

Київський національний торговельно-економічний університет
кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**Управління доходами підприємства
за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю
«Автосаміт на Столичному», м. Київ**

Студента 2 курсу 1 м групи,
заочної форми навчання,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Економіка та
безпека бізнесу»

Горбенко Євгеній
Володимирович

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

Новікова Наталія
Миколаївна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, професор

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ТА ЗМІСТУ	7
УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА	
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТОВ «Автосаміт на столичному»	18
2.1. Аналіз основних показників господарської діяльності підприємства	
2.2. Аналіз обсягу та складу доходів підприємства	24
2.3. Оцінка впливу факторів на обсяг формування доходів підприємства	27
РОЗДІЛ III. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА	32
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	43
ДОДАТКИ	48

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах нестабільного розвитку економіки та її реформування спостерігаються економічні процеси, що негативно впливають на отримання доходів підприємства – зниження економічної активності на ринку, посилення конкурентної боротьби за споживача та інвестора, обмеження доступу до інвестицій та фінансових ресурсів. Це призводить до того, що на рівні підприємства загострюється проблема надходження грошових коштів у необхідному обсязі, а значить підтримки фінансової безпеки. Отримання доходу є важливою умовою діяльності підприємств, оскільки доходи є джерелом їх діяльності та розвитку. Доходи також є підґрунтям формування прибутку та фінансування поточних витрат підприємства. Отримання доходу свідчить про наявність попиту на товари, роботи чи послуги підприємства. Доходи - це основа для самофінансування діяльності, але за умови, що їх розмір є достатнім для покриття витрат і зобов'язань. Тому, стає актуальним питання покращення управління доходами підприємства.

Метою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання є отримання ним позитивного фінансового результату у розмірах, що задовольняє потреби власників. Аналіз господарської діяльності дозволяє врахувати загальні закономірності та тенденції розвитку економіки, а також прояви загальних, специфічних і окремих економічних законів у практиці конкретного підприємства, своєчасно виявити тенденції змін і можливість підвищення ефективності виробництва. Ефективне управління доходами та їх зростання сприяє покращенню фінансового стану підприємства. Управління доходами спрямоване на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування витрат, своєчасної та в повному обсязі сплати податкових та інших обов'язкових платежів і забезпечення отримання цільового прибутку. Впровадження управління доходами на вітчизняних торговельних підприємствах викликана ускладненням конкурентного середовища та тією винятковою роллю, яку відіграють доходи в

життєдіяльності підприємства торгівлі. Мінливість і непередбачуваність ринкового середовища примушує фінансових менеджерів нашої країни вишукувати нові інструменти управління і широко застосовувати управління доходами у практику фінансово-економічного менеджменту на підприємствах торгівлі та їхніх об'єднаннях. Пожвавлення економічних відносин, посилення конкурентної боротьби за споживача та інвестора обумовлює якісно нові завдання перед системою управління торговельними підприємствами та їхніми об'єднаннями. Ефективне ведення бізнесу в сучасних умовах неможливе без оптимально побудованої системи фінансово-економічного управління, яким є, на думку автора, система управління доходами.

Дослідженню питанню управління доходами підприємства присвячено достатньо наукових праць. Даній проблематиці присвячено праці Оборської С.В., Тридід О.М., Шмиголь Н.М., Полянко В.В., Шершньова З.Є., Богдяньська А.О., Лужняк Х та ін. Зокрема, зокрема, визначено сутність доходів та процесу управління ними, розроблено класифікацію доходів, визначено методи та підходи до аналізу та планування доходів підприємства. В той же час дане питання потребує систематичної уваги в умовах ускладнення конкурентного середовища: з одного боку конкуренти висувають більш жорсткі умови продажу товарів, прагнуть отримати попередню оплату, зменшують обсяги надання товарного кредиту. У працях вітчизняних науковців питання теорії управління доходами торговельних підприємств практично не розглядаються. Певні напрацювання у галузі теорії управління доходами є у зарубіжних та російських економістів, але в основному вони стосуються управління доходами у виробничій сфері. Ґрунтовні ж підходи до дослідження управління доходами саме на торговельних підприємствах та їх об'єднаннях відсутні.

З іншої сторони, споживачі орієнтовані на більш вигідні умови придбання товарів, отримання послуг, отримання розстрочки та знижок. Не може бути прямо використаний і сучасний зарубіжний досвід такого

управління через різні умови господарювання підприємств. Тому, удосконалення принципів і методів управління доходами підприємства є досить актуальним завданням як для економічної теорії, так і для господарської практики.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних основ сутності управління доходами підприємства та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління доходами.

Виходячи із поставленої мети, **завданнями** випускної кваліфікаційної роботи визначено:

- дослідити сутність та зміст процесу управління доходами підприємства;
- проаналізувати основні результативні показники господарської діяльності ТОВ «Автосаміт на столичному»;
- проаналізувати обсяг та склад доходів підприємства;
- оцінити вплив факторів на процес формування доходів підприємства;
- розробили шляхи вдосконалення управління доходами підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління доходами підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та методологічні засади практичного інструментарію управління доходами підприємства.

Емпіричною базою дослідження є випускна кваліфікаційна робота виконана на матеріалах ТОВ «Автосамт на столичному».

Товариство з обмеженою відповідальністю «Автосаміт на столичному» було створено 06.11.2008р.та працює в сфері надання автомобільних послуг та продажу автозапчастин 11 років. Засновником підприємства є Пустовойтенко Сергій Валерійович. Розмір статутного капіталу становить 60 000грн. основним видом діяльності є продаж легкових автомобілів та легких моторних транспортних засобів, техобслуговування та

ремонт моторних транспортних засобів, оптова торгівля запасними частинами.

Обсяг реалізованих товарів, наданих послуг ТОВ «Автосаміт на столичному» у 2018 році склав 654 231 тис.грн., а чистий прибуток – 11 011 тис.грн. Обсяг активів на початок 2018 року досяг 39 352 тис.грн., при цьому обсяг статутного капіталу з початку заснування товариства був незмінним – 60 тис.грн.

Інформаційною базою дослідження стали наукові праці українських та зарубіжних вчених з даної проблематики, законодавчі та нормативні документи, що регулюють процес формування та нарахування доходів, матеріали статистичної звітності державної служби статистики, фінансової звітності та управлінського обліку ТОВ «Автосаміт на столичному» за період 2016-2018 рр.

Методи дослідження. В процесі написання наукової роботи були використані такі методи: теоретичного узагальнення – для уточнення сутності процесу управління доходами; дедукції та індукції – при дослідженні методичних підходів процесу управління доходами; аналізу та синтезу – в процесі аналізу господарської діяльності підприємства; метод аналогій – для удосконалення процесу управління доходами підприємства; метод статистичного аналізу, експертних оцінок – при аналізі обсягу та структури доходів підприємства.

Розрахунки виконувались із застосуванням програмного пакету Microsoft Excel.

Практична значущість. Пропозиції щодо підвищення ефективності управління доходами підприємства можуть бути використані у його господарській діяльності.

Апробація дослідження. Результати наукового дослідження були апробовані шляхом опублікування наукової статті на тему «Сутність та зміст управління доходами підприємства» у збірнику наукових статей студентів «Економіка і фінанси підприємства» Ч.1.- Київ: КНТЕУ, 2019р., с. 277-282.

Структура випускної кваліфікаційної роботи.Робота складається зі змісту, вступу, трьох розділів, доповнених 13 таблицями, 3 рисунками та 4 формулами, висновків та пропозицій, списку використаних джерел, який містить 39 посилань, 6 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУТНОСТІ ТА ЗМІСТУ УПРАВЛІННЯ

ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Показник «дохід» характеризує загальну суму коштів, що надходять на підприємства за певний період часу (за вирахуванням податків) і може бути використаний на потреби підприємства: споживання, розвиток, інвестування.

Згідно бухгалтерського обліку доходи підприємства розглядаються як збільшення економічних вигід у результаті збільшення активів так і погашення зобов'язань, що призводить до зростання власного капіталу підприємства за умови, що обсяг капіталу не зменшується [25].

В економічній літературі науковці по-різному дають визначення терміну «доходи», зокрема:

- 1) доходи –це певна кількість грошових коштів, матеріальних благ чи послуг, отриманих фізичною особою , підприємством чи економікою в цілому за певний проміжок часу;
- 2) доходи в широкому розумінні розглядаються як грошові та натуральні надходження до суб'єктів господарювання;
- 3) доходи у вузькому значенні –це потік грошових надходжень за певний період часу;
- 4) доходи- це різниця між виручкою від реалізації продукції , товарів на надання послуг і вартість матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції (наданих послуг)[13].

Доходами підприємства визнаються:

1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відображає загальні надходження від реалізації товарів, робіт без вирахування наданих знижок, повернення товарів та непрямих податків. Цей показник ототожнюють з показником виручка (дохід) від реалізації продукції (товарів, послуг) основної (операційної) діяльності.

2) інші операційні доходи відображають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів, дохід від операційної курсової різниці, відшкодування раніше списаних активів, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

3) дохід від участі в капіталі та інші фінансові доходи. Дохід від участі в капіталі відображає надходження, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі. Інші фінансові доходи передбачають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

4) інші доходи включають дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційної курсової різниці та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства[2].

Доходи підприємства можна поділити за наступними класифікаційними ознаками:

1) за характером отримання.

- доходи від реалізації – усі доходи підприємства, що отримані від реалізації продукції (робіт, послуг);

- позареалізаційні доходи – доходи із суми отриманих штрафів, прибуток минулих років, виявлених у звітному періоді, отримані проценти від депозитів, суми курсових різниць за валютними розрахунками і за операціями в іноземній валюті; дивіденди від акцій, облігацій та інших цінних паперів,

інші доходи, що безпосередньо не пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції.

2) за видами діяльності.

- дохід від виробничої діяльності – складається з виручки від реалізації усіх видів товарної продукції;

- дохід від комерційної діяльності – суми ід продажу товарів, від операцій з тарою, надання платних додаткових послуг;

- дохід від посередницької діяльності – суми комісійних винагород, додаткової виручки від реалізації за посередницькі послуги;

- дохід від інвестиційно-кредитної діяльності – доходи від пайової участі у спільних підприємствах, від надання майна в оренду, дивіденди за цінними паперами, відсотки від надання кредиту стороннім підприємствам;

- доходи від продажу майнових та інтелектуальних прав – суми, отримані від реалізації майна підприємства, матеріальних обігових активів, нематеріальних активів;

- інші доходи – включають суми штрафів, економічних санкцій та відшкодувань збитків, доходи від соціально-побутової сфери підприємства.

3) за місцем відображення:

- бухгалтерські доходи – доходи, що відображені у бухгалтерських документах,

- приховані доходи – не відображені на рахунку реалізації, а саме цільові кошти, отримані від інших підприємств для власних потреб підприємства, безповоротна фінансова допомога та доходи від бартерних операцій[2].

Склад доходів підприємства згідно Н(с)ПБО1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» представлено в табл.1.1.

Таблиця 1.1.

Склад доходів підприємства [25].

Види доходів	Характеристика
Чистий дохід від реалізації продукції,	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - дохід (виручка) від реалізації

товарів, послуг	продукції, товарів, робіт, послуг (у т. ч. платежі від оренди об'єктів інвестиційної нерухомості) за вирахуванням наданих знижок, вартості повернутих раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів. Це має бути дохід саме від основної діяльності підприємства.
-----------------	---

Продовження табл.1.1

1	2
Інші операційні доходи	- дохід від операційної оренди активів; - дохід від операційних курсових різниць; - відшкодування раніше списаних активів; - дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, - дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, і групи вибуття, - дохід від списання кредиторської заборгованості, - одержані штрафи, пені, неустойки тощо.
Дохід від участі в капіталі	- дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.
Інші фінансові доходи	- дивіденди, відсотки й інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів від участі в капіталі).
Інші доходи	- дохід від реалізації фінансових інвестицій; - дохід від неопераційних курсових різниць; - дохід підприємств (крім тих, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами) від зміни балансової вартості фінансових інструментів, які оцінюються за справедливою вартістю; - інші доходи, які виникають під час

господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства
--

Оскільки доходи є показником ефективності діяльності і від нього залежить можливість подальшого функціонування підприємства, то це обумовлює необхідність побудови ефективного управління доходами. Під управлінням розуміють «процес забезпечення діяльності підприємства відповідно до його планів і для досягнення його цілей.

Управління доходами базується на основних положеннях теорії стратегічного управління. Ця теорія з'явилася у 1971 р., коли у Пітсбурзі (США) було проведено першу міжнародну конференцію з питань стратегічного управління та визначено основні його положення і напрямки розвитку.[36]

Використання цієї теорії до управління доходами дозволить врахувати взаємозв'язок і вплив зовнішнього і внутрішнього середовища при реалізації цілей господарської діяльності підприємства, а також залучати в процес управління не лише керівництво, а й спеціалістів (фінансисти, економісти, маркетологи тощо).

При визначенні принципів управління доходами підприємства важливим питанням є врахування поділу управління доходами на управління із прямим та зворотнім зв'язком. Управління зі зворотнім зв'язком містить у собі контроль реалізації продукції й рівня досягнутого, порівняно з необхідним доходом. У випадку відхилень, здійснювати корегувальні дії.[32]

При управлінні доходами із прямим зв'язком даються оцінки очікуваної реалізації продукції й доходів, а не порівнюють фактичну реалізацію з необхідною. Якщо ці оцінки відрізняються від запланованих показників, то вживають відповідні дії. Таку роботу проводять з метою встановлення контролю над показником, щоб виявити відхилення від необхідної величини доходів та розробити заходи досягнення необхідного обсягу прибутку[37].

Більш поширеним підходом до управління доходами підприємства є підхід з позиції максимізації їх обсягу або рівня. В той же час, сам показник доходу не характеризує кінцеву ефективність господарської діяльності підприємства, а визначає лише певні умови, при яких можна досягнути значення цього показника. Слід пам'ятати, що зі зростанням обсягу або рівня доходу підприємства його поточні витрати можуть бути ще більшими і це призведе до формування від'ємної суми прибутку. Отже, максимізація отримання доходів не може розглядатися як висока ефективність управління.

Управління доходами з позиції забезпечення покриття поточних витрат підприємства і максимізація отримання прибутку теж піддається сумнівам, тому що максимізація прибутку, як мета управління доходами підприємства, не завжди співпадає із загальними стратегічними цілями підприємства. Якщо підприємство планує вихід на нові ринки, то не слід акцентувати увагу на максимізації розміру прибутку, оскільки такі різні цілі не можуть співпадати на реальному ринку.

Управління доходами підприємства з точки зору забезпечення зростання його ринкової вартості забезпечується не лише обсягом або рівнем доходів, а й іншими результатами діяльності підприємства.[26]

Управління доходами за центрами відповідальності здійснюються за принципом визнання зон індивідуальної відповідальності. На підприємстві виділяють три центри відповідальності: центр витрат, центра доходів, центр інвестування. Метою обліку доходів по центрах відповідальності є нагромадження даних про доходи по кожному центру відповідальності, щоб відхилення від планових показників могли бути віднесені на відповідальну особу. Облікові данні по центрах відповідальності відображаються у звітах про виконання плану, на основі яких керівники центрів отримують інформацію про відхилення від плану в різних напрямках та статтях доходів. Усі розходження повинні бути відображені у звіті, щоб можна було виявити причини відхилень, встановити відповідальність та вжити корегувальних заходів.[30]

Визначення пріоритетності цілей підприємства дозволило трактувати основну мету управління доходами підприємств як забезпечення необхідного їх розміру, під яким розуміють такий розмір, який дозволить здійснювати поточні розрахунки підприємства, підтримувати його платоспроможність і отримувати необхідний розмір чистого прибутку.

Управління доходами - діяльність, спрямована на визначення найбільш вигідної цінової політики для оптимізації доходів підприємства на основі визначення поведінки попиту.[32]

Управління доходами – це частина фінансового менеджменту, який представляє собою систему управління фінансовими ресурсами, що включає фінансову політику, методи, інструменти, а також осіб, які приймають управлінські рішення.[19] Тому правильна побудова процесу управління доходами, як частини загального управління, є складним, але важливим завданням підприємства.

Перш за все необхідно відзначити, що система управління доходами повинна відповідати таким принципам:

- 1) повнота відображення,
- 2) достовірність,
- 3) самоокупність,
- 4) зацікавленість власників у їх зростанні,
- 5) порівнянність,
- 6) забезпечення фінансової стійкості,
- 7) своєчасність.

Також необхідно визначити основні фактори, які впливають на систему управління доходами: ціна продажу; обсяг продажу продукції, товарів, робіт; кількість витрачених на виробництво продукції коштів.

Слід відмітити, що доходи підприємства знаходяться під впливом ендогенних (компетентність керівництва та менеджерів, конкурентоспроможність продукції, товарів, послуг на ринку, зарплата, зміни собівартості продукції, рівень цін на реалізовану продукцію тощо) та

екзогенних (рівень цін на споживчі ресурси, в тому числі енергоресурси, конкурентне середовище, бар'єри входу на ринок збуту, податкова система в цілому та рівень податкового навантаження на підприємство, економічна політика держави, політичні та соціальні зміни в країні), зарплата, зміни собівартості продукції, рівень цін на реалізовану продукцію тощо) та екзогенних (рівень цін на споживані ресурси, у тому числі енергоресурси, конкурентне середовище, бар'єри входу на ринок збуту, податкова система в цілому та рівень податкового навантаження на підприємство, економічна політика державних органів управління, а також політичні та соціальні зміни в країні тощо) факторів [4, с. 265]. За допомогою перерахованих вище ендогенних факторів можна коригувати обсяг державних доходів. При цьому слід зазначити, що залежність доходів підприємства від ціни і обсягів виробництва є прямою, в той час, як зв'язок між доходами і витратами виробництва – оберненопропорційна.

У загальному вигляді управління доходами підприємства може мати наступний вигляд (рис. 1.1).

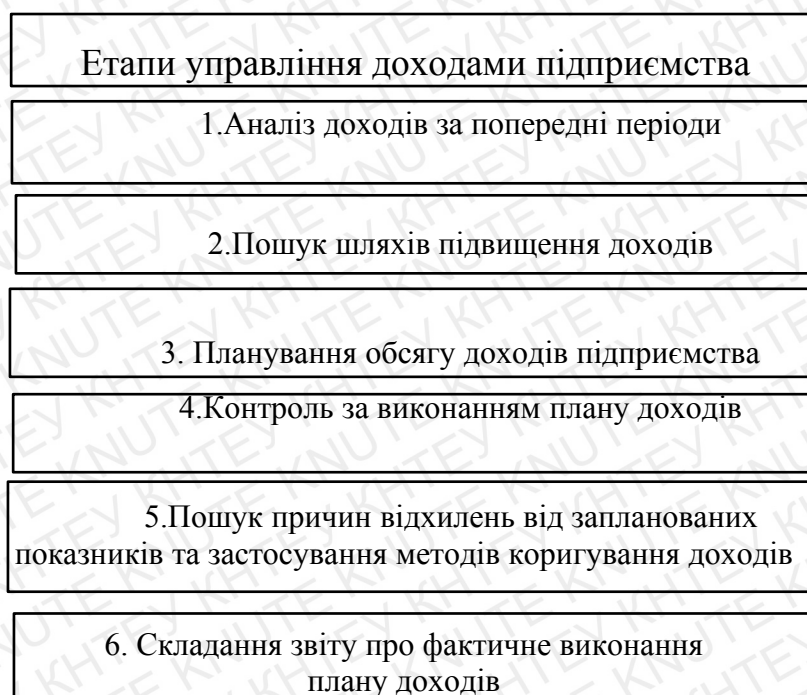


Рис.1.1. Процес управління доходами підприємства[12]

Управління доходами підприємства з врахуванням впливу зовнішніх чинників варто проводити за наступними напрямками:

- пошук та вибір джерел інформації;
- вибір методів проведення аналізу;
- визначення сукупності зовнішніх чинників впливу на доходи підприємства;
- визначення тих чинників, які найбільше справляють вплив на доходи підприємства та оцінка їх кількісного впливу;
- створення окремих моделей зміни доходу під впливом зовнішніх факторів;
- визначення основних ризиків зменшення планового розміру доходу;
- розробка управлінських рішень, щодо збільшення доходів[32].

Управління доходами підприємства з врахуванням впливу зовнішніх чинників доцільно проводити в наступній послідовності:

1. пошук, систематизація та вибір джерел інформації
2. вибір методів проведення аналізу формування доходів підприємства
3. оцінка впливу факторів на обсяг отримання доходів
4. створення прогнозів зміни доходів під впливом зовнішніх факторів
5. визначення основних ризиків зменшення планового розміру доходу
6. формування управлінських заходів збільшення обсягу доходів[19]

Основними джерелами інформації в даному напрямку є офіційні дані державних органів статистики, міністерств, відомств, банківських та державних установ. Ключовим методом управлінського аналізу в цьому аспекті є статистичний, який полягає у визначенні кореляційно-регресійних зв'язків, побудові моделей одиначної та множинної кореляції, Формування базичинників впливу включає підбір показників зовнішнього середовища, які мають кількісний вимір і щодо яких можна визначити кількісний вплив на доходи підприємства.[15]

Визначення бази чинників впливу включає вибір показників, які мають кількісний вимір і щодо яких можна визначити кількісний вплив на доходи підприємства. Аналіз факторів впливу на доходи від реалізації дозволить виявити резерви його зростання та прийняти певні управлінські рішення. Основними резервами зростання доходів від реалізації продукції є збільшення обсягу реалізації продукції та підвищення ціни одиниці продукції. [13]

Оптимізація розвитку доходів підприємства передбачає ефективне використання такого інструменту управління ними як планування. План доходів підприємства пропонується скласти за такою системою основних показників:

а) сума валового доходу підприємства загалом, в т.ч.

- сума операційного доходу;
- сума інших операційних доходів;
- сума доходів від інвестиційної діяльності;
- сума доходів від фінансової діяльності;

б) сума чистого доходу підприємства;

в) сума маржинального доходу підприємства. [25]

Для планування доходів підприємства можуть використовуватися наступні методи, що представлені у табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Методи планування доходів на підприємстві [27]

Методи планування доходів	Доходи, що плануються цим методом	Умови застосування
1. Метод прямого Розрахунку	Окремі види доходів, що входять до інших операційних, інвестиційних і фінансових доходів	Наявність необхідної первинної інформації, що має бути покладена в основу розрахунків
2. Економіко-статистичний метод	Всі види доходів	Використовується як допоміжний і лише на короткий плановий період

3. Метод розрахунків на основі середнього рівня торговельної надбавки	Операційний дохід	На підприємствах із стабільною структурою товарообігу і визначеною в узагальнюючих показниках ціновою політикою
4. Метод техніко-економічних розрахунків	Операційний дохід	Для підприємств з відносно вузьким товарно-груповим асортиментом, які мають сталі господарські зв'язки з партнерами і

Продовження табл.1.2

		працюють на основі довгострокових контрактів з ними
5. Нормативний метод	Валовий або чистий дохід	На всіх підприємствах
6. Метод розрахунків на основі цільового прибутку	Валовий або чистий дохід	За сприятливими зовнішніми умовами господарської діяльності
7. Економіко-математичний метод	Валовий, чистий або маржинальний дохід	На великих підприємствах за умов високої кваліфікації виконавців і наявності необхідної інформації

Розробка плану доходів здійснюється за основними джерелами їх утворення, з наступним узагальненням: доходи від реалізації (плануються залежно від наявності необхідної інформації за допомогою методу прямих техніко-економічних розрахунків або факторно –аналітичного методу; доходи від продажу матеріальних цінностей та майна розраховуються як різниця між вартістю їх придбання та продажною ціною їх реалізації з урахуванням зносу основних фондів та витрат підприємства на монтаж та передпродажну підготовку; доходи від посередницької діяльності планують, виходячи з обсягів цієї діяльності та прийнятої форми оплати за послуги підприємства; дохід, отриманий від пайової участі в спільних підприємствах та у створенні інших підприємств планується на основі інформації про рентабельність їх діяльності, обсягу отримання чистого прибутку, а також закріпленого в засновницькій документах порядку його розподілу; дохід підприємства від цінних паперів, які йому належать планується виходячи з

виду цінного паперу (акція, облігація, сертифікат тощо) та характеру доходу; доходи від здачі майна плануються на основі умов орендного або лізингового договору щодо форми та розміру орендної плати.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ

ТОВ «АВТОСАМІТ НА СТОЛИЧНОМУ»

2.1. Аналіз основних показників господарської діяльності підприємства

У величині показників господарської діяльності знаходять відображення всі аспекти господарської діяльності підприємства: техніка, технології, якість, асортимент продукції та послуг, організація виробництва та управління, галузеві та інші особливості діяльності.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Автосаміт на столичному» було створено 06.11.2008р.та працює в сфері надання автомобільних послуг та продажу автозапчастин 11 років.Засновником підприємства є Пустовойтенко Сергій Валерійович. Розмір зареєстрованого капіталу становить 60 000грн. основним видом діяльності є продаж легкових автомобілів та легких моторних транспортних засобів, техобслуговування та ремонт моторних транспортних засобів, оптова торгівля запасними частинами.

Метою аналізу господарської діяльності є об'єктивна оцінка та виявлення резервів подальшого підвищення ефективності управління ними. Джерелами інформації для аналізу стали матеріали фінансової звітності, а саме форма №1 «Баланс» та форма №2 «Звіт про фінансові результати

діяльності», а також матеріали управлінського обліку підприємства(додаток А та В). Аналіз основних показників представлено в табл.2.1.

Аналіз отриманих розрахунків дозволяє зробити наступні висновки. Підприємстводинамічно розвивається. Фінансові результати його діяльності у звітному періоді значно кращі ,ніж у попередніх. Особливо результативною є операційна діяльність підприємства, де темпи прирості витрат нижчі темпів приросту чистого прибутку. Обсяг чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг мав тенденцію до зростання. Так, у 2017 році збільшився на 183 806 тис.грн, що склало 58,3%, а в 2018 році на 155 170 тис.грн., що склало 31,1%. Інші операційні доходи займали незначну частку у складі доходів підприємства. Мали тенденцію до зростання також й усі витрати операційної діяльності підприємства.

Таблиця 2.1

Динаміка показників діяльності

ТОВ «Автосаміт на столичному» за 2016-2018 рр., тис.грн.

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп приросту, %	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	315 255	499 061	654 231	183806	155170	58,3	31,1
Інші операційні доходи	521	1 095	1 061	574	-34	110	-3
Всього доходів	315 776	500 156	655 292	184380	155136	58,4	31
Адміністративні витрати	7 519	9 130	12 592	1 611	6 215	6,8	37,9
Витрати на збут	6 526	10 310	15 345	3 784	5 035	57,9	43,5
Інші операційні витрати	239	266	343	27	77	11,3	28,9
Всього витрат операційної діяльності	14 284	19 706	28 280	5 422	8 574	37,9	43,5
Фінансовий результат до оподаткування	4 846	7 834	13 433	2 988	5 599	3,8	71
Чистий прибуток	3 964	6 308	11 011	2 344	4 703	59	74,5

Так, адміністративні витрати у 2017 році зросли на 1 611 тис.грн, що склало 6,8%, а у 2018 році на 6 215 тис.грн., що склало 37,9%. Також суттєво збільшилися і витрати на збут. У 2017 році вони зросли на 3 784 тис.грн., що

склало 57,9%, а у 2018 році на 5 035 тис.грн., що склало 43,5%. Як ви бачимо, обсяг витрат на збут збільшився більшими темпами, ніж обсяг чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг. В цілому підприємство працює прибутково, обсяг чистого прибутку у 2016 році склав 3 964 тис.грн. і збільшився у 2018 році до 6 308 тис.грн., а у 2019 році до 11011 тис.грн., що складає досить хороший результат - 74,5%.

Основною складовою результатів господарської діяльності є результати від його основної – операційної діяльності. За нормальних умов здійснення основної діяльності фінансовий результат від операційної діяльності -прибуток становить, як правило, найбільшу частку у складі чистого прибутку підприємства (рис.2.1).

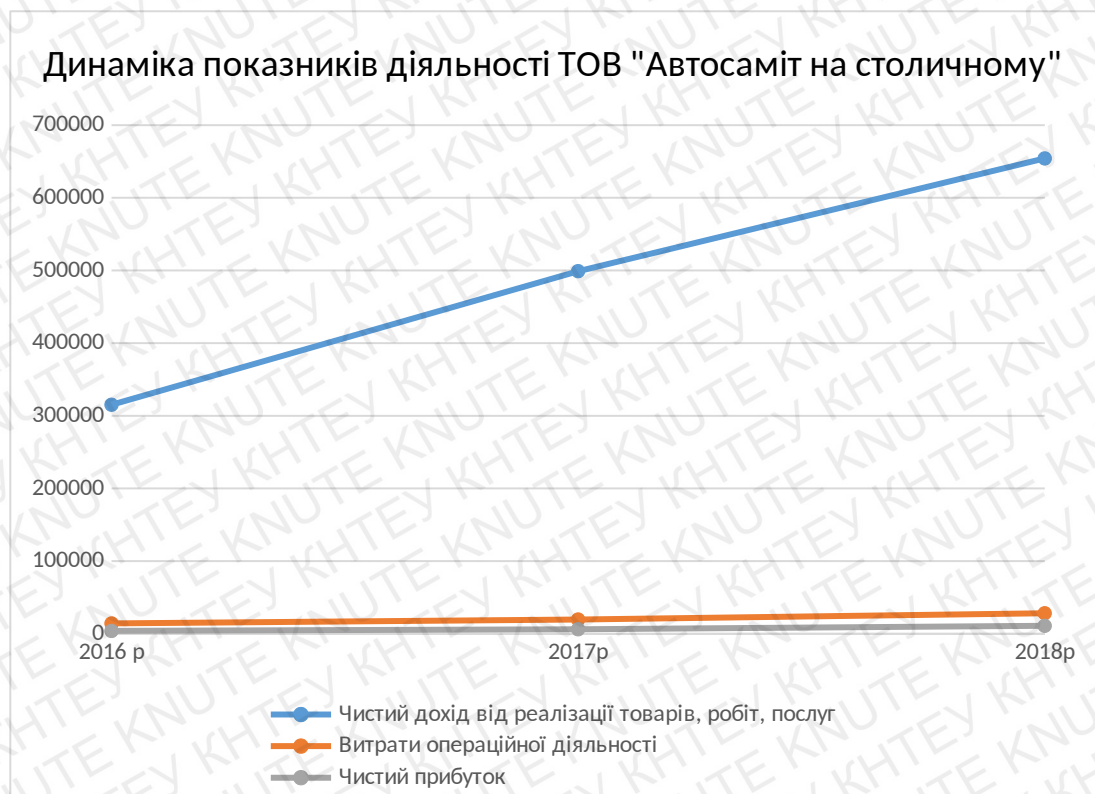


Рис.2.1. Динаміка показників діяльності ТОВ «Автосаміт на столичному» за 2016-2018рр.

Розглянемо зміни, які відбувалися у складі активів підприємства (табл.2.2). Загальний обсяг активів протягом аналізованого періоду

збільшився. Так, у 2017 році активи зросли на 2 494 тис. грн., що склало 12,3 % , у 2018 році зросли до 39 352 тис.грн , тобто на 16 633 тис.грн., що складо 73,2%. Такі зміни відбулися за рахунок зростання як оборотних, так і необоротних активів. Необоротні активи збільшилися в 2017 році на 1070 тис.грн., що склало 87% та на 2 253 тис.грн., що склало 98%. Загальний обсяг оборотних активів збільшився на 1424 тис.грн., що склало 7,5% та на 14380 тис.грн., що склало 70,4%. У складі оборотних активів найбільшу частку займають запаси, які суттєво збільшилися у 2018 році (на 12690 тис.грн., що склало 202%) і це призвело до зростання оборотних активів в цілому. У 2017 році запаси зменшилися на 0,8%.

Таблиця 2.2

Динаміка обсягу активів

ТОВ «Автосаміт на столичному» за 2016-2018 рр., тис.грн.

Показник	Обсяг, тис.грн. на 01.01			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп приросту, %	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	102	119	146	17	27	16,6	22,7
Незавершені капітальні інвестиції	-	2	55	2	53	100	2500
Основні засоби	1090	2115	4343	1025	2228	94	195
Відстрочені податкові активи	29	55	-	26	-55	89	-100
Усього за розділом I	1221	2291	4544	1070	2253	87	98
II. Оборотні активи							
Запаси	6332	6279	18969	-53	12690	-0,8	202
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	282	1030	931	748	-99	267,8	-9,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	31	94	3953	63	3859	203	4 105
З бюджетом	436	-	41	-436	41	-100	100
Інша поточна дебіторська заборгованість	13	26	20	13	-6	100	-23
Гроші та їх еквіваленти	11207	12370	8536	1163	-3834	10,4	-30,9
Витрати майбутніх періодів	12	6	22	-6	16	-50	266

Інші оборотні активи	691	623	2336	-68	1713	-9,8	274
Усього за розділом II	19004	20428	34808	1424	14380	7,5	70,4
Баланс	20225	22719	39352	2494	16633	12,3	73,2

Слід відмітити позитивну тенденцію пов'язану зі зменшенням дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги. Але в той же час у 2018 році зросла дебіторська заборгованість за виданими авансами (на 3 859 тис. грн., що склало 203%). Зміни також відбулися і в обсягах інших оборотних активах. У 2017 році вони зменшилися на 68 тис. грн., а в 2018 році зросли на 1713 тис. грн.

В подальшому проаналізуємо зміни в обсягах капіталу (пасивів) підприємства (табл.2.3). Частка власного та позикового капіталу протягом аналізованого періоду змінювалася, в 2016 та 2017 роках у складі капіталу

Таблиця 2.3

**Динаміка обсягу пасивів ТОВ «Автосаміт на столичному»
за 2016-2018 рр., тис.грн.**

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп приросту, %	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	60	60	60	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	9332	9332	9332	-	-	-	-
Неоплачений капітал	3697	4587	6931	890	2344	24,1	51,1
Усього за розділом I	13 090	13 980	16323	890	2344	24,1	51,1
III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Поточна кредиторська заборгованість:							
За товари, роботи, послуги	8	9	35	1	26	12,5	288
За розрахунками з бюджетом	973	732	612	-241	-120	-24,8	-16,9
За розрахунками зі страхування	169	152	240	-17	88	-10,1	57,9
Розрахунками з оплати праці	382	595	1042	213	447	55,8	75
За одержаними авансами	4128	3697	14005	-431	10308	-10,4	278
Із внутрішніх розрахунків	-	1998	4575	1998	2577	100	128,9

Поточні забезпечення	399	465	877	66	412	16,5	88,6
Інші поточні зобов'язання	1076	1091	1615	15	524	1,4	48
Усього за розділом III	7135	9739	23001	2604	13262	36,5	136,2
Баланс	20225	22719	39352	2494	16633	12,3	73,2

більшу частку займав власний капітал, а в 2018 році суттєво збільшився обсяг позикового капіталу за рахунок зростання одержаних авансів, розрахунків по заробітній платі та із внутрішніх розрахунків. У складі власного капіталу відбулося зростання неоплаченого капіталу в 2017 році на 24,1% ,а в 2018 році на 51,1%.Аналізуючи зобов'язання, слід зазначити, що підприємства не має довгострокової заборгованості та короткострокових кредитів. В основному усі зобов'язанняпредставлені у вигляді різних видів кредиторської заборгованості. Найбільшу частку серед кредиторської заборгованості займають розрахунки за одержаними авансами. У 2017 році обсяг заборгованості за отриманими авансами зменшився на 431 тис. грн, а в 2018 році зріс на 10308 тис. грн., що свідчить про отримання в значних обсягах попередньої оплати.

Наступним етапом аналізу є узагальнення результатів діяльності шляхом розрахунку показників ефективності (табл. 2.4)

Таблиця 2.4

Динаміка показників ефективності діяльності

ТОВ «Автосаміт на столичному» за 2016-2018 рр., тис.грн.

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп приросту, %	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017/2016	2018/2017	2017/2016	2018/2017
1.Рентабельність діяльності,%	1,26	1,26	1,68	0	0,42	0	33,3
2. Фондовіддача	102,7	116,8	133,7	14,1	16,9	13,7	14,5
3. Витратовіддача	11,8	13,03	6,4	1,23	-6,63	10,4	-50,9
4.Продуктивність праці	3 753	5 941	7 788	2 188	1 847	58,3	31,1
5.Рентабельність власного капіталу, %	30,3	45	67,5	14,7	22,5	48,5	50
6. Рентабельність позикового капіталу,%	55,5	72,2	47,8	16,7	-24,4	30,1	-33,8

Основним показників ефективності діяльності є рентабельність діяльності (обороту), який має невисоке значення. Так, протягом 2016-2017 рр. рентабельність діяльності склала 1,26% і збільшилася до 1,68% у 2018 році. Показником ефективності використання основних засобів є фондівдача. Значення цього показника зростало, що є свідченням про ефективне використання основних засобів підприємством. Так, у 2016 році фондівдача склала 102,7, у 2017 році зросла до 116,8, а у 2018 році зросла до 133,7. Витратівдача свідчить про ефективність понесених підприємством витрат на здійснення операційної діяльності. У 2017 році витратівдача збільшилася на 1,23 грн і склала 13,03 грн, але в 2018 році ефективність витрат зменшилася на 6,63 грн і склала 6,4 грн. Продуктивність праці характеризує ефективність використання персоналу підприємства. І слід відмітити, що вона зростає, що є позитивною тенденцією. Зростав також в показник рентабельності власного капіталу в 2017 році на 48,5%, а в 2018 році на 50%, що є позитивним в діяльності підприємства. Рентабельність позикового капіталу збільшувалася в 2017 році, але в 2018 році зменшилася, за рахунок зростання обсягу кредиторської заборгованості підприємства. Підводячи підсумок аналізу можна сказати, що в цілому показники господарської діяльності зростали, що свідчить про нарощування обсягів, зокрема, чистого доходу від реалізації, витрат, прибутку, активів та зобов'язань підприємства.

2.2. Аналіз обсягу та складу доходів підприємства

Фінансові результати діяльності підприємства формуються завдяки одержанню ним доходів і здійснення витрат. Доходи і витрати є основними факторами формування прибутку підприємства. Основним завданням аналізу доходів підприємства є дослідження рівня та структури доходів у звітному і попередніх періодах, оцінка зміни структури доходів та виявлення її причин.

Аналіз обсягу та складу доходів представлено в табл. 2.5. Загальний обсяг доходів підприємства мав тенденцію до зростання. У 2017 році сума доходів збільшилася на 184406 тис. грн, що склало 58,4%, а в 2018 році збільшилася на 654396 тис. грн., що склало 30,8%. Такі зміни відбувалися за рахунок зростання обсягу чистого доходу від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, який займає найбільшу частку у складі доходів. Так, у 2017 році чистий дохід від реалізації збільшився на 58,3% ,а в 2018 році на 31,1%.

Таблиця 2.5

**Динаміка обсягу доходів ТОВ «Автосаміт на столичному»
у 2016-2018 рр., тис.грн.**

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп приросту, %	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
1.Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	315 255	499 061	654 231	183 806	155 170	58,3	31,1
2.Інші операційні доходи	521	1095	1061	574	-34	110,2	-3,1
3. Інші доходи	42	68	40	28	-28	61,9	-41,2
Разом доходів	315 818	500 224	654 396	184406	154172	58,4	30,8

Незначну частку займали інші операційні доходи, які виникали у результаті певних господарських операцій: реалізація іноземної валюти та інших оборотних активів, операційної оренди активів, відшкодування раніше списаних оборотних активів, списання кредиторської заборгованості, що виникла у ході операційного циклу, одержання пені, штрафів і неустойок. У 2017 році інші операційні доходи збільшилися на 574 тис. грн., що склало 110,2% та зменшилися у 2018 році на 34 тис. грн., що склало -3,1%. Сума інших доходів займала незначний обсяг у складі доходів і мала незначні зміни протягом аналізованого періоду. У структурі доходів найбільшу частку займає чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг і становить 99,8 у 2016-17 рр., та 99,9% у 2018 році. Це свідчить про те, що основна діяльність

підприємства приносить йому найбільше доходів. Інші операційні доходи займали 0,17%, 0,22% та 0,16% відповідно по роках. Структура доходів представлена в табл.2.6.

Таблиця 2.6

**Динаміка структури доходів ТОВ «Автосаміт на столичному»
у 2016-2018 рр., тис.грн.**

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп приросту, %	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
1.Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	99,8	99,8	99,9	0	0,1	0	0,1
2.Інші операційні доходи	0,17	0,22	0,16	0,05	-0,06	29,4	-27,3
3. Інші доходи	0,01	0,01	0,006	0	-0,004	0	0,40
Разом доходів	100	100	100	0	0	0	0

Дуже низьку частку становили інші доходи підприємства, які отримують від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, від неопераційних курсових різниць, від безоплатно отриманих активів та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю. Проаналізуємо суму комерційного доходу підприємства (табл. 2.7)

Таблиця 2.7

**Динаміка комерційного доходу ТОВ «Автосаміт на столичному»
у 2016-2018 рр., тис.грн.**

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп приросту, %	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
1.Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	315 255	499 061	654 231	183 806	155 170	58,3	31,1
2.Комерційний дохід від реалізації товарів, тис. грн	18 567	26 377	40 613	7 810	14 236	42,1	53,9

3. Рівень комерційного доходу,%	5,9	5,3	6,2	-0,6	0,9	-10,2	16,9
---------------------------------	-----	-----	-----	------	-----	-------	------

Отримані розрахунки свідчать про те, що у підприємства невисока торговельна надбавка до ціни закупівлі товарів, тобто рівень комерційного доходу у 2016 році склав 5,9%, у 2017 році зменшився до 5,3%, а в 2018 році збільшився до 6,2%. Такий невисокий обсяг комерційного доходу пояснює і невисоку рентабельність діяльності підприємства. Як видно з рис.2.2 обсяг чистого доходу ід реалізації товарів та послуг суттєво збільшується протягом аналізованого періоду, а от обсяг комерційного доходу має незначне зростання.

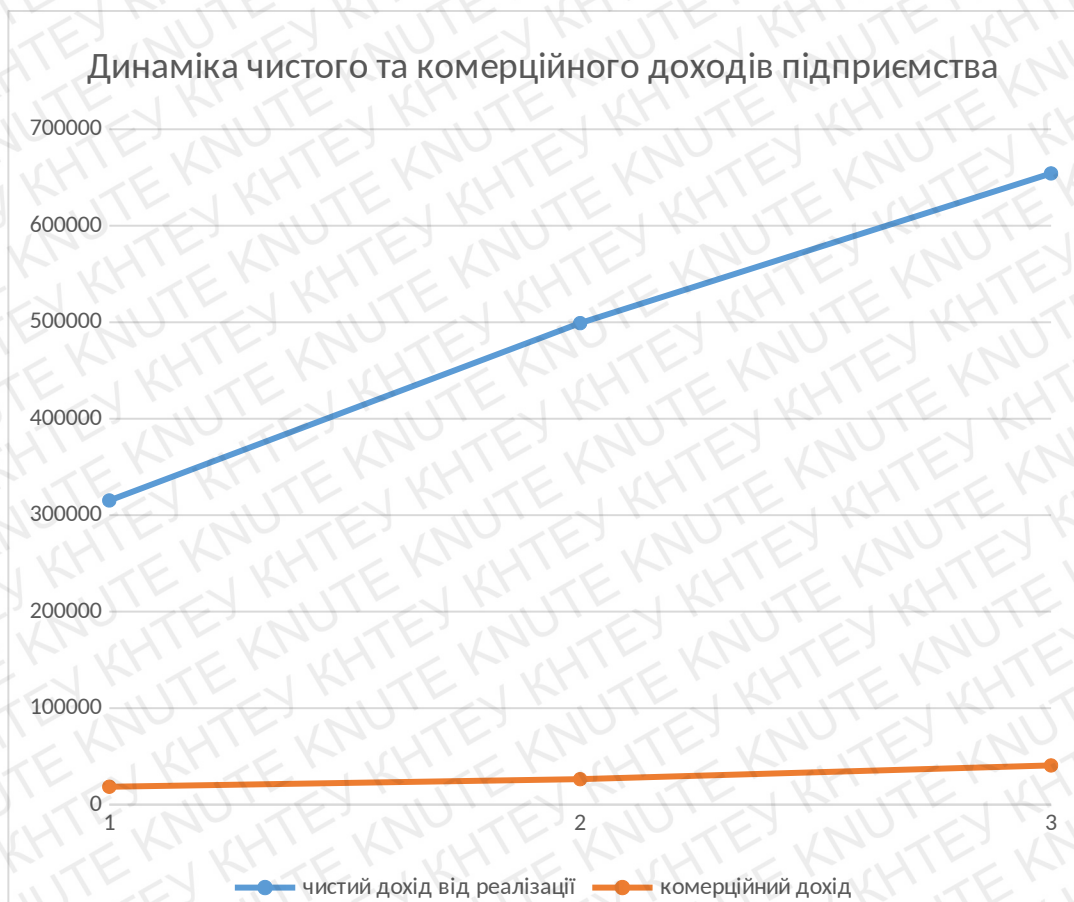


Рис.2.2. Динаміка обсягу чистого та комерційного доходів ТОВ «Автосаміт на столичному» у 2016-2018 рр.

Проведений аналіз свідчить, що основним джерелом доходу підприємства є його основна (операційна діяльність). Невисоку частку у складі доходів підприємства займають інші операційні доходи та інші доходи підприємства.

2.3. Оцінка впливу факторів на обсяг формування доходів підприємства

На обсяг формування доходів впливає значна кількість факторів, вплив деяких можна оцінити кількісно. Це дослідження передбачає вивчення впливу на обсяг валового прибутку таких факторів, як обсяг товарообороту (в фактичних та співставних цінах) та середній рівень доходу шляхом застосування методу ланцюгових підстановок або індексного методу.

Розрахуємо чистий дохід від реалізації у зіставних цінах. Згідно даних державної служби статистики індекс цін у 2016 році склав 113,9, у 2017 році 114,4, а у 2018 році 110,9.

Розрахуємо чистий дохід від реалізації у зіставних цінах:

$\text{ЧДР 2016 спів} = \text{ЧДР}_{2016} / \text{Індекс цін 2016} = 315\,255 / 1,139 = 276\,782$
тис.грн.

$\text{ЧДР 2017 спів} = \text{ЧДР}_{2017} / \text{Індекс цін 2017} = 499\,061 / 1,144 = 436\,242$
тис. грн.

$\text{ЧДР 2018 спів} = 654\,231 / 1,109 = 589\,928$ тис. грн.

Розрахуємо зміну комерційного доходу за рахунок зміни чистого доходу від реалізації товарів, послуг у зіставних цінах:

$\Delta\text{КД} (\Delta\text{ЧДРспів})_{2017} = \Delta\text{ЧДРспів} * \text{Іц}_{2016} * \text{Ркд}_{2016} / 100$, де

де $\Delta\text{КД}$ – зміна комерційного доходу,

$\Delta\text{ЧДРспів}$ – зміна чистого доходу від реалізації товарів, послуг,

Іц_1 - індекс цін,

Ркд –рівень комерційного доходу.

$$\Delta\text{КД} (\Delta\text{ЧДРспів})_{2017} = (436\,242 - 276\,782) * 1,139 * 5,9 / 100 = 10\,715 \text{ тис.}$$

грн

$$\Delta\text{КД} (\Delta\text{ЧДРспів})_{2018} = \Delta\text{ЧДРспів} * \text{Іц}_{2017} * \text{Ркд}_{2017} / 100$$

$$\Delta\text{КД} (\Delta\text{ЧДРспів})_{2018} = (589\,928 - 436\,242) * 1,144 * 5,3 / 100 = 11\,729 \text{ тис.}$$

грн

Знайдемо зміну комерційного доходу за рахунок зміни індексу цін
($\Delta\text{Іц}$):

$$\Delta\text{КД} (\Delta\text{Іц})_{2017} = \text{ЧДРспів}_{2017} * \Delta\text{Іц} * \text{Ркд}_{2016} / 100 = 436\,242 * 0,005 * 5,9 / 100 = 128,7 \text{ тис.грн.}$$

$$\begin{aligned} \Delta\text{КД} (\Delta\text{Іц})_{2018} &= \text{ЧДРспів}_{2018} * \Delta\text{Іц} * \text{Ркд}_{2017} / 100 = \\ &= 589\,928 * (-0,035) * 5,3 / 100 = -1094 \text{ тис.грн.} \end{aligned}$$

Знайдемо зміну комерційного доходу за рахунок зміни рівня
комерційного доходу ($\Delta\text{Ркд}$):

$$\begin{aligned} \Delta\text{КД} (\Delta\text{Ркд})_{2017} &= \text{ЧДРспів}_{2017} * \text{Іц}_{2017} * \Delta\text{Ркд} / 100 = \\ &= 436\,242 * 1,144 * (-0,6) / 100 = -2\,994 \text{ тис.грн.} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta\text{КД} (\Delta\text{Ркд})_{2018} &= \text{ЧДРспів}_{2018} * \text{Іц}_{2018} * \Delta\text{Ркд} / 100 = \\ &= 589\,928 * 1,109 * 0,9 / 100 = 5\,888 \text{ тис.грн.} \end{aligned}$$

Отримані значення занесемо до табл. 2.8

Як видно з табл. 2.8 обсяг комерційного доходу (валового прибутку) у 2017 році змінився під дією таких факторів, як зміна чистого доходу від реалізації, індексу цін та рівня комерційного доходу наступним чином: за рахунок зміни чистого доходу обсяг комерційного доходу збільшився на 10 715 тис. грн., за рахунок зміни індексу цін обсяг комерційного доходу збільшився на 128, 7 тис. грн., за рахунок зміни рівня комерційного доходу обсяг комерційного доходу зменшився на 2 994 тис. грн.

У 2018 році комерційний дохід змінився під дією цих же факторів наступним чином: за рахунок зміни чистого доходу обсяг комерційного доходу збільшився на 11 729 тис. грн., за рахунок зміни індексу цін обсяг комерційного доходу зменшився на 1 094 тис. грн., за рахунок зміни рівня комерційного доходу обсяг комерційного доходу зменшився на 5 888 тис. грн.

**Оцінка впливу факторів на комерційний дохід
ТОВ «Автосаміт на столичному» у 2016-2018 рр., тис.грн.**

Таблиця 2.8

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп приросту, %	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
1. Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	315 255	499 061	654 231	183 806	155 170	58,3	31,1
2. Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг у співставних цінах	276 782	436 242	589 928	159 460	153 686	57,6	35,2
2. Комерційний дохід від реалізації товарів, тис. грн	18 567	26 377	40 613	7 810	14 236	42,1	53,9
3. Рівень комерційного доходу, %	5,9	5,3	6,2	-0,6	0,9	-10,2	16,9
4. Індекс цін	1,139	1,144	1,109	0,005	-0,035	0,4	-3,1
5. Зміна комерційного доходу за рахунок зміни, тис.грн:							
5.1. Чистого доходу від реалізації товарів, послуг у співставних цінах		10 715	11 729	-	-	-	-
5.2. Індексу цін		128,7	-1 094	-	-	-	-
5.3. Рівня комерційного доходу		-2 994	5 888	-	-	-	-

Отримані результати розрахунків представлено в табл. 2.9.

Визначимо зміни комерційного доходу від впливом зміни також такого чинника, як зміна обсягу закупівлі товарів (собівартості реалізованих товарів, послуг).

$\Delta\text{КД} (\Delta\text{Соб})2017 = \Delta\text{Соб} * \text{Ркд} 2016 / 100 = 175\,996 * 5,9 / 100 = 10\,383$
тис. грн

$\Delta\text{КД} (\Delta\text{Соб})2018 = \Delta\text{Соб} * \text{Ркд} 2017 / 100 = 140\,934 * 5,3 / 100 = 7\,469,5$
тис. грн.

Визначимо зміни комерційного доходу від впливом зміни середньогорівнякомерційногодоходу.

$\Delta\text{КД} (\Delta\text{Ркд})2017 = \text{Соб}2017 * \Delta\text{Ркд} / 100 = 472\,684 * (-0,6) / 100 = -2\,836$
тис. грн.

$\Delta\text{КД} (\Delta\text{Ркд})2018 = \text{Соб}2018 * \Delta\text{Ркд} / 100 = 613\,618 * (0,9) / 100 = 5\,522$
тис. грн.

**Оцінка впливу собівартості реалізованих товарів
накомерційний дохід ТОВ «Автосаміт на столичному»
у 2016-2018 рр., тис. грн.**

Таблиця 2.9

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.		Темп приросту, %	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
1. Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	315 255	499 061	654 231	183 806	155 170	58,3	31,1
2. Собівартість реалізованих товарів, тис. грн	296 688	472 684	613 618	175 996	140 934	59,3	29,8
2. Комерційний дохід від реалізації товарів, тис. грн	18 567	26 377	40 613	7 810	14 236	42,1	53,9
3. Рівень комерційного доходу (рівень торговельної надбавки), %	5,9	5,3	6,2	-0,6	0,9	-10,2	16,9
5. Зміна комерційного доходу за рахунок зміни, тис. грн:							
5.1. Собівартості реалізованих товарів, послуг		10 383	7 469,5	-	-	-	-
5.2. Середнього рівня комерційного доходу		-2836	5 522	-	-	-	-

Отже, за рахунок зміни собівартості реалізованих товарів обсяг комерційного доходу у 2017 році збільшився на 10 383 тис. грн., а у 2018 році на 7 469, 5 тис. грн. За рахунок зміни середнього рівня комерційного доходу сума комерційного доходу у 2017 році зменшилася на 2 836 тис. грн. та зросла на 5 522 тис. грн у 2018 році.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Зміни, що відбуваються в економіці, сприяють максимальній мобілізації внутрішніх резервів підприємства. Важливе значення мають виявлення резервів збільшення обсягу реалізації товарів, робіт, послуг, зниження їх собівартості, збільшення розміру доходів та прибутку. Між доходами та обсягом реалізації існує пряма залежність, тобто чим більше товару та послуг реалізуються, тим більшою є сума доходів і навпаки, невиконання плану реалізації зменшує суму доходів. Тому, різноманітність товарів та послуг має значний вплив на зростання реалізації товарів підприємства. Зростання обсягу доходів є передумовою отримати кошти на виробничий та соціальний розвиток, матеріальне заохочення і в той же час, збільшення відрахувань в державний бюджет.

Доцільно виділити такі основні напрямки зростання доходів підприємства:

1) значна кількість сучасних підприємств здійснюють розробку та реалізацію інноваційних продуктів та отримують ліцензію на них. Це є також підґрунтям зростання доходів підприємства.

2) значну роль у зростанні доходів відіграє правильна організація оплати праці працівникам, що займаються реалізацією товарів, послуг.

3) також на зростання обсягу доходів впливає ефективна маркетингова діяльність на підприємстві, оскільки сприятиме просуванню товарів на ринку та пошуку нових покупців.

4) наявність та збереження довготривалих господарських зв'язків сприяє підтримці необхідного обсягу доходів підприємства та є передумовою їх зростання.

5) контроль за рівнем та якістю товарних запасів, проведення регулярної інвентаризації запасів з метою виявлення їх надлишків.

6) зменшення собівартості товарів, робіт, послуг також є важливим чинником у зростанні доходів. У зниженні собівартості відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів підприємства. Зниження собівартості є важливою умовою стабілізації цін, джерело накопичення для прискорення розвитку підприємства.

7) ефективна закупівельна діяльність відділу постачання сприятиме економічному та раціональному використанню матеріальних ресурсів при їх постачанні.

8) систематичний перегляд нормативів підприємства залежно від зміни зовнішнього середовища та умов діяльності підприємства, стану конкуренції на ринку. Технічно обгрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд впливають на оплату праці та формування ціни, то що виявленні резерви призводять до зменшення витрат.

9) повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів, використання ресурсозберігаючих технологій.

10) резервом зростання доходів підприємства є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, оплаті простоїв, невиробничих витрат у складі витрат а обслуговування підрозділів виробництва та управління.

11) своєчасне оновлення основних засобів покращує економічні показники роботи підприємства. Але в той же час це призводить до збільшення собівартості товарів, робіт, послуг. Вартість основних засобів, а

також й розмір амортизаційних відрахувань залежить від затрачених коштів на проектування будівельних об'єктів, від його якості, тривалості і вартості будівництва, а також вартості обладнання.

12) підвищення якості товарів та послуг, що надаються. Надання гарантії на товари, забезпечення гарантованого терміну служби товарів за рахунок оплати витрат по передчасному ремонту бракованих товарів.

13) підвищення цін на товари та послуги. Вибір правильної тактики встановлення цін, використання спеціальної методики розрахунку вихідної ціни, де повинні відображатися витрати на постачання товарів та послуг, їх споживчі властивості, якість, платоспроможний попит. Від правильного розрахунку ціни залежить обсяг доходів, ліквідність та платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

Визначення резервів зростання доходів є необхідним для планування, оскільки дозволяє спрогнозувати інвестиційну політику підприємства, витрати на соціально-культурні заходи та матеріальні заохочення працівників.

В процесі пошуку резервів зростання доходів підприємства вирішується два основні завдання:

- 1) підвищиться загальний обсяг формування доходів,
- 2) формування доходів є передумовою для отримання прибутку та його ефективного використання.

Визначимо планові обсяги доходів ТОВ «Автосаміт на столичному»

Плановий обсяг чистого доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг (ЧДпл) визначається за допомогою економіко-статистичного методу.

$$\text{ЧДпл} = \text{ЧД}_{2018} * \text{Трс}, \text{ де}$$

Трс - середній темп росту

$$\text{ЧДпл} = 654231 * 1,40 = 929\ 008 \text{ тис.грн}$$

Плановий обсяг собівартості реалізованої продукції (Собпл) знаходимо за формулою:

$$\text{Собпл} = \text{Р}_{\text{соб}2018} * \text{ЧДпл} * 100$$

$$R_{\text{собпл}} = 613\,618 * 654\,231 * 100 = 94,2\%$$

$$C_{\text{собпл}} = 92,2 * 929\,008 / 100 = 856\,545,4 \text{ тис. грн.}$$

Валовий прибуток (ВПпл) знаходимо за формулою:

$$ВПпл = Чдпл - Собпл$$

$$В_{\text{ппл}} = 929\,008 - 856\,545,4 = 72\,462,6 \text{ тис. грн.}$$

Інші операційні доходи плановому періоді визначаються як сума доходів від операційної оренди активів; підвищення цін на товари та послуги. Вибір правильної тактики встановлення цін, використання спеціальної методики розрахунку вихідної ціни, де повинні відображатися витрати на постачання товарів та послуг, їх споживчі властивості, якість, платоспроможний попит; від правильного розрахунку ціни залежить обсяг доходів, ліквідність та платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

доходів від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; доходів від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках; доходів від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, і групи вибуття; доходів від списання кредиторської заборгованості, одержаних штрафів, пені, неустойки тощо.

$$D_{\text{опер інпл}} = 1061 / 521 * 1061 = 2\,160 \text{ тис. грн}$$

Адміністративні витрати плануємо на основі їх середнього темпу приросту за попередні періоди:

$$A_{\text{в пл}} = A_{\text{в}2018} / A_{\text{в}2016} * T_{\text{рц}}$$

$$A_{\text{в пл}} = 12592 * 1,42 = 17\,880 \text{ тис. грн.}$$

Витрати на збут заплануємо на основі середнього темпу приросту чистого доходу від реалізації:

$$B_{\text{з пл}} = B_{\text{з}2018} * T_{\text{рц ЧД}}$$

$$B_{\text{зпл}} = 15345 * 1,40 = 21\,483 \text{ тис. грн.}$$

Інші операційні витрати планові знаходимо за формулою (В опер інпл):

$$B_{\text{опер інпл}} = B_{\text{опер ін}2018} * T_{\text{р опер ін}}$$

$$В опер інпл = 343 * 1,43 = 492 \text{ тис.грн}$$

Фінансовий результат від операційної діяльності плановий:

$$ФРодпл = ВП пл + Дперінпл - АВ пл - Взпл - В опер інпл$$

$$ФР од пл = 72\,462,6 + 2160 - 17\,880 - 21\,483 - 492 = 34\,767,6 \text{ тис.грн}$$

$$\text{Інші доходи} = 42 \text{ тис. грн.}$$

Фінансовий результат до оподаткування від звичайної діяльності:

$$ФР до опод = ФРодпл + \text{Інші дох пл}$$

$$ФР до оподпл = 34\,767,6 + 42 = 34\,809 \text{ тис.грн}$$

$$\text{Податок на прибуток: } 34\,809 * 0,18 = 6\,265,7 \text{ тис.грн}$$

$$\text{Чистий фінансовий результат пл} = 34\,809 - 6\,265,7 = 28\,543,3 \text{ тис.грн}$$

Отримані планові розрахунки занесемо у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Планові показники господарської діяльності
ТОВ «Автосаміт на столичному» на 2019 рік, тис.грн**

Показник	Обсяг, тис.грн.			Абсолютний приріст, тис.грн.
	2017 р.	2018 р.	План 2019 р.	
1. Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг	499 061	654 231	929 008	274 777
2. Собівартість реалізованих товарів	472 684	613 618	856 545,4	242 927,4
3. Валовий прибуток	26 377	40 613	72 462,6	31 849,6
4. Інші операційні доходи	1095	1061	2 160	1065
5. Адміністративні витрати	9 130	12 592	17 880	8750
6. Витрати на збут	10 310	15 345	21 483	11 570
7. Інші операційні витрати	266	343	492	226
8. Фінансовий результат від операційної діяльності	7766	13 394	34 809	27 043
9. Інші доходи	68	40	42	-26
10. Фінансовий результат від звичайної діяльності	7 834	13 433	34 851	739,74
11. Податок на прибуток	1 526	2 422	6 265,7	4 736,7
12. Чистий прибуток	6 308	11 011	28 585,3	27 947,3

Управлінські рішення щодо мобілізації виявлених резервів росту доходів від реалізації товарів, послуг:

- 1) активізація маркетингової діяльності, а саме, розробка ефективної реклами, продаж у кредит, після продажне та гарантійне обслуговування, розроблення системи знижок при покупці визначеного обсягу продукції
- 2) диверсифікація ринків збуту
- 3) диверсифікація асортименту
- 4) регіональна диверсифікація
- 5) участь в тендерах та аукціонах
- 6) підвищення ціни одиниці продукції
- 7) підвищення якісних характеристик
- 8) реалізація товарів на біржах, аукціонах

Управлінські рішення, щодо мобілізації резервів зростання доходів, відмінних від доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

1) інші операційні доходи: продаж надлишків сировини, матеріалів, товарів; реалізація основних засобів та нематеріальних активів, які не використовуються в діяльності підприємства; здача в оперативну оренду основних засобів; забезпечення повернення раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості.

2) інші фінансові доходи: здача у фінансову оренду основних засобів, які не використовуються; вкладення тимчасово вільних фінансових ресурсів у високодохідні цінні папери.

3) інші доходи: реалізація довгострокових та поточних фінансових інвестицій (акцій, облігацій, корпоративних прав інших підприємств), які є збитковими чи низько доходними.

Однак варто розуміти, що основним напрямом збільшення доходів підприємства є ріст виручки від продажу товарів, яка складає 90% і більше усіх доходів. З метою збільшення виручки від реалізації товарів необхідно стимулювати збут як всередині країни, так і за її межами. Оскільки підвищення ціни продукції, як один із резервів збільшення доходів, не

завжди є виправданим, оскільки знижує конкурентоспроможність продукції та зменшує попит на неї з боку споживачів.

Іншими напрямками зростання доходів можуть бути заходи, що не пов'язані безпосередньо з стимулюванням продажу.

Вдосконалювати управління дебіторською заборгованістю доцільно в таких напрямках:

- аналізувати дебіторську заборгованість за попередній період.
- встановлювати можливу суму фінансових коштів, що інвестуються в дебіторську заборгованість.
- створити систему кредитних умов, тобто визначати кредитний період, розмір кредиту, вартість кредиту, систему штрафних санкцій за невиконання термінів по сплаті кредиту.
- оцінювати покупців і диференціювати умови надання кредиту.
- оперативний контроль за погашенням дебіторської заборгованості, тобто строки і форми нагадування покупцям про дату платежів, способи та умови продовження боргу за кредитом, умови порушення справ про банкрутство неспроможних дебіторів та ін.
- впроваджувати сучасні форми рефінансування дебіторської заборгованості, тобто використання спонтанного фінансування, або факторингу.
- контролювати стан розрахунків з покупцями і співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості і розширення кола споживачів з метою зменшення ризику несплати одним або кількома великими покупцями. Контроль необхідний, оскільки значне підвищення дебіторської заборгованості загрожує фінансовій стійкості підприємства, викликає необхідність в залученні додатково дорогих джерел фінансування.
- вдосконалити управління кредиторською заборгованістю аналогічно удосконаленню управління дебіторською заборгованістю.

Другим напрямком є удосконалення управління запасами, виходячи з потреб підприємства, що сприятиме зменшенню поточних витрат на їх

зберігання, вивільняє з обороту частину фінансових ресурсів, зменшує тривалість операційного, виробничого і фінансового циклів і включає в себе:

- оптимізація розміру поточних запасів, пов'язаних з поділом запасів на два основних види – виробничі (запаси сировини, матеріалів і напівфабрикатів) і запаси готової продукції.

- удосконалити систему контролю за рухом запасів на підприємстві, основними завданнями якої є своєчасне розміщення замовлень на поповнення запасів і залучення в оборот зайво сформованих їх видів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Доходи є показником ефективності діяльності і від нього залежить можливість подальшого функціонування підприємства. Показник «дохід» характеризує загальну суму коштів, що надходять на підприємства за певний період часу (за вирахуванням податків) і може бути використаний на потреби підприємства: споживання, розвиток, інвестування. Згідно бухгалтерського обліку доходи підприємства розглядаються як збільшення економічних вигід у результаті збільшення активів так і погашення зобов'язань, що призводить до зростання власного капіталу підприємства за умови, що обсяг капіталу не зменшується. До складу доходів підприємства відносять: чистий дохід від реалізації, інші операційні доходи, доходи від участі в капіталу, інші фінансові доходи, інші доходи. Підприємства всіх форм власності ставлять за мету так організувати свою діяльність, щоб їх робота характеризувалася підвищенням рентабельності та збільшенням прибутку. У статті розглянуто питання управління прибутком підприємства. Він є одним з основних показників діяльності та розвитку підприємства, вдосконалення матеріальної бази підприємства та його продукції. Також прибуток характеризує сукупність вкладених в підприємство коштів і раціональне використання його майна.

Визначення пріоритетності цілей підприємства дозволило трактувати основну мету управління доходами підприємств як забезпечення необхідного їх розміру, під яким розуміють такий розмір, який дозволить здійснювати поточні розрахунки підприємства, підтримувати його платоспроможність і отримувати необхідний розмір чистого прибутку. Управління доходами - діяльність, спрямована на визначення найбільш вигідної цінової політики для оптимізації доходів підприємства на основі визначення поведінки попиту. Система управління доходами повинна відповідати таким принципам: повнота відображення, достовірність, самоокупність, зацікавленість власників у їх зростанні, порівнянність, забезпечення фінансової стійкості, своєчасність.

Аналіз отриманих розрахунків дозволяє зробити наступні висновки. Підприємство динамічно розвивається. Фінансові результати його діяльності у звітному періоді значно кращі, ніж у попередніх. Особливо результативною є операційна діяльність підприємства, де темпи приросту витрат нижчі темпів приросту чистого прибутку. Обсяг чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг мав тенденцію до зростання. Так, у 2017 році збільшився на 183 806 тис. грн, що склало 58,3%, а в 2018 році на 155 170 тис. грн., що склало 31,1%. Інші операційні доходи займали незначну частку у складі доходів підприємства. Мали тенденцію до зростання також й усі витрати операційної діяльності підприємства. В цілому підприємство працює прибутково, обсяг чистого прибутку у 2016 році склав 3 964 тис. грн. і збільшився у 2018 році до 6 308 тис. грн., а у 2019 році до 11 011 тис. грн., що складає досить хороший результат - 74,5%. Але слід відмітити, що основний показник ефективності діяльності - рентабельність діяльності (обороту) - який має невисоке значення. Так, протягом 2016-2017 рр. рентабельність діяльності склала 1,26% і збільшилася до 1,68% у 2018 році. Так, у 2016 році фондвіддача склала 102,7, у 2017 році зросла до 116,8, а у 2018 році зросла до 133,7. Витратовіддача свідчить про ефективність понесених підприємством витрат на здійснення операційної діяльності. У 2017 році витратовіддача збільшилася на 1,23 грн і склала 13,03 грн, але в 2018 році

ефективність витрат зменшилася на 6,63 грн і склала 6,4 грн. Продуктивність праці характеризує ефективність використання персоналу підприємства. І слід відмітити, що вона зростає, що є позитивною тенденцією. Зростав також в показник рентабельності власного капіталу в 2017 році на 48,5%, а в 2018 році на 50%, що є позитивним в діяльності підприємства. Рентабельність позикового капіталу збільшувалася в 2017 році, але в 2018 році зменшилася, за рахунок зростання обсягу кредиторської заборгованості підприємства.

Загальний обсяг доходів підприємства мав тенденцію до зростання. У 2017 році сума доходів збільшилася на 184406 тис. грн, що склало 58,4%, а в 2018 році збільшилася на 654396 тис. грн., що склало 30,8%. Такі зміни відбувалися за рахунок зростання обсягу чистого доходу від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, який займає найбільшу частку у складі доходів. Так, у 2017 році чистий дохід від реалізації збільшився на 58,3% ,а в 2018 році на 31,1%. У структурі доходів найбільшу частку займає чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг і становить 99,8 у 2016-17 рр., та 99,9% у 2018 році. Це свідчить про те, що основна діяльність підприємства приносить йому найбільше доходів. Інші операційні доходи займали 0,17%, 0,22% та 0,16% відповідно по роках.

Обсяг комерційного доходу (валового прибутку) у 2017 році змінився під дією таких факторів, як зміна чистого доходу від реалізації, індексу цін та рівня комерційного доходу наступним чином: за рахунок зміни чистого доходу обсяг комерційного доходу збільшився на 10 715 тис. грн., за рахунок зміни індексу цін обсяг комерційного доходу збільшився на 128, 7 тис. грн., за рахунок зміни рівня комерційного доходу обсяг комерційного доходу зменшився на 2 994 тис. грн. У 2018 році комерційний дохід змінився під дією цих же факторів наступним чином: за рахунок за рахунок зміни чистого доходу обсяг комерційного доходу збільшився на 11 729 тис. грн., за рахунок зміни індексу цін обсяг комерційного доходу зменшився на 1 094 тис. грн., за рахунок зміни рівня комерційного доходу обсяг комерційного доходу зменшився на 5 888 тис. грн. За рахунок зміни собівартості реалізованих

товарів обсяг комерційного доходу у 2017 році збільшився на 10 383 тис. грн., а у 2018 році на 7 469, 5 тис. грн. За рахунок зміни середнього рівня комерційного доходу сума комерційного доходу у 2017 році зменшилася на 2 836 тис. грн. та зросла на 5 522 тис. грн у 2018 році.

Визначення резервів зростання доходів є необхідним для планування, оскільки дозволяє спрогнозувати інвестиційну політику підприємства, витрати на соціально-культурні заходи та матеріальні заохочення працівників.

В процесі пошуку резервів зростання доходів підприємства вирішується два основні завдання: підвищиться загальний обсяг формування доходів, формування доходів є передумовою для отримання прибутку та його ефективного використання. Основним напрямом збільшення доходів підприємства є ріст виручки від продажу товарів, яка складає 90% і більше усіх доходів. З метою збільшення виручки від реалізації товарів необхідно стимулювати збут як всередині країни, так і за її межами. Оскільки підвищення ціни продукції, як один із резервів збільшення доходів, не завжди є виправданим, оскільки знижує конкурентоспроможність продукції та зменшує попит на неї з боку споживачів. Отримання доходу є важливою умовою діяльності підприємств, оскільки доходи є джерелом їх діяльності та розвитку. Доходи також є підґрунтям формування прибутку та фінансування поточних витрат підприємства. Отримання доходу свідчить про наявність попиту на товари, роботи чи послуги підприємства. Доходи - це основа для самофінансування діяльності, але за умови, що їх розмір є достатнім для покриття витрат і зобов'язань. Тому, стає актуальним питання покращення управління доходами підприємства.

Іншими напрямками зростання доходів можуть бути заходи, що не пов'язані безпосередньо з стимулюванням продажу, але їх впровадження опосередковано вплину на формування доходів підприємства. До таких заходів доцільно віднести удосконалення управління дебіторською заборгованістю, проведення аналізу формування власних фінансових

ресурсів у попередньому періоді, оцінювати вартість залученого власного капіталу з різних джерел, третім напрямком є удосконалення управління запасами, виходячи з потреб підприємства, що сприятиме зменшенню поточних витрат на їх зберігання, вивільняє з обороту частину фінансових ресурсів, зменшує тривалість операційного, виробничого і фінансового циклів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антоненко В.М. Управління фінансовими результатами підприємства сектору малого бізнесу в умовах державного регулювання підприємницької діяльності в Україні. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/11_2015/62.pdf
2. Богдяньська А.О., Андреева А.О., Лисак О.І. Економіка підприємства [Електронний ресурс]: Режим доступу: https://pidruchniki.com/82162/ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva
3. Гарбар В.А., Денисюк О.М. Сучасні підходи до визначення та класифікації доходів торговельного підприємства [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/44-chotirnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/251-suchasni-pidkhodi-do-viznachennya-t>
4. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення / Н. В. Гуріна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. Ч. 1. – С. 203-205.

5. Думенков В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві / В. В. Думенков // Економіка та управління: історії, реалії та перспективи. – 2016. – Вип. №1. – С. 256-277.
6. Жигалкевич Ж. М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства / Ж. М. Жигалкевич, Е. С. Фісенко // Економіка і суспільство. – 2016. – Вип. №4. – С. 145-148.
7. Коваленко Д. І. Новітні методологічні підходи до побудови системи управління доходами промислового підприємства в умовах кризи [Електронний ресурс] / Д. І. Коваленко, Х. І. Ситниченко // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки. – 2017. – № 4 (4). – С. 25-31. – Режим доступу: <https://www.inter-nauka.com/ua/issues/economic2017/4/2583/>
8. Кириченко С. О. Сучасний фінансовий стан підприємства та перспективи його розвитку / С.О. Кириченко, І.М. Лінник // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2015. – №16. – С. 261-266.
9. Лужняк Х. Економічна сутність доходів підприємства [Електронний ресурс] Матеріали V Всеукр. наук.-техн. конференції «Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання». 2012.- Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/13747/2/VseukrStud_20121v2_Luzhniak_Kh-Ekonomichna_sutnist_dokhodiv_117.pdf
10. Лугівська О.П. Методичні засади оптимізації доходів і витрат підприємства для забезпечення результативності бізнесу / Лугівська О.П., Лугівська Л.А. // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.- 2016. - № 2 (74).с. 41-49.
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 07.02.2013 № 73. Мінфін України. Офіційний вісн. України. Офіц. вид. Київ. – 2013. - № 19. - С. 97.
12. Нагрецькіс А. Ю. Управління прибутком підприємства / А. Ю. Нагрецькіс // Ефективна економіка. – 2017. – Вип. №2. – С. 125-131.

13. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С. Є. Николишин // YoungScientist. – 2017. – Вип. №2. – С. 299-303.
14. Нікіфорова Є. В. Економічний потенціал як сукупність ресурсів фінансово-господарської діяльності / Є. В. Нікіфорова, О. В. Шнайдер // Азимут наукових досліджень: економіка та управління. – 2013. – Вип. №1. – С. 20-22.
15. Облік і контроль в управлінні економічною стійкістю підприємств в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д.е.н., професора Максимової В.Ф. – Одеса: ОНЕУ, - 2014. – 461 с.
16. Побережець О.В. Механізм управління результатами діяльності промислового підприємства / О.В. Побережець // Економіка: реалії часу.-№6 (22).-2015.-С 199-205.
17. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від № 404-VII від 04.07.2013. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/lans/show/2755-17>
18. Притолюк С.А. Доходи підприємства як об'єкт аудиту / С.А. Притолюк // Науковий огляд. № 11 (32), 2016.-С.1-6
19. Скибенко С. Т. Формування стратегії управління прибутком підприємства / С. Т. Скибенко, М. В. Чемерис // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 6 (51), Ч. 2. – 2011. – С. 152-160.
20. Стрішенець О. М., Маленицький Д. Теоретичні підходи до формування стратегії розвитку підприємства, її класифікація та етапів упровадження. Актуальні проблеми прикладної економіки: [кол. моногр.] / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Стрішенець. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. С. 52–63.
21. Тиличенко П.В., Дрозд С.С. Использование ABC и XYZ анализа для принятия решений в управлении продажами / П.В. Тиличенко, С.С. Дрозд

// Экономика и управление народным хозяйством. – 2013. – №10. – С. 100–106.

22. Тридід О.М. Принципи та підходи до управління доходами підприємств / О.М. Тридід // БізнесІнформ. – 2012. – №9. – С.209-211.

23. Трегубов О.С. Резерви підвищення ефективності управління формуванням доходів і прибутку підприємства / О.С. Трегубов, Лісовий Д.І.// економіка і організація управління.- 2014.- №3 (19).-С.281-287.

24. Шаровська Т. С., Старенька О. М. Оперативний облік та контроль: інформаційна база для прийняття своєчасних управлінських рішень [Текст] / Т. С. Шаровська, О. М. Старенька // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит – №1/6(21), - 2015. – С.66-69

25. Шмиголь Н. М. Принципи управління доходами в діяльності організації / Н. М. Шмиголь // Науковий збірник Прикарпатського національного університету «Актуальні проблеми розвитку економіки регіону». – Івано-Франківськ: Видавництво Прикарпатського національного університету, 2010. -Вип. 6., Т. 1. – С. 166 – 170.

26. Управління та регулювання як чинники розвитку підприємств національного господарства : монографія / П. В. Круш, О. П. Кавтиш, Т. П. Ткаченко та ін. – К. : НТУУ «КПІ», 2014. – 404 с.

27. Ясінська А.І. Методологія та організація системноорієнтованого управління витратами і доходами підприємства для прийняття управлінських рішень / А.І. Ясінська, Н.І. Подольчак // НАУКОВИЙ ОГЛЯД № 11 (32), 2016

28. Політика управління товарними запасами у торгівлі
НМ Гуляєва, СІ Камінський - Економіка України, 2016

29. Система управління ефективністю операційною діяльністю підприємства, Г.В.Ситник, Н.М.Архіпов - Problems of Economy, 2018

30. Перспективні напрямки розвитку економіки, обліку, управління та права: теорія і практика, В. Андреева 20 жовтня 2018 р. Полтава, Україна.

31. Багацька Е.В. Бюджетна система [Електронний ресурс] Матеріали. 2014.- Режим доступу:<http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/20991>
32. Бюджетна система : навч. посіб. / Н. І. Климаш, К. В. Багацька, І. В. Дем'яненко та ін. ; за заг. ред. Т. А. Говорушко. - Львів : "Магнолія 2006", 2014. - 296 с.
33. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. — К.: Товариство «Знання» КОО, 2014. — 378 с.
34. Куліш С. А., Коростишев О. В. Теорія аналізу господарської діяльності: Навч. Посібник / Харківський держ. економічний ун-т. — Х., 2015. — 62с.
35. Руденко Л. В., Подольська В. О. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства: Навч. Посіб. / Укоопспілка; Навчально- методичний центр «Укоопосвіта». — К., 2015. — 422 с.
36. Ткаченко Н. Обліквиробничоїсобівартості та рентабельностівиробництвапродукції. Визначенняціни продажу / / Все про бухгалтерськийоблік. – 2016. № 70. – С.4