

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА  
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ

Кафедра менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування

# БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавра

на тему: «Управління збутовою діяльністю»  
(на матеріалах ТДВ «Хмельницькзалізобетон»)  
(назва теми)

**Виконав:** студент  
4 курсу спеціальності  
073 Менеджмент  
Фаріон А.П.

---

(прізвище та ініціали)

**Керівник:** К.е.н., Піхняк Т.А.

---

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

**Рецензент:** Д.е.н., доц. Іжевський П.Г.

---

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище та ініціали)

Хмельницький – 2022 рік

## Анотація

**Фаріон А.П. Управління збутовою діяльністю підприємства (на матеріалах ТДВ «Хмельницькзалізобетон»).** Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Бакалаврська робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю 073 Менеджмент. Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, Хмельницький, 2022. 87 с.

Бакалаврська робота спрямована на вирішення важливого науково-практичного завдання, пов'язаного з управлінням збутовою діяльністю на підприємстві.

Збутова діяльність - це комплекс взаємопов'язаних операцій по плануванню кількості реалізованої продукції залежно від очікуваного рівня рентабельності; вибору найоптимальніших партнерів та постачальників; пошуку і втіленню дій, що призводять до збільшення попиту і прискорюють збут продукції та підвищують прибутки підприємства.

Практичні аспекти управління збутовою діяльністю розглянуто на прикладі ТДВ «Хмельницькзалізобетон», визначено суб'єктів управління збутовою діяльністю, встановлено розподіл повноважень щодо управління збутовою діяльністю між різними структурними ланками підприємства. Здійснено оцінювання рівня збутової діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»: проаналізовано структуру фінансових та матеріальних ресурсів, тенденції їх зміни, досліджено показники рентабельності та собівартості. Значну увагу приділено особливостям формування доходу від реалізації продукції як основного фактору, що визначає ефективність збутової діяльності. Представлено алгоритм оцінки економічних втрат, зумовлених неефективною роботою збутового відділу ТДВ «Хмельницькзалізобетон», що засвідчує необхідність розробки дієвих заходів попередження загроз, втрат позицій на ринку будівельних матеріалів. Запропоновані напрями управління збутовою діяльністю за рахунок вдосконалення організаційної структури підприємства та реорганізації відділу збуту, що спрямовані на підвищення ефективності збутової діяльності підприємства.

**Ключові слова:** збут, збутова діяльність, процес управління збутовою діяльністю, реалізація продукції, фактори збуту, ефективність управління.

### Summary

**Farion A.P. Management of sales activity of the enterprise (on the materials of TDV "Khmelnitskyreinforced concrete").** Qualifying scientific work on the rights of the manuscript. Bachelor's work for the bachelor's degree in specialty 073Management. Leonid Yuzkov Khmelnytsky University of Management and Law, Khmelnytsky, 2022. 87 p.

The bachelor's thesis is aimed at solving an important scientific and practical problem related to the management of sales activities at the enterprise.

Sales activities are a set of interrelated operations to plan the number of products sold depending on the expected level of profitability; selection of the best partners and suppliers; finding and implementing actions that increase demand and accelerate sales and increase profits. Practical aspects of sales management are considered on the example of TDV "Khmelnitskyzalizobeton", identified the subjects of sales management of the enterprise, established the distribution of powers to manage sales activities between different structural units of the enterprise.

The assessment of the level of sales activity was carried out: the structure of financial and material resources of the enterprise and tendencies of their change were analyzed, the indicators of profitability and prime cost were investigated. Considerable attention is paid to the peculiarities of the formation of income from sales as the main factor determining the efficiency of sales activities. An algorithm for estimating economic losses due to inefficient work of the sales department of TDV "Khmelnitskzalizobeton" is presented, which indicates the need to develop effective measures to prevent threats of losses in the market of building materials. The directions of sales activity management due to the improvement of the organizational structure of the enterprise and the reorganization of the sales department, which are aimed at improving the efficiency of sales activities of the enterprise.

**Key words:** sales, sales activities, sales management process, product sales, sales factors, management efficiency.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРИТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА .....	8
1.1. Збутова діяльність підприємства: поняття, фактори впливу та основні елементи .....	8
1.2. Методичні підходи до оцінки ефективності управління збутовою діяльністю .....	18
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТДВ «ХМЕЛЬНИЦЬКЗАЛІЗОБЕТОН» .....	26
2.1. Аналіз збутової діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» .....	26
2.2. Оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю підприємства .....	36
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТДВ «ХМЕЛЬНИЦЬКЗАЛІЗОБЕТОН» .....	45
3.1 Розробка заходів з підвищення управління збутовою діяльністю підприємства .....	45
3.2. Економічне обґрунтування впровадження заходів щодо підвищення збутової діяльності на підприємстві .....	50
ВИСНОВКИ .....	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	56
ДОДАТКИ .....	60

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** У сучасному світі надзвичайно важливими є організаційні структури найбільш сучасного типу, адже саме вони покликані забезпечувати керованість, креативність роботи підприємства та оптимальність з огляду на прискорення циркуляції інформаційних потоків, що водночас допомагає підприємству бути конкурентоспроможним та легко адаптуватись до умов зовнішнього середовища і стрімких змін економічного розвитку.

Питання підвищення активності збуту за умов фінансових коливань особливо важливий для підприємців, оскільки наявність цих коливань визначає долю існування підприємства. Мінливі умови зовнішнього середовища вимагають від керівництва пошуку шляхів забезпечення їхньої конкурентоспроможності як необхідної умови їх виживання. Тому при розробці маркетингової стратегії компаніям необхідно застосовувати виважений підхід, щоб знайти шляхи збільшення своєї діяльності пов'язаної із збутом.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми ефективності управління збутової діяльності висвітлювали у своїх працях відомі українські та зарубіжні вчені: Балабанова Л.В., Гудценко Н.М., Загородна О.М., Крикавський Є.В., Лагоцька Н.З., Огерчук Ю.В., Спільник І. та інші. Віддаючи належне глибині і широкоспектральності наукового доробку, відмітимо, що недостатньо дослідженою залишається проблема управління збутовою діяльністю на підприємстві, що і зумовило вибір теми бакалаврської роботи, визначило мету, завдання, об'єкт і предмет дослідження.

**Мета і завдання дослідження.** Метою бакалаврської роботи є узагальнення теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо управління збутовою діяльністю на підприємстві.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки та вирішення наступних завдань:

- визначення поняття «збутова діяльність підприємства» та факторів впливу;

- дослідження основних елементів процесу управління збутовою діяльністю підприємства;
- узагальнення сучасних методичних підходів до оцінки ефективності управління збутовою діяльністю;
- дослідження основних техніко-економічних показників діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»;
- аналіз збутової діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»;
- оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю підприємства;
- розроблення заходів з підвищення управління збутовою діяльністю підприємства;
- обґрунтування заходів з підвищення управління збутовою діяльністю підприємства.

**Об'єктом** бакалаврської роботи є економічні відносини в процесі управління збутовою діяльністю підприємства за сучасних умов господарювання.

**Предметом** дослідження є теоретичні та практичні аспекти управління процесами збутової діяльності у ТДВ «Хмельницькзалізобетон».

**Методи дослідження.** Методологічною базою бакалаврської роботи є система економічних законів та принципів економічної теорії та менеджменту. Як базові, використовувались: методи наукового абстрагування, системного підходу (дослідження сутності та змісту категорії «управління збутовою діяльністю»), класифікаційно-аналітичний (класифікація видів і форм збуту); формально-логічний та метод узагальнення (при визначенні методичних підходів до оцінки ефективності управління збутовою діяльністю), аналізу і синтезу, економічного аналізу (для аналізу стану та ефективності управління збутовою діяльністю у ТДВ «Хмельницькзалізобетон»), економіко-розрахунковий (для обґрунтування дієвості інструментів забезпечення ефективності управління збутовою діяльністю) тощо.

**Інформаційну базу досліджень** склали нормативно-правові акти України з проблем діяльності суб'єктів господарювання, матеріали науково-практичних

конференцій, ресурси мережі Інтернет, наукові праці зарубіжних і вітчизняних авторів, статистичні дані, дані звітності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2018-2020 рр.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у тому, що запропоновані підходи та розроблені рекомендації можуть бути використані в практиці діяльності суб'єктів господарювання будь-яких організаційно-правових форм та розмірів з метою підвищення рівня ефективності збутової діяльності.

**Апробація результатів дослідження.** Окремі положення та отриманні результати бакалаврської роботи були оприлюднені на III Міжнародній науково-практичній конференції «MODERN RESEARCH IN WORLD SCIENCE» (12-14 червня 2022 року, м. Львів).

**Структура бакалаврської роботи.** Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Робота містить 14 таблиць, 8 рисунків, 14 додатків. Список використаних джерел містить 46 найменувань.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРИТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Збутова діяльність підприємства: поняття, фактори впливу та основні елементи

Однією з головних цілей будь-якого бізнесу є отримання прибутку. Тому важливі такі аспекти, як діяльність з продажу. Це є фінальною стадією, на якій підбиваються підсумки діяльності з планування, виробництва, пошуку партнера та надання кінцевого продукту покупцеві.

Питання правильної організації збуту займає одне з головних місць у вивченні корпоративної ефективності, оскільки корпоративні доходи, а отже, і прибуток залежать від добре структурованої маркетингової діяльності. Тому ця тема актуальна для всіх підприємств, які займаються збутом продукції.

Необхідність діяльності у сфері збуту як важливого елемента зовнішньоекономічної діяльності підприємства обумовлена багатогранною значимістю цієї діяльності для будь-якої компанії: [20, с. 190]

- у сфері збуту остаточно визначається результат усіх зусиль підприємства, спрямованих на розвиток зовнішньоекономічної діяльності та отримання максимального прибутку;

- пристосовуючи збутову діяльність до попиту покупців, створюючи їм максимальні вигоди до, під час і після придбання товарів, виробник має значно більше шансів перемогти в конкурентній боротьбі зовнішнього ринку;

- збутова діяльність начебто продовжує процес виробництва, беручи на себе доробку товару та його підготовку до продажу (сортування, фасування, упакування);

- під час продажу ефективніше виявляються та вивчаються потреби іноземних споживачів.

Звісно, система збуту підприємства не функціонує ізольовано від інших систем, а перебуває в тісному взаємозв'язку із ними, тому від якості її роботи залежить також ефективність роботи інших систем підприємства і взагалі інших фірм, які працюють на певному ринку, їх постачальників і покупців [53].

Розглянемо підходи до трактувань дефініцій «збутова діяльність», «збут» у роботах вітчизняних та закордонних вчених (табл. 1.1).

Таблиця 1.1. Визначення поняття «збутова діяльність»

№ з/п	Автор	Трактування
1.	Ляпунов А.Д. [28]	Діяльність підприємства по доведенню товарів від виробника до споживачів
2.	Наумов В.[31]	Система відносин у сфері товарно-грошового обміну між економічно та юридично незалежними суб'єктами ринку, що мають комерційні інтереси
3.	Браун К. [7]	Сукупність дій, які здійснюються з тієї миті, як продукт в тій формі, в якій він використовуватиметься, поступає на комерційне підприємство або до комерційного виробника, до того моменту як споживач заковує його
4.	Кальченко А.Г. [17, с. 135]	Процес організації товарного обміну готової продукції з метою одержання підприємницького прибутку
5.	Лук'янець Т.І. [27, с. 65]	Процес просування готової продукції на ринок та організацію товарного обміну з метою одержання підприємницького прибутку
6.	Т.І. Притиченко , В.М. Щетинін [34, с. 136]	«Сукупність всієї функціональної діяльності, яка здійснюється після завершення виробничої стадії (по закінченню виготовлення продукції) до безпосереднього продажу товару покупцеві, доставки його споживачеві й післяпродажного обслуговування»
7.	Н.З. Лагоцька [26, с. 303]	«Складний та багатоаспектний процес доведення товару від виробника до споживача»

Джерело: побудовано та узагальнено автором

На основі аналізу наукових досліджень різних вчених можна дійти висновку, що деякі наукові уявлення сучасності мають кілька підходів до визначення поняття маркетингової діяльності компанії. Деякі прирівнюють його до «дистрибуції», «маркетингу» та «руху товарів». Однак дехто вважає його завершальним етапом бізнес-процесу і вкладає тут більш ширший сенс у розкриття цього поняття через управління продажами.

Так, одні науковці [8, с. 50-63] ототожнюють збут та збутову діяльність і визначають її як сукупність дій, що виконуються з того моменту, як продукт в

тій формі, в якій його буде використано, надходить до комерційного підприємства чи кінцевого виробника, й до того моменту, коли споживач купує його. Вважаємо, що основними недоліками такого підходу є не тільки поєднання різних, на наш погляд, понять, але й виділення однакової сукупності дій як для підприємства-виробника, що реалізує свою продукцію, так і для підприємства, що займається збутом закупленої продукції [3].

Підсумовуючи дослідження різних визначень збутової діяльності, можна зазначити, що, попри наявність різних підходів до розуміння такого поширеного поняття, воно трактується з різних точок зору. Збутова діяльність є комплексом взаємозалежних операцій із планування кількості реалізованої продукції залежно від очікуваного рівня рентабельності. Вибір кращого партнера та постачальника. якість продукції, ємність ринку та ціни відповідно до попиту. Все це входить до завдань збутової діяльності.

На формування збутової діяльності кожного, без винятку, підприємства впливає ряд факторів, які умовно можна поділити на внутрішні та зовнішні. проте існують й інші бачення факторів, зокрема об'єднання за характером впливу [23].

Розглянемо внутрішні та зовнішні фактори впливу на збутову діяльність (табл.1.2).

Таблиця 1.2. Внутрішні та зовнішні фактори впливу на збутову діяльність

№ з/п	Назва фактору	Його трактування
1	2	3
<i>Внутрішні фактори</i>		
1.	Особливість товару	Оцінка впливу проводиться з урахуванням його місця в класифікації видів товарів за призначенням (споживчі й товари для підприємств), матеріально-речової форми (матеріальні товари, послуги, нематеріальні цінності) й купівельної поведінки. До того ж певний вид товару має відповідну сукупність специфічних вимог щодо способу й терміну зберігання, умов транспортування, тощо.

Продовження таблиці 1.2

1	2	3
2.	Мета й стратегія підприємства	Основною метою діяльності у сфері збуту є реалізація економічної вигоди виробників за рахунок задоволення платоспроможних запитів споживачів. Виходячи з цього, у суб'єкта існують специфічні відносини з посередником та споживачем (співпраця з продавцем або контроль над каналом збуту), а також із продавцем, посередником та іншими учасниками формованого суб'єктом каналу збуту. особливості у вас є.
3.	Виробничі ресурси підприємства	Враховується забезпечення підприємства фінансовими, матеріальними, трудовими й інформаційними ресурсами, а також економічна доцільність витрат.
<i>Зовнішні фактори</i>		
4.	Споживачі	Мають низку суб'єктивних звичок й індивідуальних запитів і пред'являють свої вимоги стосовно організації збуту в силу обізнаності про конкурентні підприємства, що функціонують на ринку. Сегментування ринку дозволяє врахувати особливості споживачів, їх вимоги до умов покупки, спрогнозувати варіанти поведінки. Серед особливостей кінцевих споживачів, на які також варто звернути увагу, виділяють їх кількість, концентрацію, інноваційність, рівень прибутків, особливості поведінки при закупівлі .
5.	Конкуренти	Це один із вирішальних моментів, оскільки саме така позиція компанії є неминучою умовою покращення або погіршення результатів збутової діяльності, що підбиває підсумок роботи компанії в кожному обраному напрямі бізнесу.
6.	Посередники	Посередники мають прямий вплив. Це зумовлено володінням навичками, набутими на конкретному ринку, володінням тією чи іншою здатністю доставляти товари кінцевому споживачеві, вмінням здійснювати раціональний рух товарів.
7.	Макросфера	Політичні обставини, економічне положення (рівень інфляції, процентна ставка, безробіття, стан платіжного балансу країни тощо), соціально-культурні особливості, демографічна ситуація, стан правової сфери, екології. Особливість їх у рівному ступені впливу на всіх тих, хто приймає участь в обмінних операціях і на конкурентів. Власне підприємству змінити вплив цих чинників практично неможливо. Однак, в більш вигідному світлі буде знаходитися те підприємство, яке здатне точніше за інші спрогнозувати їх рух і адекватно оцінити наслідки впливу на ринкову ситуацію (вдало відреагувати зміною стратегії і збутової політики).

Джерело: [45]

Таким чином, розглянуті фактори, як зовнішні, так і внутрішні, протилежні один одному. Однак, саме для забезпечення ефективної збутової політики підприємства їх потрібно аналізувати та враховувати, а також, деякою мірою і адаптовуватися до них.

Також існує й інший розподіл факторів на групи [36]:

- фактори товару: дельта у ціні власного продукту й тотожного у конкурентів (ціна як стримуючий чинник для збуту); існування товару-субституту; техніко-технологічна залежність; непряма користь для покупця; рівень платоспроможного попиту на товар;
- фактори становища підприємства: ринкове положення (імідж, престиж фірми на думку власне фірми, а також споживачів і партнерів); фінансові кошти, спрямовані на збутову діяльність; загальна структура номенклатури продукції; здатність швидко переорієнтуватись на виробництво нового товару);
- фактори ринку: місткість, тип ринку (той що розвивається, стабільний та ін.); співвідношення доль ринку конкурентів; сила конкурентної боротьби; кореляція цінової політики й обсягів попиту.

Для того, щоб діяльність пов'язана із збутом підприємства була ефективною, необхідно створити систему управління, яка мала б змогу реалізовувати цілі та маркетингові стратегії, орієнтуючись на потреби кінцевого користувача.

У цьому ракурсі варто звернути увагу на підхід до визначення поняття «управління збутовою діяльністю», яке подає О. Проволоцька: управління збутовою діяльністю підприємства в умовах ринкової економіки з позиції маркетингу розглядається як процес планування, організації, мотивації і контролю збутової діяльності підприємств, який потрібен для формування та досягнення мети збуту [35, с. 6].

Однак у цьому визначенні не зазначено маркетингову функцію, що реалізує управління збутовою діяльністю. Враховуючи також і те, що ці компоненти процесу (планування, організація, мотивація і контроль) є загальними функціями управління, а чи не маркетинга. Вдало з точки зору системного підходу до управління збутовою діяльністю підходить Ю. Огерчук. Він визначає, що такі складові збутової системи, як структура збутової

організації й управління збутом за допомогою систем, є елементами управління збутовою діяльністю [32, с. 6].

З погляду Н.М. Гудзенко [12], організація збуту залежить від потенціалу організації та обраної нею маркетингової політики – комплексу стратегій маркетингу продажів та формування товарного продукту і ціноутворення, стимулювання збуту, укладання договорів, транспортування та інших організаційних аспектів збуту. Це – спосіб здійснення збутової діяльності.

Основою побудови системи управління збутовою діяльністю є визначення складових, які забезпечують формування способів управлінського впливу на всіх етапах операцій із забезпечення збуту як процесу.

На рис. 1.1 представлено систему управління збутовою діяльністю підприємства.

Тому управління збутовою діяльністю на підприємстві має бути реалізовано за рахунок таких функцій:

1. Планування (підбір, класифікація та підготовка до використання інформації щодо розроблення стратегії збуту; оцінювання та аналізування факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ; визначення стратегії розвитку збутової діяльності).

2. Організування (створення організаційної структури управління збутом на підприємстві; створення внутрішньо-фірмових і посередницьких систем розподілу продукції).

3. Стимулювання (стимулювання учасників системи розподілу продукції: знижки, винагороди, преміювання, навчання персоналу).

4. Контролювання та регулювання (встановлення системи показників для оцінювання результатів дієвості збутової системи) [23, с. 45].



Рис. 1.1 – Система управління збутовою діяльністю підприємства  
Джерело:[10, с. 36]

Планування збуту – це процес програмування майбутнього підприємства у сфері продажу з урахуванням змін середовища ззовні задля задоволення потреб цільового ринку (сегмента).

Таким чином, планування збутової політики управлінським процесом спрямоване на забезпечення того, щоб цілі підприємства у збутовій сфері відповідали його збутовому потенціалу.

Маркетингове планування збутової діяльності пронизує три рівні управління:

- на корпоративному рівні розробляється система стратегічних цілей у сфері збуту з урахуванням місії підприємства;

- на бізнес-рівні здійснюється аналіз позицій підприємства на ринку у сфері збуту, аналіз результативності взаємовідносин з покупцями;
- на функціональному рівні розробляються заходи щодо реалізації збутової політики підприємства [24, с. 111].

Виділяють такі види планування збуту:

- стратегічне (довгострокове) планування збуту - визначення політики збуту підприємства (від 5 до 10 років);
- тактичне (середньострокове) планування збуту - розробка програми управління збутом, спрямованої на досягнення встановлених цілей у сфері збуту (від 2 до 5 років);
- оперативне (короткострокове) планування збуту - конкретизація заходів щодо реалізації збутової політики підприємства (до 1 року).

Основна мета маркетингового планування продажів - забезпечити напрямок та його можливості в галузі продажів, щоб задовольнити потреби та запити клієнтів та забезпечити розвиток організації.

До головних завдань маркетингового планування збутової діяльності відносяться: характеристика маркетингового середовища підприємства, аналіз та оцінка маркетингових ризиків у сфері збуту, співвідношення сильних та слабких сторін у збутовій сфері, створення системи цілей управління збутовою політикою, формування маркетингових стратегій управління збутом, розробка прогнозів збуту.

Процес організації збутової діяльності підприємства як елемента функціональної підсистеми має на меті інтеграцію співробітників, які могли б виконувати ряд взаємозалежних завдань у процесі управління усіма виробничо-збутовими операціями.

Крім того, формою організації збуту є діяльність з формування, підбору кваліфікованого персоналу з усіх виробничо-збутових, оцінки якості та результатів праці персоналу.

Персонал маркетингового відділу може також виконувати й інші обов'язки на додаток до своїх звичайних, щоб збільшити продажі та завоювати репутації та престижу підприємства.

Для того, щоб забезпечити функціонування системи управління збутом, в основі якої лежить планування, організація, мотивація та контроль операцій пов'язаних для доставки продукції, які потрібні споживачам, у потрібні їм місця, у заданий час та у потрібній якості. Усі види діяльності функціонального маркетинг-відділу, його зв'язок із зовнішнім середовищем, а також внутрішні відділи повинні бути скоординовані.

Організаційна структура управління збутовою діяльністю організації є сукупністю управлінських та виробничих підрозділів, що організують і здійснюють ряд маркетингових операцій з доопрацювання готової продукції відповідно до вимог споживачів.

Стимулювання збуту у маркетинговій діяльності організації є системою заохочувальних заходів, спрямованих на отримання відгуків цільової аудиторії на різні події в рамках маркетингової стратегії всієї компанії, особливо її комунікаційної стратегії. Це засіб вплинути на ринок короткостроково. З урахуванням специфіки та можливостей стимули насамперед використовуються для поживлення попиту, підвищення поінформованості споживачів про запропоновані товари, створення необхідного їм іміджу.

До списку найбільш доцільних ситуацій, при яких організації варто скористатись засобами стимулювання, відносять:

- зменшення або відсутність попиту на товар;
- виведення нового товару на ринок; - вихід підприємства на новий ринок;
- товари-конкуренти, представлені на ринку, мають однакові споживчі характеристики; - товар переходить з етапу зростання до етапу зрілості життєвого циклу;
- споживачі недостатньо проінформовані про товари, пропоновані підприємством.

Контроль завершує процес пов'язаний із управлінням збутовою політикою підприємства та спрямований на підвищення рівня ефективності збутової діяльності, зміцнення відносин із клієнтами, підвищення рівня результатів роботи персоналу із збуту.

Контроль збутової діяльності - це регулярна перевірка відповідності цілей, стратегічних настанов, програм підприємства та інших рішень у сфері збуту маркетинговим та ринковим можливостям, що є в наявності або прогножуються [20, с. 106].

Метою контролю збуту підприємства є оцінка того, як підприємство використовує наявні можливості у сфері збуту, наскільки ефективно здійснюється виявлення проблем та нових можливостей, а також розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності системи управління збутовою політикою. Контроль дозволяє визначити критичні точки збутової політики підприємства з урахуванням впливу на нього маркетингового середовища.

Об'єктами маркетингового контролю управління збутовою політикою підприємства є обсяг збуту, розміри витрат на збут, цільовий ринок підприємства, співвідношення планових і фактичних показників збутової діяльності.

У системі управління збутовою діяльністю підприємства виділяють чотири рівні маркетингового контролю: глобальний рівень, стратегічний рівень, тактичний рівень, оперативний рівень.

В економічній літературі існує два основні елементи, спрямовані на виконання функцій планування, організації, мотивації, контролю та регулювання відповідних елементів системи та вплив на ефективність та розвиток системи управління продажами, це функціональна та забезпечуюча підсистеми:

- функціональні підсистеми містять компоненти, що забезпечують ефективне поєднання організаційної структури та методів роботи всіх функціональних підрозділів системи управління продажами компанії: організаційна форма маркетингової діяльності у організації (організаційна структура управління продажами); взаємодія суб'єкта маркетингової діяльності

за допомогою управління організаційною формою, що просуває товар до кінцевого споживача; економічна оцінка маркетингової діяльності;

- підсистема забезпечення містить компоненти, що забезпечують зв'язок системи управління продажами організації із поточною економічною ситуацією на ринку з метою формування реакцію зміни зовнішнього середовища; інформація про продаж та аналітична підтримка.

Отже, можна сказати, що збутова діяльність - це здатність привернути увагу кінцевого споживача до продукту і перетворити потенційних клієнтів на покупців, метою якої є забезпечення організації постійного прибутку та задоволення потреб цільової аудиторії, а також безпосередньо збут. При її формуванні враховуються різні фактори, що дозволяють підприємствам прискорити продаж та максимізувати прибуток при повному задоволенні вимог споживачів.

Управління збутовою діяльністю - це складний та відповідальний процес, з цілями, підпорядкованими управлінню стратегічним розвитком компанії, з метою створення системи, що враховує галузеві особливості, внутрішні та зовнішні питання, потребує систематичного аналізу.

## **1.2. Методичні підходи до оцінки ефективності управління збутовою діяльністю**

Забезпечення ефективної діяльності із збуту є невід'ємною частиною стратегічного планування та корпоративного управління. Однак, перш ніж перейти до розгляду процесу управління маркетинговою діяльністю компанії, вважаємо за необхідне, показати різницю між поняттями «ефективність», «економічність» й «результативність».

Зазначимо, що П. Ф. Друкер із категорією «результативність» пов'язував відповідь на запитання «як робити правильні дії (речі)?», а з «ефективністю» - «як правильно робити дії (речі)?» [14, с. 36].

В економічній літературі науковцями «ефективність» визначається як

комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва та робочої сили (працівників) за певний проміжок часу [29].

Варто зазначити, що оцінка ефективності може проводитися за такими напрямками, залежно від стадії виробничо-збутового процесу, на основі загального традиційного підходу до оцінки ефективності компанії та її підрозділів.

Оцінюючи ефективності діяльності у сфері збуту більшість економістів схильні розглядати визначення ефективності організації та реалізацію маркетингових процесів. Так Должанський І. З. вирішує, що до основних напрямів підвищення економічної ефективності сучасних підприємств слід віднести: створення ефективних маркетингових послуг, вдосконалення системи планування; використання нових підходів до управління; інвестування у виробництво нових продуктів; використання науково-технічних досягнень, розробка комплексних програм підвищення корпоративної ефективності [13].

Оцінюючи збутову діяльність підприємства необхідно визначити і методи її дослідження (табл.1.3).

Таблиця 1.3. Методи дослідження збутової діяльності підприємства

Назва методу	Характеристика
Метод порівняння	який порівнює дані за різні роки (або інші періоди) із найближчим конкурентом у процесі порівняння збутової діяльності компанії
Формально-логічні	застосування шляхом опитування експертів галузі та фахівців торгової компанії, основних тенденцій розвитку ринку збуту, конкурентів;
Економіко-математичні	дозволяє з більшою ймовірністю визначити кон'юнктуру ринку та перспективи його розвитку на основі побудови математичних моделей.

Джерело: побудовано автором

Як видно з табл. 1.3, серед цих методів можна застосувати такі: метод порівняння, який порівнює дані за різні роки (або інші періоди) із найближчим конкурентом у процесі порівняння збутової діяльності компанії; формально-логічні методи - застосування шляхом опитування експертів галузі та фахівців

торгової компанії, основних тенденцій розвитку ринку збуту, конкурентів; економіко-математичний метод, що дозволяє з більшою ймовірністю визначити кон'юнктуру ринку та перспективи його розвитку на основі побудови математичних моделей.

Оцінюючи ефективність збуту товару, особливу увагу варто приділяти загальній ефективності підприємства. До групи оцінюваних параметрів слід включити обсяг продажу, виручку та прибуток, динаміку собівартості, асортиментну структуру, динаміку стану, корпоративна цінова політика, витрати на рекламу тощо.

На рис 1.2. розглянуто схему оцінки ефективності управління системою збуту підприємства, яка відображає основні напрями аналізу (аналіз зовнішньої та внутрішньої ефективності збутової діяльності, оцінювання ефективності у розрізі складових оцінки).

Тому, *оцінка зовнішніх ефективності діяльності у сфері збуту* організації означає розробку її стратегічної позиції. Це має включати стратегічний аналіз становища компанії на ринку, оцінку ефективності клієнтської політики компанії та аналіз лояльності клієнтів.

Щодо *оцінки внутрішньої ефективності збутової діяльності* підприємства, то вона означає оцінку досягнення цілей збуту, ефективності реалізації збутових стратегій підприємства та оцінку економічної ефективності збутової діяльності підприємства. Її найважливішою складовою є оцінка економічної ефективності збуту, яка визначається за такими показниками: товарооборот, рентабельність збуту, рівень витрат на збут.

Що стосується, оцінки внутрішньої ефективності діяльності у сфері збуту підприємства означає оцінку досягнення цілей збуту, ефективної реалізації маркетингової стратегії організації, економічної ефективності маркетингової діяльності. Найважливішим чинником є оцінка економічної ефективності продажів. Це рівень продажів, рентабельність продажів, собівартість реалізації.

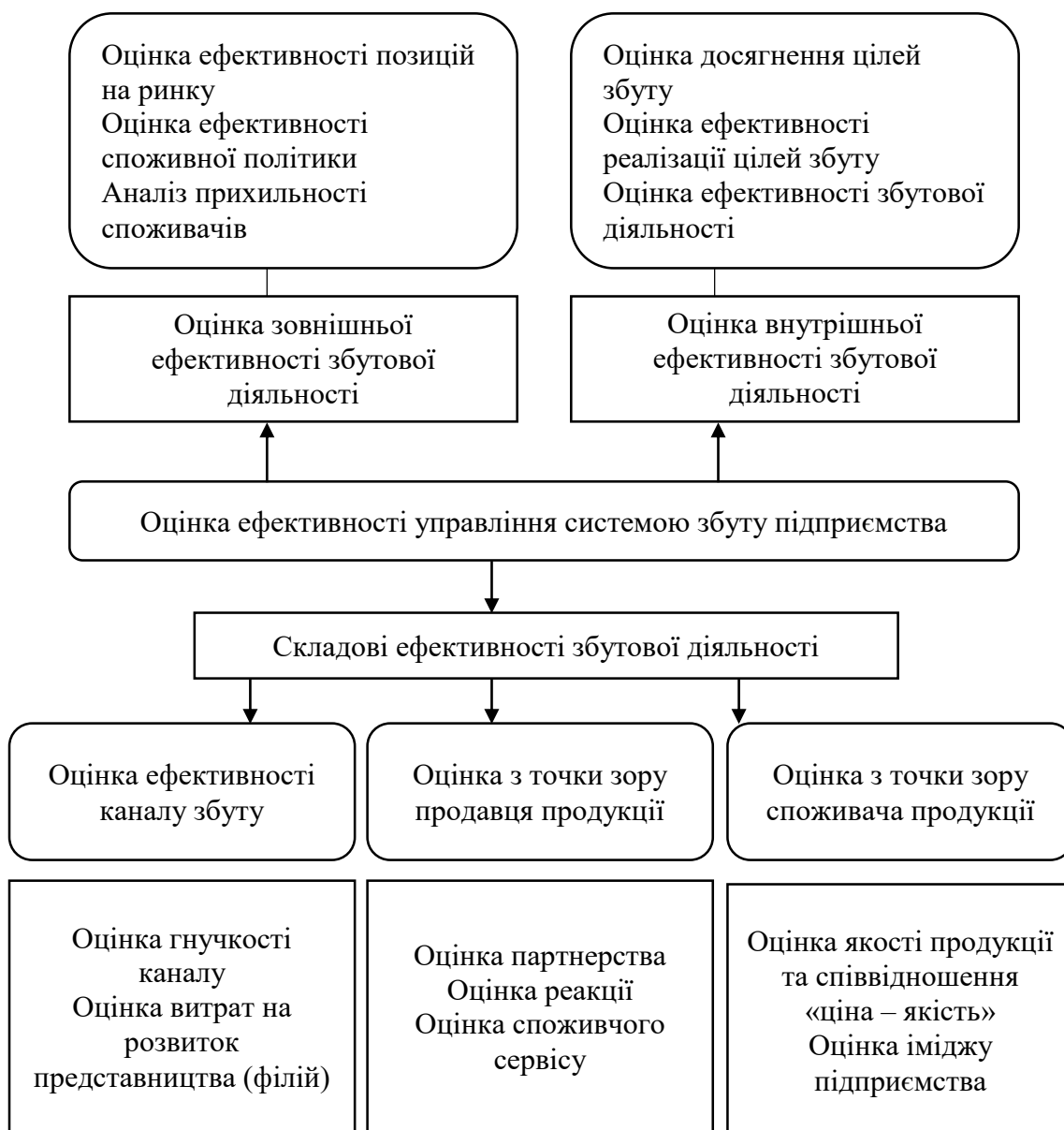


Рисунок 1.2 – Напрями оцінки ефективності управління системою збуту підприємства

Джерело:[30, с. 65]

*Оцінка ефективності каналу збуту здійснюється за допомогою оцінювання гнучкості каналу й оцінку витрат на представництв (філій).*

*Оцінка ефективності збуту з точки зору продавця продукції розраховується оцінкою партнерства, оцінкою реакції та оцінкою споживчого сервісу.*

У своїх працях дослідник І.А. Абрамович рекомендує оцінювати ефективність елементів комплексу маркетингу за допомогою методів, які

засновані на експертних оцінках та математичних методах. Представлені методи спроможні відстежити відхилення фактичної ситуації, яка склалася в компанії від оптимальних значень показників по кожному окремому елементу комплексу маркетингу [1, с. 25-28].

Оцінка ефективності з точки зору споживача продукції здійснюється через оцінку якості продукції, іміджу торговельного підприємства, ціни продукції, співвідношення «ціна-якість» [30, с.66].

Для адаптації зарубіжного досвіду визначення ефективності збуту до вимог вітчизняного маркетингу ми пропонуємо наступний концептуальний підхід до оцінювання економічної ефективності маркетингової діяльності переробних підприємств:

1. Збутова діяльність підприємства — Останній етап виробничого процесу. Його ефективність має визначатися виходячи із загальних показників господарської діяльності підприємства.

2. Ефективність збутової та інших видів діяльності підприємства визначається шляхом зіставлення отриманих економічних результатів із витратами та ресурсами, використаними для їх досягнення.

3. Для ефективності використання організацією інструментів маркетингу необхідно враховувати ефективність маркетингової діяльності підприємства. Його складові впливають кінцевий результат господарську діяльність.

Запропоновані підходи були використані нами при розробці показників оцінювання ефективності діяльності підприємств у сфері збуту.

Взаємозв'язок між запропонованими показниками та їх економічна сутність зображені на рис. 1.3.

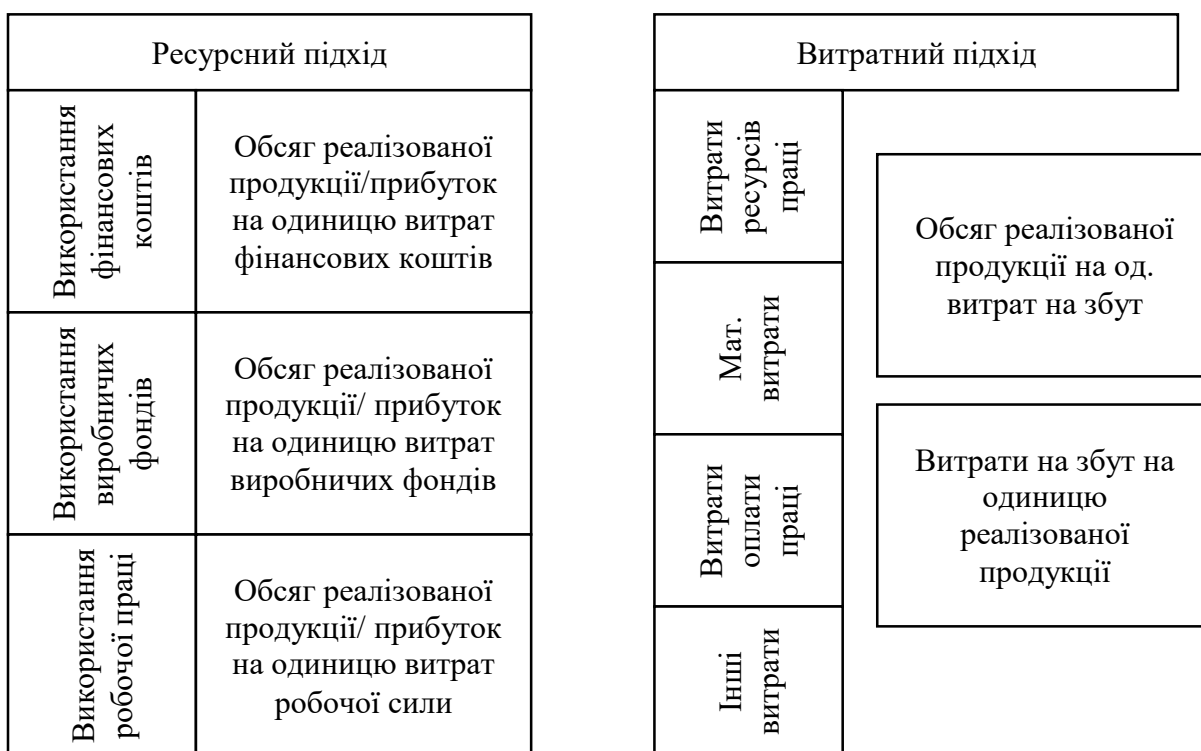


Рисунок 1.3 – Показники оцінки ефективності збутової діяльності підприємства за різними методологічними підходами

Джерело:[31, с. 56]

Розрахунок загальної ефективності (продуктивності) діяльності підприємства у сфері збуту насамперед методологічно пов'язаний з визначенням критеріїв та формуванням відповідної системи показників. Наслідуючи ресурсний підхід, щодо ефективності маркетингової діяльності проводяться розрахунки з визначення ефективності діяльності, відносно застосовуваних ресурсів підприємства. Оцінюючи продажів при застосуванні витратного методу враховуються лише витрати підприємства на маркетингову діяльність.

Також під час аналізу ефектів діяльності у сфері збуту необхідно розраховувати не лише основні показники оцінки ефектів продажів, але й показники, що відбивають не ефекти корпоративної діяльності, а багато іншого. Це важливо в оцінці діяльності організації.

Так, до них відносяться: показники визначення частки ринку підприємства, показники визначення прибутковості підприємства, показники визначення ефективності збутових витрат (рис. 1.4).



Рисунок 1.4 – Показники аналізу ефективності управління системою збуту підприємства

Джерело: [39]

Представлені на рис. 1.4. показники аналізу дозволяють комплексно оцінити ефективність управління системою збуту підприємства.

Вивчаючи ефективність збуту, Бармашова Л.В. зупиняється на визначенні цінності достовірної інформації для здійснення комплексного аналізу, відзначаючи той факт, що основою контролю збуту є доходи від збутової діяльності та від стимулювання збуту, а також витрати на збут, які важко

відстежити та розподілити, тому що більшість витрат, які стосуються певних сегментів ринку не нараховуються [5].

У процесі ефективного управління збутовою діяльністю вдале твердження висловили науковці Т.І. Притиченко та В.М. Щетинін про збутову діяльність, що це «сукупність всієї функціональної діяльності, яка здійснюється після завершення виробничої стадії (по закінченню виготовлення продукції) до безпосереднього продажу товару покупцеві, доставки його споживачеві й післяпродажного обслуговування» [34, с. 136].

Таким чином, використовуючи різні методологічні підходи для оцінювання управління збутовою діяльністю українських компаній, можна оцінити наскільки ефективною є збутова діяльність, наскільки доцільно можливе впровадження конкретних маркетингових заходів на підприємства.

Підвищення ефективності функціонування організації у сучасній ситуації було б неможливим без розробки такого способу управління збутовою діяльністю, який допомагав би орієнтуватися та конкурувати з потребами ринку. Також важливо систематично оцінювати ефективність управління продажами. Це дозволяє своєчасно виявити проблему та вжити заходів для її усунення.

Показники оцінки ефективності управління діяльністю у сфері збуту можна поділити на показники частки ринку та показники ефективності витрат на продаж компанії. Саме ці показники, наведені в табл. формують оцінку збутової діяльності, а також її ефективність.

У процесі управління організацією та визначення ефективності її маркетингової діяльності, варто приділяти також увагу високому рівню динамічності та невизначеності зовнішнього середовища, різні масштаби управління, високий рівень диференціації змісту різноманітності економічної діяльності.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТДВ «ХМЕЛЬНИЦЬКЗАЛІЗОБЕТОН»

#### 2.1. Аналіз збутової діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Організація ТДВ «Хмельницькзалізобетон» є спеціалізованим підприємством, що займається виробництвом і продажем залізобетонних конструкцій в асортименті. Воно засноване відповідно до рішення Української державної будівельної корпорації, а саме від 31 березня 1994 року №128 шляхом перетворення державного підприємства «Хмельницького заводу залізобетонних і будівельних конструкцій», створеного в 1956 році, у відкрите акціонерне товариство відповідно до Указу Президента «Про корпоратизацію підприємств» від 15 червня 1993 року, а 16 вересня 2010 р. внаслідок перетворення та реорганізації ВАТ «Хмельницькзалізобетон» було створено товариство з додатковою відповідальністю «Хмельницькзалізобетон».

За свій період існування підприємство пройшло всі етапи становлення та розвитку:

- з 1997 року якість продукції заводу підтверджена сертифікатами відповідності на продукцію в системі Укр.-СЕПРО;
- з 2007 року отримано сертифікат на систему управління якістю у відповідно до вимог ДСТУ ISO9001-2001;
- на підприємстві діє акредитована випробувальна лабораторія, яка забезпечує високий рівень якості сировини і готової продукції;
- з 2008 року впроваджена екструдерна технологія виготовлення попередньо напружених плит перекриття за фінською технологією фірми «ELEMATIC».

Розглянемо основні характеристики підприємства у табл. 2.1.

Таблиця 2.1. Організаційно-економічна характеристика ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Назва чинника	Характеристика
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю
Форма власності підприємства	Приватна
Адреса	м. Хмельницький, вул. Чорновола, 31
Керівник	Корбут Валерій Анатолійович (з 3 травня 2018 року)
Статутний капітал	190 000 грн., сформований у процесі приватизації підприємства і розподілений на 760 000 акцій по 0,25 грн кожна
Тип технології	Серійне (масове) виробництво
Напрямок діяльності	Будівельна галузь промисловості збірних залізобетонних та бетонних (за винятком стінових матеріалів) конструкцій і виробів
Виробничі потужності	Три цехи

Джерело: систематизовано автором за даними ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Як зазначено у табл. 2.1 в структурному підрозділі підприємства діють три цехи будівельних матеріалів (табл. 2.2), які здатні забезпечити матеріалами будь-яке сучасне мале та велике будівництво. Продукція ТДВ «Хмельницькзалізобетон» і більшості використовується для будівництва житлових-торгівельних приміщень, промислових підприємств, будинків, шкіл, дитсадків тощо.

Основна продукція підприємства – це збірні залізобетонні та бетонні вироби для цивільного і промислового будівництва (плити, фундаменти, перемички, плити-огорожі балконів, опорні подушки, прогони, підвіконники, східчасті площадки, тротуарна плитка, бруківка), залізобетонні стояки для ліній електромереж, товарний бетон та розчини всіх марок, пінобетонні блоки, металопластикові вікна і дерев'яні двері за Євростандартами, сухі будівельні суміші для зовнішніх і внутрішніх робіт, інші вироби з деревини (дошка підлоги, лиштва, плінтус, пороги, поручень) тощо. Найбільш поширеними є виробництво збірного залізобетону і товарного бетону. Питома вага основного виду продукції підприємства складає: бетон товарний – 58 %, збірний залізобетон - 35%.

Питома вага іншого виду продукції становить 7%, а саме блоків різних - 6 %, розчину - 1 %, іншої продукції - менше 1% (рис. 2.1).

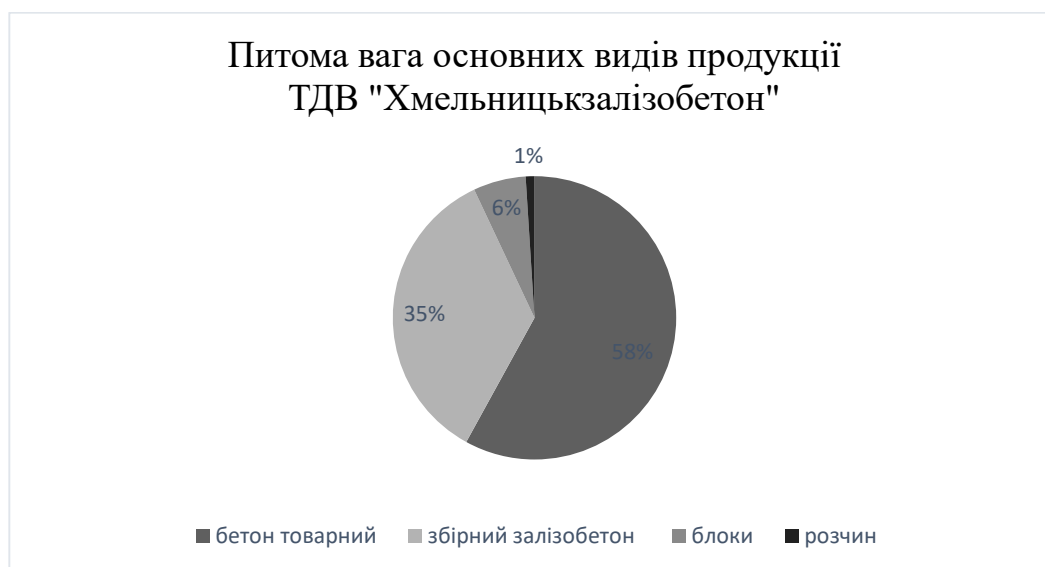


Рисунок 2.1 – Основні види продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон»  
протягом 2018-2020 рр.

Джерело: систематизовано автором за даними ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

ТДВ «Хмельницькзалізобетон» має у власності лабораторію для випробовувань, яка є акредитованою і забезпечує високу якість всіх видів продукції підприємства. З 1997 року якість продукції підтверджена сертифікатами відповідності у системі «УкрСЕПРО», а у 2007 році видано сертифікат на систему управління якістю щодо відповідності вимогам ДСТУ ISO 9001-2001.

Тому, згідно зі Статутом (додаток А), основною місією ТДВ «Хмельницькзалізобетон» у ринкових умовах є забезпечення споживачів необхідною для споживачів продукцією (послугами) за мінімальною вартістю, у визначені терміни, у певній якості та складі.

Для оцінки діяльності господарюючого суб'єкта проведемо аналіз його техніко-економічних показників за 2018-2020 рр. (табл. 2.2)

Таблиця 2.2. Основні фінансово-економічні показники діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2018-2020 рр.

Показник	Од. виміру	Дані за роками			Темпи зміни, %	
		2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	514001,0	638863,0	581386,0	124,3	91,0
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	413723,0	499150,0	447561,0	120,6	89,7
3. Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	100278,0	139713,0	133825,0	139,3	95,8
4. Інші операційні доходи	тис. грн.	14167,0	29600,0	33277,0	208,9	112,4
5. Адміністративні витрати	тис. грн.	22741,0	25769,0	26863,0	113,3	104,2
6. Витрати на збут	тис. грн.	23981,0	35939,0	33561,0	149,9	93,4
7. Інші операційні витрати	тис. грн.	18443,0	34302,0	38633,0	186,0	112,6
8. Фінансовий результат від операційної діяльності	тис. грн.	49280,0	73303,0	68045,0	148,7	92,8
9. Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	40038,0	71781,0	66829,0	179,3	93,1
10. Середньооблікова чисельність працівників у т.ч. робітників	чол.	468	465	453	99,4	97,4
		422	422	416	100,0	98,6
11. Фонд оплати праці	тис. грн.	84171,0	100480,0	99343,0	119,4	98,9
12. Середньомісячна заробітна плата одного працівника	грн.	14987,7	18007,2	18275,0	120,1	101,5
13. Середньорічний виробіток: - одного працівника - одного робітника	тис. грн.	1098,3	1373,9	1283,4	125,1	93,4
		1218,0	1513,9	1397,6	124,3	92,3
14. Середньорічна вартість основних виробничих фондів	тис. грн.	128643,0	127106,0	134640,0	98,8	105,9
15. Фондовіддача	грн.	4,0	5,0	4,3	125,8	85,9
16. Рентабельність реалізованої продукції	%	24,2	28,0	29,9	–	–

Джерело: систематизовано автором за даними звітності

ТДВ

«Хмельницькзалізобетон»

Як бачимо з табл. 2.2 практично усі техніко-економічні показники ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018 – 2020 рр. спочатку зростають, а потім зменшуються. Це, в першу чергу, пов'язано із появою коронавірусної хвороби Covid-19, яка змусила більшість підприємств тимчасово або частково припинити свою діяльність. Також серед регіональних та загальносвітових економічних факторів, що вплинули на діяльність організації, виділяються значні інфляційні процеси на тлі зростання цін на сировину, матеріали та напівфабрикати, що вплинули на зростання виробництва та продажів.

Чистий дохід від реалізації продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018 – 2020 рр. спочатку показує ріст, а потім спад, і становить: у 2018 році – 514001,0 тис. грн., у 2019 році – 638863,0 тис.грн. (зростання на 24,3%), у 2020 році – 581386,0 тис.грн. (зменшення на 9,0%) (рис. 2.2).

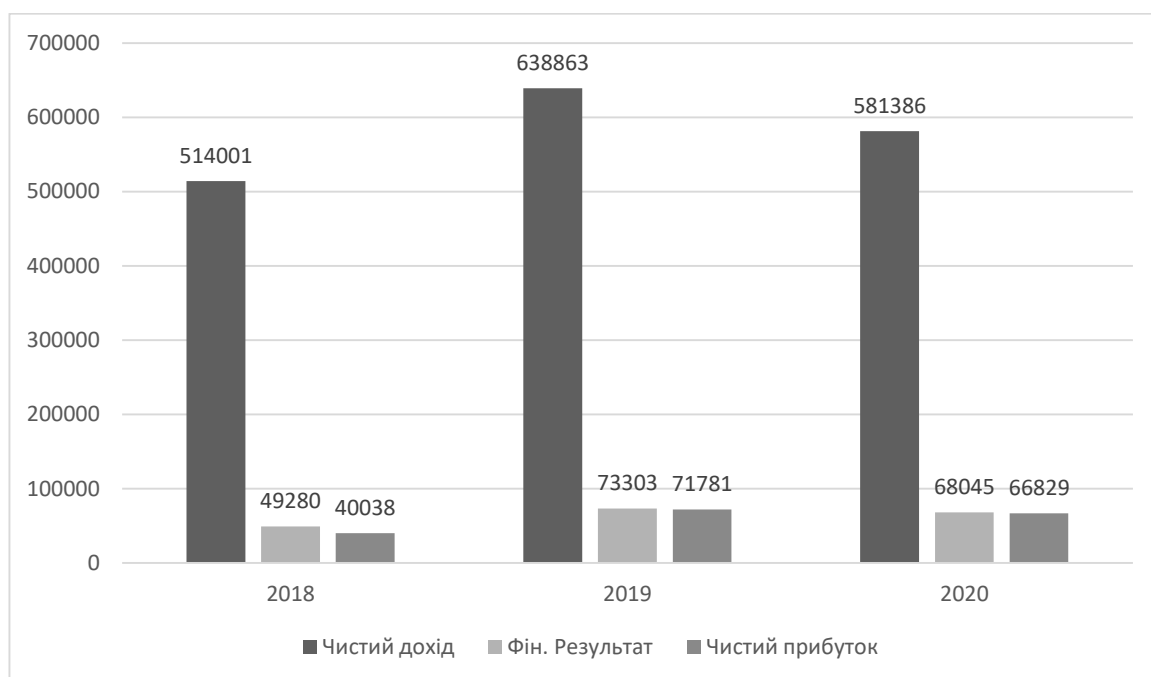


Рисунок 2.2 – Чистий дохід від реалізації продукції

Джерело: систематизовано автором за даними фінансової звітності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Фінансовий результат від основної операційної діяльності товариства протягом аналізованого періоду спочатку зростає, а потім зменшується, і становить: у 2018 році – 49280,0 тис. грн., у 2019 році – 73303,0 тис.грн. (зростання на 48,7%) (рис. 2.1), у 2020 році – 68045,0 тис.грн. (зменшення на 7,2%).

Чистий прибуток ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом аналізованого періоду спочатку зростає, а потім зменшується, і становить: у 2018 році – 40038,0 тис. грн., у 2019 році – 71781,0 тис. грн. (зростання на 79,3%) у 2020 році – 66829,0 тис. грн. (зменшення на 6,9%).

Повна собівартість реалізованої продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом аналізованого періоду спочатку зростає, а потім зменшується, і становить: у 2018 році – 413723,0 тис. грн., у 2019 році – 499150,0 тис. грн. (зростання на 20,6%), у 2020 році – 447561,0 тис. грн. (зменшення на 10,7%) (рис. 2.3).

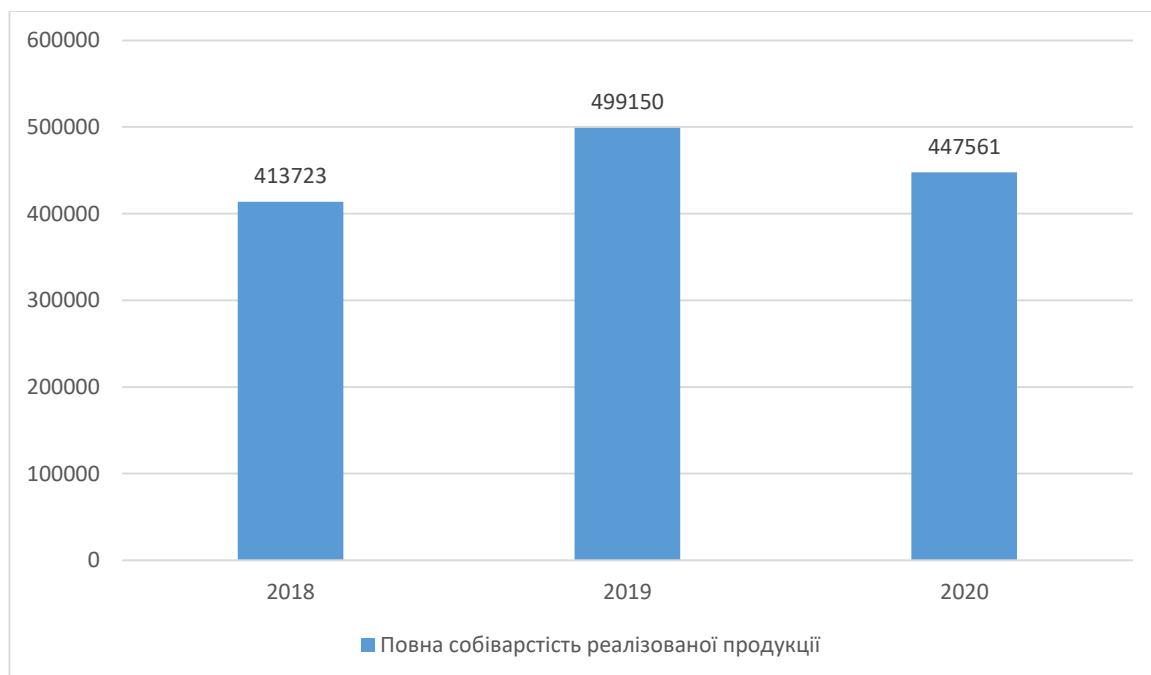


Рисунок 2.3 – Повна собівартість реалізованої продукції

ТДВ «Хмельницькзалізобетон» протягом 2018-2020 рр., тис. грн.

Джерело: систематизовано автором за даними фінансової звітності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Єдиний показник, який протягом усього аналізованого періоду є позитивним та має тенденцію до зростання - рентабельність реалізованої продукції - що свідчить про прибутковість ТДВ «Хмельницькзаліобетон». У 2018 році цей показник становив 24,2%, у 2019 році – 28,0% (зростання на 3,8%), у 2020 році – 29,9% (зростання на 1,9%).

Проаналізувавши основні показники фінансово-економічної діяльності ТДВ «Хмельницькзаліобетон» можна вважати, що дане підприємство є досить сталим на ринку, оскільки існує вже більше 60-ти років і з кожним роком розвивається все більше та впроваджує інновації для поліпшення своєї діяльності. Варто зазначити, що протягом 2018-2020 рр. відбулись деякі негативні зміни у техніко-економічних показниках підприємства, що в першу чергу пов'язані із спалахом Covid-19. Єдиним показником, що має тенденцію позитивних змін є рентабельність реалізованої продукції.

У процесі діяльності підприємство співпрацює з різноманітними суб'єктами господарської діяльності. Так, основними партнерами по бізнесу ТДВ «Хмельницькзаліобетон» є: ВАТ «Домобудівний комбінат», Комунальне підприємство «Хмельницькбудзамовник», КП «Опорядбуд», ТОВ «Будівельний альянс», КП «Промбуд -1», КП «Промбуд -2», КП «Житлобуд», ПП «Оферта», КП «Спецбудмеханізація», ВАТ «Волинь-цемент», КП «Укрстандарт», КП «Цивільжитлобуд», ТОВ «Кривбасцемент», Кам'янець-Подільський цементний завод (ВАТ «Поділляцемент»), Криворізький металургійний завод та ін.

Місцезнаходження підприємства є географічно та економічно вигідним, оскільки воно знаходиться на перетині торгових шляхів, які історично склалися у місті Хмельницькому. До підприємства веде асфальтована дорога та залізнична гілка. Загалом виробничі площі підприємства розміщені на трьох ділянках загальною площею 18 га.

Частка ТДВ «Хмельницькзаліобетон» у структурі аналогічних підприємств в Україні складає близько 3 %. Територіальні межі ринку реалізації заліобетонних виробів та бетонних конструкцій – це Хмельницька,

Тернопільська, Вінницька, Волинська, Івано-Франківська, Закарпатська, Житомирська, Львівська, Рівненська, Одеська та Київська області.

Зрозуміло, що ТДВ «Хмельницькзалізобетон» впроваджує сучасні та прогресивні технології для покращення управлінських та виробничих процесів та задоволення потреб споживачів.

Оскільки дане підприємство виробляє продукцію у великих обсягах, то у її власності є 6 складів. Найбільшим серед них є склад матеріалів, склад готової продукції, 3 майстерні, автостоянка, їдальня, а також формувальна дільниця.

На рис. 2.4 показана наявна організаційна структура ТДВ «Хмельницькзалізобетон», яку можна охарактеризувати як лінійно-функціональну.

ТДВ «Хмельницькзалізобетон» складається з головного підприємства (до якого входять цехи №1, №2, №3 «Деревообробник», котельня, ремонтно-механічні майстерні, електроцех) та одного дочірнього.

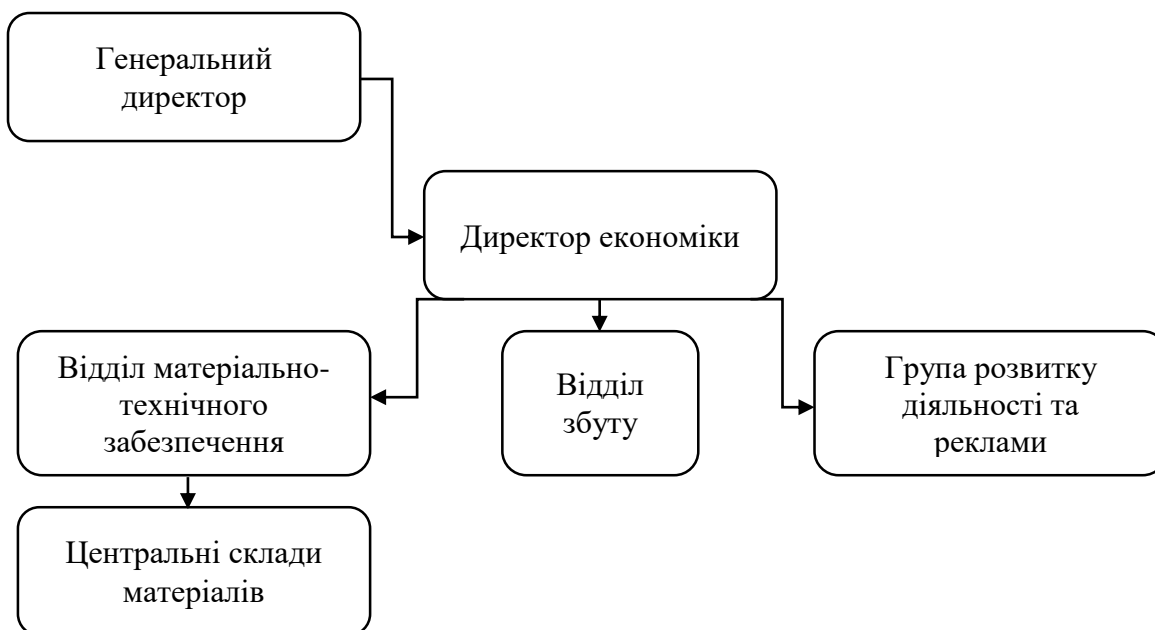


Рисунок 2.4 – Організаційна структура управління  
ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Джерело: систематизовано автором за даними ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

У ремонтно-механічних майстернях здійснюються заходи з ремонту обладнання, форм для виготовлення залізобетонних виробів, а також займаються виробництвом нестандартного устаткування.

Серед основних завдань відділу матеріально-технічного забезпечення - пошук, закупівля та забезпечення своєчасної доставки сировини, матеріалів та напівфабрикатів.

В структурі підприємства діють два цехи будівельних матеріалів, які здатні забезпечити матеріалами будь-яке сучасне мале і велике будівництво (табл. 2.3).

Таблиця 2.3. Виробничі потужності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Показники	Значення
Цех 1	
збірний залізобетон	88 тис.м <sup>3</sup>
блоки СП	4,2 тис.м <sup>3</sup>
борт, поребрик	1 тис.м <sup>3</sup>
бруківка	3,7 тис.м <sup>2</sup>
товарний бетон	90 тис.м <sup>3</sup>
Цех 2	
збірний залізобетон	69 тис.м <sup>3</sup>
блоки СП	12 тис.м <sup>3</sup>
товарний розчин	55 тис.м <sup>2</sup>
товарний бетон	33 тис.м <sup>3</sup>
Цех 3	
столярні вироби	3 тис.м <sup>2</sup>
пиломатеріали	4 тис.м <sup>3</sup>
струганий погонаж	600 тис.м/п

Джерело: систематизовано автором за даними ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Величина потужностей ТДВ «Хмельницькзалізобетон» наведена у табл.2.4.

Як ми бачимо з табл. 2.4. найбільше навантаження на систему виробництва складають залізобетонні конструкції та товарний бетон: 65 та 60 тис. м<sup>3</sup> відповідно.

Таблиця 2.4. Величина потужностей ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

№ з/п	Види	Од. виміру	Величина потужності	
			при 1-о змінній роботі	при 2-о змінній роботі
1.	Залізобетонні конструкції	тис. м <sup>3</sup>	65	130
2.	Блоки СП	тис. м <sup>3</sup>	9	18
3.	Товарний бетон	тис. м <sup>3</sup>	60	120
4.	Розчини	тис. м <sup>3</sup>	50	100
5.	Вироби деревообробного виробництва	тис. м <sup>2</sup>	5	—

Джерело: систематизовано автором за даними ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Також серед них навантажують систему різні розчини (50 тис. м<sup>3</sup>) і блоки СП та вироби деревообробного виробництва: 9 та 5 тис. м<sup>3</sup> відповідно.

Асортимент продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон» наведений у табл. 2.5.

Таблиця 2.5. Асортимент продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Залізобетонні вироби	Столярні вироби	Бетони і розчини
Плити перекриття	Пиломатеріали	Товарні бетони
Перемички	<u>Стругане покриття</u>	Розчини цементно-вапняні:
Плити стрічкових фундаментів	Струганий погонаж	М-50 ЦВ (з) М-75 ЦВ (з) М-100 ЦВ (з) М-100 під насос ЦВ (з) М-150 під насос ЦВ (з) Вапняний розчин
Палі забивні	Столярні послуги	Розчини цементні:
Блоки бетонні	Віконні блоки	М-50 Ц (з)
Прогони	Дверні полотна глухі	М-75 Ц (з)
Сходові системи	Дверні полотна під скло	М-100 Ц (з)
Елементи огорожі	Дверні коробки	М-150 Ц (з)
Вироби для доріг	Додаткові послуги для дверей	М-200 Ц (з)
Плити/балки лоджій та балконів	Додаткові послуги для дверної коробки	
Інженерні мережі		
Опорні плити		
Садові елементи		

Джерело: систематизовано автором за даними ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Аналіз системи збуту включає в себе визначення ефективності кожного елемента цієї системи, виявлення необґрунтованих витрат та їх усунення, що у

процесі товароруху, підвищення рентабельності наявного маркетингового устаткування, включає оцінку діяльності існуючої системи збуту.

Збутова організація у процесі аналізу грає важливу роль, оскільки забезпечує зворотний зв'язок від виробництва до ринку і є джерелом інформації про споживчий попит та потреби.

Саме тому, розробка політики збуту займає головне місце у програмах аналізу конкретних товарів і виробничих відділів. Якщо на підставі розрахунків буде встановлено, що собівартість реалізації продукції висока, а необхідний рівень рентабельності не отримано, керівництво компанії може ухвалити рішення щодо проведення додаткових робіт або структурних змін.

Підприємство ТДВ «Хмельницькзалізобетон» здійснює продаж продукції через систему дистриб'юторів, які знаходяться у восьми обласних центрах України. Займається підприємство також продажами в роздріб через свій сайт.

## **2.2. Оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю підприємства**

Виробнича і збутова політика підприємства формуються, як правило, різними службами і підрозділами підприємства під дією різних факторів, тому аналіз цих двох аспектів діяльності може відрізнитися, під впливом різних чинників. У той самий час, якщо виробництво і збут можна як незалежні функції через незначні проміжки часу, то надалі вони виявляться дуже тісно пов'язаними. Для кожного окремого підприємства ці поняття мають індивідуальне наповнення залежно від галузевої приналежності та масштабів діяльності [7, с. 113].

Ритмічна та успішна діяльність організації, як правило, передбачає відповідність виробництва та продажів за не дуже короткий період часу (квартал). Однак у цих межах ситуація може бути різною: Наприклад, за умови виробництва нового товару, якщо товар маловідомий ринку чи споживачам, обсяг виробництва може значно перевищувати його продаж. У міру зростання попиту зростання виручки може бути дорівнює зростанню виробництва. При

цьому необхідно враховувати особливості життєвого циклу продукції, що випускається підприємством, щоб уникнути неправдивих висновків.

У табл. 2.6 розглянемо основні показники збутової діяльності підприємства.

Таблиця 2.6. Динаміка основних показників збутової діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2018-2020 рр., (тис. грн..)

№ з/п	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Динаміка, %	
					2019/2018	2020/2019
1.	Дохід від реалізації продукції	514001,0	638863,0	581386,0	124,3	91,0
2.	Собівартість реалізованої продукції	413723,0	499150,0	447561,0	120,6	89,7
3.	Валовий прибуток	100278,0	139713,0	133825,0	139,3	95,8
4.	Витрати на збут	23981,0	35939,0	33561,0	149,9	93,4

Джерело: систематизовано автором за даними фінансової звітності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Як видно з табл. 2.6, усі показники зросли у 2019 році в порівнянні з 2018 р., та знизились у 2020 році у зв'язку із пандемією коронавірусу, яка нанесла значного удару сектору економіки як України, так і світу в цілому. Так, у 2019 році дохід від реалізації продукції зріс на 24,3%; собівартість реалізованої продукції – на 20,6%; валовий прибуток – на 39,3%.

Проте, найвищий темп зростання показав показник - витрати на збут. Майже на 50% зросли витрати на збут, що свідчить про збільшення обсягів виробництва. Відповідно у 2020 році бачимо різкий спад виробництва та збутової діяльності: дохід від реалізації продукції знизився на 9%; собівартість реалізованої продукції – на 10,3%; валовий прибуток – на 4,2%, а витрати на збут – на 6,6%.

Збутову діяльність у формуванні фінансових результатів підприємства розглянемо у табл. 2.7.

Таблиця 2.7. Збутова діяльність у формуванні фінансових результатів ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2018-2020рр. (тис. грн)

№ з/п	Показники	Попередній рік	Звітний рік	Динаміка	
				Абсолютна	Відносна, %
1.	Валовий прибуток (збиток)	139713,0	133825,0	-5888,0	95,8
2.	Фінансовий результат від операційної діяльності	73303,0	68045,0	-5258	92,8
3.	Чистий прибуток (збиток)	71781,0	66829,0	-4952	93,1
4.	Дохід (виручка) від реалізації	638863,0	581386,0	-57477	91,0
5.	Валовий прибуток (збиток)/ Дохід (виручка) від реалізації	0,2186	0,2301	0,0115	105,2
6.	Фінансовий результат від операційної діяльності/ Дохід (виручка) від реалізації	0,1147	0,1170	0,0023	102,0
7.	Чистий прибуток (збиток)/ Дохід (виручка) від реалізації	0,1123	0,1149	0,0026	102,3

Джерело: систематизовано автором за даними фінансової звітності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Як зазначено у табл. 2.7, підприємство як у звітному, так і у попередньому періодах отримало негативний фінансовий результат. Чистий прибуток у 2020 році становить 66 829 тис. грн, що на 4 952 тис. грн. менше ніж у попередньому 2019 році.

Збитковим був також і фінансовий результат від операційної діяльності. Так, операційний прибуток порівняно з попереднім роком скоротився на 5 258 тис. грн. Таку динаміку фінансових результатів загалом слід розцінити негативно.

Певну зацікавленість представляє показник різниці фінансових результатів у відсотках чистого доходу (виручки) від реалізації продукції.

У табл. 2.8 розглянемо динаміку виробленої та реалізованої продукції підприємства.

Таблиця 2.8. Динаміка виробленої та реалізованої продукції ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2018-2020 рр.,

№ з/п	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Темп змін (ланцюгових) %	
					2019/2018	2020/2019
1.	Дохід (виручка) від реалізації продукції	514001,0	638863,0	581386,0	124,2	91,0
2.	Обсяг виробленої продукції	537944,0	641522,0	597867,0	119,2	93,2
3.	Коефіцієнт відповідності	0,95	0,99	0,97	104,2	98,0
4.	Середні залишки нереалізованої продукції (тис. грн.)	23943,0	22659,0	16481,0	94,6	72,7

Джерело: систематизовано автором за даними фінансової звітності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Як видно з даних табл. 2.8 темпи зростання виручки від реалізації продукції дещо вище за темп зростання продукції, що свідчить про зменшення залишків нереалізованої продукції, отже, і обсяги реалізації продукції підприємства наближаються до позитивних значень. Коефіцієнт відповідності між виручкою від реалізації продукції та обсягом виробництва має тенденцію до збільшення та наближається до 1. Це показує кращу узгодженість між виробничою та маркетинговою підсистемами.

Розглянемо детальніше динаміку, склад та структуру витрат на збут у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9. Динаміка та структура витрат на збут ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2019 -2020 рр.

№ з/п	Показники	2019 р.	2020 р.	Динаміка	
				Абсолютна	Відносна, %
1	2	3	4	5	6
1.	Витрати на оплату праці та комісійні винагороди працівникам підрозділів, продавцям, що забезпечують збут продукції	4374,0	5050,0	676,0	115,4

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4	5	6
2.	Єдиний соціальний внесок	962,3	1111	148,7	115,4

3.	Витрати на оплату службових відряджень працівників, зайнятих збутом	37904,0	40377,0	2473,0	106,5
4.	Витрати на проведення передпродажних та рекламних заходів та на дослідження ринку товарів (робіт, послуг), що продаються підприємством	35939,0	33561,0	-2378,0	93,4
5.	Податки та збори, встановлені законодавством України	1369,0	1609,0	240,0	117,5
6.	МШП	75217,0	80791,0	5574,0	107,4
7.	Інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг	969	764	-205,0	78,8

Джерело: систематизовано автором за даними фінансової звітності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Оцінимо ефективність збутової діяльності за показниками рентабельності.

Для цього здійснимо необхідні розрахунки у табл. 2.10.

Таблиця 2.10. Показники результативності збутової діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» за 2018-2020 рр. (тис. грн.)

№ з/п	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Динаміка, %	
					2019/2018	2020/2019
1.	Дохід (виручка) від реалізації продукції	514001,0	638863,0	581386,0	124,3	91,0
2.	Інші доходи від операційної діяльності	14167,0	29600,0	33277,0	208,9	112,4
3.	Собівартість реалізованої продукції	413723,0	499150,0	447561,0	120,6	89,7
4.	Витрати, пов'язані з операційною діяльністю	18443,0	34302,0	38633,0	186,0	112,6
5.	Валовий прибуток	100278,0	139713,0	133825,0	139,3	95,8
6.	Фінансовий результат від операційної діяльності	49280,0	73303,0	68045,0	148,7	92,8
7.	Рентабельність реалізованої продукції	19,50	21,86	23,01	110,5	109,5
8.	Рентабельність основної діяльності	24,23	27,99	29,90	112,5	107,4
9.	Рентабельність операційної діяльності <sup>1</sup>	267,20	213,69	176,13	79,7	82,6
10.	Рентабельність операційної діяльності <sup>2</sup>	9,33	10,96	11,07	117,4	101,0

Джерело: систематизовано автором за даними фінансової звітності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Як показують дані табл. 2.10., показники рентабельності реалізованої продукції та основної діяльності є досить значними, хоча протягом аналізованого

періоду спостерігаємо тенденцію до їх зниження. Так, рентабельність основної діяльності у 2019 році зросла на 12,5 % проти рівня 2018 року, але знизилась на 5,1% у 2020 році в порівнянні з 2019 роком.

Наступним кроком буде проведення розрахунків фінансових коефіцієнтів, результати яких наведено у табл. 2.11.

Таблиця 2.11. Аналіз фінансових коефіцієнтів

ТДВ

«Хмельницькзалізобетон» протягом 2018 – 2020 рр.

Показник	Методика розрахунку	Значення показника		
		2018	2019	2020
1	2	3	4	5
Показники фінансової стійкості				
Коефіцієнт незалежності	<u>Власний капітал</u> Всього господарських засобів	0,83	0,87	0,87
Коефіцієнт здатності до маневрування власних засобів	<u>Власні обігові кошти</u> Власний капітал	0,63	0,66	0,69
Показники ліквідності				
Обсяг власних обігових коштів	Поточні активи – Поточні пасиви	95999,0	106863,0	138096,0
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	<u>Поточні активи</u> Поточні зобов'язання	3,44	5,34	5,19
Частка обігових коштів в активах	<u>Поточні активи</u> Всього господарських засобів	0,54	0,59	0,6
Частка виробничих запасів у поточних активах	<u>Запаси і затрати</u> Поточні активи	0,22	0,21	0,19
Показники ділової активності				
Коефіцієнт трансформації	<u>Чистий виторг від реалізації</u> Середній підсумок активу балансу	1,79	1,91	1,47
Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості	<u>Чистий виторг від реалізації</u> Середня дебіторська заборгованість	10,47	6,08	4,21
Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості	<u>Витрати на виробництво продукції</u> Середня кредиторська заборгованість	9,83	14,86	11,45
Коефіцієнт обігу матеріально – виробничих запасів	<u>Витрати на виробництво продукції</u> Середні виробничі запаси	5,32	6,64	5,54

Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Коефіцієнт обігу власного капіталу	<u>Чистий виторг від реалізації</u> Середній обсяг власного капіталу	2,17	2,19	1,70
Коефіцієнт обігу основних коштів	<u>Чистий виторг від реалізації</u> Середньорічна вартість основних фондів	4,0	5,03	4,32
Показники рентабельності				
Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства	<u>Чистий прибуток</u> Середньорічна вартість активів підприємства	0,14	0,21	0,17
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	<u>Чистий прибуток</u> Середній обсяг власного капіталу	0,17	0,25	0,20
Коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції	Фінансового результату від основної операційної <u>діяльності</u> Повна собівартість реалізованої продукції	0,24	0,28	0,30

Джерело: розраховано та систематизовано автором за даними фінансової звітності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

До аналізованих показників фінансової стійкості належать: коефіцієнт незалежності, що відображає спроможність підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів, тобто цей показник відображає незалежність від позикових джерел. У ТДВ «Хмельницькзалізобетон» значення показника зростає, що характеризує позитивну динаміку і знаходиться в нормі: у 2018 році – 0,63, у 2019 році – 0,66, у 2020 році – 0,69; коефіцієнт здатності до маневрування власних засобів відображає частку власних оборотних активів у власному капіталі. Значення показника товариства перебуває в межах норми: у 2018 році – 0,63, у 2019 році – 0,66, у 2020 році – 0,69.

Далі нами розраховані показники ліквідності товариства до яких належать:

- 1) обсяг власних обігових коштів товариства, як бачимо зростає, що є позитивною тенденцією, і становить: у 2018 році – 95999,0 тис.грн., у 2019 році – 106863, 0 тис.грн., у 2020 році – 138096,0 тис.грн.;
- 2) коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) свідчить, що на одиницю поточних зобов'язань у 2016 році припадало 3,44 одиниць поточних

активів, у 2019 році – 5,34 одиниць поточних активів, у 2020 році – 5,19 одиниць поточних активів. Перевищення розміру поточних активів товариства над його поточними зобов'язаннями є позитивною тенденцією, тобто цей коефіцієнт має становити бути більше 1.

Отже, протягом 2018-2020 рр. коефіцієнт загальної ліквідності у ТДВ «Хмельницькзалізобетон» перевищує норму, і становить у 2018 році – 3,44, у 2019 році – 5,34 та у 2020 році – 5,19;

- 3) частка обігових коштів в активах за аналізований період не значно відрізняється, і становить у 2018 році – 0,54, у 2019 році – 0,59, у 2020 році – 0,6;
- 4) частка виробничих запасів у поточних активах у поточних активах товариства становить у 2018 році – 0,22, у 2019 році – 0,21 та у 2020 році 0,19.

Показники ділової активності товариства становлять:

- 1) коефіцієнт трансформації становить у 2018 році – 1,79, у 2019 році – 1,91, у 2020 році – 1,47 одиниць реалізованої продукції, і відображає швидкість обороту сукупного капіталу;
- 2) коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості показує скільки разів дебіторська заборгованість перетворювалась у готівку, і становить у 2018 році 10,47 разів, у 2019 році – 6,08 раз, у 2020 році – 4,21 раз;
- 3) коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості відображає скільки необхідно зробити оборотів товариству для сплати розрахунків, і становить у 2018 році – 9,83 обертів, у 2019 – 14,86 обертів, у 2020 році – 11,45 обертів; коефіцієнт обігу матеріально – виробничих запасів свідчить, що у 2019 році реалізація запасів здійснюється найшвидшими темпами;
- 4) коефіцієнт обігу власного капіталу вказує на те, що обсяг реалізованої продукції на одиницю власного капіталу, який авансовано у виробництво, і він становить у 2018 році – 2,17 одиниць, у 2019 – 2,19 одиниць, у 2020 році – 1,7 одиниць;

5) коефіцієнт обігу основних коштів свідчить, що найбільш ефективно використання основних коштів було у 2019 році.

Розрахунок показників рентабельності ТДВ «Хмельницькзалізобетон» свідчить про наступне:

- 1) коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства що на одиницю коштів, вкладених у товариство у 2018 році було отримано 0,14 грн. прибутку, а у 2019 році цей показник зріс до 0,21 грн., у 2020 році знизився до 0,17 грн.;
- 2) коефіцієнт рентабельності реалізованої продукції становить у 2018 році – 0,24, у 2019 році – 0,28 та у 2020 році – 0,30;
- 3) коефіцієнт рентабельності власного капіталу становить у 2018 році – 0,17, у 2019 році – 0,25 та у 2020 році – 0,20, і відображає наскільки ефективно використовується власний капітал, тобто скільки прибутку отримано на кожну гривню власних коштів.

Таким чином, проаналізувавши всі вище вказані показники, можна сказати, що рентабельність реалізованої продукції протягом усього аналізованого періоду є позитивною, що свідчить про прибутковість ТДВ «Хмельницькзалізобетон», і має тенденцію зростання, що є позитивним фактором: у 2018 році – 24,2%, у 2019 році – 28,0% (зростання на 3,8%), у 2020 році – 29,9% (зростання на 1,9%). Також, набули позитивних значень такі показники як дохід від реалізації продукції – зростання на 24,3%, собівартість реалізованої продукції – зростання на 20,6%, валовий прибуток – зростання на 39,3%, а також витрати на збут – 49,9%.

## РОЗДІЛ 3

### ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ТДВ «ХМЕЛЬНИЦЬКЗАЛІЗОБЕТОН»

#### **3.1. Розробка заходів з підвищення управління збутовою діяльністю підприємства**

ТДВ «Хмельницькзаліобетон» має всі необхідні для своєї діяльності підрозділи. Однак такий відділ, як відділ маркетингу, менший за інші відділи, тому саме працівникам відділу продажів необхідно працювати над покращенням своїх навичок, комунікацій, кар'єрного та професійного росту. Це підтверджується низьким рівнем продажів та низькою часткою споживчого ринку.

Також підприємство не приділяє пильної уваги маркетингу, оперативній систематизації та продажу, які по суті, є основою успіху всієї роботи.

Варто звернути увагу на те, що задля ефективнішої роботи збуту, підприємству необхідно контролювати не тільки собівартість цієї статті, а ще й стимулювати продаж товару, оскільки прибутки зростають як від збільшення доходів, так і від скорочення видатків.

Від їхньої ефективної роботи, кількості реалізованої продукції та маркетингового представлення готової продукції залежить весь функціонал заводу та його подальша робота.

Основними діями задля забезпечення конкурентоспроможності є:

Вичерпний перегляд організаційної структури підприємства, його персоналу, який, можливо, вже вичерпав свій робочий термін або елементарно їхні обов'язки можуть бути виключені з робочого плану. Ті працівники, які залишаться після реорганізації, обов'язково мають бути скеровані на підвищення кваліфікації і роботи з відділом кадрів, щоб визначити їхній загальний потенціал.

Виключення з організаційної структури нерентабельних відділів, які на даний момент стагнації підприємства несуть йому тільки збиток – оздоровчий комплекс, їдальня, відділ охорони праці при вже наявному пункті охорони здоров'я, до прикладу.

Реорганізація «Відділу збуту», залучення нових клієнтів. При оцінці ризику було виявлено ключову роль замовника, від якого залежить підприємство, а саме простій виробництва через збитки. Це говорить про те, що чим більше платоспроможних клієнтів, тим нижчим є ризик для компанії.

Тому наступним ключовим кроком має стати побудова «Відділу продажів B2B» (опт), якого немає в організаційній структурі підприємства.

ТДВ «Хмельницькзалізобетон» має один загальний «Відділ збуту», який займає чи не найменшу частину корпоративної структури. Тому, цей відділ потрібно повністю реструктурувати та навчити нових кадрів «тонкощам» збуту продукції.

Вихід на експорт, відповідно до стратегії компанії в найближчому майбутньому. Такий висновок зроблено після аналізу клієнтів ТДВ «Хмельницькзалізобетон», якими є всі українські компанії.

Чим більше платоспроможних покупців залучається, тим рентабельніше буде виробництво, і тим більше оборотних коштів підприємство буде отримувати для свого функціонування та подальшого розвитку. Це також дасть загальну впізнаваність бренду та довіру споживачів.

Для цього, працівники сучасного відділу продажу мають володіти знаннями з іноземних мов, а працівники відділу маркетингу - будуть готові до налаштувань реклами за межами України.

Будівництво нового «Відділу логістики». Великосерійне виробництво, орієнтоване на такі великі замовлення, вимагає відділу, який управляє доставкою готової продукції безпосередньо з виробництва до клієнтам. Це також звільняє виробничі та інженерні відділи від величезного напливу обов'язків, дозволяючи їм займатися лише виробничими питаннями.

Відокремлення продажу житлово-комерційних приміщень від ТДВ «Хмельницькзалізобетон» під іншу назву та організаційну структуру. Цей напрямок має великий потенціал, але на сайті підприємства видно, що він не є достатньо представленим та рекламованим.

Пропозиція є саме такою: матеріали мають продаватись окремо, а будівництво з них житлово-комерційних приміщень – окремо.

Тому загальний порядок пропонованих напрямків дозволяє компанії спробувати себе як забудовник. Але для цього потрібно створити брендбук для нової компанії. Це може бути наступною метою після вирішення критичної проблеми.

Наступним інструментом підвищення збутової діяльності підприємства є якісна рекламна діяльність, зокрема, для товарної продукції, стратегія просування та реклама товару там, де є цільовий споживач і клієнт.

Наступними інструментами підвищення активності продажів організації є, серед іншого, якісна реклама продуктів, стратегії просування та реклама продуктів, націлених на споживачів та клієнтів.

Варто відмітити, що хорошим і вже діючим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємства є управління якістю і сертифікація продукції. Даний напрямок на підприємстві реалізується в повному обсязі. Вся продукція підтверджена сертифікатами якості, і перевіряється власною лабораторією заводу. Сировина, що надходить від постачальників, підтверджено сертифікатами якості та перевіряється фахівцями лабораторії на підтвердження показників, відображених у супроводжуючих сертифікатах якості.

Також, контроль якості та сертифікація продукції є чудовими існуючими інструментами для підвищення конкурентоспроможності організації. Цей напрямок на підприємстві реалізовано повною мірою. Вся продукція підтверджена сертифікатом якості та перевірена заводськими лабораторіями. Сировина від постачальників перевіряється сертифікатом якості та перевіряється експертами лабораторії на відповідність показникам, відображеним у сертифікаті якості, що додається.

Постійні пошуки нових постачальників матеріалів для виробництва нашої продукції. Оскільки це підприємство є великим оптовим продавцем, це дає більш точну інформацію про варіанти купівлі та потенційні поступки від постачальників. В результаті ви можете впливати на ціноутворення та можливість зниження цін на свою продукцію та безпосередньо підвищувати свою конкурентоспроможність.

Індивідуальний підхід до клієнта. Такі прийоми, як знижки при оптових закупівлях та інші заохочення для придбання продукції у виробників, також формують лояльну думку про компанію у покупців.

Усі вище вказані пропозиції для збільшення ефективності збутової діяльності систематизовані у табл. 3.1.

Таблиця 3.1. Основні пропозиції підвищення ефективності збутової діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Проблема, яку потрібно вирішити	Пропозиції для вирішення проблеми	Економічний ефект від впровадження зміни
1	2	3
Працівників, які, вже вичерпали свій робочий термін або їхні обов'язки можуть бути виключені з робочого плану як не суттєві або систематизовані	Перегляд організаційної структури підприємства.	В організаційній структурі підприємства залишаться тільки ті працівники, які відповідають своїй кваліфікації, та здатні виконувати грамотно свої обов'язки
Зупинка виробництва у разі втрати клієнтів	Реорганізація «Відділу збуту», пошук нових клієнтів	Реорганізований відділ, з новим кваліфікованим персоналом буде коректніше виконувати поставлені цілі із підвищення збуту, а також можливість виходу на експорт
-	«Відділу продажів B2B»	
Відсутність нових клієнтів	Додання до організаційної структури «Відділу маркетингу»	Готовність до налаштування реклами за межами України для виходу на експорт
Замкненість, діяльність лише на ринках України	Вихід на експорт, якщо це буде співпадати з стратегією підприємства на найближчий час.	При виході на експорт і на більш платоспроможних покупців зросте й рентабельність підприємства, яке буде мати більше оборотних коштів для його функціонування та подальшого розвитку.

		Також це дасть загальну впізнаваність бренду.
Застарілий «Відділ логістики»	Побудова нового «Відділу логістики»	Контроль доставки готової продукції від виробництва до безпосередньо клієнта.
Недостатньо рекламований та представлений напрямок продажу житлово-комерційних приміщень	Відокремлення продажу житлово-комерційних приміщень від ТДВ «Хмельницькзалізобетон» під іншу назву та організаційну структуру, розробка brand-book нового підприємства	Звернення уваги споживача на ще один вид послуг – будівництво та продаж житлово-комерційних приміщень
Відсутність нових постачальників	Постійний пошук нових постачальників, матеріалів для виготовлення продукції.	Краще володіння інформацією про варіанти закупок та можливість поступок з боку постачальників, так як дане підприємство є великим оптовиком. В результаті, ми зможемо вплинути на ціноутворення продукції та її можливе здешевлення, що напряду підвищить конкурентоспроможність.
-	Індивідуальний підхід до клієнта.	Використання таких прийомів, як знижка за оптові закупівлі, та інші спонукальні заходи при купівлі продукції у нашого виробника також складуть у покупців лояльну думку про підприємство.

Джерело: систематизовано автором

Таким чином, післякупівельне обслуговування, таке як, наприклад, доставка продукції безпосередньо до будівництва за рахунок ТДВ «Хмельницькзалізобетон» також можна вважати маркетинговим інструментом підвищення іміджу, конкурентоспроможності підприємства на ринку будівельних товарів.

Тому, після усіх запропонованих змін, організаційна структура ТДВ «Хмельницькзалізобетон» буде виглядати таким чином (рис. 3.1.)

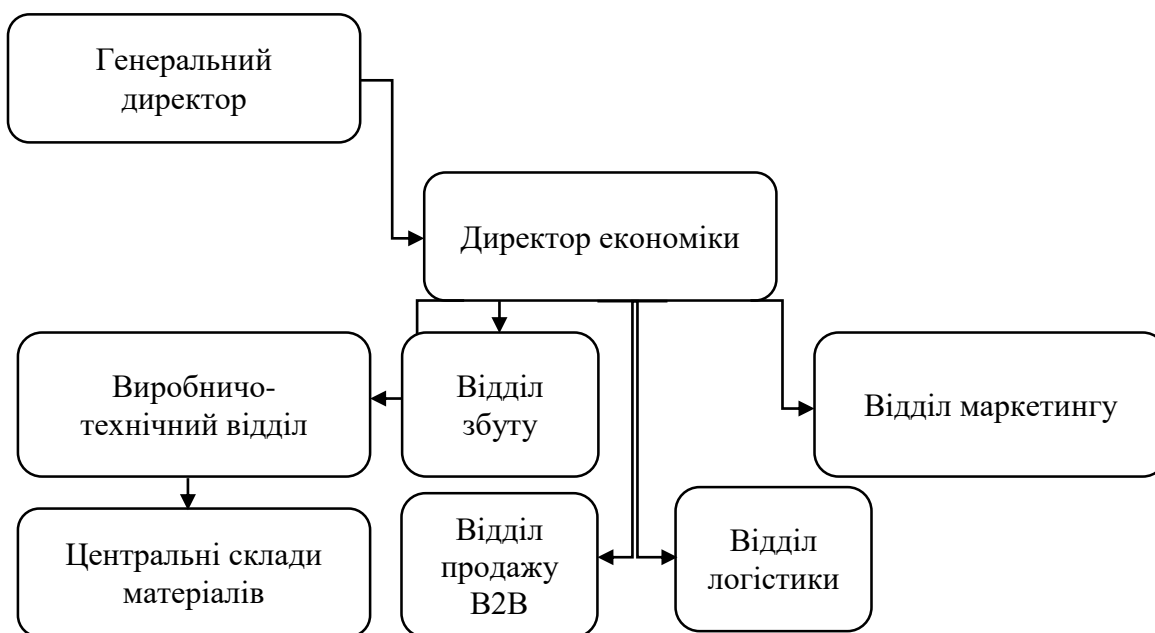


Рисунок 3.1 – Організаційна структура управління

ТДВ «Хмельницькзалізобетон» (після запропонованих змін)

Джерело: розроблено автором

Враховуючи все вищевикладене, дії, запропоновані для забезпечення збільшення ефективності збутової діяльності підприємства, є сприятливими та рекомендованими до реалізації.

### **3.2 Економічне обґрунтування впровадження заходів щодо підвищення збутової діяльності на підприємстві**

Перш ніж реалізувати ідею на практиці, нам потрібно передбачити майбутні результати. Перший запропонований захід полягає у стимулюванні продажу продукту за рахунок додаткових витрат на маркетинг, тобто реклами у професійних журналах.

У ТДВ «Хмельницькзалізобетон» один із сегментів витрат на збут становлять витрати на маркетинг.

На даний момент підприємство витрачає 33 561,0 грн на дослідження та конкретну рекламу, отримуючи при цьому 66 829,0 тис. грн. чистого прибутку щорічно.

Проте після додаткових витрат за рекомендованих заходів чистий прибуток компанії може збільшитися у сумі на 0,79%. Це набагато перевищує суму грошей, вкладених у маркетингову діяльність.

Отже, розрахуємо різницю до впровадження змін та після в отриманому чистому доході

$$66\,829\,000 \times 1,0079 - 16\,920 - 66\,829\,000 = 358\,749,1 \text{ (грн)}$$

Тому різниця у доходах значною. Витративши більше коштів на проведення маркетингових заходів щодо стимулювання продажів, компанія додатково отримає близько 360 000 грн., що обґрунтовує зручність реалізації запропонованих заходів.

Перевагами такого впровадження стануть:

- собівартість продукції залишається незмінною, оскільки до складу собівартості не входять витрати на збут;
- зростання конкурентоспроможності підприємства у зв'язку із більш досконалим вивченням тенденцій ринку та конкурентів;
- покращення зв'язків із клієнтами;
- розширення клієнтської бази;
- освоєння нових каналів збуту і забезпечення більш стійкої позиції на ринку;
- підвищення дохідності підприємства.

Далі обґрунтуємо рішення щодо зміни структури винагороди торгового представника служби ТДВ «Хмельницькзалізобетон». Це дозволить персоналу розвивати професійні навички та бути більш вмотивованим у прибутковості організації.

Наразі витрати на оплату праці збутового персоналу при твердій ставці становлять 18574,2 тисяч гривень на рік. Також підприємство сплачує ЄСВ (Єдиний соціальний внесок), що становить 963,3 тис грн. на рік. Чистий дохід при цьому складає 66 829,0 тис грн.

Впровадження системи 80% твердого окладу і 20% премій за залучення нових клієнтів та виконання норми збуту дозволить при тих самих витратах на оплату праці збільшити доходи на 5%, тобто на 3341,4 тис грн.

Для цього потрібно ставити перед збутовим персоналом відповідні цілі по досягненню ними відповідних обсягів збуту.

У разі ж, якщо обсяги збуту і доходів залишаться на тому самому рівні, то підприємство скоротить витрати на оплату праці збутового персоналу. Розрахуємо суму економії:

$$(18\ 574,2 + 963,3) - (18\ 574,2 + 963,3) \times 0,8 = 19\ 537,5 - 15\ 630 = \\ = 3907,5 \text{ (тис. грн.)}$$

Тобто, при впровадженні такої системи, і при недостатній мотивації співробітників підприємство скоротить витрати на збут. У будь-якій ситуації, така форма оплати є вигідною для підприємства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1. Економічний ефект від впровадження запропонованих заходів у ТДВ «Хмельницькзалізобетон»

Показник	Абсолютне значення за 2020 рік (тис. грн.)	Прогнозоване значення після впровадження заходів (тис. грн.)	Приріст (скорочення) (тис. грн.)	Економічний ефект
Витрати на маркетинг	33,5	49,7	16,2	Зростання витрат, які не впливають на собівартість продукції
Витрати на оплату праці збутового персоналу з ЄСВ	19 537,5	19 537,5 (або 15 630)	0 (або 3907,5)	Збільшення продуктивності праці збутового персоналу або скорочення витрат на збут
Валовий прибуток	133 825,0	203 062 (або 199 155)	69 237 (або 65 330)	Збільшення валового прибутку

Джерело: складено автором на основі розрахунків

Тому дії, запропоновані задля забезпечення ефективності збутової діяльності підприємства є логічними і рекомендуються до реалізації.

На підставі висновків про фінансовий стан підприємства, а також запропонованих альтернатив та шляхів підвищення збутової активності керівництво ТДВ «Хмельницькзалізобетон» розробляє ефективну маркетингову стратегію, яка дозволить і надалі зберігати лідируючі позиції на ринку.

## ВИСНОВКИ

Бакалаврська робота спрямована на вирішення важливого науково-практичного завдання, пов'язаного з управлінням збутовою діяльністю підприємства. За результатами дослідження сформульовано такі висновки та пропозиції:

Розглянуто сутність поняття збутової діяльності. Аналіз даного визначення дозволив зробити висновки, що немає єдиної думки щодо дефініції збуту. Збутова діяльність відноситься до здатності привернути увагу кінцевого користувача до продукту та перетворити потенційних клієнтів на покупців. Його мета - забезпечити постійний прибуток компанії та збільшити об'єми продажів для задоволення потреб цільової аудиторії. При її формуванні враховуються різні фактори, що дозволяють підприємствам прискорити продаж та максимізувати прибуток при повному задоволенні вимог споживачів.

Досліджено, що на формування збутової діяльності підприємства впливає ряд факторів, які поділяють на внутрішні та зовнішні. Для забезпечення ефективної збутової політики підприємства їх потрібно аналізувати та враховувати, а також адаптуватися до них.

Управління збутовою діяльністю на підприємстві є складним і відповідальним процесом, який має мету, підпорядковану управлінню стратегічним розвитком підприємства, спрямовану на формування системи забезпечення, врахування галузевих особливостей, проблем внутрішнього та зовнішнього характеру та вимагає систематичного аналізу та удосконалення.

Обґрунтовано методичні підходи до оцінки ефективності управління збутовою діяльністю. Встановлено, що використання різноманітних методичних підходів до оцінки управління збутовою діяльністю підприємств України дає змогу оцінити, наскільки ефективно ведеться збутова діяльність, доцільність впровадження тих чи інших збутових заходів.

Практичні аспекти управління процесами збутової діяльності розглянуто на прикладі ТДВ «Хмельницькзалізобетон», у зв'язку з чим надано загальну

характеристику та здійснено аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства. Підприємство є прибутковим, величина чистого прибутку збільшилась за три досліджуваних роки на 53,49%, має місце зростання обсягу виробництва та реалізації продукції, спостерігається збільшення валового прибутку. Проведено аналіз процесу управління збутовою діяльністю на підприємстві, визначено суб'єкти управління збутовою діяльністю ТДВ «Хмельницькзалізобетон», їх функції та обов'язки.

Оцінено рівень ефективності збутової діяльності ТДВ «Хмельницькзалізобетон», проаналізовано структуру збутової діяльності підприємства та тенденції її зміни. Значну увагу приділено особливостям формування фінансових результатів, як основному фактору, що визначає результати ефективності збутової діяльності. В цілому можемо сказати, що підприємство є одним з найстабільніших підприємств у м. Хмельницький, що пов'язано із нарощуванням виробничих потужностей та збільшенням обсягів виробництва.

Розроблено низку заходів, які у майбутньому повинні вирішити наявні у підприємства проблеми ефективності збутової діяльності. А саме: перегляд організаційної структури підприємства, реорганізація «Відділу збуту», пошук нових клієнтів, додання до організаційної структури «Відділу маркетингу» та «Відділу продажів B2B», розробка brand-book нового підприємства, а також постійний пошук нових постачальників, матеріалів для виготовлення продукції та індивідуальний підхід до клієнта є доцільними та рекомендовані до впровадження.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абрамович І.А. Методичні підходи оцінки ефективності збутової діяльності переробних підприємств. *Агросвіт*. 2018. № 4. С. 25-28.
2. Азарова А.О. Модель удосконалення збутової політики на підприємстві. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2010. № 4. Т. 1. URL: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/Vchnu\\_ekon/2010\\_4\\_1/038-042.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_4_1/038-042.pdf).
3. Академия рынка: маркетинг: М.: Экономика, 2003. 572 с.
4. Балабанова, Л. В. Управління збутовою політикою: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
5. Бармашова Л.В. Влияние управления сбытом готовой продукции на экономическую устойчивость работы предприятия URL: [http://barmashova.ru/mater\\_tehnich\\_snabgenie/uprav\\_sbitom](http://barmashova.ru/mater_tehnich_snabgenie/uprav_sbitom)
6. Бондаренко В.М. Основні напрямки удосконалення збутової політики підприємств. URL: <http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/4308/1/основні%20напрямки%20вдосконалення%20збут.pdf>.
7. Браун К. Практическое пособие по стимулированию сбыта. М. 2003. 382 с.
8. Бурцев В. В. Внутренний контроль сбытовой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования. *Менеджмент в России и за рубежом*. 2007. № 6. С. 50-63
9. Войчак А.В. Маркетинг і збут. *Формування ринкової економіки*. К. 2009. № 4. С. 245–251.
10. Гамалій В. Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств. URL: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_22\(2\)\\_ekon/stat\\_20\\_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf).
11. Головний сайт ТДВ «Хмельницькзалізобетон». URL: <https://hzb.com.ua/>

12. Гудзенко Н.М. Роль обліку збуту для забезпечення контролю процесу реалізації. *Науковий вісник Національного аграрного університету*. К. 2002. Вип. 56. С. 263 – 265.
13. Должанський І.З. Конкуренстоспроможність підприємства: навч. Посіб. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
14. Друкер П. Эффективное управление. М.: Астрель, 2004. 284 с.
15. Загородна О. М. Діагностування проблемних зон виробничо-збутової діяльності за ключовими індикаторами її оцінки. *Проблеми та перспективи розвитку теорії і практики обліку, контролю, економічного аналізу і статистики*: матеріали Міжнар. наук.- практ. конф. Тернопіль, 5 грудня 2014 року. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. С. 48-50.
16. Заволович І.В. Теоретичні засади збутової діяльності підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. С. 34-38.
17. Кальченко А.Г. Основи логістики: навч. посібн. К.: Вид-во «Знання», КОО, 1999. 135 с.
18. Кальченко А. Г. Логістика: підручник. К.: КНЕУ, 2003. 284с.
19. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: навч.-метод. посібник для самост. вивчення дисципліни. Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана . К.: КНЕУ, 2006.248с.
20. Ключник А.В. Збутова політика та її значення у розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. URL: <http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/596-klyuchnik-a-vzbutova-politika-ta-jiji-znachennya-u-rozvit uzovnishnoekonomichnoji-diyalnosti-pidp riem stva>.
21. Ключник А.В. Теоретичний аналіз поняття «збут» та його функцій. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Серія : Економічні науки. 2014. Випуск 6.С. 188-191.
22. Козін В.С. Організаційна схема збутової мережі торговельного підприємства. *Маркетинг в Україні*. 2013. № 3. С. 26-29.

23. Кошик О. В. Збут товарів та послуг: сутність та чинники впливу Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 4. С. 464-468.
24. Крикавський Є.В. Логістичне управління: підручник. Львів: Львівська політехніка, 2005. 684с.
25. Куденко Н.В. Дискусійні проблеми сутності і змісту маркетингової стратегії підприємства. *Вісник НУ «Львівська політехніка» «Логістика»*, 2004. № 499. С. 72-78.
26. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики збутової політики підприємства. *Бізнес інформ*. 2014. №5. С. 302-305.
27. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : навч.-метод. посібн. К.: Вид-во КНЕУ, 2002. 272 с.
28. Ляпунов А.Д. Формирование и оптимизация системы сбыта на основе системного анализа URL: <http://economics.open-mechanics.com/articles/195.pdf>.
29. Мостенська Т.Л. Основи маркетингу: навч. посіб. К.: Кондор, 2010. 240 с.
30. Музичка Є.О. Оцінка ефективності збутової діяльності торговельних підприємств. *Економічний часопис XXI*. 2013. №11-12 (2). С. 64 - 67.
31. Наумов В.Н. Маркетинг сбыта. СПб.: СПбГУЭФ, 1999. 51 с.
32. Огерчук Ю.В. Аналіз організування збутової діяльності вітчизняних виробників. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2003. № 484. С. 335 – 341.
33. Примітки до річної фінансової звітності , 2018-2020 рр.
34. Притиченко Т.І. Комерційна діяльність підприємств. Харків : Харківський нац. економічний ун-т, 2010. 320 с.
35. Проволоцька О. М. Управління збутом промислової продукції в комплексі маркетингу: автореф. дис.... канд. екон. наук: спец. 08.06.01. К.: Українська академія зовнішньої торгівлі, 2003. 20с.
36. Пустынникова Ю. Выбор каналов распределения и стимулирование дистрибьюторов. *Управление продажами*. 2004. N 3. С. 20-26

37. Спільник І. В. Аналіз виробничо-збутової діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства. *Економічний аналіз: зб. наук. Праць Тернопільський національний економічний університет*; ред. кол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка» 2014. Вип. 17. С. 106-120.
38. Спільник І. В. Економічний аналіз: навч.-метод. комплекс дисципліни (для студентів економічних спеціальностей). Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 432 с.
39. Тисячук І.О. Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства. *Матеріали XLVI науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ* (Вінниця, 22–24 березня 2017 р.). URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/3012>.
40. Форма №1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТДВ «Хмельницькзалізобетон», 2018-2020 рр.
41. Форма №1-ПВ «Звіт з праці» ТДВ «Хмельницькзалізобетон», 2018-2020 рр.
42. Форма №2 Звіт про фінансові результати (Сукупний дохід) ТДВ «Хмельницькзалізобетон», 2018-2020 рр.
43. Форма №3 Звіт про рух грошових коштів ТДВ «Хмельницькзалізобетон», 2018-2020 рр.
44. Форма №4 Звіт про власний капітал ТДВ «Хмельницькзалізобетон», 2018-2020 рр.
45. Шаповалов В.А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ : учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2008. 345 с.
46. Шпилик С. Управління збутовою діяльністю підприємства *Галицький економічний вісник*. 2012. №4(37). С. 88-95.

## ДОДАТКИ

## Додаток А

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

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО  
15.01.2019

Підприємство	Товариство з додатковою відповідальністю "Хмельницькізобетон"		Дата (рік, місяць, число)	2019	01	01
Територія	ХМЕЛЬНИЦЬКА		за ЄДРПОУ	01267076		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю		за КОАТУУ	6810100000		
Вид економічної діяльності	Виготовлення виробів із бетону для будівництва		за КОПФГ	250		
Середня кількість працівників	472		за КВЕД	23.61		
Адреса, телефон	В.М.Чорновола, буд. 31, м. ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 29010		644305			

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)  
Складено (зробити позначку "ч" у відповідній клітинці):  
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку  
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	331	314
первісна вартість	1001	478	513
накопичена амортизація	1002	147	199
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 694	707
Основні засоби	1010	115 692	128 643
первісна вартість	1011	158 382	181 318
знос	1012	42 690	52 675
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	25	25
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	440	1 985
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>119 182</b>	<b>131 674</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	59 964	77 774
Виробничі запаси	1101	36 510	39 914
Незавершене виробництво	1102	2 790	3 782
Готова продукція	1103	20 647	34 065
Товари	1104	17	13
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14 004	18 412
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	7 907	14 614
з бюджетом	1135	-	225
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 014	13 822
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	24 691	24 736
Готівка	1166	104	108
Рахунки в банках	1167	24 587	24 628
Витрати майбутніх періодів	1170	69	72
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 693	4 981
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>110 342</b>	<b>154 636</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>696</b>	<b>285</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>230 220</b>	<b>286 595</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	190	190
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	5 659	5 659
Додатковий капітал	1410	40	36
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	190	190
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	193 393	230 431
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( 9 )	( 2 )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>199 463</b>	<b>236 504</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	3 125	4 991
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>3 125</b>	<b>4 991</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 682	2 627
розрахунками з бюджетом	1620	4 004	4 719
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	645	1 026
розрахунками з оплати праці	1630	2 498	4 049
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	15 958	29 369
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 128	1 345
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	717	1 965
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>27 632</b>	<b>45 100</b>
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>230 220</b>	<b>286 595</b>

Керівник

Головний бухгалтер



Анатоліюви  
ЄП Корбут  
Валерій  
Молчанюк  
Свєтенія  
Віталієна

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанюк Свєтенія Віталіївна

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

## Додаток Б

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

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**  
КС/ЗМ

Підприємство **Товариство з додатковою відповідальністю "Хмельницькалізобетон"** Дата (рік, місяць, число) 2020 | 01 | 01  
Територія **ХМЕЛЬНИЦЬКА** за ЄДРПОУ 01267076  
Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з додатковою відповідальністю** за КОАТУУ 6810100000  
Вид економічної діяльності **Виготовлення виробів із бетону для будівництва** за КОПФГ 250  
Середня кількість працівників **1 493** за КВЕД 23.61  
Адреса, телефон **В.М.Чорновола, буд. 31, м. ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 29010** 644305  
Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)  
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):  
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку  v  
за міжнародними стандартами фінансової звітності

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**  
на **31 грудня 2019** р.

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	314	262
первісна вартість	1001	513	513
накопичена амортизація	1002	199	251
Незавершені капітальні інвестиції	1005	707	7 729
Основні засоби	1010	128 643	127 106
первісна вартість	1011	181 318	191 575
знос	1012	52 675	64 469
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	25	2 525
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	1 985	463
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>131 674</b>	<b>138 085</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	77 774	75 217
Виробничі запаси	1101	39 914	32 149
Незавершене виробництво	1102	3 782	3 620
Готова продукція	1103	34 065	39 394
Товари	1104	13	54
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити нерестрахованія	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	18 412	37 094
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	14 614	14 744
з бюджетом	1135	225	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13 822	52 769
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	24 736	13 893
Готівка	1166	108	93
Рахунки в банках	1167	24 628	13 800
Витрати майбутніх періодів	1170	72	135
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	4 981	2 482
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>154 636</b>	<b>196 334</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>285</b>	<b>38</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>286 595</b>	<b>334 457</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (найовніший) капітал	1400	190	190
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	5 659	5 659
Додатковий капітал	1410	36	32
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	190	190
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	230 431	286 051
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( 2 )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>236 504</b>	<b>292 122</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенейні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	4 991	5 595
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>4 991</b>	<b>5 595</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 627	5 685
розрахунками з бюджетом	1620	4 719	8 088
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	1 026	1 123
розрахунками з оплати праці	1630	4 049	4 374
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	29 369	14 078
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 345	1 369
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 965	2 023
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>45 100</b>	<b>36 740</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>V. Чиста вартість активів нездержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>286 595</b>	<b>334 457</b>

Керівник

Головний бухгалтер

Анатолійови  
 ЕП Молчанюк  
 Євгенія  
 Віталіївна

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанюк Євгенія Віталіївна

<sup>1</sup> Визначється в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

## Додаток В

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

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**  
КБ/В

Підприємство	Товариство з додатковою відповідальністю "Хмельницькалізобетон"	Дата (рік, місяць, число)	2021	01	01
Територія	ХМЕЛЬНИЦЬКА	за ЄДРПОУ	01267076		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю	за КОАТУУ	6810100000		
Вид економічної діяльності	Виготовлення виробів із бетону для будівництва	за КОПФГ	250		
Середня кількість працівників	1 472	за КВЕД	23.61		
Адреса, телефон	В.М.Чорновола, буд. 31, м. ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 29010	644305			
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)					
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):					
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку					
за міжнародними стандартами фінансової звітності					

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31 грудня 2020 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	262	317
первісна вартість	1001	513	624
накопичена амортизація	1002	251	307
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7 729	12 355
Основні засоби	1010	127 106	134 640
первісна вартість	1011	191 575	211 967
знос	1012	64 469	77 327
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	2 525	8 525
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	463	276
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>138 085</b>	<b>156 113</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	75 217	80 791
Виробничі запаси	1101	32 149	40 172
Незавершене виробництво	1102	3 620	2 894
Готова продукція	1103	39 394	37 713
Товари	1104	54	12
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	37 094	40 377
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	14 744	42 743
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	52 769	54 561
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	13 893	16 745
Готівка	1166	93	93
Рахунки в банках	1167	13 800	16 652
Витрати майбутніх періодів	1170	135	111
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 482	3 322
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>196 334</b>	<b>238 650</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>38</b>	<b>38</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>334 457</b>	<b>394 801</b>

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	190	190
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	5 659	5 659
Додатковий капітал	1410	32	27
Емсійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	190	190
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	286 051	336 537
Неоплачений капітал	1425	( - )	( - )
Вилучений капітал	1430	( - )	( - )
Інші резерви	1435	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>292 122</b>	<b>342 603</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	5 595	6 167
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>5 595</b>	<b>6 167</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	5 685	6 624
розрахунками з бюджетом	1620	8 088	7 684
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхувальця	1625	1 123	1 303
розрахунками з оплати праці	1630	4 374	5 050
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	14 078	18 122
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 369	1 609
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 023	5 639
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>36 740</b>	<b>46 031</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
Баланс	1700	-	-
<b>Усього за розділом IV</b>	<b>1800</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>334 457</b>	<b>394 801</b>

Керівник

Головний бухгалтер

Анатоліюві  
ЄП Молчанюк  
Євгенія  
Віталіївна

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанюк Євгенія Віталіївна

<sup>1</sup> Виділяється в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Підприємство **Товариство з додатковою відповідальністю "Хмельницькзалізобетон"** (найменування)

Дата (рік, місяць, число) **2019 | 01 | 01** за СДР **ДОКУМЕНТ ВІВІДНЯТО**

Коди

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за **Рік 2018** р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

## І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	514 001	442 586
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 413 723 )	( 352 971 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	100 278	89 615
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	14 167	12 588
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 22 741 )	( 17 689 )
Витрати на збут	2150	( 23 981 )	( 15 907 )
Інші операційні витрати	2180	( 18 443 )	( 14 764 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	49 280	53 843
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	296	95
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( 4 )	( 410 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 299 )	( 734 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	49 273	52 794
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(9 235)	(9 676)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	40 038	43 118
збиток	2355	( - )	( - )

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>40 038</b>	<b>43 118</b>

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	333 962	304 622
Витрати на оплату праці	2505	84 171	58 114
Відрахування на соціальні заходи	2510	16 778	11 428
Амортизація	2515	10 948	9 585
Інші операційні витрати	2520	9 702	9 313
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>455 561</b>	<b>393 062</b>

**IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ**

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



Анатоліюві  
 ЕП Молчанюк  
 Євгенія  
 Віталіївна

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанюк Євгенія Віталіївна

## Додаток Д

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю  
"Хмельницькзалізобетон"  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2020	01	01

за ЄДРПОУ

ДОКУМЕНТ ПЕРИОДИЧНО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)  
за Рік 2019 р.

Форма N2 Код за ДКУД 1801003

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	638 863	514 001
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 499 150 )	( 413 723 )
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	139 713	100 278
збиток	2095	( - )	( - )
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	29 600	14 167
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 25 769 )	( 22 741 )
Витрати на збут	2150	( 35 939 )	( 23 981 )
Інші операційні витрати	2180	( 34 302 )	( 18 443 )
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	73 303	49 280
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	163	296
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	( 921 )	( 4 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 764 )	( 299 )
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	71 781	49 273
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(13 361)	(9 235)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	58 420	40 038
збиток	2355	( - )	( - )

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	58 420	40 038

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	428 186	333 962
Витрати на оплату праці	2505	100 480	84 171
Відрахування на соціальні заходи	2510	19 738	16 778
Амортизація	2515	12 895	10 948
Інші операційні витрати	2520	7 862	9 702
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	569 161	455 561

**IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ**

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

Керівник

Головний бухгалтер

Анатолійови  
 ЕП Молчанюк  
 Євгенія  
 Віталіївна

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанюк Євгенія Віталіївна



Підприємство **Товариство з додатковою відповідальністю "Хмельницькзаліобетон"** (найменування)

Дата (рік, місяць, число) **2021** | **01** | **01**  
за СДР **ДОКУМЕНТОВАННЯ**

**КОДИ**

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**  
за **Рік 2020** р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	581 386	638 863
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 447 561 )	( 499 150 )
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
<b>Валовий:</b>			
прибуток	2090	133 825	139 713
збиток	2095	( - )	( - )
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	33 277	29 600
<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	( 26 863 )	( 25 769 )
Витрати на збут	2150	( 33 561 )	( 35 939 )
Інші операційні витрати	2180	( 38 633 )	( 34 302 )
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	68 045	73 303
збиток	2195	( - )	( - )
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	86	-
Інші доходи	2240	156	163
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	( 489 )	( 921 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( - )	( - )
Інші витрати	2270	( 969 )	( 764 )
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-

Продовження додатка 2

<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	66 829	71 781
збиток	2295	( - )	( - )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(12 343)	(13 361)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	54 486	58 420
збиток	2355	( - )	( - )

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>54 486</b>	<b>58 420</b>

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	365 672	428 186
Витрати на оплату праці	2505	99 343	100 480
Відрахування на соціальні заходи	2510	19 348	19 738
Амортизація	2515	14 438	12 895
Інші операційні витрати	2520	7 282	7 862
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>506 083</b>	<b>569 161</b>

**IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ**

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



Анатолійови  
 ЕП Молчанюк  
 Євгенія  
 Віталіївна

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанюк Євгенія Віталіївна

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю "Хмельницькізалізобетон"  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число) 2019 10 14

КОДИ

3019 10 14  
31250000

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

за Рік 2018 р.

Форма N3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	599 607	524 015
Повернення податків і зборів у тому числі податку на додану вартість	3005	-	-
Цільового фінансування	3006	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3010	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3011	-	-
Надходження авансів від повернення авансів	3015	28 581	15 672
Надходження від повернення авансів	3020	2 178	3 834
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	474	253
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	1 120	732
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	16 246	7 137
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 449 817 )	( 404 107 )
Праці	3105	( 66 307 )	( 46 709 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 17 546 )	( 12 459 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 55 692 )	( 43 596 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 10 522 )	( 7 116 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( 26 511 )	( 23 006 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 18 659 )	( 13 474 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( 15 585 )	( 4 163 )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( 4 366 )	( 2 664 )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( - )	( - )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( - )	( - )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( - )	( - )
Інші витрачання	3190	( 22 781 )	( 6 337 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>16 112</b>	<b>31 608</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	490	4 162
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	1 160	461

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	( - )	( - )
необоротних активів	3260	( 12 453 )	( 19 579 )
Виплати за деривативами	3270	( - )	( - )
Витрачання на надання позик	3275	( - )	( - )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	( - )	( - )
Інші платежі	3290	( 2 704 )	( 460 )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	<b>-13 507</b>	<b>-15 416</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від: Власного капіталу	3300	9	-
Отримання позик	3305	2 001	24 910
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	( - )	( 9 )
Погашення позик	3350	2 001	28 210
Сплату дивідендів	3355	( 2 606 )	( 2 418 )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( 4 )	( 410 )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( - )	( - )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( - )	( - )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( - )	( - )
Інші платежі	3390	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>-2 601</b>	<b>-6 137</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>4</b>	<b>10 055</b>
Залишок коштів на початок року	3405	24 691	14 617
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	41	19
Залишок коштів на кінець року	3415	24 736	24 691

Керівник  
 Головний бухгалтер

Е.П. Молчанюк  
 Євгенія Віталіївна



Корбут Валерій Анатолійович  
 Молчанюк Євгенія Віталіївна

## Додаток З

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю "Хмельницькалізобетон"  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число) 2020, липень, 01

КОДИ

ДІЛОВА ІНФОРМАЦІЯ  
ЗА ДІЛКУМНТ - 01237006

## Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)

за Рік 2019 р.

Форма N3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	726 171	599 607
Повернення податків і зборів	3005	1 150	-
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	12 526	28 581
Надходження від повернення авансів	3020	2 041	2 178
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	393	474
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	-
Надходження від операційної оренди	3040	1 373	1 120
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	44 534	16 246
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 520 963 )	( 449 817 )
Праці	3105	( 81 397 )	( 66 307 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 21 549 )	( 17 546 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 73 701 )	( 55 692 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 11 504 )	( 10 522 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( 39 026 )	( 26 511 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 23 171 )	( 18 659 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( 14 390 )	( 15 585 )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( 5 888 )	( 4 366 )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( - )	( - )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( - )	( - )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( - )	( - )
Інші витрачання	3190	( 64 240 )	( 22 781 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>6 060</b>	<b>16 112</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	1 315	490
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	2 260	1 160

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	( 2 500 )	( - )
необоротних активів	3260	( 13 708 )	( 12 453 )
Виплати за деривативами	3270	( - )	( - )
Витрачання на надання позик	3275	( - )	( - )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	( - )	( - )
Інші платежі	3290	( 941 )	( 2 704 )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	<b>-13 574</b>	<b>-13 507</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від: Власного капіталу	3300	2	9
Отримання позик	3305	98 600	2 001
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	( - )	( - )
Погашення позик	3350	98 600	2 001
Сплату дивідендів	3355	( 2 464 )	( 2 606 )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( 718 )	( 4 )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( - )	( - )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( - )	( - )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( - )	( - )
Інші платежі	3390	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>-3 180</b>	<b>-2 601</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>-10 694</b>	<b>4</b>
Залишок коштів на початок року	3405	24 736	24 691
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	(149)	41
Залишок коштів на кінець року	3415	13 893	24 736

Керівник  
 Головний бухгалтер

Валерій Анатолійович  
 Євгенія Віталіївна

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанок Євгенія Віталіївна

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю "Хмельницькалізобетон"  
(найменування)

Дата (рік, місяць, число) 2021 11 30

КОДИ

ДОКУМЕНТ 11/2021/008

Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)  
за Рік 2020 р.

Форма N3 Код за ДКУД 1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
<b>I. Рух коштів у результаті операційної діяльності</b>			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	680 922	726 171
Повернення податків і зборів	3005	-	1 150
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	-
Цільового фінансування	3010	-	-
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	-
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	16 350	12 526
Надходження від повернення авансів	3020	4 783	2 041
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	74	393
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	59	-
Надходження від операційної оренди	3040	1 397	1 373
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	-
Надходження від страхових премій	3050	-	-
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	-
Інші надходження	3095	101 581	44 534
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	( 484 121 )	( 520 963 )
Праці	3105	( 78 191 )	( 81 397 )
Відрахувань на соціальні заходи	3110	( 20 698 )	( 21 549 )
Зобов'язань з податків і зборів	3115	( 70 292 )	( 73 701 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	( 12 175 )	( 11 504 )
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	( 36 775 )	( 39 026 )
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	( 21 342 )	( 23 171 )
Витрачання на оплату авансів	3135	( 36 908 )	( 14 390 )
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	( 806 )	( 5 888 )
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	( - )	( - )
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	( - )	( - )
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	( - )	( - )
Інші витрачання	3190	( 78 141 )	( 64 240 )
<b>Чистий рух коштів від операційної діяльності</b>	<b>3195</b>	<b>36 009</b>	<b>6 060</b>
<b>II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності</b>			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	-
необоротних активів	3205	2 105	1 315
Надходження від отриманих:			
відсотків	3215	-	-
дивідендів	3220	-	-
Надходження від деривативів	3225	-	-
Надходження від погашення позик	3230	-	-
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	-
Інші надходження	3250	273	2 260

Витрачання на придбання: фінансових інвестицій	3255	( 6 000 )	( 2 500 )
необоротних активів	3260	( 25 825 )	( 13 708 )
Виплати за деривативами	3270	( - )	( - )
Витрачання на надання позик	3275	( - )	( - )
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	( - )	( - )
Інші платежі	3290	( - )	( 941 )
<b>Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності</b>	<b>3295</b>	<b>-29 447</b>	<b>-13 574</b>
<b>III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності</b>			
Надходження від: Власного капіталу	3300	-	2
Отримання позик	3305	182 000	98 600
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	-
Інші надходження	3340	-	-
Витрачання на: Викуп власних акцій	3345	( - )	( - )
Погашення позик	3350	182 000	98 600
Сплату дивідендів	3355	( 3 405 )	( 2 464 )
Витрачання на сплату відсотків	3360	( 489 )	( 718 )
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	( - )	( - )
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	( - )	( - )
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	( - )	( - )
Інші платежі	3390	( - )	( - )
<b>Чистий рух коштів від фінансової діяльності</b>	<b>3395</b>	<b>-3 894</b>	<b>-3 180</b>
<b>Чистий рух грошових коштів за звітний період</b>	<b>3400</b>	<b>2 668</b>	<b>-10 694</b>
Залишок коштів на початок року	3405	13 893	24 736
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	184	(149)
Залишок коштів на кінець року	3415	16 745	13 893



Анатолійови  
Е.П. Молчанюк  
Євгенія  
Віталіївна

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанюк Євгенія Віталіївна



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Внески учасників:</b>									
Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Вилучення капіталу:</b>									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	(2)	(2)
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	9	9
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	(4)	-	-	-	-	(4)
Придбання (продаж) неkontrolьованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Разом змін у капіталі</b>	<b>4295</b>	-	-	(4)	-	37 038	-	7	37 041
Залишок на кінець року	ЕП Корбут 4300 190	ЕП Молчанюк Євгенія Віталіївна	5 659	36	190	230 431	-	(2)	236 504

Керівник

Головний бухгалтер

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанюк Євгенія Віталіївна





1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Внески учасників:</b> Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Вилучення капіталу:</b> Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	2	2
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	(4)	-	-	-	-	(4)
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Разом зміни у капіталі</b>	<b>4295</b>	-	-	(4)	-	55 620	-	2	55 618
<b>Залишок на кінець року</b>	<b>ЕП Корбут</b> <b>4300</b>	190	5 659	32	190	286 051	-	-	292 122

Керівник  
Головний бухгалтер

ЕП Корбут  
Анатолійови  
ЕП Молчанюк  
Євгенія  
Віталіївна

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанюк Євгенія Віталіївна



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сума чистого прибутку на матеріальне заохочення	4225	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Внески учасників:</b> Внески до капіталу	4240	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Вилучення капіталу:</b> Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	4280	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	(5)	-	-	-	-	(5)
Придбання (продаж) неконтрольованої частки в дочірньому підприємстві	4291	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом зміни у капіталі	4295	-	-	(5)	-	50 486	-	-	50 481
<b>Залишок на кінець року</b>	<b>4300</b>	<i>ЕП Корбут</i> 190	5 659	27	190	336 537	-	-	342 603

Керівник

Головний бухгалтер

*ЕП Молчанюк*  
Свєгенія Віталіївна

Корбут Валерій Анатолійович

Молчанюк Свєгенія Віталіївна

## Витяг із Приміток до річної фінансової звітності за 2019 рік

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства фінансів України  
29.11.2000 № 302 (у редакції наказу Міністерства фінансів України  
від 28.10.2003 № 602)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю "Хмельницькізобетон"  
 Територія ХМЕЛЬНИЦЬКА  
 Орган державного управління  
 Організаційно-правова форма господарювання Товариство з додатковою відповідальністю  
 Вид економічної діяльності Виготовлення виробів із бетону для будівництва  
 Одиниця виміру: тис.грн.

Дата (рік, місяць, число) 2019 12 31  
 за ЄДРПОУ 01267076  
 за КОАТУУ 6810100000  
 за СПОДУ  
 за КОПФГ 250  
 за КВЕД 23.61

Коди		
2019	12	31
01267076		
6810100000		
250		
23.61		

ПРИМІТКИ ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ  
за 2019 рік

Форма №5

Код за ДКУД

1801008

## I. Нематеріальні активи

Групи нематеріальних активів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (дооцінка +, уцінка -)		Вибудо за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрати від зменшення корисності за рік	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року	
		первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація		первісної (переоціненої) вартості	накопиченої амортизації	первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація			первісної (переоціненої) вартості	накопиченої амортизації	первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Права користування природними ресурсами	010	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права користування майном	020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права на комерційні позначення	030	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права на об'єкти промислової власності	040	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Авторське право та суміжні з ним права	050	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	060	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші нематеріальні активи	070	513	199	-	-	-	-	-	52	-	-	-	513	251
Разом	080	513	199	-	-	-	-	-	52	-	-	-	513	251
Гудвіл	090	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Із рядка 080 графа 14 вартість нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності

вартість оформлених у заставу нематеріальних активів

(081)

вартість створених підприємством нематеріальних активів

(082)

вартість нематеріальних активів, отриманих за рахунок цільових асигнувань

(083)

Із рядка 080 графа 5 вартість нематеріальних активів, отриманих за рахунок цільових асигнувань

(084)

Із рядка 080 графа 15 накопичена амортизація нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності

(085)

## II. Основні засоби

Групи основних засобів	Код рр-к	Залишок на початок року		Найді- шло за рік	Переоцінка (+, (зменшення -)		Вибуло за рік		Нарохо- ванню амор- тизації за рік	Втрача- ння від змен- шення корис- ності	Ліквідація за рік		Залишок на кінець року		У тому числі			
		первісна (нере- оцінена) вартість	знос		первісна (нере- оцінена) вартість	знос	первісна (нере- оцінена) вартість	знос			первісна (нере- оцінена) вартість	знос	первісна (нере- оцінена) вартість	знос	первісна (нере- оцінена) вартість	знос	первісна (нере- оцінена) вартість	знос
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Земельні ділянки	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інвестиційна нерухомість	105	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Капітальні витрати на поліпшення земель	110	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Будівники, споруди та перераховані пристрої	120	77078	17481	4100	-	-	-	-	4204	-	-	-	81178	21685	-	-	7463	483
Машини та обладнання	130	93287	29869	6155	-	-	823	809	7110	-	-	-	98619	36170	-	-	836	249
Транспортні засоби	140	6927	2358	106	-	-	2	2	638	-	-	-	7031	2594	-	-	-	-
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	150	1126	643	363	-	-	11	11	180	-	-	-	1478	812	-	-	31	13
Товари	160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Витручені насадження	170	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші основні засоби	180	805	229	23	-	-	123	42	57	-	-	-	705	244	-	-	15	3
Відомічені фонди	190	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Малопічні необоротні матеріальні активи	200	2095	2095	654	-	-	185	185	654	-	-	-	2564	2564	-	-	-	-
Тимчасові (виступальні) слогани	210	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Природні ресурси	220	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інвентарна пара	230	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Предмети прокату	240	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші необоротні матеріальні активи	250	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Разом</b>	<b>260</b>	<b>181318</b>	<b>52673</b>	<b>11401</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>1144</b>	<b>1049</b>	<b>12843</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>191575</b>	<b>64469</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>8365</b>	<b>748</b>

Із рядка 260 графа 14

вартість основних засобів, щодо яких існують передбачені чинним законодавством обмеження права власності вартість оформлених у заставу основних засобів

залишкова вартість основних засобів, що тимчасово не використовуються (консервація, реконструкція тощо) первісна (переоцінена) вартість повністю амортизованих основних засобів

основні засоби орендних цінних майнових комплексів

Із рядка 260 графа 8

вартість основних засобів, призначених для продажу

Із рядка 260 графа 5

залишкова вартість основних засобів, утрата яких унеможливила надання певних послуг

Із рядка 260 графа 15

вартість основних засобів, придбаних за рахунок цільового фінансування

Із рядка 105 графа 14

знос основних засобів, щодо яких існують обмеження права власності

Із рядка 105 графа 14

вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю

Із рядка 105 графа 14

вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю

Із рядка 105 графа 14

вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю

Із рядка 105 графа 14

вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю

Із рядка 105 графа 14

вартість інвестиційної нерухомості, оціненої за справедливою вартістю

## Витяг із Приміток до річної фінансової звітності за 2020 рік

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Міністерства фінансів України  
29.11.2000 N 302 (у редакції наказу Міністерства фінансів України  
від 28.10.2003 N 602)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю "Хмельницькалізобетон"  
 Територія ХМЕЛЬНИЦЬКА  
 Орган державного управління  
 Організаційно-правова форма господарювання Товариство з додатковою відповідальністю  
 Вид економічної діяльності Виготовлення виробів із бетону для будівництва  
 Одиниця виміру: тис.грн.

Дата (рік, місяць, число)  
 за ЄДРПОУ  
 за КОАТУУ  
 за СПОДУ  
 за КОПФІ  
 за КВЕД

Код		
2020	12	31
01267076		
6810100000		
250		
23.61		

ПРИМІТКИ ДО РІЧНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ  
 за 2020 рік

Форма №5

Код за ДКУД

1801008

## I. Нематеріальні активи

Групи нематеріальних активів	Код рядка	Залишок на початок року		Надійшло за рік	Переоцінка (доопітка +, уцінка -)		Вибуло за рік		Нараховано амортизації за рік	Втрати від зменшення корисності за рік	Інші зміни за рік		Залишок на кінець року	
		первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація		первісної (переоціненої) вартості	накопиченої амортизації	первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація			первісної (переоціненої) вартості	накопиченої амортизації	первісна (переоцінена) вартість	накопичена амортизація
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Права користування природними ресурсами	010	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права користування майном	020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права на комерційні позначення	030	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Права на об'єкти промислової власності	040	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Авторське право та суміжні з ним права	050	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші нематеріальні активи	060	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом	070	513	251	111	-	-	-	-	56	-	-	-	624	307
Гудвіл	090	-	-	-	-	-	-	-	56	-	-	-	624	307

Із рядка 080 графа 14 вартість нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності

вартість оформлених у заставу нематеріальних активів

вартість створених підприємством нематеріальних активів

Із рядка 080 графа 5 вартість нематеріальних активів, отриманих за рахунок цільових асигнувань

Із рядка 080 графа 15 накопичена амортизація нематеріальних активів, щодо яких існує обмеження права власності

(081)

-

(082)

-

(083)

-

(084)

-

(085)

-

**Виконав(ла)** студент(ка) 4 курсу  
факультету управління та  
економіки спеціальності  
073 Менеджмент  
денної форми навчання  
« \_\_\_\_ » червня 2022 р.

---

Підпис

---

**А.П. Фаріон**  
Ініціали, прізвище

**Науковий керівник**  
доцентка кафедри  
к.е.н., доцентка  
« \_\_\_\_ » червня 2022 р.

---

Підпис

---

**Т.А. Піхняк**  
Ініціали, прізвище

**Робота допущена до захисту:**  
завідувачка кафедри  
к.е.н., доцентка  
« \_\_\_\_ » червня 2022 р.

---

Підпис

---

**Н.П. Захаркевич**  
Ініціали, прізвище