

Фалій Н. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

АНАЛІЗ ДОХОНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА СУЧАСНІ ШЛЯХИ ЇЇ ЗРОСТАННЯ

Аналіз доходів діяльності є важливою ланкою функціонування підприємства, результати якого слугують базою для планування доходів та контролю за їх виникненням. За даними скороченої звітності підприємства щодо фінансових показників звітного та попередніх періодів вивчимо видовий склад доходів діючого торговельного підприємства оптової торгівлі Полтавської області у динаміці (табл. 1).

За табл. 1 у 2017 р. підприємство формувало доходи в основному у процесі основної операційної діяльності: 99,9 % становлять доходи від поставки благ (товарів), спожитих безпосередньо іншими суб'єктами, а не підприємством. Одночасно у 2017 р. підприємство мало в структурі доходів 0,1% доходу від іншої діяльності. В 2018 р. підприємство паралельно з доходом від продажу товарів отримало інші операційні доходи в розмірі 32,4 тис. грн, що склало 0,1 % у структурі доходів діяльності.

Співставивши дохід 2019 року від проданих товарів (без урахування ПДВ) з його величиною за 2017 рік, відслідковується його збільшився з 27563,2 тис. грн до 52017,5 тис. грн, тобто на 24454,3 тис. грн, або 88,7 %, а доходи від іншої діяльності зменшились на 10,6 тис. грн (у 8,6 разів).

У 2019 р. порівняно з 2017 р. частина чистого доходу від реалізації товарної продукції в загальній його величині залишилась незмінною – 99,9 %. Загалом доходи підприємства за досліджувані 2017-2019 роки збільшилися на 24485,1 тис. грн, що становить 88,8 % зміни. Але, враховуючи те, що рівень конкуренції зростає, нами пропонується для збільшенні обсягів доходу діяльності та каналів збуту залучати кешбек.

Кешбек передбачає повернення коштів від придбань, проведених на серверах продавців покупок (віддаванням переваги клієнтам, що співпрацювали

з продавцями через посередників – кешбек-сервіси та здобули право на миттєву чи відстрочену виплату, у визначені строки).

Таблиця 1. Структура та динаміка доходів досліджуваного торгівельного підприємства Полтавської області за 2017–2019 рр.

| Види доходів | 2017 р. | | 2018 р. | | 2019 р. | | Відхилення (+,-) 2019 р. від 2017 р. | |
|-----------------------------------------|----------------|-----------|----------------|-----------|----------------|-----------|--------------------------------------|-------------|
| | сума, тис. грн | частка, % | сума, тис. грн | частка, % | сума, тис. грн | частка, % | абсолютне, тис. грн | відносне, % |
| Частина доходу від реалізації (без ПДВ) | 27563,2 | 99,9 | 33813,9 | 99,9 | 52017,5 | 99,9 | +24454,3 | +88,7 |
| Інші операційні доходи | - | - | 32,4 | 0,1 | 20,7 | 0,1 | +20,7 | у 1 р. б. |
| Дохід від іншої діяльності | 1,4 | 0,1 | - | - | 12 | 0,0 | -10,6 | у 8,6 р. м. |
| Всього | 27565,1 | 100,0 | 33846,3 | 100,0 | 52050,2 | 100,0 | +24485,1 | +88,8 |

Власники кешбек-сервісів досягають з продавцями товарів та інших благ (робіт, послуг) письмової домовленості – домовленості з індивідуальними суб'єктами господарювання та підприємствами. За домовленістю, власники бізнесу виплачують власникам кешбек-сервісів частину витрат за проданими з допомогою сайтів-посередників продуктами/предметами/послугами (за залучення клієнтів). Кошти покупцям безпосередньо повертаються cashback-сайтами, але для отримання заохочення, необхідно скористатися виключно URL-адресами продавців, які додаються на кешбеківські сервіси.

Кешбек-сервіси допомагають економити на покупках, що є перевагою для покупців. Через популярність Інтернет-торгівлі використання кешбеку стало окремим бізнесом. Вказані підприємці, в якості посередників, повертають колу користувачів витрачені в Інтернет-магазинах фінанси.

Розміри відшкодувань знаходяться в діапазоні 1 – 20 % від суми покупки, з місячним часом нарахування належної суми кешбеку або одразу після проведених покупок. Українських сайтів, що пропонують cashback-сервіси досить багато.

Для розвитку кешбеку серед українських споживачів товарів, важливо продавцям товарів проводити інформування покупців про можливе ощадливе витрачання фінансів, за рахунок повернення коштів з покупок чи то шляхом банківських переказів, чи то через платіжні системи, або на особистий рахунок телефону.

Податкові витрати щодо вказаної технології, за операцією з отриманої винагороди, лягають на суми доходів покупців в розмірі 18% (податок з доходів фізичних осіб) та 1,5% (військовий збір).

З метою збільшення суми прибутку виникає потреба у розробці для підприємства стратегії управління доходами підприємства, для чого необхідно розробити прогноз прибутку на наступний рік і визначити шляхи досягнення прогнозованої суми доходу. У процесі діяльності підприємства необхідно здійснювати контроль за досягненням поставлених завдань.

Список використаних джерел:

1. Що таке кешбек (cashback), як він працює і де в Україні та світі можна ним скористатися? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://city-service.lviv.ua/shho-take-keshbek-cashback-yak-vin-pratsyuє-i-de-v-ukrayini-ta-sviti-mozhna-nyum-skorystatysya/>.
2. Кешбек-сервіси: що це і як працює [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finance.ua/ua/saving/keshbek-servisy-chto-eto-i-kak-rabotaєt>.
3. 10 речей, які потрібно знати про кешбек [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finance.ua/ua/cards/10-veshchey-kotoryє-nuzhno-znat-o-keshbeke>.
4. Чи можна отримувати кешбек за всі покупки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua/ua/2019/04/09/37346222/>.