорічна потреба у товарі (наведено у табл. 2.11).

Таблиця 2.12 – Витрати на транспортування і зберігання запасів готової продукції ТОВ «ФАБЕР»

Товарна група	Витрати на розміщення партії, грн.	Витрати на зберігання 1 кг спецій, грн.
Добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів	20061	0,82
Добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас	11832	0,87
Добавки та спеції для сирокочених і сиров'ялених продуктів	11909	0,82
Добавки та спеції для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас	2369	0,69
Добавки та спеції для напівфабрикатів	754	1,13
Всього	46925	3,51

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Визначимо оптимальний розмір замовлення, використовуючи модель Уілсона, результат відобразимо у табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Оптимальний розмір замовлення готової продукції ТОВ «ФАБЕР»

Товарна група	Оптимальний розмір замовлення партії, кг.
Добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів	38167,0
Добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас	21061,3
Добавки та спеції для сирокочених і сиров'ялених продуктів	22426,9
Добавки та спеції для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас	5308,6
Добавки та спеції для напівфабрикатів	1159,8
Всього	88123,6

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Здійснимо розрахунок показників річних витрат на управління запасами, інтервалу подачі кожного нового замовлення, а також рівня запасу, за якого слід здійснювати нове замовлення (табл. 2.14).

Таблиця 2.14 – Показники річних витрат на управління запасами, інтервалу подачі кожного нового замовлення, а також рівня запасу, за якого слід здійснювати нове замовлення для поповнення запасів ТОВ «ФАБЕР»

Товарна група	Річні витрати на управління запасами, грн.	Інтервал подачі нового замовлення, днів	Рівень запасів, за якого слід здійснювати нове замовлення для поповнення запасів, кг.
Добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів	31297,0	462	827
Добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас	18323,3	465	453
Добавки та спеції для сирокочених і сиров'ялених продуктів	18390,1	466	481
Добавки та спеції для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас	3662,9	466	114
Добавки та спеції для напівфабрикатів	1310,6	414	28

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Для торгової компанії, такої як ТОВ «ФАБЕР», вручну визначити оптимальний розмір замовлення - непросте завдання. З ростом бізнесу важливо інвестувати в систему управління запасами для підвищення ефективності. Для ефективної роботи необхідно було збалансувати два аспекти: з одного боку, знизити товарні запаси, щоб не продавати товар зі знижками та постачати його дешевшим транспортом, з іншого - збільшити продажі, підтримуючи вищі товарні запаси, можливо, з продажем зі знижками та поставками дорожчим і швидшим транспортом.

Для того щоб задовольнити ці умови й уникнути товарних надлишків, компанії потрібно знайти оптимальний розмір замовлення, забезпечивши при цьому постійну наявність потрібного товару в потрібний час і в потрібному місці.

Таким чином, було виявлено, що основною проблемою управління запасами ТОВ «ФАБЕР» є нестача на складах готової продукції. На нашу думку, для оптимізації роботи складу і поліпшення фінансових показників, ТОВ «ФАБЕР» слід впровадити спеціалізовану систему управління товарними запасами, таку як ABM Inventory.

Система ABM дає змогу ефективно планувати сплески попиту, особливо в сезонні піки та акції. Оптимальні розміри замовлень, графіки поставок і мінімальні обсяги замовлень можуть бути оперативно оновлені в міру надходження нової інформації від постачальників.

Рішення ABM Inventory для дистрибуції та ритейлу засноване на двох ключових принципах:

- забезпечувати наявність товарів;
- створити і підтримувати надійну систему дистрибуції, спрямовану на забезпечення наявності товарів.

Впровадження ABM Inventory дає змогу ефективно вирішувати ключові проблеми управління запасами завдяки автоматизації та інтелектуальному підходу. Крім того, щоб оптимізувати поточну систему управління запасами, необхідно внести кілька ключових коригувань для вирішення проблем як ефективності, так і адаптивності.

Одним із важливих напрямів уваги є інтеграція передових технологічних рішень, таких як штучний інтелект та алгоритми машинного навчання, які можуть значно підвищити точність прогнозування попиту. Ці технології аналізують минулі дані про продажі та ринкові тенденції, уможливорюючи більш точне прогнозування потреб у запасах, тим самим зменшуючи надлишок і брак.

Впровадження системи відстеження запасів у режимі реального часу може надавати негайні оновлення щодо рівнів запасів у багатьох місцях, що має

вирішальне значення для прийняття обґрунтованих рішень про закупівлю та покращення загального реагування на ланцюжок постачання.

Крім того, перегляд поточних відносин з постачальниками для включення більш гнучких умов контрактів може призвести до покращення термінів виконання робіт і зниження ризику дефіциту запасів у періоди пікового попиту. Зрештою, ці коригування не тільки оптимізують операції, але й дозволяють компанії швидко адаптуватися до мінливих умов ринку, забезпечуючи конкурентну перевагу в галузі.

На нашу думку, відповідальним за реалізацію проекту щодо впровадження ABM Inventory має бути директор ТОВ «ФАБЕР», начальник відділу продажів, технолог, а також головний бухгалтер. Якщо говорити про організаційно-економічні заходи щодо впровадження програмного продукту ABM Inventory, то матрицю відповідальності RACI наведено у табл. 2.15.

Таблиця 2.15 – Матриця відповідальності для впровадження ABM Inventory на ТОВ «ФАБЕР»

Етапи	Виконавець	Ухвалення	Контроль	Інформований
Аналіз особливостей роботи програмного продукту	Начальник відділу продаж	Начальник відділу продажів	Директор	Директор, Головний бухгалтер
Аудит бізнес-процесів для розуміння особливостей адаптації програмного продукту	Директор	Директор	Директор	Головний бухгалтер, Начальник відділу продажів
Впровадження програмного продукту на підприємстві	Головний бухгалтер	Директор	Директор	Технолог Начальник відділу продаж
Аналіз результатів	Головний бухгалтер	Начальник відділу продажів	Директор	Технолог

Джерело: розроблено автором

Відобразимо графік впровадження проекту у вигляді діаграми Ганта (рис. 2.5)

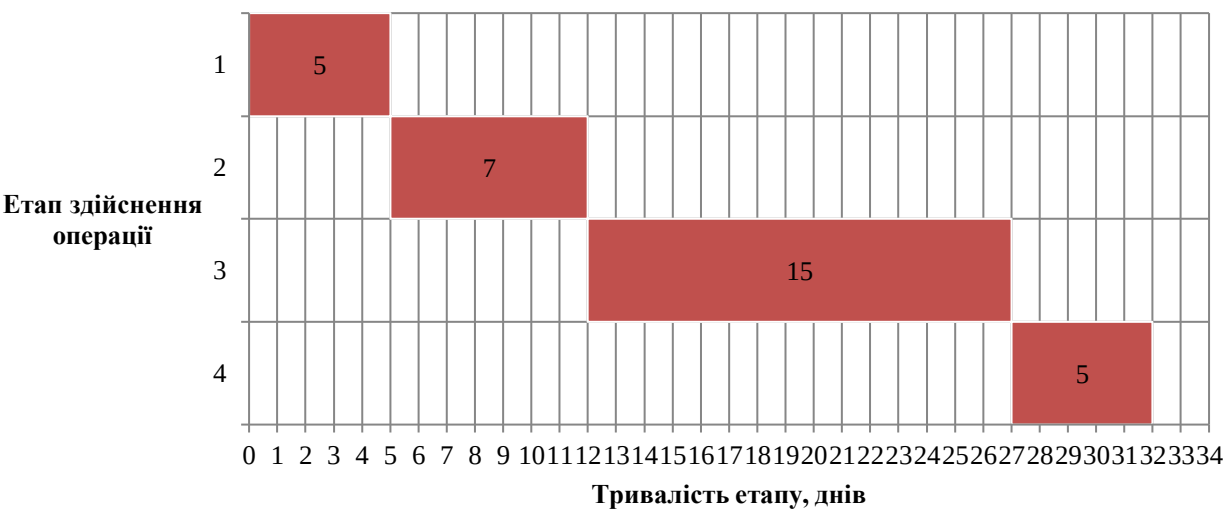


Рис. 2.5 – Графік впровадження ABM Inventory на ТОВ «ФАБЕР» у липні 2025 року

Джерело: складено автором

Слід зазначити, що вартість такого програмного забезпечення складає 3000 дол. США на рік у розрахунку на 5 осіб. При цьому, за даними ABM Cloud, впровадження ABM Inventory дає змогу підприємствам збільшити обсяги продажу продукції на 20% [41]. Здійснюючи прогнозну оцінку впливу впровадження програмного продукту ABM Inventory на діяльність ТОВ «ФАБЕР», ми припустимо, що внаслідок реалізації цього проекту чистий доходів від реалізації товарів, робіт, послуг ТОВ «ФАБЕР» у 2025 році зросте на 10% порівняно зі значенням 2024 року, а обсяг витрат на збут зросте на 3000 дол. США (вартість впровадження ABM Inventory). При цьому ми також припускаємо, що решта фінансових показників залишиться незмінною порівняно зі значенням 2024 року.

Відобразимо прогнозне значення фінансових результатів ТОВ «ФАБЕР» від впровадження ABM Inventory (табл. 2.16).

Таблиця 2.16 – Прогнозне значення фінансових результатів ТОВ «ФАБЕР» від впровадження АВМ Inventory у 2025 році

Показник	Код рядка	2024 рік	2025 рік	2025/2024, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	24120,8	26532,9	110%
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	18815,3	20696,8	110%
Інші доходи	2160	69,2	69,2	100%
Інші витрати	2165	4301,7	4426,2	103%
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	24190,0	26602,1	110%
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	23117,0	25123,0	109%
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1073,0	1479,1	138%
Податок на прибуток	2300	193,2	266,2	138%
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	879,8	1212,8	138%

Джерело: розроблено автором

Аналізуючи дані, наведені у табл. 2.16, можемо зробити висновок, що внаслідок впровадження АВМ Inventory очікуваний обсяг чистого прибутку ТОВ «ФАБЕР» зросте у 2025 році порівняно з 2024 роком більш ніж на третину, що є доволі хорошим показником.

Зазначимо також, що для досліджуваного підприємства існують також і певні ризики щодо впровадження програмного продукту АВМ Inventory (табл. 2.17).

Таблиця 2.17 – Основні ризики впровадження програмного продукту АВМ Inventory для ТОВ «ФАБЕР»

Основні ризики	Коротка характеристика
Складність адаптації	Перехід на нову систему управління запасами може вимагати значних змін у внутрішніх бізнес-процесах компанії, що може викликати тимчасові труднощі
Навчання персоналу	Працівники можуть потребувати додаткового навчання для ефективного використання платформи, що може зайняти час та ресурси
Можливі технічні збої	Як і будь-яке програмне забезпечення, АВМ Inventory може мати технічні проблеми, які впливають на точність прогнозування та управління запасами

Опір змінам	Співробітники можуть бути неготові до змін або скептично ставитися до нової системи, що може уповільнити її впровадження
-------------	--

Джерело: розроблено автором

Для ефективної диверсифікації свого асортименту продукції ТОВ «ФАБЕР» має спочатку провести всебічний аналіз ринку, щоб визначити нові тенденції та запити споживачів, що має ключове значення для визначення областей з найвищим потенціалом для зростання. Це передбачає не лише вивчення поточних даних про продажі, але й вивчення змін споживчих уподобань і потенційних прогалин на ринку, які ТОВ «ФАБЕР» може заповнити новими продуктами.

Використовуючи розширену аналітику даних і дослідження поведінки споживачів, компанія може отримати вигоду від розуміння того, які продукти набувають популярності та які сегменти недостатньо обслуговуються, дозволяючи їй стратегічно розширювати свої пропозиції в цих сферах. Таким чином, впровадження передового програмного забезпечення для управління запасами є життєво важливим для вдосконалення процесів управління запасами в ТОВ «ФАБЕР». Однією з ключових переваг такого програмного забезпечення є його здатність забезпечувати відстеження рівня запасів у режимі реального часу, що гарантує наявність у керівництва актуальної інформації про наявність готової продукції. Ці дані в режимі реального часу полегшують швидке прийняття рішень, дозволяючи компанії оперативно реагувати на вимоги клієнтів і зменшувати ризик вичерпання запасів.

Крім того, вдосконалене програмне забезпечення може оптимізувати процес замовлення шляхом автоматизації повторного замовлення, коли рівень запасів падає нижче попередньо встановленого порогу. Ця автоматизація мінімізує людські помилки та гарантує, що рівні запасів залишаються оптимальними, таким чином запобігаючи ситуаціям надмірних запасів, які можуть призвести до збільшення витрат на зберігання та відходів. Крім того,

можливості аналізу даних, вбудовані в ці системи, можуть значно покращити прогнозування попиту. Аналізуючи історичні дані про продажі та ринкові тенденції, програмне забезпечення може забезпечити точні прогнози щодо майбутніх потреб у запасах. Ця можливість дозволяє ТОВ «ФАБЕР» оптимізувати свої рівні запасів, більш точно узгоджуючи їх із фактичним ринковим попитом. Отже, інтеграція вдосконаленого програмного забезпечення для управління запасами може не тільки підвищити операційну ефективність, але й підвищити задоволеність клієнтів завдяки своєчасній доступності продукції.

Крім того, ТОВ «ФАБЕР» слід розглянути питання про співпрацю з інноваційними постачальниками та вивчення партнерства зі стартапами, які можуть допомогти отримати доступ до нових продуктів і технологій, які відповідають вимогам ринку. Така співпраця може сприяти розвитку культури інновацій у компанії та надати доступ до нових ідей, які можна втілити в диверсифікований асортимент продукції.

Нарешті, для ТОВ «ФАБЕР» вкрай важливо постійно відстежувати ефективність нових продуктів і відповідним чином адаптувати свої стратегії, гарантуючи, що будь-які зусилля з диверсифікації є стійкими та узгодженими з довгостроковими бізнес-цілями. Завдяки цим цілеспрямованим зусиллям ТОВ «ФАБЕР» може не лише ефективно диверсифікувати свій асортимент, але й підвищити свою конкурентну перевагу на ринку.

Оптимізація та диверсифікація системи інвентаризації в ТОВ «ФАБЕР» може призвести до безлічі переваг, значно підвищивши операційну ефективність компанії та конкурентоспроможність на ринку. Однією з головних переваг є зниження поточних витрат, що може мати суттєвий вплив на прибутки компанії. Підтримуючи оптимальний рівень запасів, ТОВ «ФАБЕР» може мінімізувати витрати, пов'язані зі зберіганням, страхуванням і старінням, тим самим звільняючи капітал, який можна реінвестувати в інші сфери бізнесу для зростання та інновацій.

Крім того, диверсифікована система запасів дозволяє компанії реагувати більш ефективно на вимоги ринку та вподобання споживачів, зменшуючи ризик вичерпання запасів і підвищуючи задоволеність клієнтів. Ця гнучкість не тільки зміцнює позиції ТОВ «ФАБЕР» на ринку, але й створює можливості для захоплення нових сегментів ринку та розширення клієнтської бази. Використовуючи аналітику даних і технології в управлінні запасами, компанія може ще більше підвищити точність свого прогнозування, гарантуючи, що воно більше відповідає потребам споживачів. Зрештою, оптимізація та диверсифікація системи запасів – це не просто операційне вдосконалення, а стратегічна ініціатива, яка може сприяти стабільному зростанню та прибутковості ТОВ «ФАБЕР».

ВИСНОВКИ

Запаси є важливою складовою забезпечення бізнес-організації матеріальними ресурсами для її виробничих процесів (якщо говорити про виробничі запаси), а також для задоволення потреб її клієнтів і споживачів (якщо говорити про запаси готової продукції). Для забезпечення ефективної діяльності бізнес-організації обсяг її запасів має бути оптимальним, адже нагромадження їх значного обсягу запасів призводить до заморожування коштів на тривалий термін, зниження їхньої ліквідності, зростання витрат на утримання, в той час як їхня нестача – до простоїв виробництва, неповного задоволення вимог споживачів, а, отже, і зниження конкурентних переваг.

Запаси готової продукції – це складова частина обігових фондів бізнес-організації, що відображаються в активі балансу, які не використовуються в цей момент у процесі виробництва, зберігаються на складах або в інших місцях, і призначені для подальшої реалізації клієнтам чи контрагентам. Тобто запаси готової продукції – це та частина запасів бізнес-організації, яка призначена для продажу – ці запаси є кінцевим результатом виробничого циклу, а їх технічні та якісні характеристики відповідають умовам договору або вимогам інших документів, визначених законодавством.

Ключові характеристики запасів готової продукції включають їх фізичну форму та вимоги до зберігання – готова продукція може значно відрізнятися за розміром, формою та упаковкою, що безпосередньо впливає на спосіб її зберігання. Запаси готової продукції виступають в ролі найбільш важливого компонента управління ланцюгом поставок, усуваючи розрив між виробництвом і споживчим попитом.

Управління запасами готової продукції є комплексним заходом, який вимагає глибокого розуміння типів запасів, ефективних методів управління та

різноманітних проблем, з якими стикаються бізнес-організації в сучасних реаліях та умовах.

Управління запасами готової продукції є важливим елементом діяльності бізнес-організації, оскільки на їх формування, як правило, витрачається доволі значний обсяг матеріальних ресурсів. Запаси готової продукції є одним з чинників, які впливають на рівень ефективності функціонування бізнес-організації в цілому. Головною метою розроблення ефективної політики управління запасами готової продукції є вивільнення коштів, «заморожених» в запасах, що дозволить покращити фінансово-економічні результати діяльності бізнес-організації.

В аналізі та оцінці запасів готової продукції як горизонтальний, так і вертикальний аналіз є важливими методологіями. Горизонтальний аналіз зосереджується на абсолютних і відносних відхиленнях показників запасів у часі, тоді як вертикальний аналіз досліджує структуру запасів через відносні показники, що дозволяє оцінити структурні зміни. Крім того, оцінка запасів регулюється різними нормативними документами, включаючи національні та міжнародні стандарти, які диктують принципи визнання та оцінки, такі як методи FIFO та LIFO, а також кількісні показники, такі як коефіцієнти оборотності запасів. Інтеграція якісних оцінок із кількісними методами покращує розуміння динаміки запасів, дозволяючи організаціям ефективно адаптуватися до тенденцій ринку та споживчих уподобань. Цей підхід із змішаними методами, незважаючи на складність, зрештою призводить до покращення процесу прийняття рішень і управління запасами.

У роботі було досліджено показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «ФАБЕР». ТОВ «ФАБЕР» є українською компанією, яка в нашій країні є офіційним представником фірми «INDASIA Gewurzwerk GmbH» (Німеччина), і спеціалізується на продажі спецій і прянощів, сумішей спецій, а також деяких інших інгредієнтів для м'ясної промисловості. Було виявлено, що протягом 2020-2024 рр. фінансово-господарська діяльність ТОВ «ФАБЕР» була ефективною та

результативною, оскільки за цей час зросла валюта його балансу, підприємство змогло покрити непокритий збиток і сформувати нерозподілений прибуток, а також, починаючи з 2021 року, забезпечило прибутковість власної діяльності. До того ж, низка важливих фінансових індикаторів демонструвала тенденцію до поліпшення, що говорить про ефективність обраної стратегії діяльності ТОВ «ФАБЕР» на українському ринку.

Проводячи ABC-XYZ-аналіз ТОВ «ФАБЕР» за 2024 рік, було визначено окремі групи запасів на основі їх фінансових показників і стабільності продажів. Зокрема, було виявлено, що добавки та спеції для варених ковбас, сосисок, сардельок, м'ясних хлібів характеризуються високим рівнем прибутковості, періодичністю продажів і середнім рівнем прогнозованості. При цьому добавки та спеції для варено-копчених та напівкопчених ковбас, а також добавки та спеції для сирокочених і сиров'ялених продуктів, то слід зазначити, що ця група запасів характеризується середнім рівнем прибутковості, нерегулярністю продажів, а також низьким рівнем прогнозованості.

Що стосується добавок та спецій для желейних продуктів, паштетів та ліверних ковбас, то можемо зробити висновок, що ця група запасів характеризується низьким рівнем прибутковості, проте відносно високою регулярністю продажів і високим рівнем прогнозованості. Разом з тим, добавки та спеції для напівфабрикатів характеризуються низьким рівнем прибутковості, періодичністю продажів, а також середнім рівнем прогнозованості.

Таким чином, було зроблено висновок, що ТОВ «ФАБЕР» доцільно внести певні корективи в систему управління своїми запасами товарів з метою їх оптимізації та диверсифікації товарної номенклатури запасів. Для вдосконалення системи управління запасами ТОВ «ФАБЕР» надзвичайно важливо інтегрувати передові технології, такі як штучний інтелект і машинне навчання, для покращеного прогнозування попиту. Ця інтеграція разом із відстеженням запасів у реальному часі та гнучкими контрактами з постачальниками не тільки оптимізує роботу, але й дозволить компанії швидко адаптуватися до змін ринку,

отримуючи таким чином конкурентну перевагу. Крім того, проведення ретельного аналізу ринку та впровадження вдосконаленого програмного забезпечення для управління запасами сприятиме стратегічній диверсифікації продукції, що зрештою призведе до зниження витрат, підвищення рівня задоволеності клієнтів і сталого зростання ТОВ «ФАБЕР».

Таким чином, щоб покращити управління запасами готової продукції в ТОВ «ФАБЕР», вкрай необхідно інтегрувати передові технологічні рішення, такі як штучний інтелект і машинне навчання, щоб підвищити точність прогнозування попиту. Впровадження системи відстеження запасів у режимі реального часу сприятиме прийняттю обґрунтованих рішень про закупівлю та покращить оперативність ланцюжка поставок. Крім того, регулярне навчання персоналу з управління запасами та встановлення стандартизованих процедур мінімізує помилки та сприятиме розвитку культури безперервного вдосконалення, що зрештою призведе до підвищення операційної ефективності та задоволеності клієнтів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 (МСБО 2). «Запаси» від 01.01.2012. *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021#Text (дата звернення: 20.04.2025)
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку від 20.10.1999 № 246. *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата звернення: 20.04.2025)
3. Літвінова В. О. Сутність та визначення категорії «запаси підприємства». *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2024. Том 9. № 4. С. 134-138.
4. Бондаренко О. М., Тітаренко А. Д. Економічна сутність та класифікація запасів: обліковий та управлінський аспекти. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 2. С. 63-67.
5. Степаненко О. І. Виробничі запаси: їх економічна природа та роль в господарській діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2023. Вип. 47. С. 108-114.
6. Який порядок визнання запасів активами? На яких рахунках бухгалтерського обліку відображаються визнані запаси? *Офіційний сайт Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/p0734697-03#Text> (дата звернення: 20.04.2025)
7. Сторожук Т. М., Дружинська Н. С. Готова продукція лісогосподарської діяльності, її форми та види. *Економічний вісник. Серія : Фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Вип. 4. С. 193-203.

8. Баланюк І. Ф., Григорів О. О., Іванюк Т. Л. Організація обліку і контролю готової продукції підприємства. *Інноваційна економіка*. 2020. № 1-2. С. 157-163.
9. Сухорукова О. Д., Матюха М. М. Проблематика обліку готової продукції на підприємстві та шляхи її вирішення. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2019. № 15(2). С. 35-38.
10. Єлісеєва О. К., Вакульчик О. М. Методологічні аспекти обліку і аудиту готової продукції та її збуту на промисловому підприємстві. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2022. № 1. С. 81-93.
11. Гороховець Ю. А., Джеріна К. С. Бухгалтерський облік готової продукції та проблемні аспекти її оцінки. *Бізнес Інформ*. 2024. № 10. С. 339-345.
12. Дерій В. А., Гуменна-Дерій М. В., Шара Є. Ю., Слесар Т. М. Готова продукція в системі управління матеріальними ресурсами і витратами підприємства: обліково-аналітична категорія, класифікація, оцінка та облік. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки*. 2023. № 2. С. 141-153.
13. Ляліна Н. С., Матвієнко-Біляєва Г. Л., Панчук А. С. Теоретичні основи логістичного управління запасами підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 43. С. 206-210.
14. Кривешко О. В., Шпарик Я. Я., Мельник Н. В. Особливості управління запасами в кризових умовах. *Ефективна економіка*. 2022. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=10301> (дата звернення: 20.04.2025).
15. Шпортько Г. Ю., Алексєєнко І. А., Веремієнко В. В. Управління товарно-матеріальними запасами на підприємстві в умовах невизначеності. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2023. № 4. С. 75-80.
16. Мельник Т. С., Христофор О. В. Управління виробничими запасами на залізничному транспорті на основі бюджетування. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки*. 2024. № 1(2). С. 94-101.

17. Човнюк Ю. В., Приймаченко О. В., Міщенко О. Д., Чередніченко О. П. Вдосконалення методів аналізу та оцінки ефективності управління запасами товарів на складі. *Просторовий розвиток*. 2024. Вип. 10. С. 656-677.
18. Спірідонова К. О., Каширнікова І. О., Кірнос О. В. Управління товарними запасами торговельних підприємств в сучасних умовах. *Економічний простір*. 2024. № 191. С. 401-405.
19. Непран А. В., Солопун Н. М., Постольна Н. М. Використання системи управління запасами "мінімум-максимум" при обґрунтуванні розмірів закупівель інструментів. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2023. № 1. С. 86-95.
20. Пушкар І. В., Шишкіна А. П. Особливості обліково-аналітичного забезпечення управління запасами. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 44. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1847> (дата звернення: 20.04.2025)
21. Томчук О. Ф., Рабоконь Ю. С. Аналіз ефективності використання запасів на підприємстві. *Фінанси, облік, банки*. 2019. № 1 (24). С. 76-86.
22. Замазій О. В. Актуальність використання АВС-аналізу запасів в управлінні прибутковістю підприємства з метою оптимізації оборотного капіталу. *Економічний аналіз*. 2022. Том 32. № 4. С. 178-185.
23. Ковтуненко Ю. В., Васалатій Т. М. Аналіз методів оцінки запасів при їх вибутті. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України : матеріали ІХ Всеукраїнської науковопрактичної інтернет-конференції (19-22 травня 2015 р.) Одеський національний політехнічний університет. URL : <https://economics.net.ua/files/science/oblik/2015/47.pdf> (дата звернення 20.04.2025).
24. Дунська А. Р., Башкіна А. С. Порівняльний аналіз методів управління оптимізації товарного асортименту підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2017. Випуск 13. С. 91-96.

25. Сьомченко В. В., Патенко І. В. Особливості аналізу виробничих запасів на промисловому підприємстві: сучасний підхід. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2020. Т. 25, Вип. 3. С. 126-132.
26. Задерака Н. М., Мірутенко В. М., Роженко М. В. Організація і методика обліку, аналізу, аудиту запасів на основі міжнародних стандартів фінансової звітності. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2023. Вип. 2. С. 154-160.
27. Хмелюк А. В. Черненко П. В. Організація обліку, контролю та аналізу виробничих запасів. *Економічний вісник Дніпровського державного технічного університету*. 2023. № 1. С. 135-143.
28. Про компанію. *Офіційний сайт ТОВ Фабер*. URL: <https://faber-ua.com/o-kompanii/> (дата звернення: 01.05.2025).
29. INDASIA Gewurzwerk GmbH. *Офіційний сайт INDASIA Gewurzwerk GmbH*. URL: https://www.suppenhandel.de/Indasia_1/indasia-gewuerzwerk (дата звернення: 01.05.2025).
30. ТОВ "ФАБЕР". *Офіційний сайт довідкової платформи YouControl*. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/30579739/ (дата звернення: 01.05.2025).
31. ТОВ «ФАБЕР». *Офіційний сайт довідкової платформи OpenDataBot*. URL: <https://opendatabot.ua/c/30579739> (дата звернення: 01.05.2025).
32. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАБЕР". *Офіційний сайт довідкової платформи Clarity Project*. URL: <https://clarity-project.info/edr/30579739> (дата звернення: 01.05.2025).
33. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАБЕР". Фінансова аналітика. *Офіційний сайт довідкової платформи Clarity Project*. URL: <https://clarity-project.info/edr/30579739/finances> (дата звернення: 01.05.2025).
34. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАБЕР". Фінансова звітність за 2024 рік. *Офіційний сайт довідкової платформи Clarity*

Project. URL: <https://clarity-project.info/edr/30579739/yearly-finances> (дата звернення: 01.05.2025).

35. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАБЕР".
Фінансова звітність за 2023 рік. *Офіційний сайт довідкової платформи Clarity Project.* URL: https://clarity-project.info/edr/30579739/yearly-finances?current_year=2023 (дата звернення: 01.05.2025).

36. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАБЕР".
Фінансова звітність за 2022 рік. *Офіційний сайт довідкової платформи Clarity Project.* URL: https://clarity-project.info/edr/30579739/yearly-finances?current_year=2022 (дата звернення: 01.05.2025).

37. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАБЕР".
Фінансова звітність за 2021 рік. *Офіційний сайт довідкової платформи Clarity Project.* URL: https://clarity-project.info/edr/30579739/yearly-finances?current_year=2021 (дата звернення: 01.05.2025).

38. ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАБЕР".
Фінансова звітність за 2020 рік. *Офіційний сайт довідкової платформи Clarity Project.* URL: https://clarity-project.info/edr/30579739/yearly-finances?current_year=2020 (дата звернення: 01.05.2025).

39. Inventory. *Офіційний сайт онлайн-енциклопедії Britannica.* URL: <https://www.britannica.com/money/inventory-business> (дата звернення: 01.05.2025).

40. Will Kenton. What Is Inventory? Definition, Types, and Examples. *Офіційний сайт Інтернет-видання Investopedia.* URL: <https://www.investopedia.com/terms/i/inventory.asp> (дата звернення: 01.05.2025).

41. Програма оптимізації запасів. Офіційний сайт компанії ABM Cloud. URL: <https://abmcloud.com/uk/abm-soft/abm-inventory/> (дата звернення: 01.05.2025).

ДОДАТКИ

Додаток А

Класифікація видів запасів відповідно до ПСБО №9 «Запаси»

Сировина, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, розподілу, передачі, обслуговування виробництва й адміністративних потреб

Незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів. Незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано доходу

Готова продукція, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом

Товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу

Малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року

Поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за цим Національним положенням (стандартом), а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання

Джерело: складено автором за даними [2]

Додаток Б

Таблиця Б.1 – Вертикальний аналіз активів ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр.

Показник	Код рядка	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2024/ 2020, абсолютне відхилення
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	1000	0%	-	-	-	-	-
Основні засоби	1010	15%	18%	13%	9%	7%	-8%
Усього за розділом I	1095	15%	18%	13%	9%	7%	-8%
II. Оборотні активи							
Запаси	1100	60%	62%	72%	69%	70%	+10%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	18%	12%	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	3%	3%	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1%	16%	13%	13%	20%	+19%
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1%	-	-	-	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2%	3%	1%	9%	3%	+1%
Витрати майбутніх періодів	1170	1%	-	-	-	-	-
Інші оборотні активи	1190	0%	1%	0%	0%	0%	0%
Усього за розділом II	1195	85%	82%	87%	91%	93%	+8%
Баланс	1300	100%	100%	100%	100%	100%	0%

Джерело: складено автором за даними [34-38]

Таблиця Б.2 – Вертикальний аналіз пасивів ТОВ «ФАБЕР» за 2020-2024 рр.

Показник	Код рядка	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2024/ 2020, абсолютне відхилення
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1%	1%	1%	0%	0%	-1%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-66%	-32%	-26%	-2%	6%	+72%
Усього за розділом I	1495	-65%	-31%	-25%	-2%	6%	+71%
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	1%	1%	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання							
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1615	150%	114%	110%	82%	85%	-75%
розрахунками з бюджетом	1620	0%	0%	1%	8%	2%	+2%
розрахунками зі страхування	1625	0%	0%	0%	-	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	0%	0%	0%	-	0%	0%
Інші поточні зобов'язання	1690	14%	16%	14%	12%	7%	-7%
Усього за розділом III	1695	164%	130%	125%	102%	94%	-70%
Баланс	1900	100%	100%	100%	100%	100%	0%

Джерело: складено автором за даними [34-38]

Додаток В

Таблиця В.1 – Характеристика персоналу ТОВ «ФАБЕР»

Посада	Кількість працівників	Вік, років	Освіта
Директор	1	45-50	вища
Головний бухгалтер	1	45-50	вища
Бухгалтер	1	45-50	вища
Завідуючий складом	1	60+	професійно-технічна освіта
Водій	1	60+	професійно-технічна освіта
Начальник відділу продажів	1	50-60	вища
Менеджери-технологи	2	22 -35	вища
Вантажник	1	30	технічна

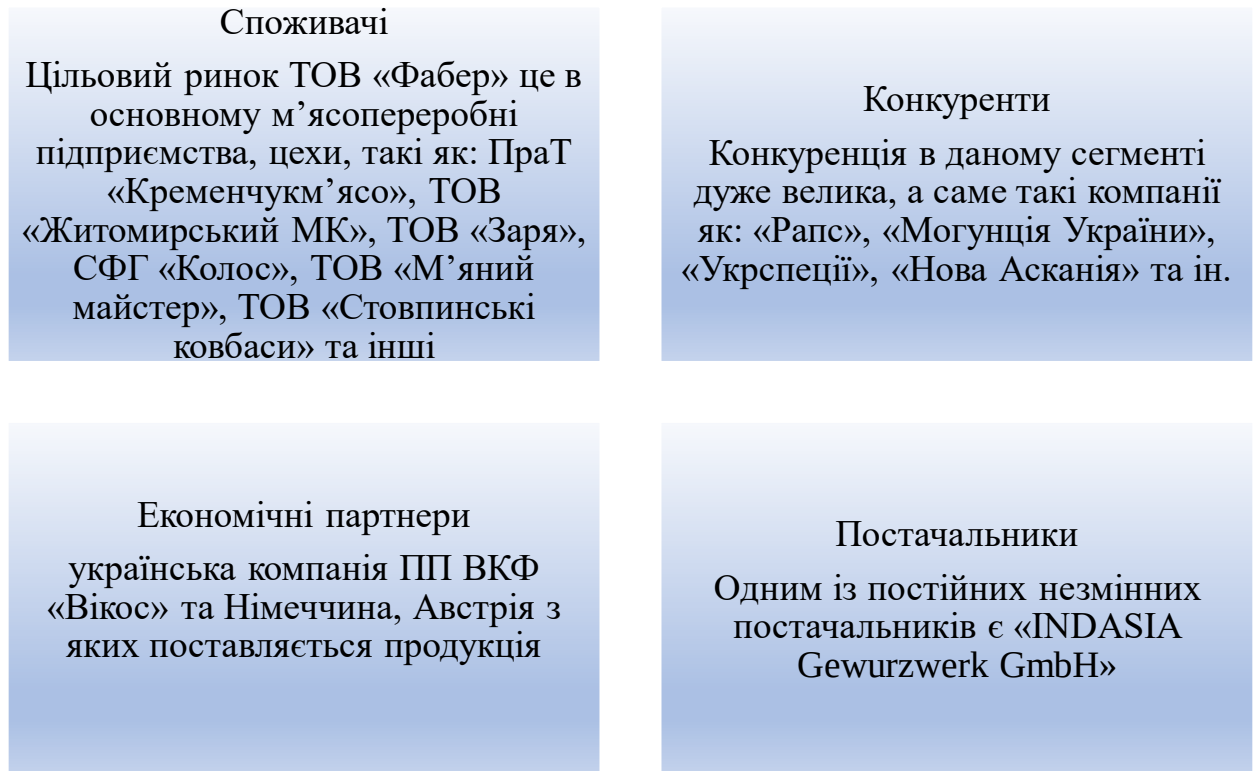
Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Таблиця Г.1 – Частковий асортимент продукції ТОВ «ФАБЕР»

Найменування	
Функціональні добавки для варених ковбас, сосисок, сарделей, напівкопчених ковбас	
Бухарест	Класична
Брауншвайгер	Крайнерська
Варшавська	Полонез
Вікторія	Салямі де Вара
Докторська	Салямі комбі
Молочна	Супербіндер ЦЦП
Мисливська	Карпатська
Добавки для верено-копчених, сирокочених, сиров'ялених ковбас	
Кохсалямі екстра	Ро-Шинкат
Польська	Салямі Ітатьяно
Рову ГДЛ Вестфаленлоб	Салямі Київська
Рову ГДЛ Зернистая	Салямі Парманеелла
Рову ГДЛ Мінісалямі	Салямі пепероні
Ровуніт Пфеффейбайсер	Пармська
Барвники	
Пропіколог	Ріто
Смакові добавки, ароматизатори	
Аромат масла	Смак м'яса
Аромат м'яса	Фумаро екстракт диму
Вурсал ПФ	
Маринади	
Ароматний Чорний перець	Чілі Брілліант
Декора Карі Брілліант	Греція ГРА UAR
Декора Кройтербуттер Брілліант	Онтаріо ГРА UAR

Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Рис. Г.1 – Основні конкуренти, постачальники, партнери та споживачі ТОВ «ФАБЕР»



Джерело: складено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Таблиця Д.1 – SWOT-аналіз ТОВ «ФАБЕР»

Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Погрози
Сильна репутація бренду	Залежність від конкретних постачальників	Розширення асортименту продукції	Жорстка конкуренція з боку компаній
Високоякісна продукція	Обмежена міжнародна присутність	Вивчення нових ринків	Коливання цін
Ефективний виробничий процес	Відносно висока собівартість продукції	Розробка екологічно чистої упаковки	Економічні спади
Широка дистриб'юторська мережа	Вразливість до змін цін на сировину	Зростання попиту на органічні продукти	Зміни споживчих переваг
Досвідчена команда менеджерів	Обмежений маркетинговий бюджет	Співпраця з міжнародними дистриб'юторами	Нормативні зміни в харчовій промисловості

Джерело: розроблено автором за даними ТОВ «ФАБЕР»

Додаток Ж

Звітність підприємства за 2021 рік

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

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАБЕР"

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КАТОТГГ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2022	01	01
30579739		
UA32060070030077126		
240		
46.37		

Територія

КИЇВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Вид економічної діяльності

Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та приносами

Середня кількість працівників, осіб

7

Одиниця виміру:

тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон

вулиця Богдана Хмельницького, буд. 219, с. БОГДАНІВКА, БРОВАРСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 07433

0674013675

1.Баланс на 31 грудня 2021 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1,7	2,0
Первісна вартість	1001	4,3	4,3
Накопичена амортизація	1002	(2,6)	(2,3)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	1 085,3	1 271,4
первісна вартість	1011	1 595,8	1 847,0
знос	1012	(510,5)	(575,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 087,0	1 273,4
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	4 430,0	4 521,2
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 309,2	852,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	187,9	223,7
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	52,0	81,7
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	182,5	218,1
Витрати майбутніх періодів	1170	68,1	71,4
Інші оборотні активи	1190	11,6	10,8
Усього за розділом II	1195	6 241,3	5 979,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	7 328,3	7 252,5

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	45,0	45,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(4 829,8)	(2 323,4)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(4 784,8)	(2 278,4)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	59,5	68,8
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	11 016,6	8 263,2
розрахунками з бюджетом	1620	2,5	3,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	2,5	4,6
розрахунками з оплати праці	1630	12,5	20,5
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 019,5	1 170,1
Усього за розділом III	1695	12 053,6	9 462,1
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	7 328,3	7 252,5

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2021 р.

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
I	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	11 697,1	9 110,9	
Інші операційні доходи	2120	1 263,0	4,4	
Інші доходи	2240	75,0	185,6	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	13 035,1	9 300,9	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(8 734,7)	(6 651,5)	
Інші операційні витрати	2180	(1 793,0)	(4 244,0)	
Інші витрати	2270	(1,0)	(1,6)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(10 528,7)	(10 897,1)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2 506,4	(1 596,2)	
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2 506,4	(1 596,2)	

Керівник _____ (підпис)
Головний бухгалтер _____ (підпис)



ЕП Пальнікова
Тетяна Іванівна Пальнікова Тетяна Іванівна
ЕП КОРОТКОВА (ініціали, прізвище)
ЛЮБОВ
МИКОЛАЙВНА Короткова Любов Миколаївна
(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Додаток И

Звітність підприємства за 2022 рік

Додаток 2
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу І)

Фінансова звітність мікропідприємства

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство	Дата(рік,місяць,число)	Коди
ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАБЕР"	за ЄДРПОУ	2023 01 01
Територія КИЇВСЬКА	за КАТОТТГ	30579739
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	UA32060070030077126
Вид економічної діяльності	за КВЕД	240
Середня кількість працівників, осіб		46.37
Одиниця виміру:		
Адреса, телефон		

Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами

тис. грн. з одним десятковим знаком

вулиця Богдана Хмельницького, буд. 219, с. БОГДАНІВКА, БРОВАРСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 07433 0674013675

1. Баланс на
на 31 грудня 2022 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	1 273,4	1 108,1
первісна вартість	1011	1 851,3	1 852,1
знос	1012	(577,9)	(744,0)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 273,4	1 108,1
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	4 521,2	5 950,4
Поточна дебіторська заборгованість	1155	1 157,7	1 078,8
Гроші та їх еквіваленти	1165	218,1	97,7
Інші оборотні активи	1190	82,1	14,2
Усього за розділом II	1195	5 979,1	7 141,1
Баланс	1300	7 252,5	8 249,2

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	45,0	45,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(2 323,4)	(2 136,3)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(2 278,4)	(2 091,3)
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання	1595	68,8	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	8 263,2	9 093,2
розрахунками з бюджетом	1620	3,7	57,0
розрахунками зі страхування	1625	4,6	3,0
розрахунками з оплати праці	1630	20,5	14,8
Інші поточні зобов'язання	1690	1 170,1	1 172,5
Усього за розділом III	1695	9 462,1	10 340,5
Баланс	1900	7 252,5	8 249,2

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2022

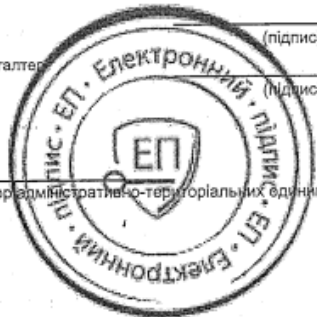
Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	14 609,5	11 697,1
Інші доходи	2160	228,1	1 338,0
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	14 837,6	13 035,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(10 336,8)	(8 734,7)
Інші витрати	2165	(4 278,1)	(1 794,0)
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	(14 614,9)	(10 528,7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	222,7	2 506,4
Податок на прибуток	2300	(35,6)	(-)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	187,1	2 506,4

Керівник

Головний бухгалтер



ЕП Пальнікова

Тетяна Іванівна Пальнікова Тетяна Іванівна

ЕП КОРОТКОВА

ЛЮБОВ Миколаївна Короткова Любов Миколаївна

Миколаївна Короткова Любов Миколаївна

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад



18.07.23

Додаток Й

Звітність підприємства за 2023 рік

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФАБЕР"	Дата(рік,місяць,число)	2024	01	01
Територія	КИЇВСЬКА	за ЄДРПОУ	30579739		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КАТОТТГ 1	UA320600700300771		
Вид економічної діяльності	Оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами	за КОПФГ	240		
Середня кількість працівників, осіб	-	за КВЕД	46.37		
Одиниця виміру:	тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон	вулиця Богдана Хмельницького, буд. 219, с. БОГДАНІВКА, БРОВАРСЬКИЙ РАЙОН, КИЇВСЬКА обл., 07433				

1. Баланс на
на 31 грудня 2023 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби :	1010	1 108,1	943,2
первісна вартість	1011	1 852,1	1 882,6
знос	1012	(744,0)	(939,4)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 108,1	943,2
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	5 950,4	6 868,4
Поточна дебіторська заборгованість	1155	1 078,8	1 313,7
Гроші та їх еквіваленти	1165	97,7	879,1
Інші оборотні активи	1190	14,2	15,2
Усього за розділом II	1195	7 141,1	9 076,4
Баланс	1300	8 249,2	10 019,6

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	45,0	45,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(2 136,3)	191,4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(2 091,3)	236,4
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	9 093,2	8 249,7
розрахунками з бюджетом	1620	57,0	366,1
розрахунками зі страхування	1625	3,0	-
розрахунками з оплати праці	1630	14,8	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 172,5	1 167,4
Усього за розділом III	1695	10 340,5	9 783,2
Баланс	1900	8 249,2	10 019,6

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2023

Форма № 2-мс
Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	22 871,5	14 609,5
Інші доходи	2160	244,1	228,1
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	23 115,6	14 837,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(17 213,7)	(10 336,8)
Інші витрати	2165	(3 574,3)	(4 278,1)
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	(20 788,0)	(14 614,9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2 327,6	222,7
Податок на прибуток	2300	(419,0)	(35,6)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300 – (+) 2310)	2350	1 908,6	187,1

Керівник

(підпис)

Пальнікова Тетяна Іванівна

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Короткова Любов Миколаївна

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

Нормативно-технічна документація ТОВ «Фабер»

1. ТУ У 30579739.001-2000 **“Ковбасні вироби”**.
2. ТУ У 15.1-30579739-02-2002 **“Ковбасні вироби з м’яса птиці з використанням харчових добавок і спецій фірми “Індазія” (Німеччина).**
3. ТУ У 15.8-30579739-003-2003 **“Напівфабрикати кулінарні з яловичини, свинини та м’яса птиці з використанням харчових добавок і спецій фірми “Індазія” (Німеччина).**
4. ТУ У 15.1-30579739-004-2003 **“Сальтисони з використанням харчових добавок і спецій фірми “Індазія” (Німеччина).**
5. ТУ У 15.1-30579739-005-2003 **“Напівфабрикати м’ясні рублені”**.
6. ТУ У 15.1-30579739-006-2003 **“Ковбаси та слямі варено-копчені з використанням харчових добавок і спецій фірми “Індазія” (Німеччина).**
7. ТУ У 15.1-30579739-008-2003 **“Ковбаси сиров’ялені, сирокопчені вузького калібру та паштетні, снеки з використанням харчових добавок і спецій фірми “Індазія” (Німеччина).**
8. ТУ У 15.1.20611875.15-2001 **“Ковбаси варені, сосиски, сардельки і м’ясні хліба з використанням харчових добавок фірми “Індазія” (Німеччина)”**.
9. ТУ У 15.1.20611875.16-2001 **“Ковбаси напівкопчені з використанням харчових добавок і спецій фірми “Індазія” (Німеччина)”**.
10. ТУ У 15.1.20611875.17-2001 **“Продукти з свинини та яловичини делікатесні”**.
11. ТУ У 15.1.20611875.18-2001 **“Продукти із яловичини, свинини та м’яса птиця варені і оболонці з харчовими добавками та сумішами спецій фірми “Індазія”**.
12. ТУ У 15.1.20611875.19-2001 **“Ковбаси сирокопчені”**
13. ТУ У 15.1.20611875.20-2001 **“Ковбаси паштетні, ковбаски паштетні, паштети”**.

Нормативно-технічна документація передається за умови використання добавок фірми “Індазія”, є власністю ТОВ “Фабер” і не може бути тиражована та розповсюджена без дозволу фірми.

Статут ТОВ «Фабер»

“ЗАТВЕРДЖЕНО”
Загальними зборами Засновників
Товариства з обмеженою відповідальністю
“ФАБЕР”

Протокол Загальних зборів Засновників
Товариства з обмеженою відповідальністю
“ФАБЕР”
№ 17 від “22” листопада 2019 року

**СТАТУТ
ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«ФАБЕР»**
(нова редакція)
(ідентифікаційний код – 30579739)

м. Васильків - 2019 р.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. Цей статут визначає загальні правові та економічні засади створення та діяльності **ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ФАБЕР»** (далі за текстом - «Товариство»). Товариство є юридичною особою, статус якої визначений законодавством України та цим статутом.

1.2. Організаційно-правова форма Товариства - Товариство з обмеженою відповідальністю, яке діє на основі положень Конституції України, Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про Товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», «Про господарські товариства» (в частині, що не суперечить Закону України «Про Товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю»), «Про зовнішньоекономічну діяльність», іншого законодавства України та цього Статуту Товариства.

1.3. Найменування Товариства:

1.3.1. Повне найменування українською мовою:

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ФАБЕР».

1.3.2. Скорочене найменування українською мовою: **ТОВ «ФАБЕР».**

1.3.3. Повне найменування російською мовою:

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ФАБЕР».

1.3.4. Скорочене найменування російською мовою: **ООО «ФАБЕР».**

1.3.5. Повне найменування англійською мовою:

LIMITED LIABILITY COMPANY «FABER».

1.3.6. Скорочене найменування англійською мовою:

LIC «FABER».

1.4. Товариство діє у відповідності до Конституції та чинного законодавства України, цього Статуту.

1.5. Товариство має право самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність.

1.6. Товариство несе відповідальність за своїми зобов'язаннями всім належним йому майном.

1.7. Товариство не відповідає за зобов'язаннями своїх учасників.

1.8. Товариство в установленому порядку може засновувати в Україні та за її межами свої дочірні підприємства, представництва та філії, інші структурні підрозділи, бути учасником спільних підприємств, асоціацій та інших добровільних об'єднань.

2. МЕТА СТВОРЕННЯ І ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА

2.1. Товариство створюється з метою здійснення комерційної, виробничої, торговельної, промислової та іншої господарської діяльності, спрямованої на одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками Товариства або іншого використання в господарській діяльності Товариства.

2.2. Для досягнення зазначених цілей Товариство здійснює (предмет діяльності Товариства):

2.2.1. виробництво прянощів і приправ;

2.2.2. оптову та роздрібну торгівлю продуктами харчування;

2.2.3. діяльність посередників у торгівлі продуктами харчування;

2.2.4. інші види роздрібної та оптової торгівлі;

2.2.5. консультування з питань комерційної діяльності й керування;

2.2.6. тиражування звукозаписів, відеозаписів і програмного забезпечення;

2.2.7. роздрібну торгівлю взуттям і шкіряними виробами в спеціалізованих магазинах;

2.2.8. виробництво взуття;

2.2.9. надання допоміжних комерційних послуг та управління фондами;

2.2.10. купівлю та продаж власного нерухомого майна;

2.2.11. надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;

2.2.12. операції з нерухомим майном за винагороду або на основі контракту;

2.2.13. діяльність у сфері права;

2.2.14. діяльність у сфері бухгалтерського обліку й аудиту; консультування з питань управління;

2.2.15. діяльність головних управлінь (хед-офісів);

2.2.16. діяльність у сферах архітектури та інжинірингу, надання послуг технічного консультування;

2.2.17. технічні випробування та дослідження;

2.2.18. дослідження й експериментальні розробки у сфері природничих, технічних, суспільних і гуманітарних наук;

- 22.19. рекламну діяльність;
- 22.20. дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки;
- 22.21. спеціалізовану діяльність із дизайну та діяльність у сфері фотографії;
- 22.22. надання послуг перекладу;
- 22.23. іншу професійну, наукову та технічну діяльність;
- 22.24. ветеринарну діяльність;
- 22.25. надання в оренду автотранспортних засобів;
- 22.26. прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку;
- 22.27. надання в оренду інших машин, устаткування та товарів;
- 22.28. лізинг інтелектуальної власності та подібних продуктів;
- 22.29. діяльність агентств тимчасового працевлаштування;
- 22.30. іншу діяльність із забезпечення трудовими ресурсами;
- 22.31. діяльність туристичних агентств і туристичних операторів;
- 22.32. надання інших послуг бронювання та пов'язану з цим діяльність;
- 22.33. діяльність приватних охоронних служб;
- 22.34. діяльність, пов'язану з обслуговуванням систем безпеки;
- 22.35. діяльність, пов'язану з проведенням розслідувань;
- 22.36. діяльність, пов'язану з обслуговуванням будинків і територій, зокрема надання інших послуг;
- 22.37. вирощування однорічних, дворічних та багаторічних культур;
- 22.38. діяльність, пов'язану з відтворенням рослин;
- 22.39. розведення великої рогатої худоби, тварин родини конячих, верблюдячих, свійської птиці та інших тварин;
- 22.40. змішане сільське господарство;
- 22.41. допоміжну діяльність у сільському господарстві та післяурожайну діяльність;
- 22.42. мисливство, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг;
- 22.43. лісівництво та іншу діяльність у лісовому господарстві;
- 22.44. діяльність у сфері лісозаготівель;
- 22.45. збирання дикорослих недревних продуктів;
- 22.46. надання допоміжних послуг лісовому господарстві;
- 22.47. діяльність у сфері рибного господарства;
- 22.48. добування кам'яного та бурого вугілля;
- 22.49. добування сирої нафти та природного газу;
- 22.50. добування залізних руд та кольорових металів;
- 22.51. добування каменю, піску та глини, інших корисних копалин і розроблення кар'єрів;
- 22.52. надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів;
- 22.53. виробництво м'яса та м'ясних продуктів;
- 22.54. перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків;
- 22.55. перероблення та консервування фруктів і овочів;
- 22.56. виробництво олії та тваринних жирів;
- 22.57. виробництво молочних продуктів;
- 22.58. виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів і крохмальних продуктів;
- 22.59. виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів;
- 22.60. виробництво інших харчових продуктів;
- 22.61. виробництво готових кормів для тварин;
- 22.62. виробництво напоїв;
- 22.63. виробництво тютюнових виробів;
- 22.64. допоміжну діяльність у сферах фінансових послуг і страхування;
- 22.65. комп'ютерне програмування;
- 22.66. діяльність керування комп'ютерним устаткуванням;
- 22.67. іншу діяльність у сфері інформаційних технологій і комп'ютерних систем;
- 22.68. оброблення даних, розміщення інформації на веб-вузлах і пов'язану з ними діяльність;
- 22.69. діяльність, пов'язану із порталами пошуку в мережі Інтернет (веб-портали) та надання інших інформаційних послуг;
- 22.70. надання фінансових послуг;
- 22.71. поліграфічну діяльність і надання пов'язаних із нею послуг;
- 22.72. оптову торгівлю офісними меблями;

- 2.2.73. виробництво коксу та коксопродуктів;
- 2.2.74. виробництво продуктів нафтоперероблення;
- 2.2.75. виробництво хімічних речовин і хімічної продукції;
- 2.2.76. виробництво пестицидів та іншої агрохімічної продукції;
- 2.2.77. виробництво фарб, лаків і подібної продукції, друкарської фарби та мастик;
- 2.2.78. виробництво мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування, парфумних і косметичних засобів;
- 2.2.79. виробництво іншої хімічної продукції;
- 2.2.80. виробництво штучних і синтетичних волокон;
- 2.2.81. виробництво основних фармацевтичних продуктів, фармацевтичних препаратів і матеріалів;
- 2.2.82. виробництво гумових і пластмасових виробів;
- 2.2.83. виробництво скла та виробів зі скла;
- 2.2.84. виробництво вогнетривких виробів;
- 2.2.85. виробництво цементу, вапна та гіпсових сумішей, а також будівельних матеріалів із глини;
- 2.2.86. виробництво іншої продукції з фарфору та кераміки;
- 2.2.87. виготовлення виробів із бетону, гіпсу та цементу, а також різання, оброблення та оздоблення декоративного та будівельного каменю;
- 2.2.88. виробництво абразивних виробів і неметалевих мінеральних виробів, чавуну, сталі та феросплавів;
- 2.2.89. виробництво труб, порожнистих профілів і фітингів зі сталі, а також іншої продукції первинного оброблення сталі;
- 2.2.90. виробництво дорогіших та інших кольорових металів, лиття металів;
- 2.2.91. виробництво будівельних металевих конструкцій і виробів в т.ч. металевих баків, резервуарів і контейнерів;
- 2.2.92. виробництво парових котлів;
- 2.2.93. виробництво зброї та боєприпасів;
- 2.2.94. діяльність, пов'язану з куванням, пресуванням, штампуванням, профілюванням та у сфері порошкової металургії;
- 2.2.95. оброблення металів та нанесення покриття на метали, механічне оброблення металевих виробів;
- 2.2.96. виробництво столових приборів, інструментів, металевих виробів загального призначення та інших металевих виробів;
- 2.2.97. виробництво електронних компонентів і плат, комп'ютерів і периферійного устаткування;
- 2.2.98. виробництво обладнання зв'язку електронної апаратури побутового призначення для приймання, записування та відтворення звуку й зображення;
- 2.2.99. виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації; виробництво годинників;
- 2.2.100. виробництво радіологічного, електромедичного й електротерапевтичного устаткування;
- 2.2.101. виробництво оптичних приладів і фотографічного устаткування;
- 2.2.102. виробництво магнітних і оптичних носіїв даних, електричного устаткування, батарей і акумуляторів, проводів, кабелів і електромонтажних пристроїв, побутових приладів, електричного освітлювального устаткування;
- 2.2.103. виробництво машин і устаткування загального призначення, для сільського та лісового господарства;
- 2.2.104. виробництво металообробних машин і верстатів, а також інших машин і устаткування спеціального призначення;
- 2.2.105. виробництво автотранспортних засобів, кузовів для автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів;
- 2.2.106. будівництва суден і човнів;
- 2.2.107. виробництво залізничних локомотивів і рухомого складу;
- 2.2.108. виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування;
- 2.2.109. виробництво військових та інших транспортних засобів;
- 2.2.110. виробництво іншого одягу й аксесуарів;
- 2.2.111. виробництво ювелірних виробів, біжутерії та подібних виробів;
- 2.2.112. виробництво музичних інструментів;
- 2.2.113. виробництво спортивних товарів, ігор та іграшок;
- 2.2.114. виробництво медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів;

- 2.2.115. виробництво іншої продукції;
- 2.2.116. ремонт і технічне обслуговування готових металевих виробів, машин і устаткування;
- 2.2.117. установлення та монтаж машин і устаткування;
- 2.2.118. виробництво, передачу та розподілення електроенергії;
- 2.2.119. виробництво газу, розподілення газоподібного палива через місцеві (локальні) трубопроводи;
- 2.2.120. постачання пари, гарячої води та кондиційованого повітря;
- 2.2.121. забір, очищення та постачання води, каналізація, відведення й очищення стічних вод;
- 2.2.122. збирання, оброблення й видалення відходів; відновлення матеріалів та іншу діяльність щодо поводження з відходами;
- 2.2.123. організацію будівництва будівель;
- 2.2.124. будівництво житлових і нежитлових будівель;
- 2.2.125. будівництво доріг, залізниць, комунікацій та інших споруд;
- 2.2.126. діяльність, пов'язану із спеціалізованими будівельними роботами;
- 2.2.127. оптову та роздрібну торгівлю автотранспортними засобами, їх деталями та приладдям;
- 2.2.128. технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів;
- 2.2.129. оптову та роздрібну торгівлю мотоциклами, деталями та приладдям до них, їх технічне обслуговування та ремонт;
- 2.2.130. оптову торгівлю за винагороду чи на основі контракту;
- 2.2.131. оптову торгівлю сільськогосподарською сировиною та живими тваринами;
- 2.2.132. оптову торгівлю напоями та тютюновими виробами;
- 2.2.133. оптову торгівлю товарами господарського призначення;
- 2.2.134. оптову торгівлю інформаційним і комунікаційним устаткуванням;
- 2.2.135. оптову торгівлю іншими машинами й устаткуванням;
- 2.2.136. інші види спеціалізованої оптової торгівлі;
- 2.2.137. неспеціалізовану оптову торгівлю;
- 2.2.138. роздрібну торгівлю в неспеціалізованих магазинах;
- 2.2.139. роздрібну торгівлю напоями та тютюновими виробами в спеціалізованих магазинах;
- 2.2.140. роздрібну торгівлю паливом;
- 2.2.141. роздрібну торгівлю інформаційним і комунікаційним устаткуванням у спеціалізованих магазинах;
- 2.2.142. роздрібну торгівлю з лотків і на ринках та поза магазинами;
- 2.2.143. роздрібну торгівлю товарами культурного призначення та товарами для відпочинку в спеціалізованих магазинах;
- 2.2.144. роздрібну торгівлю іншими товарами в спеціалізованих магазинах;
- 2.2.145. надання послуг у сфері страхування, перестрахування та недержавного пенсійного забезпечення;
- 2.2.146. надання послуг по перевезенню наземним, трубопровідним, водним, авіаційним транспортом та допоміжну діяльність у сфері транспорту;
- 2.2.147. діяльність у сфері складського господарства;
- 2.2.148. поштову та кур'єрську діяльність;
- 2.2.149. діяльність готелів і подібних засобів тимчасового розміщування;
- 2.2.150. діяльність засобів розміщування на період відпустки та іншого тимчасового проживання;
- 2.2.151. надання місць кемпінгами та стоянками для житлових автофургонів і причепів, а також діяльність інших засобів тимчасового розміщування;
- 2.2.152. діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування;
- 2.2.153. діяльність, пов'язану з постачанням готових страв та обслуговування напоями;
- 2.2.154. видання книг, періодичних видань та інша видавнича діяльність;
- 2.2.155. виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі;
- 2.2.156. виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів;
- 2.2.157. діяльність у сфері радіомовлення та телевізійного мовлення;
- 2.2.158. діяльність у сфері провідного та безпроводового електрозв'язку;
- 2.2.159. діяльність у сфері супутникового електрозв'язку, а також інша діяльність у сфері електрозв'язку;
- 2.2.160. адміністративна та допоміжна офісна діяльність;
- 2.2.161. діяльність телефонних центрів;
- 2.2.162. організування конгресів і торговельних виставок;
- 2.2.163. діяльність у сфері освіти та культури;

- 2.2.164. діяльність у сфері охорони здоров'я;
- 2.2.165. надання послуг догляду із забезпеченням проживання;
- 2.2.166. діяльність у сфері творчості, мистецтва та розваг;
- 2.2.167. організування азартних ігор;
- 2.2.168. діяльність у сфері спорту, організування відпочинку та розваг;
- 2.2.169. ремонт комп'ютерів, побутових виробів і предметів особистого вжитку;
- 2.2.170. надання інших індивідуальних послуг;
- 2.2.171. виробництво м'яса;
- 2.2.172. виробництво м'ясних продуктів;
- 2.2.173. оптова торгівля м'ясом і м'ясними продуктами;
- 2.2.174. оптова торгівля кавою, чаєм, какао та прянощами;
- 2.2.175. неспеціалізована оптова торгівля;
- 2.2.176. діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами
- 2.2.167. інші види діяльності, які відповідають меті створення Товариства та не заборонені діючим законодавством України.

2.3. Товариство здійснює види діяльності, щодо яких законом встановлено режим ліцензування, лише після одержання відповідних ліцензій згідно чинного законодавства України.

3. ПРАВА ТА ОБОВ'ЯЗКИ УЧАСНИКІВ ТОВАРИСТВА

- 3.1. Учасники Товариства рівні в своїх правах та обов'язках.
- 3.2. За згодою всіх учасників до складу учасників можуть бути прийняті інші українські та іноземні юридичні та фізичні особи, які прирівнюються в своєму статусі до учасників.
- 3.3. Учасники мають право:
 - 3.3.1. брати участь в управлінні Товариством у порядку, передбаченому чинним законодавством України та статуту Товариства.
 - 3.3.2. Отримувати інформацію про господарську діяльність Товариства.
 - 3.3.3. брати участь у розподілі прибутку Товариства.
 - 3.3.4. Отримати у разі ліквідації Товариства частину майна, що залишилася після розрахунків з кредиторами, або його вартість.
 - 3.3.5. Учасники Товариства можуть мати інші права, передбачені законом та статуту Товариства.
- 3.4. Учасники Товариства зобов'язані:
 - 3.4.1. Дотримуватися статуту.
 - 3.4.2. Виконувати рішення загальних зборів учасників Товариства.
 - 3.4.3. Не розголошувати інформацію про діяльність Товариства та інших учасників, яка носить конфіденційний характер або є предметом комерційної таємниці. У випадку порушення цієї умови, учасники несуть відповідальність згідно з чинним законодавством, а також внутрішніми документами Товариства, які регулюють порядок відповідальності за розголошення або дії, що призвели до розголошення комерційної таємниці та іншої інформації конфіденційного характеру;
 - 3.4.4. Утримуватися від дій, які можуть заподіяти шкоду господарській діяльності або діловій репутації Товариства та інших учасників;
 - 3.4.5. Нессти інші обов'язки, передбачені чинним законодавством України та установчими документами Товариства.

4. ПОРЯДОК ВСТУПУ ДО ТОВАРИСТВА ТА ВИХОДУ З НЬОГО. ПЕРЕХІД ПРАВА ВЛАСНОСТІ НА ЧАСТКУ (ЧАСТИНУ ЧАСТКИ) У СТАТУТНОМУ КАПІТАЛІ ТОВАРИСТВА

- 4.1. Рішення про вступ нових учасників (учасника) в Товариство приймає вищий орган Товариства на основі узгоджених з новими учасниками (учасником) пропозицій. Нові учасники вступають до Товариства шляхом придбання частки (частини частки), що належить учаснику або Товариству, а також прийому у порядку збільшення статутного капіталу Товариства. У Товаристві, що має одного учасника, рішення приймаються таким учасником Товариства одноособово та оформлюються письмовим рішенням такого учасника.
- 4.2. Вихід учасника з Товариства:
 - 4.2.1. Учасник Товариства, частка якого у статутному капіталі Товариства становить менше 50 відсотків, може вийти з Товариства у будь-який час без згоди інших учасників.
 - 4.2.2. Учасник Товариства, частка якого у статутному капіталі Товариства становить 50 або більше відсотків, може вийти з Товариства за згодою інших учасників.

4.2.3. Рішення щодо надання згоди на вихід учасника з Товариства може бути прийнято протягом одного місяця з дня подання учасником заяви, якщо інший строк не передбачений законодавством.

4.2.4. Якщо для виходу учасника необхідна згода інших учасників Товариства, він може вийти з Товариства протягом одного місяця з дня надання такої згоди останнім учасником, якщо менший строк не визначений такою згодою.

4.2.5. Учасник вважається таким, що вийшов з Товариства, з дня державної реєстрації його виходу. Вихід учасника з Товариства, внаслідок якого у Товаристві не залишиться жодного учасника, забороняється.

4.2.6. Не пізніше 30 днів з дня, коли Товариство дізналося чи мало дізнатися про вихід учасника, воно зобов'язане повідомити такому колишньому учаснику вартість його частки, надати обґрунтований розрахунок та копії документів, необхідних для розрахунку. Вартість частки учасника визначається станом на день, що передував дню подання учасником відповідної заяви у порядку, передбаченому Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань".

4.2.7. Товариство зобов'язане протягом одного року з дня, коли воно дізналося чи мало дізнатися про вихід учасника, виплатити такому колишньому учаснику вартість його частки.

4.2.8. Вартість частки учасника визначається виходячи з ринкової вартості сукупності всіх часток учасників Товариства пропорційно до розміру частки такого учасника.

4.2.9. За погодженням учасника Товариства, який вийшов, та Товариства зобов'язання зі сплати грошових коштів може бути замінено зобов'язанням із передачі іншого майна.

4.2.10. Товариство виплачує учаснику, який вийшов з Товариства, вартість його частки або передає майно лише пропорційно до розміру оплаченої частини частки такого учасника.

4.2.11. Товариство зобов'язане надавати учаснику, який вийшов з Товариства, доступ до документів фінансової звітності, інших документів, необхідних для визначення вартості його частки.

4.3. Учасник Товариства має право відчужити свою частку (частину частки) у статутному капіталі Товариства оплатно або безоплатно іншим учасникам Товариства або третім особам. Відчуження частки (частини частки) та надання її в заставу допускається лише за згодою інших учасників/учасника. Учасник Товариства має право відчужити свою частку (частину частки) у статутному капіталі лише в тій частині, в якій вона є оплаченою.

5. ВИКЛЮЧЕННЯ УЧАСНИКА З ТОВАРИСТВА

5.1. Учасник, який систематично не виконує чи неналежним чином виконує обов'язки, або перешкоджає своїми діями досягненню цілей Товариства, може бути виключений із Товариства на підставі рішення, за яке проголосували учасники, що володіють у сукупності більш як 50% загальної кількості голосів учасників Товариства.

5.2. При вирішенні питання про виключення учасника з Товариства, такий учасник не бере участі в голосуванні.

6. ПРАВА ТОВАРИСТВА

6.1. Для виконання статутних завдань Товариство має право:

6.1.1. Продавати і передавати іншим підприємствам, організаціям, установам та громадянам, набувати і одержувати від них, здавати і брати в оренду (лізинг), надавати і отримувати безоплатно, в тимчасове користування або в позику будинки, квартири, споруди, транспортні засоби, земельні ділянки та інші матеріальні цінності, а також списувати їх з балансу, передавати з балансу на баланс.

6.1.2. Укладати договори та інші угоди від власного імені.

6.1.3. Виступати засновником чи співзасновником підприємств, господарських товариств будь-яких форм власності, різноманітних об'єднань, фондів і громадських організацій, спільних підприємств з іноземними юридичними та фізичними особами на території України та за її межами.

6.1.4. Здійснювати підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації робітників та спеціалістів.

6.1.5. Направляти у відрядження в Україні та за її межі працівників Товариства.

6.1.6. Створювати постійні та тимчасові колективи для виконання статутних завдань, залучати українських і іноземних фахівців, затверджувати штати Товариства, його структурних підрозділів, системи та розміри оплати робіт.

6.1.7. Розміщувати кошти в акції, облігації та інші цінні папери, що знаходяться в обігу, проводити операції на товарних та інших біржах.

6.1.8. Самостійно планувати свою виробничо-господарську та іншу діяльність, а також соціальний розвиток трудового колективу Товариства.

6.1.9. Відкривати в банківських установах рахунки в національній та іноземних валютах для розрахункових операцій як за місцем свого знаходження, так і в місцях знаходження філій та представництв. Товариство самостійно вибирає банківські установи для здійснення кредитно-розрахункових операцій.

6.1.10. Наймати працівників на роботу згідно штатного розпису та використовувати за необхідністю контрактну систему найму робітників.

6.1.11. Інші права, які випливають з норм чинного законодавства відповідно до мети та цілей Товариства.

7. СТАТУТНИЙ КАПІТАЛ ТОВАРИСТВА

7.1. Розмір статутного капіталу Товариства складається з номінальної вартості часток його учасників, виражених у національній валюті України.

7.2. Розмір частки учасника Товариства у статутному капіталі Товариства може додатково визначатися у відсотках. Розмір частки учасника Товариства у відсотках повинен відповідати співвідношенню номінальної вартості його частки та статутного капіталу Товариства.

7.3. Вкладом учасника Товариства можуть бути гроші, цінні папери, інше майно, якщо інше не встановлено законом.

7.4. Товариство не може надавати позику для оплати вкладу учасника або поруку за позиками, кредитами, наданими третьою особою для оплати його вкладу.

7.5. Вклад у грошовій формі повинен мати грошову оцінку, що затверджується одностайним рішенням загальних зборів учасників, у яких взяли участь всі учасники Товариства.

7.6. Кожен учасник Товариства повинен повністю внести свій вклад протягом шести місяців з дати державної реєстрації Товариства.

7.7. Вартість вкладу кожного учасника Товариства повинна бути не менше номінальної вартості його частки. Якщо учасник прострочив внесення вкладу чи його частини, виконавчий орган Товариства має надіслати йому письмове попередження про прострочення. Попередження має містити інформацію про невнесений своєчасно вклад чи його частину та додатковий строк, наданий для погашення заборгованості. Додатковий строк, наданий для погашення заборгованості не може перевищувати 30 днів.

7.8. Зміна вартості майна, включеного у внесок, та допоміжні внески учасників не впливають на розмір їх частки в статутному капіталі. Збільшення чи зменшення статутного капіталу проводиться Загальними зборами учасників у випадку, якщо це буде визнане необхідним Зборами, а також у випадку, коли цього вимагає законодавство.

7.9. Збільшення статутного капіталу може здійснюватися шляхом:

7.9.1. збільшення частки учасника за рахунок додаткових вкладів;

7.9.2. збільшення статутного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку Товариства;

7.10. Збільшення статутного капіталу може здійснюватися шляхом прийому в склад учасників нового учасника /учасників/ із внесенням ним /ними/ свого внеску /внесків/ в статутний капітал. Такий прийом в до складу учасників допускається тільки при умові згоди на це всіх учасників.

7.11. Товариство має право зменшити свій статутний капітал.

8. ВИПЛАТА УЧАСНИКАМ ДИВІДЕНДІВ З ПРИБУТКУ НА ВНЕСКИ

8.1. Виплата дивідендів здійснюється за рахунок чистого прибутку Товариства особам, які були учасниками Товариства на день прийняття рішення про виплату дивідендів, пропорційно до розміру їхніх часток. Проценти з прибутку на внески виплачуються в порядку, строки та розміри, встановлені на річних Загальних зборах учасників.

8.2. Товариство виплачує дивіденди грошовими коштами, якщо інше не встановлено одностайним рішенням загальних зборів учасників, у яких взяли участь всі учасники Товариства.

8.3. Дивіденди можуть виплачуватися за будь-який період, що є кратним кварталу, якщо інше не передбачено статутом.

8.4. Виплата дивідендів здійснюється у строк, що не перевищує шість місяців з дня прийняття рішення про їх виплату.

8.5. Посадові особи Товариства, винні у введенні в оману учасників Товариства щодо його фінансового стану, зокрема шляхом подання (включення) недостовірної інформації до документів

Товариства, що призвело до здійснення неправомірних виплат, несуть разом з учасниками солідарну відповідальність за зобов'язанням щодо повернення виплат Товариству.

8.6. Товариство не має права виплачувати дивіденди учаснику, який повністю або частково не вніс свій вклад.

8.7. Проценти з прибутку на внески не виплачуються по часткам, які знаходяться на балансі Товариства після набуття їх від вибулого учасника.

8.8. Проценти з прибутку на внески можуть сплачуватися в національній валюті готівкою, сертифікатами про реінвестицію /фондизація прибутку/, облігаціями чи іншим видом майна, як це встановлено на Загальних зборах учасників.

8.9. Товариство оголошує розмір процентів з прибутку на внески без відрахування податків з них.

8.10. По несплаченим та не одержаним доходам на внески проценти не нараховуються.

9. СТРУКТУРА ТОВАРИСТВА

9.1. Структура Товариства формується на принципах єдиного господарського механізму з поділом по дільницях, цехах, відділах або інших відокремлених підрозділах, надалі за текстом – "Структурні підрозділи", які створюються Товариством в залежності від напрямів його діяльності та обсягів робіт.

9.2. Структурні підрозділи Товариства не є юридичними особами і в своїй діяльності керуються Положеннями, які затверджуються Директором Товариства. В окремих випадках структурні підрозділи Товариства можуть наділятися основними та обіговими коштами за рахунок Товариства та мати відокремлені баланси, що організаційно входять до загального балансу Товариства.

9.3. Товариство відповідає за зобов'язаннями Структурних підрозділів.

10. ВЛАСНІСТЬ, МАЙНО І ДОХОДИ ТОВАРИСТВА

10.1. Товариство є власником майна, наданого учасниками, продукції, виробленої в результаті господарської діяльності, отриманих доходів, а також іншого майна, придбаного ним з інших підстав, передбачених чинним законодавством.

10.2. Майно Товариства складають основні фонди, обігові кошти, а також інші цінності, вартість яких відображена в самостійному балансі.

10.3. Джерелами формування майна Товариства є:

10.3.1. Грошові і матеріальні внески учасників, як вклад до статутного капіталу;

10.3.2. Прибуток, одержаний від господарської діяльності;

10.3.3. Кредити банківських установ та інших кредиторів;

10.3.4. Безоплатні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств, громадян;

10.3.5. Капітальні вкладення та дотації з бюджету;

10.3.6. Придбання майна іншого підприємства, організацій;

10.3.7. Інші джерела, не заборонені чинним законодавством.

10.4. Учасники Товариства не мають відокремлених прав на окремі об'єкти та майно Товариства, у тому числі на об'єкти та майно, внесені учасниками як вклад до статутного капіталу.

10.5. Прибутком Товариства, після сплати податків до державного бюджету та інших обов'язкових платежів згідно з чинним законодавством, Товариство розпоряджається самостійно.

10.6. Майно Товариства підлягає страхуванню за рішенням Загальних зборів учасників.

11. ОРГАНИ УПРАВЛІННЯ

11.1. Органами управління та контролю Товариством є:

11.1.1. Загальні збори учасників.

11.1.2. Директор.

12. ЗАГАЛЬНІ ЗБОРИ УЧАСНИКІВ

12.1. Вищим органом Товариства є загальні збори учасників. Загальні збори учасників складаються із учасників, або призначених ними представників.

12.2. Кожен учасник Товариства має право бути присутнім на загальних зборах учасників, брати участь в обговоренні питань порядку денного і голосувати з питань порядку денного загальних зборів учасників.

12.3 Кожен учасник Товариства на загальних зборах учасників має кількість голосів, пропорційну до розміру його частки у статутному капіталі Товариства, якщо інше не передбачено статутом.

12.4. Представники учасників - юридичних осіб діють на основі доручення, виданого відповідним Учасником.

12.5. Представником учасника - фізичної особи може бути особа, що діє на підставі доручення фізичної особи-учасника.

12.6. Загальні збори учасників скликаються у випадках, передбачених цим статутом, а також:

- з ініціативи виконавчого органу Товариства;

- на вимогу учасника або учасників Товариства, які на день подання вимоги в сукупності володіють 10 або більше відсотками статутного капіталу Товариства.

12.7. Річні загальні збори учасників скликаються протягом шести місяців наступного за звітним року, якщо інше не встановлено законом. До порядку денного річних загальних зборів учасників обов'язково вносяться питання про розподіл чистого прибутку Товариства, про виплату дивідендів та їх розмір.

12.8. Якщо вартість чистих активів Товариства знизилася більш як на 50 відсотків порівняно з цим показником станом на кінець попереднього року, виконавчий орган Товариства скликає загальні збори учасників, які мають відбутися протягом 60 днів з дня такого зниження. До порядку денного таких загальних зборів учасників вносяться питання про заходи, які мають бути вжиті для покращення фінансового стану Товариства, про зменшення статутного капіталу Товариства або про ліквідацію Товариства.

12.9. У разі визнання Товариства банкрутом до закінчення трирічного строку з дня зниження вартості чистих активів, члени виконавчого органу солідарно несуть субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями Товариства. Члени виконавчого органу, які доведуть, що не знали і не мали знати про таке зниження вартості чистих активів Товариства або голосували за рішення про скликання загальних зборів учасників у зв'язку із зниженням вартості чистих активів Товариства, звільняються від відповідальності за порушення цього обов'язку.

12.10. Вимога про скликання загальних зборів учасників подається виконавчому органу Товариства в письмовій формі із зазначенням запропонованого порядку денного. У разі скликання загальних зборів учасників з ініціативи учасників Товариства така вимога повинна містити інформацію про розмір часток у статутному капіталі Товариства, що належать таким учасникам.

12.11. Виконавчий орган Товариства повідомляє про відмову в скликанні загальних зборів учасників, які вимагали скликання таких зборів, письмово із зазначенням причин відмови протягом п'яти днів з дати отримання вимоги від таких учасників Товариства.

12.12. Разом з питаннями, запропонованими для включення до порядку денного загальних зборів учасників особою, яка вимагає скликання таких зборів, виконавчий орган Товариства з власної ініціативи може включити до нього додаткові питання.

12.13. Виконавчий орган Товариства зобов'язаний вчинити всі необхідні дії для скликання загальних зборів учасників у строк не пізніше 20 днів з дня отримання вимоги про проведення таких зборів.

12.14. У разі якщо протягом 10 днів з дня, коли Товариство отримало чи мало отримати вимогу про скликання загальних зборів, учасники не отримали повідомлення про скликання загальних зборів учасників, якщо інший строк не встановлено статутом, особи, які ініціювали їх проведення, можуть скликати загальні збори учасників самостійно.

12.15. Загальні збори учасників можуть прийняти рішення з будь-якого питання без дотримання вимог, встановлених чинним законодавством України та статутом Товариства щодо порядку скликання загальних зборів учасників та щодо повідомлень, якщо в таких загальних зборах учасників взяли участь всі учасники Товариства та всі вони надали згоду на розгляд таких питань.

12.16. Порядок скликання загальних зборів учасників Товариства

12.16.1. Загальні збори учасників скликаються виконавчим органом Товариства.

12.16.2. Виконавчий орган Товариства скликає загальні збори учасників шляхом надсилання повідомлення про це кожному учаснику Товариства.

12.16.3. Виконавчий орган Товариства зобов'язаний повідомити учасників Товариства не менше ніж за 30 днів до запланованої дати проведення загальних зборів учасників.

12.16.4. Повідомлення надсилається поштовим відправленням з описом вкладення.

12.16.5. У повідомленні про загальні збори учасників зазначаються дата, час, місце проведення, порядок денний. Якщо до порядку денного включено питання про внесення змін до статуту Товариства, до повідомлення додається проект запропонованих змін.

12.16.6. Виконавчий орган Товариства приймає рішення про включення запропонованих питань до порядку денного загальних зборів учасників.

12.16.7. Виконавчий орган Товариства зобов'язаний надати учасникам Товариства можливість ознайомитися з документами та інформацією, необхідними для розгляду питань порядку денного на загальних зборах учасників. Виконавчий орган Товариства забезпечує належні умови для ознайомлення з такими документами та інформацією за місцезнаходженням Товариства у робочий час.

12.16.8. Загальні збори учасників передбачають спільну присутність учасників Товариства в одному місці для обговорення питань порядку денного або можуть проводитися у режимі відеоконференції, що дозволяє бачити та чути всіх учасників загальних зборів учасників одночасно.

12.17. На загальних зборах учасників, ведеться протокол, у якому фіксуються перебіг загальних зборів учасників та прийняті рішення. Протокол підписує голова загальних зборів учасників або інша уповноважена зборами особа. Кожен учасник Товариства, який взяв участь у загальних зборах учасників, може підписати протокол.

12.18. Рішення з питань, не включених до порядку денного загальних зборів учасників, приймається лише за умови, що у них беруть участь всі учасники Товариства, які одногласно надали згоду на розгляд таких питань. Повноваження представника за довіреністю щодо надання такої згоди мають бути спеціально обумовлені довіреністю.

12.19. Загальні збори учасників проводяться за місцезнаходженням Товариства. Проведення загальних зборів за межами території України допускається лише за одногласною письмовою згодою всіх учасників Товариства.

12.20. Рішення загальних зборів учасників приймаються відкритим голосуванням.

12.21. До компетенції Загальних зборів Учасників належать питання:

- 1) визначення основних напрямів діяльності Товариства;
- 2) внесення змін до статуту Товариства, прийняття рішення про здійснення діяльності Товариством на підставі модельного статуту;
- 3) зміна розміру статутного капіталу Товариства;
- 4) затвердження грошової оцінки негрошового вкладу учасника;
- 5) перерозподіл часток між учасниками Товариства у випадках, передбачених чинним законодавством;
- 6) обрання одноосібного виконавчого органу Товариства або членів колегіального виконавчого органу (всіх чи окремо одного або декількох з них), встановлення розміру винагороди членам виконавчого органу Товариства;
- 7) визначення форм контролю та нагляду за діяльністю виконавчого органу Товариства;
- 8) створення інших органів Товариства, визначення порядку їх діяльності;
- 9) прийняття рішення про придбання Товариством частки (частини частки) учасника;
- 10) затвердження результатів діяльності Товариства за рік або інший період;
- 11) розподіл чистого прибутку Товариства, прийняття рішення про виплату дивідендів;
- 12) прийняття рішень про виділ, злиття, поділ, приєднання, ліквідацію та перетворення Товариства, обрання комісії з припинення (ліквідаційної комісії), затвердження порядку припинення Товариства, порядку розподілу між учасниками Товариства у разі його ліквідації майна, що залишилося після задоволення вимог кредиторів, затвердження ліквідаційного балансу Товариства;
- 13) прийняття інших рішень, віднесених до компетенції загальних зборів учасників.

12.22. Питання, не врегульовані цим статутом, вирішуються у відповідності з чинним законодавством.

13. ДИРЕКТОР

13.1. Директор, при його відсутності заступник директора - виконавчий орган Товариства, який здійснює керівництво його поточною діяльністю згідно компетенції, та діє в відповідності з чинним законодавством.

13.2. Директор призначається і звільняється від посади Загальними зборами учасників Товариства.

13.3. Директор організує роботу Товариства і несе персональну відповідальність за його діяльність.

13.4. Директор в межах своєї компетенції, має право без довіреності вчинювати від імені Товариства будь-які юридичні акти, в тому числі правочини. Виконавчо-розпорядчі функції Директор може виконувати самостійно або призначити заступників та визначити їх компетенцію. Заступники директора здійснюють діяльність в межах своєї компетенції та несуть відповідальність за стан роботи на відповідних ділянках діяльності Товариства незалежно від персональної відповідальності Директора за діяльність Товариства в цілому.

13.5. Директор:

13.5.1. Діє від імені Товариства, представляє його в установах, підприємствах, організаціях, як на Україні, так і за кордоном; ,

13.5.2. Розпоряджається майном Товариства, вчиняє від імені Товариства будь-які правочини, у тому числі видає довіреності, укладає будь-які договори, не залежно від суми їх вартості (купівлі-продажу, поставки, про надання послуг, про виконання робіт, оренди, позики чи іншої фінансової допомоги, кредиту, застави тощо) в т.ч. зовнішньоекономічні контракти; розпоряджається грошовими коштами Товариства, відкриває й закриває з цієї метою в банківських установах рахунки Товариства;

13.5.3. Приймає та звільняє з роботи трудовий колектив Товариства, вирішує питання стимулювання праці;

13.5.4. Видає накази та розпорядження, обов'язкові для трудового колективу Товариства;

13.5.5. Виконує інші функції, що випливають з цього статуту.

13.6. Право першого підпису від імені Товариства мають: директор, заступник директора або особа, яка спеціально уповноважена ним.

14. ТРУДОВИЙ КОЛЕКТИВ

15.1. Трудовий колектив Товариства складають всі громадяни, які своєю працею беруть участь в його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з Товариством.

15.2. Трудовий колектив Товариства користується правами та виконує обов'язки, передбачені законодавством про працю, положеннями цього статуту та умовами укладеного з ними трудового договору.

15.3. Оплата праці трудового колективу Товариства визначається кінцевим результатом, їх особистим трудовим внеском і максимальним розміром не обмежується.

15.4. За рахунок коштів Товариства для його трудового колективу можуть бути встановлені додаткові пільги, передбачені умовами колективного договору.

15.5. Трудовий колектив Товариства приймається на роботу і звільняється з неї Директором Товариства.

15.6. Державне соціальне страхування трудового колективу Товариства та його пенсійне забезпечення проводиться у відповідності з нормами, встановленими діючим законодавством.

15.7. Для виконання договірних робіт Товариство може створювати тимчасові підрядні та інші колективи, що працюють на основі цивільно-правових договорів, а також використовувати працю індивідуальних підрядників з залученням виконавців як зі сторони, так і з числа працівників Товариства.

15.8. За рішенням Загальних зборів учасників Товариство може передавати у власність трудового колективу Товариства частину чистого прибутку, в тому числі у вигляді готівки чи іншого майна. Порядок розподілу цієї частини прибутку визначається Загальними зборами учасників Товариства.

15.9. Всі питання, пов'язані з трудовим колективом Товариства і не врегульовані цим статутом, регулюються нормами законодавства про працю.

15. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

16.1. Учасники домовились, що всі розбіжності та спори між учасниками, будуть вирішуватись шляхом переговорів та взаємних консультацій. Жоден з учасників не розпочинає судовий процес, якщо невирішене питання не було спочатку подано для мирного вирішення шляхом консультацій між Учасниками. Якщо така розбіжність або претензія не вирішується шляхом консультацій протягом 30 (тридцяти) днів після письмового прохання одного із учасників стосовно мирного вирішення, тоді будь-який з учасників може розпочати судовий процес стосовно такого питання.

16.2. Стосунки, що неурегульовані учасниками у цьому Товаристві шляхом мирних переговорів, регулюються нормами законодавства України.

16.3. Учасники продовжують виконувати свої зобов'язання за цим статутом протягом розгляду справи у судовому порядку до вирішення спірного питання.

16. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

17.1. Товариство має право здійснювати всі види зовнішньоекономічної діяльності згідно з порядком, встановленим чинним законодавством України та цим статутом.

17.2. Зовнішньоекономічна діяльність Товариства здійснюється у відповідності до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та інших законодавчих актів, виходячи з мети та завдань Товариства, на основі самодієвості та самофінансування.

17.3. Товариство може здійснювати експортно-імпорتنі операції самостійно або на підставі угоди з зовнішньоекономічними установами (юридичними установами і т.д.), а також бартерні угоди у відповідності з чинним законодавством.

17.4. Товариство згідно з законодавством України може створювати спільні підприємства з іноземними фірмами як на території України, так і поза її межами, відкривати філії та фірми за кордоном, а також надавати маркетингові та посередницькі комерційні послуги іноземним фірмам.

17.5. Товариство у встановленому порядку відкриває валютні рахунки, може отримувати валютний кредит, брати участь у валютних аукціонах.

17.6. Товариство має право брати участь у створенні та роботі міжнародних виставок, ярмарок, семінарів, симпозіумів, лотерей.

17.7. З метою підвищення ефективності підготовки кадрів Товариство може направляти своїх спеціалістів на стажування на роботу в іноземні фірми та організації.

17. ПОВІДОМЛЕННЯ

18.1. Повідомлення, що направляються у відповідності до цього статуту, повинні бути виконані у письмовій формі і будуть вважатися поданими належним чином, якщо вони надіслані телеграфом, рекомендованим листом або доставлені особисто за місцезнаходженням (юридичними адресами) учасників під підпис. При зміні місцезнаходження (юридичної адреси) будь-кого з учасників Товариства, про це учасник має повідомити Товариству у термін не пізніше ніж 5 робочих днів від дня коли відбулась така зміна.

18.2. Датою відправлення повідомлення та сповіщення вважається дата штампеля поштового відомства за місцем їх відправлення, або дата їх відправлення по телексу чи телефаксу.

18.3. Такі самі правила діють і по відношенню до повідомлень, які направляються учасниками Товариству і навпаки.

18. ПРИПИНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА

19.1. Товариство припиняється внаслідок передання всього свого майна, всіх прав та обов'язків іншим господарським Товариствам – правонаступникам шляхом злиття, приєднання, поділу, перетворення або в результаті ліквідації.

19.2. Добровільне припинення Товариства здійснюється за рішенням загальних зборів учасників у порядку, встановленому чинним законодавством, з дотриманням вимог, встановлених законодавством. Інші підстави та порядок припинення Товариства встановлюються законом.

19.3. При припиненні діяльності Товариства вся сукупність прав та обов'язків переходить до його правонаступників.

19.4. При припиненні діяльності шляхом злиття, приєднання, поділу або перетворення Товариства вносяться необхідні зміни в установчі документи Товариства, в реєстраційну картку державної реєстрації, а при ліквідації - відповідний запис в державному реєстрі.

19.5. Товариство ліквідується:

19.5.1. за рішенням Загальних зборів учасників, в тому числі у зв'язку із закінченням строку, на який було створено Товариство, досягненням мети, для якої його створено;

19.5.2. за рішенням суду про визнання судом недійсною державної реєстрації Товариства через допущені при його створенні порушення, які не можна усунути, а також в інших випадках, встановлених законом.

19.5.3. на підставі рішення господарського суду в порядку, встановленому Законом України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом".

19.6. Учасники Товариства, суд або орган, що прийняв рішення про припинення діяльності Товариства, зобов'язані негайно письмово повідомити про це орган, що здійснює державну реєстрацію, який вносить до єдиного державного реєстру відомості про те, що Товариство перебуває у процесі припинення.

19.7. Учасники Товариства, суд або орган, що прийняв рішення про припинення діяльності Товариства, призначають за погодженням з органом, який здійснює державну реєстрацію, комісію з припинення Товариства (ліквідаційну комісію, ліквідатора тощо) та встановлюють порядок і строки

припинення діяльності Товариства. Виконання функцій комісії з припинення діяльності Товариства може бути покладено на Директора Товариства.

19.8. З моменту призначення комісії до неї переходять повноваження щодо управління справами Товариства. Комісія виступає в суді від імені Товариства, яке припиняється.

19.9. Комісія з припинення діяльності Товариства поміщає в друкованих засобах масової інформації, в яких публікуються відомості про державну реєстрацію Товариства, що припиняється, повідомлення про припинення Товариства та про порядок і строк заявлення кредитором вимог до неї. Цей строк не може становити менше двох місяців з дня публікації повідомлення про припинення діяльності Товариства. Комісія вживає усіх можливих заходів щодо виявлення кредиторів, а також письмово повідомляє їх про припинення діяльності Товариства.

19.10. Після закінчення строку для пред'явлення вимог кредитором та задоволення чи відхилення цих вимог комісія з припинення діяльності Товариства складає передавальний акт (у разі злиття, приєднання або перетворення) або розподільчий баланс (у разі поділу), які мають містити положення про правонаступництво щодо всіх зобов'язань Товариства, що припиняється, стосовно всіх його кредиторів та боржників, включаючи зобов'язання, які оспоруються сторонами.

19.11. Якщо правонаступниками Товариства є кілька юридичних осіб і точно визначити правонаступника щодо конкретних зобов'язань Товариства, що припинилася, неможливо, юридичні особи - правонаступники несуть солідарну відповідальність перед кредиторами Товариства, що припинилася.

19.12. Ліквідаційна комісія після закінчення строку для пред'явлення вимог кредитором складає проміжний ліквідаційний баланс, який містить відомості про склад майна Товариства, що ліквідується, перелік пред'явлених кредитором вимог, а також про результати їх розгляду. Проміжний ліквідаційний баланс затверджується учасниками Товариства або органом, який прийняв рішення про ліквідацію Товариства.

19.13. Виплата грошових сум кредиторам Товариства, що ліквідується, проводиться у порядку черговості, встановленої відповідно до проміжного ліквідаційного балансу, починаючи від дня його затвердження, за винятком кредиторів четвертої черги, виплати яким проводяться зі спливом місяця від дня затвердження проміжного ліквідаційного балансу. В разі недостатності у Товаристві, що ліквідується, грошових коштів для задоволення вимог кредиторів ліквідаційна комісія здійснює продаж майна Товариства.

19.14. Після завершення розрахунків з кредиторами ліквідаційна комісія складає ліквідаційний баланс, який затверджується учасниками Товариства або органом, що прийняв рішення про ліквідацію Товариства.

19.15. Наявні у Товариства грошові кошти, включаючи готівку від розпродажу його майна при ліквідації, після розрахунків з бюджетом, по оплаті праці трудового колективу Товариства та іншими кредиторами, розподіляється ліквідаційною комісією між учасниками пропорційно їх частковій участі в статутному капіталі Товариства.

19.16. Товариство є ліквідованою з дня внесення до єдиного державного реєстру запису про його припинення.

19.17. Ліквідаційна комісія несе майнову відповідальність за шкоду, спричинену Товариству, а також третім особам у відповідності з цивільним законодавством України.

19. ПОРЯДОК ПІДПИСАННЯ УСТАНОВЧИХ ДОКУМЕНТІВ ТА ВНЕСЕННЯ ЗМІН ТА ДОПОВНЕНЬ ДО СТАТУТУ

20.1. Зміни та доповнення до статуту вносяться за рішенням Загальних зборів учасників Товариства.

20.2. Статут або нова редакція статуту підписується учасниками, уповноваженими ними особами.

20.3. У період коли Товариство має лише одного учасника, якому належить частка у розмірі 100% статутного (складеного) капіталу Товариства статут або нова редакція статуту Товариства підписується його єдиним учасником та скріплюється печаткою Товариства.

20.4. У разі якщо з будь-яких причин будь-яке положення цього статуту стане недійсним, не діючим або таким, що не відповідає законодавству України, це не тягне за собою визнання недійсності будь-якого іншого або всіх положень цього статуту. У такому випадку при регулюванні відповідних відносин застосовуються норми чинного законодавства України.

19.4. Цей статут укладено в 2-х (двох) оригінальних примірниках, всі примірники мають рівну юридичну силу.



Звіт подібності

метадані

Назва організації

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman KNEU

Заголовок

Пальніков

Автор

Науковий керівник / Експерт

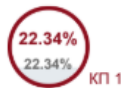
Пальніков Артем ВікторовичДанилюк В'ячеслав Олексійович

підрозділ

кафедра менеджменту

Обсяг знайдених подібностей

Коефіцієнт подібності визначає, який відсоток тексту по відношенню до загального обсягу тексту було знайдено в різних джерелах. Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



КП 1

25

Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



КП 2

13266

Кількість слів



КЦ

100906

Кількість символів

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені Вадима Гетьмана
Факультет економіки та управління
Кафедра менеджменту

Витяг з протоколу № 5 від 26.05.2025

Засідання комісії з етики та академічної доброчесності
зі спеціальності 073 «Менеджмент»
(у форматі відеоконференції)

ГОЛОВА КОМІСІЇ: к.е.н., доц. Барабась Д.О.

ПРИСУТНІ ЧЛЕНИ КОМІСІЇ: к.е.н., проф. Банщиків П.Г., к.е.н., доц. Ліщинська В.В.

СЛУХАЛИ: Про виявлення ознак недоброчесної поведінки здобувача першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, ОПП «Менеджмент бізнес-організацій», денної форми навчання, *Пальнікова Артема Вікторовича* та надання рекомендацій кафедрі менеджменту про допущення кваліфікаційної бакалаврської роботи до захисту.

УХВАЛИЛИ: Рекомендувати кафедрі менеджменту допустити до захисту кваліфікаційну бакалаврську роботу здобувача першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, ОПП «Менеджмент бізнес-організацій», денної форми навчання, *Пальнікова Артема Вікторовича*. Виявлені в роботі запозичення є сумнівними і не мають ознак плагіату.

Голова комісії,
к.е.н., доцент
кафедри менеджменту



Барабась Д.О.

Секретар комісії,
к.е.н., доцент
кафедри менеджменту



Ліщинська В.В.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Фабер»

Юридична адреса: 07433 Київська область, Броварський р-н.,
с. Богданівка, вул. Богдана Хмельницького, 219
faber.ua@gmail.com, faber-ua.com

№1/27
27.05.2025 р.

Д О В І Д К А

про впровадження результатів кваліфікаційної бакалаврської роботи
Пальнікова Артема Вікторовича

Результати кваліфікаційної бакалаврської роботи Пальнікова Артема Вікторовича на тему: « Управління запасами готової продукції бізнес-організації» (на прикладі ТОВ «Фабер») є актуальними та своєчасними.

Практична цінність окремих пропозицій є необхідною для оптимізації запасів готової продукції, зниження витрат, підвищення ефективності та покращенні управління потоками продукції. Пропозиції та висновки, наведені у роботі, є достатньо обґрунтованими і становлять практичний інтерес для вдосконалення управління запасами готової продукції на підприємстві.

ТОВ «Фабер» зазначає, що результати роботи здатні підвищити ефективність управління запасами готової продукції та було частково впроваджено систему AMB inventory.

Директор
ТОВ «ФАБЕР»



Тетяна Пальнікова