

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління доходами підприємства за матеріалами приватного акціонерного товариства «Компанія «МАГІК», м. Київ

Студентки 2 курсу 5 м групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»,
спеціалізації «Фінансове
управління»

Ковбасинської Альони
Вікторівни

Науковий керівник –
канд. екон. наук, проф.

Бланк Ігор
Олександрович

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, проф.

Ситник Ганна
Вікторівна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА	6
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «КОМПАНІЯ «МАГІК» ЗА 2014-2018 РР	20
2.1 Динаміка загального обсягу і структури доходів підприємства.....	20
2.2 Оцінка ефективності управління доходами.....	29
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ПЛАНУ РОЗВИТКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «КОМПАНІЯ «МАГІК» НА 2020 Р	36
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	49
ДОДАТКИ	53

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасний стан розвитку ринкових відносин висуває нові вимоги до господарської діяльності підприємств. З'являється ціла низка чинників, що обумовлюють необхідність впровадження більш ефективних систем управління їхніми доходами на стратегічній основі, зокрема, такі як інфляція, розвиток конкуренції, зростання масштабів інновацій тощо. У таких умовах задачею управління доходами є підготовка підприємства до можливих змін ринкової ситуації, протистояння несприятливому впливу випадкових чинників.

Формування оптимального розміру доходу підприємств у розмірах, необхідних для покриття його поточних витрат, сплати податків і отримання прибутку, що дає змогу забезпечити розширене відтворення, є необхідною умовою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання.

Основні аспекти управління доходами торговельних підприємств розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних авторів Абрютіної М. С., Ф. Ф. Бутинця, Ю. В. Борисенко, Т. А. Гоголя, В. П. Грузинова, В. А. Дерія, К. Маркса, Л. Г. Мельник, Дж. Мілль, , В. В. Сопко, Н.П. Тарнавської, М.С. Пушкарь, Н. М. Шмиголь, Дж. Хікса та інших. Найбільш послідовно проблеми управління доходами підприємств висвітлені в працях українських вчених І.О. Бланка, А. А. Мазаракі та Г. В. Ситник.

Проте на сьогодні і досі залишаються актуальними питання своєчасного виявлення позитивних і негативних чинників, які впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства, а також формування ефективних систем фінансового планування. Тому необхідність теоретичного та практичного обґрунтування напрямів управління доходами підприємства свідчить про актуальність досліджуваної

проблеми.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних, методичних та прикладних аспектів управління доходами підприємства в сучасних умовах діяльності вітчизняних підприємств.

Для досягнення мети були сформульовані та послідовно розв'язувалися такі завдання:

- дослідити економічну сутність та класифікацію доходів підприємства;
- розглянути систему планування доходів підприємства та її основні елементи
- провести аналіз динаміки загального обсягу і структури доходів ПрАТ «Компанія «МАГІК»
- оцінити ефективність управління доходами даного підприємства;
- обґрунтувати проект плану розвитку доходів ПрАТ «Компанія «МАГІК».

Об'єктом дослідження є процес управління доходами підприємства.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів управління доходами підприємства.

Емпіричною базою дослідження стало ПрАТ «Компанія «МАГІК», яке засноване у 1993 році та має великий практичний досвід в проведенні різноманітних земляних робіт. Даним підприємством проводяться роботи з будівництва інженерних мереж, роботи по розчищенню річок та озер, водовідведенню, водозниженню, зведенню несучих та огорожувальних конструкцій, днопоглиблювальні роботи, роботи по улаштуванню транспортних споруд.

Методи дослідження. У роботі були використані: теоретичні методи дослідження для аналізу, класифікації, систематизації, узагальнення економічної та методичної літератури, підручників, навчальних посібників, періодичних видань з досліджуваної проблеми, які

дозволили дослідити особливості управління доходами підприємства; статистичний метод планування доходів, який передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин при встановленні планових показників; факторний метод, який полягає у розрахунку обсягу доходів, виходячи із досягнутих показників у звітному році і врахування індексу їх змін у плановому періоді; метод експоненціального згладжування, який полягає в тому, що кожен елемент часового ряду згладжується з допомогою зваженої плинної середньої, причому вага її зменшується в міру віддалення від кінця ряду.

Інформаційна база дослідження. При виконанні випускної кваліфікаційної роботи були використані праці вітчизняних та зарубіжних науковців за темою дослідження, діючі нормативно правові акти, а також фінансова та бухгалтерська звітність діяльності досліджуваного підприємства за останні три роки.

Практичне значення випускної кваліфікаційної роботи полягає у можливості застосування розроблених пропозицій і рекомендацій на підприємстві з метою вдосконалення системи управління доходами підприємства.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати досліджень розкриті у статті за темою «Економічна сутність поняття «дохід підприємства» та опубліковані у збірнику наукових праць студентів денної форми навчання «Управління результативними показниками та ефективністю діяльності підприємства». – Київ. Київський національний торговельно-економічний університет, 2019.

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи – 52 ст, з них 4 – список використаних джерел, який містить 35 найменувань і розміщений на 49-52 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Основною метою діяльності будь-якого підприємства є одержання найбільшого прибутку, що безпосередньо залежить від величини отримуваних доходів. Дохід є спонукальним мотивом і джерелом діяльності підприємства. Підприємство приводить у рух усі виробничі фактори для створення продукту, його наступної реалізації та утворення доходу.

Отже, доходи підприємства незалежно від галузі діяльності, форми власності та інших факторів набувають особливо важливого, ключового значення. Категорія доходу є однією з найскладніших в економічній науці. Вона є предметом широких дискусій серед представників різних економічних шкіл та напрямків, що знаходить своє відображення в наукових працях багатьох сучасних дослідників.

Поняття «дохід підприємства» розглядається в наукових роботах таких вчених як: М. С. Абрютіна, Ф. Ф. Бутинець, Ю. В. Борисенко, З. В. Задорожний, В. П. Грузинов, Т. А. Гоголь, В. В. Сопко, Н.П. Тарнавська, М.С. Пушкарь, Н. М. Шмиголь, та ін. Однак і на сьогодні серед науковців не сформувалося єдиної та однозначної думки щодо економічної сутності поняття «дохід».

Дослідження природи та економічної сутності доходів має багатовікову історію. З позицій сучасної науки перші спроби аналізу змісту категорії доходів характеризувались примітивністю, безсистемністю підходу і недостатньою аргументованістю, тим не менш, послужили цінною теоретичною основою для подальших досліджень у цьому напрямку.

До середини XIX століття в політичній економії одержала поширення теорія доходів, яка впливала з функціональної ролі факторів виробництва в створенні і розподілі доходів. Такий підхід до характеристики змісту доходів значною мірою зумовлений науковими дослідженнями класиків англійської політичної економії У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо.

Теорія доходів А. Сміта сформувалася через трактування вартості як суми доходів, а також з того, що вартість розпадається на доходи. Відповідно до факторів виробництва доходи складають: праця – заробітна плата; капітал – прибуток; земля – рента. Дана теорія доходів була оцінена як "догма Сміта", оскільки тут "ціна річного продукту праці" зводиться цілком до доходів, виключаючи накопичення, обумовлене необхідністю відновлення відтворювального процесу і розширенням його масштабів. Прибуток як прибуток на капітал визначається вартістю спожитого у справу капіталу і буває більше або менше в залежності від розмірів цього капіталу. Її не слід плутати з заробітною платою, яка встановлюється у відповідності з кількістю, вагою і складністю передбачуваної праці з нагляду та управління". На його думку, сума прибутку "підприємця, який ризикує своїм капіталом", – це частина створеної робочими вартості, що спрямовується на оплату прибутку підприємця на весь капітал, який він авансує у вигляді матеріалів і заробітної плати" [1, с.317].

Подальший розвиток теорія доходів отримала в роботах Д. Рікардо, який основною її проблемою розглядав розподіл національного доходу. Прибуток він характеризував як надлишок вартості над заробітною платою. Вартість, створена робочим, більше його заробітної плати. Отже, прибутком є продукт неоплаченої праці робітника. Вчений брав величину робочого дня постійною, а тому визнавав лише один спосіб збільшення прибутку – підвищення продуктивності праці. Остання зменшує ту частину вартості, яку отримує робочий у вигляді заробітної плати [2, с.59].

В економічній літературі доходи характеризуються, наприклад, як

кошти в грошовій або натуральній формі, одержувані економічними об'єктами в результаті їх економічної діяльності, або як будь-який приплив грошових коштів або отримання матеріальних цінностей, що володіють грошовою вартістю.

Розглянуті визначення недостатньо повно характеризують економічну сутність доходів. Це пов'язано з тим, що розвиток товарно грошових відносин передбачає існування різних, часом складних і унікальних, типів і схем угод купівлі-продажу. У цих умовах не всякий приплив грошових коштів і матеріальних цінностей може вважатися доходом господарюючого суб'єкта. Наприклад, отримані суми позик, кредитів, застав, авансів, податків за обов'язковими платежами призводять до збільшення коштів на розрахунковому рахунку підприємства, але не роблять ніякого впливу на його прибутковість, оскільки за чинним законодавством належать третім особам [3, с. 142].

Категорія «дохід» широко використовується як у вітчизняній, так і зарубіжній економічній і нормативно-правовій літературі.

В економічній енциклопедії, за редакцією С. В. Мочерного поняття «дохід» розглядають у двох аспектах. Згідно з першим дохід характеризують як різницю між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут продукції. За другим аспектом, поняття «дохід» визначається як гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка) [4, с.363].

На думку М.С. Пушкаря, дохід, як економічна категорія означає потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких по факторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента [5, с.389].

Сопко В.В. характеризує дохід як валовий приплив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі

звичайної діяльності підприємства [6, с.403].

В свою чергу, Н.П. Тарнавська розглядає дохід як гроші або матеріальні цінності, одержані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності особою, підприємством чи країною протягом певного проміжку часу [7, с.436]

Щодо В. І. Грузинова, то він розглядає дохід підприємства як категорію, що складається з виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), основних засобів (зайвих) й іншого майна підприємства, а також з доходів від позареалізаційних операцій [8, с.340].

За визначенням доходу М.С. Абрютіною: «Дохід в економічному розумінні – це завжди різниця між вартістю випуску продукції і витратами виробництва» [9, с. 388].

Дерій В.А. дає таке роз'яснення: доходом слід вважати економічну категорію, що означає одержання підприємством певних активів (грошей, матеріальних ресурсів) чи зменшення сум зобов'язань, які спонукають до збільшення сум власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників) [10, с.28].

У своїх працях В. І. Шмиголь вказує, що дохід підприємства – це збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів і/або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику [11, с.221].

Інший підхід до визначення сутності доходу використовується Радою з розробки стандартів фінансового обліку (FASB): дохід – це надходження активів господарської одиниці чи погашення його кредиторської заборгованості в результаті постачання або виробництва товарів, надання послуг чи інших операцій, що складають його основну діяльність [12, с.28].

Згідно п. 13-18 П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», чистий

дохід від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) – це загальний дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) за вирахуванням податку на додану вартість, акцизного податку, наданих знижок, повернень товару та інших вирахувань. [13].

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку визначають дохід як валове надходження економічних вигід протягом певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу [14].

Отже, можемо зробити висновок, що немає єдиного підходу до трактування поняття „дохід”. Усі наведені визначення не суперечать один одному і, безумовно, мають право на існування, але варто визначити найбільш повне та доцільне поняття доходу підприємства.

Дохід підприємства – певна грошова сума, що отримується підприємством в результаті виробництва і реалізації товарів або послуг за певний період часу, забезпечує кругообіг основного та оборотного капіталу і після відрахувань податків може бути використана на особисте та виробниче споживання (інвестування).

Відповідно до вимог П(С)БО 15 «Дохід», доходи підприємства класифікуються за різними ознаками. Для визнання доходу та визначення його суми розрізняють:

- 1) дохід від реалізації готової продукції, товарів, інших активів, придбаних з метою продажу;
- 2) дохід від надання послуг, виконання робіт;
- 3) дохід від використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами [15].

Найбільш дискусійною є класифікація доходів за видами діяльності. В економічній літературі існують суперечливі думки щодо віднесення тих чи інших доходів до інвестиційної чи фінансової діяльності. Це, насамперед, обумовлено неузгодженістю у нормативних актах щодо обліку

доходів.

Згідно з П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” вся діяльність підприємства поділяється на звичайну, яка, в свою чергу, ще поділяється на інші види, і надзвичайну. На основі даного поділу вчені В. Озеран, П. Куцик класифікують доходи за видами діяльності (рис. 1.1).

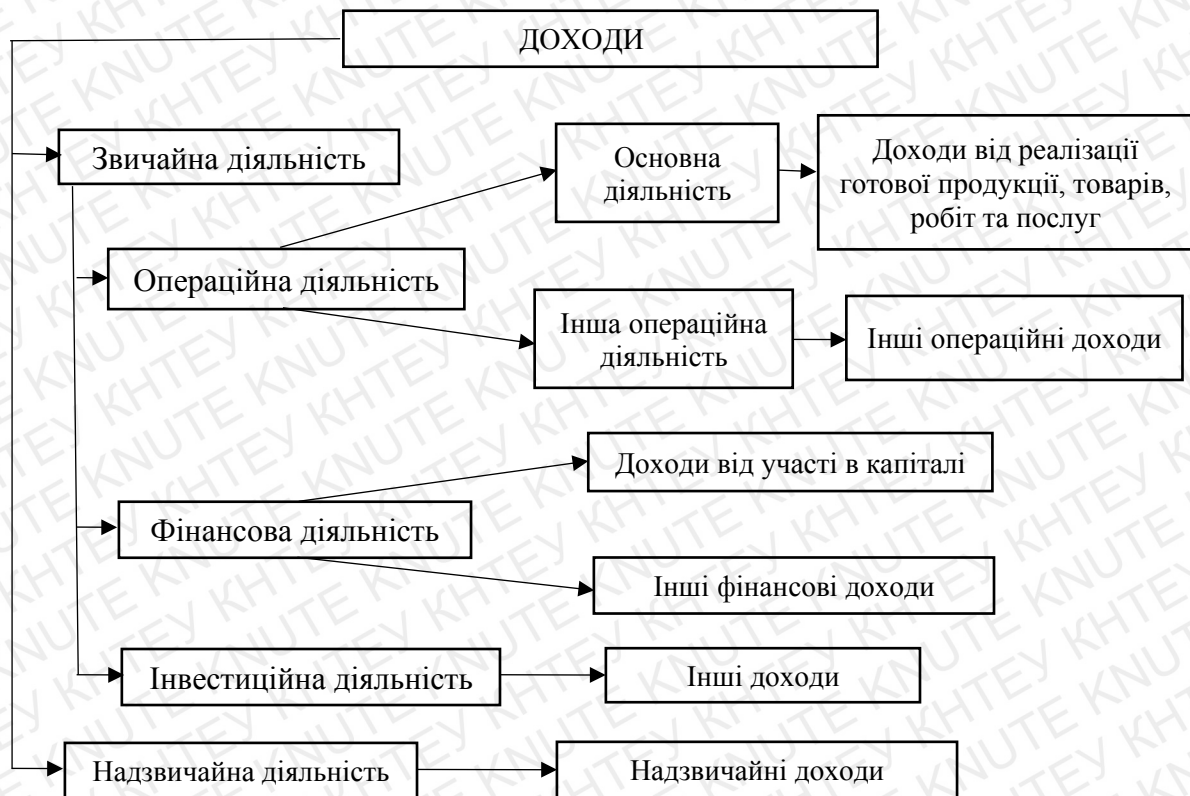


Рис. 1.1 Класифікація доходів за видами діяльності [16 с. 212]

Вчений Ф. Ф. Бутинець також наводить класифікацію доходів за видами діяльності: доходи від звичайної та надзвичайної діяльності. Звичайну діяльність він традиційно поділяє на операційну, інвестиційну, фінансову та іншу. Однак, до доходів від інвестиційної діяльності вчений відносить доходи від участі в капіталі, до доходів від фінансової діяльності – фінансові доходи, до доходів від іншої звичайної діяльності – інші доходи. На нашу думку, така класифікація доходів за видами діяльності є більш логічнішою, але не досконалою [18, с. 384].

У бухгалтерському обліку і фінансовій звітності доходи відображаються в момент їхнього виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів — це означає, що облік доходів і складання звітності здійснюється на підставі облікового *принципу нарахування*. Складена згідно з принципом нарахування фінансова звітність інформує користувача не лише про проведені операції, які супроводжувались виплатою або одержанням грошових коштів, але й про зобов'язання сплатити грошові кошти в майбутньому, та про ресурси, наведені у грошовому вираженні, які будуть отриманні у майбутньому. Визнані в бухгалтерському обліку доходи класифікуються за такою схемою (рис. 1.2).

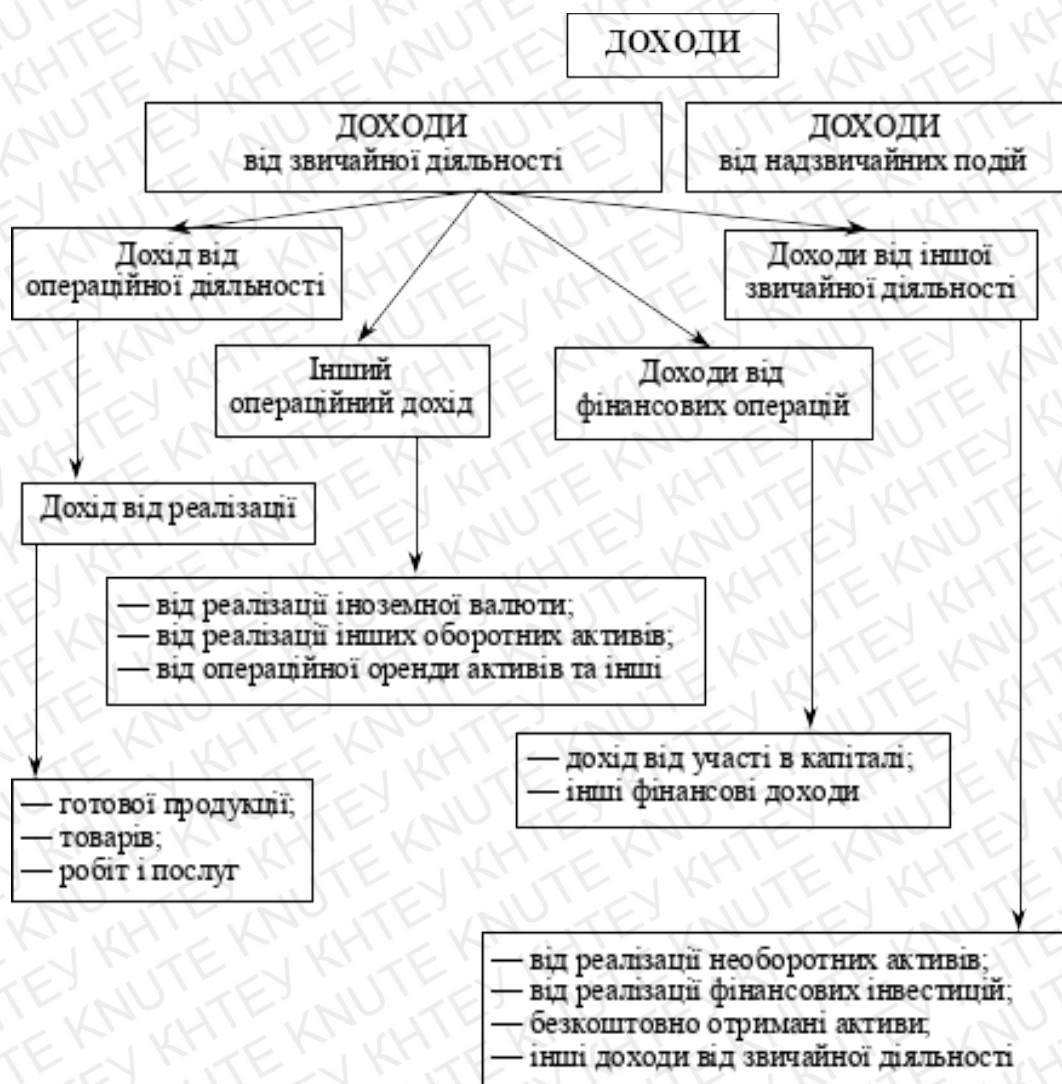


Рис. 1.2. Класифікація доходів підприємства відповідно до

бухгалтерського обліку [19, с. 199]

Бланк І.О. рекомендує класифікувати операційні доходи підприємства за такими ознаками: склад елементів, які формують дохід; характер оподаткування доходів; види операційного доходу; період формування; ідентифікація в процесі бухгалтерського обліку; рівень достатності для формування операційного прибутку [20, с.118].

Задорожний З.В. пропонує класифікувати доходи підприємств за такими ознаками: вид обліку; вид діяльності; можливість контролювати; вплив на прийняття управлінських рішень; процес реалізації; вид виробництва; період формування доходу; плановість доходу; вид виробництва; ступінь оподаткування доходу; вид доходу [21, с. 96].

Узагальнюючи різні точки зору науковців щодо видів доходів підприємства можна запропонувати наступну класифікацію доходів підприємства (рис. 1.3).

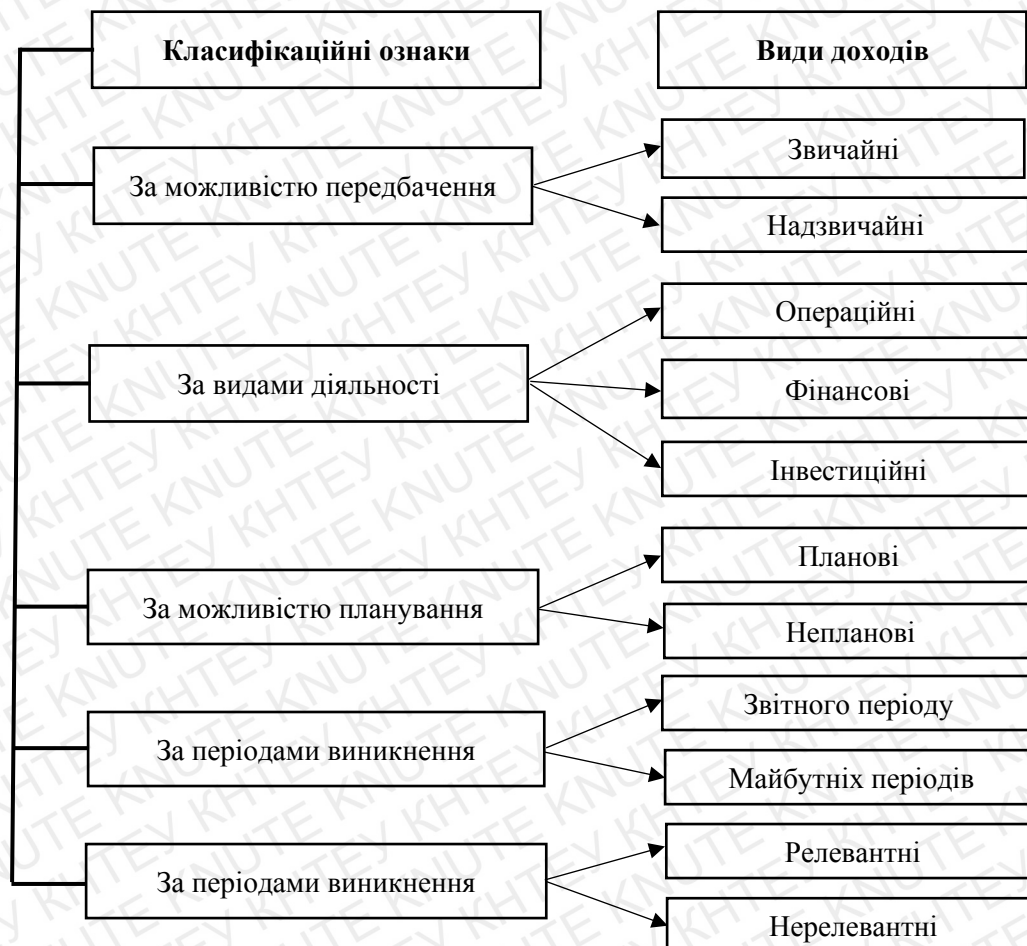


Рис. 1.3. Класифікація доходів підприємства

Управління доходами як цілісна система вимагає створення відповідного організаційно-економічного механізму, за допомогою якого керуюча система (власник, керівні органи, керівник) здійснює позитивний вплив на керовану систему (фінансові служби, розрахункові центри) щодо забезпечення належної дохідності підприємства [23].

Під управлінням слід розуміти процес забезпечення діяльності підприємства відповідно до його планів і для досягнення його цілей [24, с. 183].

Управління доходами – економічна техніка, спрямована на визначення найбільш вигідною цінової політики для оптимізації доходу організації на основі визначення поведінки попиту [25, с. 154].

Систематизація основних цілей розробки стратегій підприємств, визначення пріоритетності економічних цілей дозволили трактувати основну мету управління доходами підприємств як забезпечення необхідного їх розміру на кожному етапі формування. При цьому, під необхідним розуміється такий їх розмір, який дає змогу здійснювати поточні розрахунки підприємства, зберігаючи стабільний рівень платоспроможності, і, в остаточному підсумку, отримати чистий прибуток у розмірі, що відповідає загальним цілям розвитку підприємства [26, с. 6].

Тобто, у процесі стратегічного управління доходами мета отримання прибутку є найбільш глибокою за впливом на забезпечення ефективного розвитку підприємства. Втім, основним орієнтиром в управлінні має бути не максимальний прибуток, а забезпечення досягнення цільового його розміру. У цьому випадку процес управління формуванням і розподілом доходів підприємства завжди буде узгоджений із загальними стратегічними цілями розвитку.

Перш за все необхідно відзначити, що система управління доходами

повинна відповідати таким принципам, як: повнота відображення, достовірність, самоокупність, зацікавленість власників у їх збільшенні, порівнянність, забезпечення фінансової стійкості, своєчасність [28]

Основні завдання при плануванні доходів підприємства:

- збільшення абсолютної величини доходів підприємства в цілому та за окремими джерелами їх формування;
- збільшення у структурі доходів підприємства частки чистого доходу;
- забезпечення стабільності надходження доходів, а також обмеження впливу на формування доходів підприємства надзвичайних подій, прогнозування та оцінювання впливу яких є проблематичним;
- забезпечення зростання у структурі чистого доходу підприємства доходів, отриманих від основної діяльності;
- прискорення отримання доходів шляхом зменшення проміжку часу між їх формальним визнанням та реальним отриманням [29].

Процес планування доходів від операційної діяльності здійснюється по етапах, які відображені на рис. 1.3.

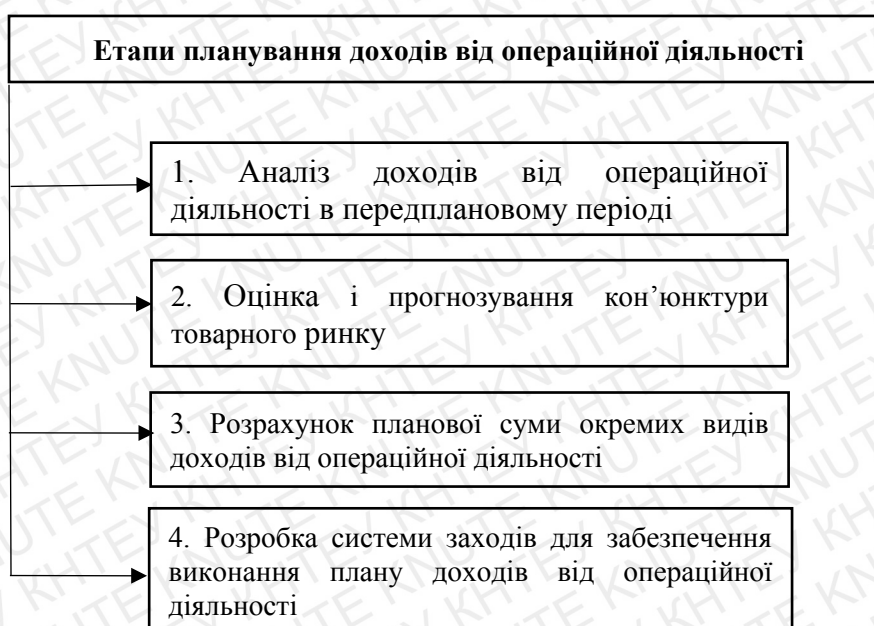


Рис. 1.3. Зміст та послідовність процесу планування доходів від операційної діяльності [13, с. 127]

При розгляді доходів підприємства як результату використання ресурсів, слід зазначити, що їх показники можуть бути використані не тільки в системі оцінки економічної ефективності управління ними, а й в системі оцінки його результативності (без співставлення із обсягом витрат та використаними ресурсами). Для оцінки результативності управління формуванням доходів підприємства кількісне значення фактичної суми доходів має бути порівняно із кількісним значенням аналогічного показника, який виступає як критерій такої оцінки [30].

Рентабельність – це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, що націлене на отримання прибутку у короткостроковій перспективі і який вказує на якість управлінських рішень, що стосуються фінансової, операційної та інвестиційної діяльності підприємства. У такому визначенні підкреслено у яких випадках рентабельність є дійсно критерієм економічної ефективності діяльності підприємства, а також враховано, що різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність різних ділянок роботи менеджменту [31].

Рентабельність реалізації (P_p) визначається як відношення прибутку від реалізації (ЧП) до виручки від реалізації без податків, що включаються в ціну продукції (ЧД), що демонструє формула (1.1).

$$P_p = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} * 100\% \quad (1.1)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства;

ЧД - чистий дохід від реалізації товарів, робіт та послуг.

У процесі оцінки економічної ефективності управління формуванням доходів від операційної діяльності підприємства ці доходи як результат такої діяльності можуть бути співвіднесені як із певною сумою поточних

витрат з цієї діяльності (повною собівартістю реалізованої продукції), так і з використаними окремими видами ресурсів. Дані показники можуть характеризуватись терміном «рівень доходності поточних витрат» [32].

Для характеристики рівня доходності поточних витрат пропонується до використання такий показник [33]:

1. Коефіцієнт чистої доходності поточних витрат ($KЧД_{ПВ}$) який може бути розрахований за формулою (1.2).

$$KЧД_{ПВ} = \frac{ЧД_{рп}}{ПС_{рп}} \quad (1.2)$$

де $ЧД_{рп}$ – сума чистого доходу з реалізації основної товарної продукції підприємства у періоді, що розглядається, тис. грн.;

$ПС_{рп}$ – сума повної собівартості реалізованої основної товарної продукції підприємства у періоді, що розглядається, тис. грн.

Доходність активів може бути визначена за таким показником [34]:

1. Коефіцієнт чистої доходності активів ($KЧД_A$), який має розраховуватись за формулою (1.3).

$$KЧД_A = \frac{ЧД_p}{A} \quad (1.3)$$

де $ЧД_p$ – сума чистого доходу з реалізації підприємства в періоді, що розглядається, тис. грн.;

A – середня вартість активів підприємства в періоді, що розглядається, тис. грн.

Розглянуті вище показники оцінки ефективності управління формуванням доходів підприємства характеризували різні види доходу як результат діяльності підприємства. Крім того, показники доходу підприємства можуть розглядатись як фінансовий ресурс (фінансовий

базис) для формування інших видів фінансового результату. Головним з таких фінансових результатів є прибуток. Тому показник оцінки, що визначають його рівень по відношенню до різних видів доходів, можуть характеризуватись терміном «рівень прибутковості доходів».

Для характеристики рівня прибутковості доходів пропонуються до використання такі показники [35]:

1. Коефіцієнт загальної прибутковості чистого доходу підприємства ($KЗП_{чд}$), що розраховується за формулою (1.4).

$$KЗП_{чд} = \frac{ВП}{ЧД} \quad (1.4)$$

де ВП – сума валового прибутку (прибутку до оподаткування) підприємства у розглянутому періоді, тис. грн.;

ЧД – сума чистого доходу підприємства у розглянутому періоді, тис. грн.

2. Коефіцієнт кінцевої прибутковості чистого доходу підприємства ($KKП_{чд}$), який розраховується за таким алгоритмом (1.5):

$$KKП_{чд} = \frac{ЧП}{ЧД} \quad (1.5)$$

де ЧП – сума чистого прибутку (валового прибутку, зменшеного на суму податку та інших зборів з прибутку) підприємства у розглянутому періоді, тис. грн.;

ЧД – сума чистого доходу підприємства у розглянутому періоді, тис. грн.

Управління доходами як цілісна система вимагає створення відповідного організаційно-економічного механізму, за допомогою якого керуюча система здійснює позитивний вплив на керовану систему щодо забезпечення належної дохідності підприємства.

Тобто, у процесі стратегічного управління доходами мета отримання прибутку є найбільш глибокою за впливом на забезпечення ефективного розвитку підприємства. Втім, основним орієнтиром в управлінні має бути не максимальний прибуток, а забезпечення досягнення цільового його розміру. У цьому випадку процес управління формуванням і розподілом доходів підприємства завжди буде узгоджений із загальними стратегічними цілями розвитку.

Отже, дослідження існуючих наукових праць та діючої нормативної бази дало змогу констатувати, що категорія «дохід» по-різному розглядається в наукових виданнях та в нормативних документах і стандартах обліку, що ускладнює розуміння його економічної сутності. Аналіз нормативної бази, яка регулює визначення та формування доходів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, засвідчив багато нерегульованих питань, зокрема, немає чіткої класифікації доходів від фінансової та інвестиційної діяльності, що ускладнює точне відображення доходів від різних видів діяльності.

У сучасній економічній літературі управлінню доходами підприємств, приділяється досить мало місця. Хоча варто помітити, що всі основні функції управління та управлінського обліку в цілому повністю застосовні й до обліку доходів, контролю за їх формуванням та до управління ними. Так, планування доходів відіграє найважливішу роль у складанні плану реалізації й продажу на підприємстві на наступні періоди. Зіставлення запланованих величин доходів з фактичними показниками допомагає в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. Структуризація підприємства виділяє територіальні сегменти отримання

доходів підприємств, а також центри відповідальності за певними видами доходів. Стимулювання й мотивація співробітників також відіграє велику роль у керуванні доходами на підприємстві.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ДОХОДІВ ПРАТ «КОМПАНІЯ «МАГІК» ЗА 2014-2018 РР.

2.1 Динаміка загального обсягу і структури доходів підприємства

Приватне акціонерне товариство «Компанія «МАГІК» засноване у 1993 році.

ПРАТ «МАГІК» має великий практичний досвід в проведенні різноманітних земляних робіт.

Даним підприємством проводяться роботи з будівництва інженерних мереж (водопроводів, каналізації, телефонної каналізації), роботи по розчищенню річок та озер, водовідведенню, водозниженню, зведенню несучих та огорожувальних конструкцій (гідротехнічних споруд та систем, гребель, дамб), днопоглиблювальні роботи, роботи по улаштуванню транспортних споруд.

Перелік робіт провадження господарської діяльності, пов'язаної із

створенням об'єктів архітектури:

- Будівельні та монтажні роботи, зокрема:
- Розробка ґрунтів, улаштування ґрунтових споруд;
- Улаштування основ та фундаментів збірних та монолітних;
- Зведення металевих конструкцій;
- Зведення збірних бетонних та залізобетонних конструкцій;
- Зведення монолітних бетонних, залізобетонних та армоцементних конструкцій;
- Зведення кам'яних та армокам'яних конструкцій;
- Монтаж інженерних споруд;
- Будівництво гідротехнічних споруд та комплексів;
- Монтаж технологічного устаткування об'єктів комунального господарства, об'єктів водопостачання, водозбірних та насосних установок, об'єктів каналізації, магістральних колекторів, очисних споруд;
- Виконання пусконаладжувальних робіт, систем водопостачання та каналізації, автоматики засобів зв'язку.
- Монтаж інженерних мереж, зокрема:
- Монтаж внутрішніх інженерних мереж, систем;
- Водопроводу та каналізації ;
- Автоматизації і контрольно-вимірювальних приладів;
- Зв'язку, сигналізації, радіо, телебачення;
- Монтаж зовнішніх інженерних мереж, систем, споруд, приладів і засобів вимірювання.

Організаційно-функціональна структура ПрАТ «МАГІК» представлена на рис. 2.1.



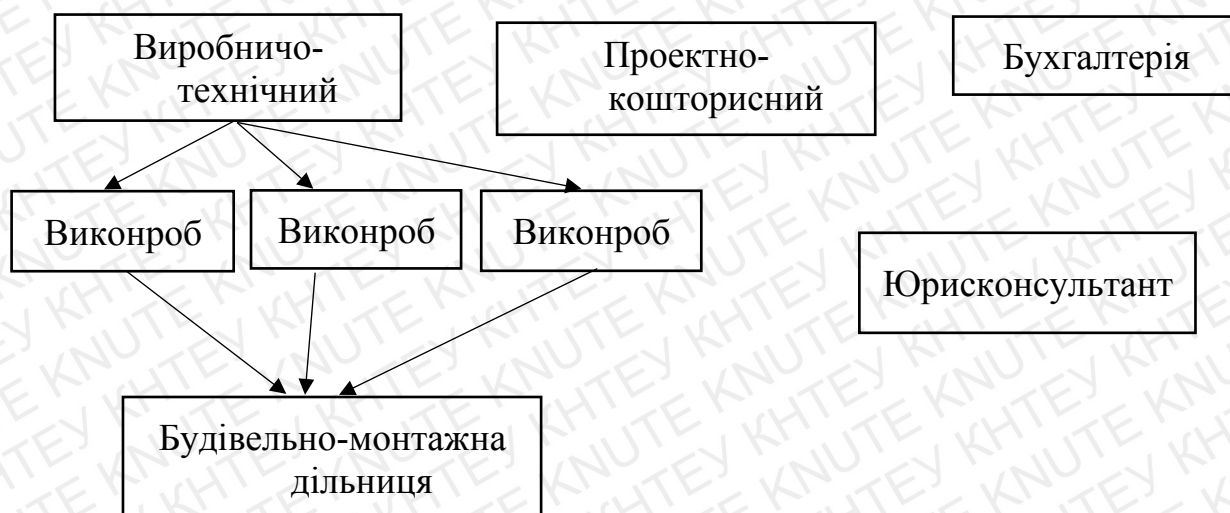


Рис. 2.1. Організаційно-функціональна структура ПрАТ «Компанія «МАГІК»

Дохід підприємства являє собою один з головних узагальнюючих показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Розмір отриманих доходів визначає економічну стратегію підприємства з питань управління матеріальними ресурсами та витратами, персоналом підприємства і оплатою його праці, податковою, інвестиційною, дивідендною політикою підприємства.

Економічний аналіз доходів підприємства є основним напрямком аналізу майбутнього, тому що його методика дозволяє при наявності стислого обсягу інформації про результати діяльності господарюючого суб'єкта визначити його потенційні можливості, внутрішні резерви, використання яких дозволить досягти позитивних змін фінансових результатів діяльності.

Розраховані показники динаміки обсягу доходів протягом останніх 3-х років свідчать про неоднозначну тенденцію. У 2017 році відбувся ріст загального обсягу доходів на 1924,8 тис. грн, у 2018 році відбулося скорочення даного показника на 912,7 тис. грн. Проте загальна зміна показника у 2018 році порівняно із 2016 роком є позитивною і становить 1012,1 тис. грн (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Динаміка обсягу доходів ПрАТ «Компанія «МАГІК»
у 2016-2018 роках**

Показники, тис. грн.	Обсяг, тис. грн			Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп росту, %
	2016	2017	2018		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1004,3	3060,5	2070,3	1066,0	106,1
Інші операційні доходи	183,0	70,3	146,6	-36,4	-19,9
Разом доходи операційної діяльності	1187,3	3130,8	2216,9	1029,6	86,7
Дохід від участі в капіталі	0,0	0,0	0,0	0,0	-
Інші фінансові доходи	0,0	0,0	0,0	0,0	-
Фінансові доходи	0,0	0,0	0,0	0,0	-
Інші доходи	28,7	10,0	11,2	-17,5	-61,0
Разом доходи підприємства	1216,0	3140,8	2228,1	1012,1	83,2

Приріст загального обсягу доходів у 2018 році порівняно із 2016 роком зумовлений зростанням доходів операційної діяльності на 1029,6 тис. грн (86,7 %), в той час як інші доходи знизились на 17,5 тис грн (61%). Зокрема, чистий дохід від реалізації зріс на 1066 тис. грн (106,1 %) у 2018 р. порівняно із 2016 р, а інші операційні доходи в даному періоді знизились на 19,9 % . Операційні доходи є основним джерелом формування доходів даного підприємства, так як, фінансових доходів протягом останніх років підприємство не отримувало.

Зростання розмірів доходів пов'язане також із встановленням економічно обгрунтованих цін продажу товарів, які стимулюють збільшення попиту, що залежить від обгрунтованості вибору цінової політики підприємства

Одним із важливих показників діяльності підприємства є обсяг власного капіталу, оскільки рівень ефективності господарської діяльності визначається цілеспрямованим формуванням його капіталу.

Здійснивши розрахунки показників динаміки обсягів капіталу досліджуваного підприємства в 2016-2018 роках, бачимо, що за розділом «Власний капітал» станом на 01.01.2018 р. зріс на 140,6 тис. грн., а станом

на 01.01.2019 р. зменшився на 106,6 тис. грн (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Порівняння динаміки обсягу доходів із динамікою обсягу власного капіталу ПрАТ «Компанія «МАГІК» у 2016-2018 роках

Показники, тис. грн.	Обсяг, тис. грн			Абсолютне відхилення, тис.грн.	Темп росту,%
	2016	2017	2018		
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1004,3	3060,5	2070,3	1066,0	106,1
Інші операційні доходи	183,0	70,3	146,6	-36,4	-19,9
Разом доходи операційної діяльності	1187,3	3130,8	2216,9	1029,6	86,7

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
Інші доходи	28,7	10,0	11,2	-17,5	-61,0
Разом доходи підприємства	1216,0	3140,8	2228,1	1012,1	83,2
Зареєстрований (пайовий) капітал	100	80	80	-20,0	-20,0
Додатковий капітал	20	26	26	6,0	30,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	80,1	196,2	121,2	41,1	51,3
Власний капітал	200,1	302,2	227,2	27,0	13,5

Загалом у 2018 р. порівняно із 2016 роком власний капітал зріс на 27,0 тис. грн (13,5%) , що є позитивною тенденцією. Дана зміна власного капіталу зумовлена зміною нерозподіленого прибутку, який зріс на 41,1 тис. грн (51,3 %) у 2018 році порівняно із 2016 р., оскільки статутний та додатковий капітали змін не зазнавали.

Отже, дохід досліджуваного підприємства зріс на 22,7% у 2018 р. порівняно із 2016 р., а власний капітал зріс на 13,5% в аналогічному періоді. Ми можемо прослідкувати, що обсяг доходу зростав швидшими

темпами, ніж обсяг власного капіталу. Фінансування досліджуваного підприємства за рахунок власного капіталу здійснюється шляхом реінвестування прибутку.

Активи – це контрольовані підприємством ресурси, одержані в результаті минулих подій, використання котрих, як очікується, призведе до збільшення економічних вигід у майбутньому. Саме наявність необхідного для здійснення господарської діяльності обсягу активів є однією з передумов успішної діяльності підприємства.

Досліджуючи доходи підприємства, порівняємо також динаміку обсягів доходів із динамікою активів підприємства (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Порівняння динаміки обсягу доходів із динамікою обсягу активів
ПРАТ «Компанія «МАГІК» у 2016-2018 роках**

Показники, тис. грн.	Обсяг, тис. грн			Абсолютне відхилення, тис.грн.	Темп росту,%
	2016	2017	2018		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1004,3	3060,5	2070,3	1066,0	106,1
Інші операційні доходи	183,0	70,3	146,6	-36,4	-19,9
Разом доходи операційної діяльності	1187,3	3130,8	2216,9	1029,6	86,7
Інші доходи	28,7	10,0	11,2	-17,5	-61,0
Разом доходи підприємства	1216,0	3140,8	2228,1	1012,1	83,2
Основні засоби	100	120	120	20	20
Необоротні активи	100	120	120	20	20
Запаси	380	520	480,8	100,8	26,5
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	580	570,8	660	80	13,8
Гроші та їх еквіваленти	60	102,9	157,7	97,7	162,8
Витрати майбутніх періодів	172,9	136,4	79,5	-93,4	-54,0

Інші оборотні активи	177,5	277,6	188,4	10,9	6,1
Оборотні активи	1371,6	1607,7	1567,1	195,5	14,3
Загальний обсяг активів	1471,6	1727,7	1687,1	215,5	14,6

Розраховані показники динаміки активів підприємства протягом досліджуваного періоду свідчать про ріст обсягів активів у 2017 р. (на 1456,2 тис. грн порівняно із 2016 р.), що свідчить про позитивні зміни в розвитку і навпаки скорочення їх обсягів у 2018 р. на 990,2 тис. грн, що означає скорочення господарського обігу.

Зокрема обсяг необоротних активів збільшився на 20 % у 2018 р. порівняно із 2016 р., а обсяг оборотних активів зріс на 14 % за аналогічний період. Ми можемо прослідкувати, що основну частку в структурі оборотних активів займають запаси та дебіторська заборгованість. Протягом аналізованого періоду запаси зросли на 26,5 %. У загальному випадку підвищення обсягу цього елемента активів позитивно впливає на безперервність виробничого і збутового процесу. Але проблемою може бути їх надмірне накопичення, яке веде до залучення додаткових позикових коштів.

Дебіторська заборгованість у 2018 р. порівняно із 2016 р. зросла на 13,8 %. З одного боку, це стимулює збут послуг, але з іншого боку - негативно впливає на фінансові витрати, адже є необхідності залучати додаткові кошти для фінансування цього елемента активів. Також необхідно відзначити значне зростання обсягу грошових коштів та їх еквівалентів на 162,8 % у 2018 році порівняно із 2016 р.

Загалом зростання обсягу активів у 2018 р. порівняно із 2016 р. на 14,6 % спричинене зміною обсягів оборотних активів. При цьому обсяги необоротних активів залишилися практично незмінними протягом досліджуваного періоду. Ріст обсягів активів свідчить про підвищення потенціалу підприємства генерувати прибуток для власників, адже сума активів, що приймає участь у виробничому, інвестиційному та

фінансовому процесі росте. Також, відзначимо збільшення доходів швидшими темпами, ніж активів даного підприємства.

В процесі здійснення виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства несуть певні витрати.

Витрати - це обсяг спожитих виробничих факторів (матеріальних, фінансових, трудових ресурсів), необхідних для здійснення підприємством господарської діяльності, направленої на отримання прибутку та максимізацію добробуту власників у грошовому вираженні.

Для дослідження доходів підприємства проводимо порівняння динаміки обсягу доходів із динамікою обсягу витрат (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Порівняння динаміки обсягу доходів із динамікою обсягу витрат
ПрАТ «Компанія «МАГІК» у 2016-2018 роках**

Показники, тис. грн.	Обсяг, тис. грн			Абсолютне відхилення, тис. грн.	Темп росту, %
	2016	2017	2018		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1004,3	3060,5	2070,3	1066,0	106,1
Інші операційні доходи	183,0	70,3	146,6	-36,4	-19,9
Разом доходи операційної діяльності	1187,3	3130,8	2216,9	1029,6	86,7
Інші доходи	28,7	10,0	11,2	-17,5	-61,0
Разом доходи підприємства	1216,0	3140,8	2228,1	1012,1	83,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	985,4	2605,2	1789,5	804,1	81,6
Інші операційні витрати	56,6	193,8	227,5	170,9	301,9
Інші витрати	20,7	0,0	0,0	-20,7	-
Разом витрати	1062,7	2799,0	2017,0	954,3	89,8

Як бачимо з таблиці, витрати підприємства зросли на 89,8 % у 2018 р.

порівняно із 2016 р. Дана зміни спричинена зростанням собівартості на 81,6 %, як основної складової обсягу витрат. Інші операційні витрати також мали значне зростання на 301,9 % (170,9 тис. грн), а інших витрат у 2018 р. підприємство не мало.

Потрібно звернути увагу на те, що собівартість реалізованої продукції зросла повільніше (81,6 %) , ніж чистий дохід від реалізації продукції (106,0 %), а загальний обсяг витрат зріс швидше (89,8 %), ніж обсяг доходів (83,2 %). Проте, значного коливання не спостерігається, що свідчить про достатність доходів для покриття витрат підприємства.

Дохідність підприємства характеризується абсолютними й відносними показниками. Абсолютний показник дохідності - це сума прибутку або доходів. Аналіз структури доходів дає змогу визначити яку частку в загальному доході становлять його окремі елементи.

Структуру доходів підприємства ПрАТ «Компанія «МАГІК» проаналізуємо у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Динаміка структури доходів ПрАТ «Компанія «МАГІК»
у 2016-2018 роках**

Показники	Питома вага, %			Абсолютна зміна, тис. грн.	
	На 01.01.17	На 01.01.18	На 01.01.19	На 01.01.18	На 01.01.19
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	82,6	97,4	92,9	14,8	-4,5
Інші операційні доходи	15,0	2,2	6,6	-12,8	4,4
Разом доходи операційної діяльності	97,6	99,7	99,5	2,1	-0,2
Дохід від участі в капіталі	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші фінансові доходи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Фінансові доходи	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші доходи	2,3	0,3	0,5	-2	0,2
Разом доходи підприємства	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Отже, провівши аналіз структури доходів досліджуваного підприємства, ми можемо зробити висновок, що основну частку протягом досліджуваного періоду склали операційні доходи підприємства, які

становили у 2018 році 99,5 %, що на 0,2 % менше ніж у 2017 році та на 1,1 % більше ніж у 2016 році. Дані тенденції можемо прослідкувати на рис. 2.1



Рис. 2.1 Структура доходів ПрАТ «Компанія «МАГІК» у 2016-2018 рр.

У складі операційних доходів найбільшу частку займає чистий дохід від реалізації, який становив 92,9 % загального обсягу доходів у 2018 р., що на 4,5 % менше ніж у 2017 р. Проте, порівняно із 2016 р. даний показник зріс на 10,3 %. Інші операційні доходи також мали неоднозначну тенденцію. У 2016 р. вони становили 15 % обсягу доходу, а у 2018 р. – 6,6 %.

Інші доходи ПрАТ «Компанія «МАГІК» становили 1,6 % у 2016 р, 0,3% у 2017 р. та 0,5 % у 2018 р. Доходу від участі в капталі та інших фінансових доходів дане підприємство протягом досліджуваного періоду не отримувало.

Операційна діяльність на досліджуваному підприємстві є основним джерелом доходу. Головним джерелом грошових знаходжень від операційної діяльності є грошові кошти, отримані від покупців і замовників. У доходах від операційної діяльності значний обсяг складають місце доходи від реалізації продукції (робіт, послуг).

Ми можемо констатувати, що протягом аналізованого періоду доходи підприємства не мали чіткої тенденції. Відбулося зростання

показників діяльності у 2017 році порівняно із 2016 роком та зниження обсягів у 2018 році порівняно із 2017 році.

2.2. Оцінка ефективності управління доходами

Метою стратегії і тактики управління будь-яким підприємством є отримання стабільного доходу і прийняттого рівня прибутку. Ця мета досягається підприємством в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності, яка немислима без управління доходами. Таким чином, оцінка ефективності управління доходами є одним з найважливіших етапів управління фінансовими результатами підприємства.

Одними із загальних показників ефективності, будь-якого аспекту діяльності підприємства є його прибутковість і рентабельність. Отримання прибутку є необхідною умовою самозростання підприємства. Зростання рентабельності свідчить про те, що грошові кошти, які отримує підприємство у вигляді своїх доходів знаходять все більш ефективне застосування в різних аспектах: нарощуванні оборотних коштів, збільшенні і модернізації основних фондів, підвищенні матеріального стимулювання працівників з тим, щоб підвищити продуктивність праці і т. п.

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком – показник прибутковості, який вказує на обсяг чистого прибутку, який генерує кожна гривня продажів. Показник розраховується як співвідношення чистого прибутку до обсягу продажів. Значення вказує на частку виручки компанії, яка залишається після вирахування всіх витрат за поточний період. Також значення дозволяє приблизно спрогнозувати, на скільки зросте чистий прибуток компанії при підвищенні рівня збуту на гривню.

Ключовим для аналізу ефективності управління доходами підприємства є аналіз рентабельності реалізації (табл.2.6).

Таблиця 2.6

**Динаміка рентабельності реалізації ПрАТ «Компанія «МАГІК»
у 2016-2018 рр.**

Показник	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн.	
				2017	2018
Чистий прибуток, тис. грн	125,7	280,3	173,1	154,6	-107,2
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	1004,3	3060,5	2070,3	2056,2	-990,2
Рентабельність реалізації, %	12,5	9,2	8,4	-3,3	-0,8

Рентабельність реалізації характеризує доходність основної діяльності підприємства і показує, яка сума прибутку припадає на чистий дохід від реалізації. Як бачимо з таблиці, за аналізований період показник рентабельності мав тенденцію до зниження. Зокрема у 2017 р. даний показник скоротився на 3,3 % порівняно із 2016 р., а у 2018 р. на 0,8 % порівняно із 2017 р.. Хоча значення є позитивним протягом усього періоду, що свідчить про ефективність діяльності, проте, тенденція до скорочення є негативним фактором для підприємства.

У процесі оцінки ефективності управління формування доходів підприємства ці доходи можуть бути співвіднесені із певною сумою поточних витрат з цієї діяльності (повною собівартістю реалізованої продукції) (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Динаміка рівня доходності поточних витрат ПрАТ «Компанія
«МАГІК» у 2016-2018 рр.**

Показник	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн.	
				2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	1004,3	3060,5	2070,3	2056,2	-990,2
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	985,4	2605,2	1789,5	1619,8	-815,7

Коефіцієнт чистої доходності витрат	1,02	1,17	1,16	0,15	-0,1
-------------------------------------	------	------	------	------	------

Розрахунок обраних показників за даними фінансової звітності ПрАТ «Компанія «МАГІК» загалом свідчить про достатню кількість доходів для покриття витрат. Зокрема, коефіцієнт чистої доходності був більшим за 1 протягом аналізованого періоду та мав тенденцію до зростання у 2017 році порівняно із 2016 роком, що є позитивним результатом. У 2018 р. даний показник зазнав несуттєвого зменшення на 0,1, проте є позитивним для даного підприємства.

Дохідність активів показує ефективність використання активів компанії для генерації доходу. Високе значення показника свідчить про стабільну роботу підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Динаміка рівня доходності активів ПрАТ «Компанія «МАГІК»
у 2016-2018 рр.**

Показник	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн	
				2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	1004,3	3060,5	2070,3	2056,2	-990,2
Активи, тис. грн	1471,6	1727,7	1687,1	256,1	-40,6
Коефіцієнт чистої доходності активів	0,68	1,77	1,23	1,09	-0,54

Як бачимо з таблиці, за аналізований період коефіцієнт чистої доходності активів мав значне зростання у 2017 році та спад у 2018 році порівняно із 2017 роком, проте загальна тенденція є позитивною, відбулося зростання коефіцієнта чистої доходності на 0,55 у 2018 році порівняно із 2016 р.

Фактором такого підвищення є оптимізація структури оборотних активів. З огляду на те, що дохідність активів формується під впливом всіх внутрішніх і зовнішніх факторів, резерви підвищення показника можуть знаходитися у всіх сферах роботи компанії. Загалом, необхідно працювати в напрямку зниження суми витрат і підвищення доходів.

За сучасних умов вагоме значення необхідно приділяти комплексній оцінці роботи підприємств, яка характеризує їх діяльність шляхом вивчення сукупності показників, що відображають усі аспекти господарських процесів, на підставі яких можна зробити узагальнюючі висновки щодо результатів розвитку та ефективності формування доходів підприємства (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Динаміка рівня прибутковості доходів ПрАТ «Компанія
«МАГІК» у 2016-2018 рр**

Показник	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, тис. грн	
				2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	1004,3	3060,5	2070,3	2056,2	-990,2
Фінансовий результат до оподаткування до оподаткування, тис. грн	153,3	341,8	211,1	188,5	-130,7
Чистий прибуток, тис. грн	125,7	280,3	173,1	154,6	-107,2
Коефіцієнт загальної прибутко-вості чистого доходу	0,15	0,11	0,10	-0,04	-0,01
Коефіцієнт кінцевої прибутко-вості чистого доходу	0,13	0,09	0,08	-0,04	-0,01

Розрахунок обраних показників за даними фінансової звітності підприємства загалом свідчить про погіршення рівня ефективності їх

операційної діяльності в 2016–2018 рр. Як коефіцієнт загальної прибутковості чистого доходу, так і коефіцієнт кінцевої прибутковості чистого доходу мали тенденцію до зниження протягом аналізованого періоду і скоротилися на 0,04 у 2017 р і на 0,01 у 2018 р., що свідчить про погіршення рівня їх операційної діяльності.

Так, діяльність даного підприємства має бути скерована на отримання максимального чистого прибутку в майбутньому за рахунок нарощення обсягів реалізації послуг, зниження собівартості за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, робочої сили і робочого часу, поліпшення якості наданих послуг, підвищення продуктивності праці. На нашу думку, ці показники можуть бути використані як критерії для цільового управління формуванням доходів від операційної діяльності даного підприємства.

Дослідження динаміки прибутку дає підстави стверджувати, що хоч підприємство формально є прибутковим, однак сам прибуток є незначним, тому будь-які несприятливі зовнішні впливи на підприємство можуть змусити його перейти в категорію збиткових. Окрім того, прибуток хоча і мав зростання у 2017 р., проте знизився у 2018 р.

Проблеми з якими стикається підприємство в процесі управління доходами підприємства виникають внаслідок впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Дослідження впливу різних факторів на управління доходами на ПрАТ «Компанія «МАГІК» демонструє причини низького рівня даної складової фінансового стану підприємства (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Вплив факторів на управління доходами ПрАТ «Компанія
МАГІК»**

№	Фактор	Напрямок впливу
Зовнішні		
	Зниження платоспроможного попиту споживачів	-

	Нестабільні економічна та фінансово-кредитна політика держави	-
	Тінізація економіки	-
	Високий рівень інфляції	-
	Зниження темпу росту реальних доходів населення	-
Внутрішні		
	Специфічний вид діяльності	-
	Сезонність проведення робіт	-
	Дохідність витрат	+
	Дохідність активів	+
	Структура доходів	-

Внутрішні фактори впливу на управління доходами підприємства - це фактори, які залежать від діяльності підприємства, а саме: вид діяльності, яку здійснює підприємство є специфічним, присутня сезонність проведення робіт, оскільки в зимовий період виникають труднощі з наданням послуг у даній сфері. Дохідність витрат є позитивним фактором впливу, хоча даний показник і мав тенденцію до зниження, проте загалом доходів достатньо для покриття витрат. Структура доходів є негативним фактором впливу, оскільки дане підприємство отримує дохід лише від операційної діяльності, тому для зростання обсягу доходу, а в подальшому і прибутку підприємству дзгоцільно рекомендувати впроваджувати нові види діяльності.

Зовнішні фактори впливу на управління доходами підприємства - це фактори, які не залежать від діяльності підприємства: зниження платоспроможного попиту споживачів, нестабільні економічна та фінансово-кредитна політика держави, тінізація економіки, високий рівень інфляції, зниження темпу росту реальних доходів населення.

Фактори зовнішнього середовища мають значний вплив на управління доходами підприємства, тому їх можна розглядати як можливості та загрози для підприємства, їх позитивний чи негативний вплив буде залежати від ефективності управління підприємства. Фактори, такі як інфляція, відсутність індексації доходів населення, тінізація

економіки негативно позначились на розвитку підприємства в останні роки.

Для того, щоб ефективно управляти доходом підприємства, необхідно сформувати систему управління, яка складається з визначення цілей, принципів і завдань управління, методів аналізу доходу, організації роботи працівників, контролю за виконанням плану з доходу. Методи управління займають провідне місце у процесі регулювання доходу, є способами впливу на управлінську систему. Вони дозволяють виробити та реалізувати план з управління процесом формування, збільшення та розподілу доходів, що тісно пов'язано зі зростанням та розвитком підприємства.

Всю сукупність показників ефективності управління доходами можна розглядати як складову системи показників управління підприємством. Якщо підприємство прагне підвищити рівень прибутковості, йому, звісно, слід або скоротити витрати, або збільшити чистий дохід.

З огляду на це, основна мета управління доходами підприємства – це оцінка, моделювання і прогнозування оптимального співвідношення між споживчою вартістю (чистим доходом), одержаною від об'єкта витрат, і витратами на її формування.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ ПЛАНУ РОЗВИТКУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ПРАТ «КОМПАНІЯ «МАГІК» НА 2020 Р.

У сучасних економічних умовах суб'єкти господарювання самостійно планують і здійснюють фінансово-економічну діяльність. При цьому найбільша увага приділяють забезпеченню і прогнозуванню можливостей економічного зростання, що є неможливим без визначення

такої базової характеристики, як доходи підприємства.

Аналіз фахової літератури з питань планування і прогнозування доходів свідчить про те, що цій проблематиці присвятили публікації такі відомі науковці, як О. Василик, Т. Єфименко, О. Зварич, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, В. Федосов, С. Юрій та ін. У працях описано ряд підходів до прогнозування показників, зокрема, на методах прямого рахунку, статистичного методу, експертної оцінки, прогнозування часових рядів.

Метод прямого рахунку полягає у здійсненні детальних розрахунків кожного елемента доходів. Прогноз складається за алгоритмом, який відображає формування показника. Перевагами методу є висока надійність та достовірність. Недоліками – трудомісткість, значне інформаційне забезпечення.

Метод експертної оцінки базується на раціональних доказах експертів при високому рівні невизначеності зовнішнього середовища та використання непрямих даних про розвиток об'єкта планування. Експертне прогнозування доходів здійснюється фахівцем, добре обізнаним із особливостями їх формування. Разом із тим експертні оцінки мають суб'єктивний характер, адже залежать від знань і досвіду експерта, тому не завжди піддаються раціональному поясненню й обґрунтуванню.

Проводимо розрахунок прогнозного значення чистого доходу на основі 3 методів: статистичного, факторного та методу експоненціального згладжування.

Статистичний метод планування доходів передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин при встановленні планових показників. Тут практично використовується екстраполяція.

Основним критерієм використання даного методу є наявність тенденції розвитку доходу під впливом певних факторів у попередніх періодах. Даний метод базується на дослідженні цієї тенденції та

розрахунку прогнозних значень рівня та обсягу доходів підприємства.

Зміст даного методу полягає у визначенні прогнозного значення чистого доходу за формулою (3.1)

$$D_{пл} = D_{2018} * T_{з_c} \quad (3.1)$$

де $D_{пл}$ – плановий чистий дохід,

D_{2018} – чистий дохід у 2018 році,

$T_{з_c}$ – середній темп зміни доходу.

Середній темп зміни доходу визначаємо за формулою (3.2)

$$T_{з_c} = \sqrt[n-1]{\frac{D_{2018}}{D_{2016}}} \quad (3.2)$$

Проводимо розрахунок середнього темпу зміни доходу:

$$T_{з_c} = \sqrt{\frac{2070,3}{1004,3}} = 1,44$$

За допомогою отриманих даним, визначаємо плановий чистий дохід:

$$D_{пл} = 2070,3 * 1,44 = 2981,2 \text{ тис. грн}$$

Отже, провівши розрахунок прогнозного значення статистичним методом, чистий дохід від реалізації у 2020 році складе 2981,2 тис. грн., що на 44 % більше ніж у 2018 р. (табл.3.1) .

Таблиця 3.1

Прогноз доходу ПрАТ «МАГІК» на 2020 р. за статистичним методом, тис. грн

Показник	2016	2017	2018	2020	Темп зміни у 2020 р. до 2018 р., %
Чистий дохід від реалізації продукції, товарів та послуг	1004,3	3060,5	2070,3	2981,2	44,0
Чистий дохід від реалізації у відсотках до 2016 р.	0,0	204,7	106,1	196,8	-

Перевагою даного методу є простота розрахунків. Недолік даного

методу полягає в тому, що він не враховує зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливають на дохід в планованому періоді. Цей метод може бути використаний лише на відносно короткий прогностний період.

Наступним методом є факторний, який полягає у розрахунку обсягу доходів, виходячи із досягнутих показників у звітному році і врахування індексу їх змін у плановому періоді. Планові показники обчислюються на підставі аналізу фактичних показників, які служать базою для розрахунків, та враховують їх зміни в плановому періоді.

Зміст даного методу полягає у визначені прогностного значення чистого доходу від реалізації за наступним алгоритмом.

Визначаємо коефіцієнт еластичності зміни доходу від зміни чисельності працюючих за формулою (3.3)

$$K_{en} = \frac{T\partial_c}{T\chi_c} \quad (3.3)$$

де K_{en} – коефіцієнт еластичності,
 $T\partial_c$ – середній темп зміни доходу,
 $T\chi_c$ – середній темп зміни чисельності працюючих.

Плановий темп зміни доходу визначаємо за формулою (3.4).

$$T\partial_{пл} = T\chi_{пл} * K_{en} \quad (3.4)$$

де $T\partial_{пл}$ – плановий темп зміни доходу,
 $T\chi_{пл}$ – плановий темп зміни чисельності,
 K_{en} – коефіцієнт еластичності.

Плановий дохід за факторним методом розраховуємо за формулою (3.5).

$$D_{пл} = D_{2018} * T\partial_{пл} \quad (3.5)$$

де $D_{пл}$ – плановий дохід,
 D_{2018} – дохід у 2018 році,
 $T\partial_{пл}$ – плановий темп зміни доходу.

Використовуючи вказані вище формули розраховуємо планове значення чистого доходу від реалізації на 2020 р.

Передбачаємо що чисельність працівників у 2020 році залишиться незмінною і становитиме 12 працівників, тому відповідно плановий темп зміни чисельності дорівнюватиме 1.

Визначаємо середній темп зміни доходу:

$$T\partial_c = \sqrt{\frac{2070,3}{1004,3}} = 1,44$$

Середній темп зміни чисельності працівників становить:

$$T\partial_{ч} = \sqrt{\frac{12}{11}} = 1,04$$

Розраховуємо коефіцієнт еластичності:

$$K_{ел} = \frac{1,44}{1,04} = 1,38$$

Відповідно плановий темп зміни доходу дорівнює:

$$T\partial_{пл} = 1 * 1,38 = 1,38$$

Отримуємо прогнозне значення чистого доходу від реалізації:

$$D_{пл} = 2070,3 * 1,38 = 2857,01 \text{ тис.грн}$$

Отже, розрахувавши прогнозе значення за допомогою факторного методу, чистий дохід від реалізації ПрАТ «Компанія «МАГІК» у 2020 р. становитиме 2857,01 тис. грн (табл. 3.2)

Таблиця 3.2

Прогноз доходу ПрАТ «МАГІК» на 2020 р. за факторним методом, тис. грн

Показник	2016	2017	2018	2020	Темп зміни у 2020 р. до 2018
----------	------	------	------	------	------------------------------

					p.,%
Чистий дохід від реалізації продукції, товарів та послуг	1004,3	3060,5	2070,3	2857,0	38,0
Чисельність працюючих, осіб	11	12	12	12	1,0

Крім гнучкості та простоти обчислення, перевагами факторного методу є те, що він дає змогу виявити роль окремих чинників у зміні показників, ув'язати їх планові величини з планом організаційного розвитку підприємства.

Прогнозування часових рядів – це прогноз показників, який враховує їхню динаміку за минулий період часу. Прогнозування доходів здійснимо з допомогою аналізу часових рядів із використанням методу експоненціального згладжування.

Одним із найдоступніших у застосуванні методів прогнозування економічних показників на основі часових рядів є метод експоненціального згладжування, який вперше запропоновано в 1957 р. Ч. Холтом та узагальнено його учнем П. Вінтерсом.

Сутність методу експоненціального згладжування полягає в тому, що кожен елемент часового ряду згладжується з допомогою зваженої плинної середньої, причому вага її зменшується в міру віддалення від кінця ряду.

Прогнозом на наступний період є остання експоненціальне середнє значення. Формула експоненціального згладжування має наступний вигляд (3.5).

$$E_i = \alpha \times y_i + (1 - \alpha) \times E_{i-1} \quad (3.5)$$

де α - коефіцієнт згладжування, який знаходиться у межах від 0 до 1;

y_i - фактичне значення показника, що прогнозується;

E_{i-1} - експоненціальне середнє значення за попередній період

Візьмемо за коефіцієнт згладжування $\alpha=0,5$. Розрахунок доходу за

даним методом наведений у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок доходу ПрАТ «МАГІК» на 2020 р. за методом експоненціального згладжування

Рік	Чистий дохід від реалізації, тис. грн	Експоненціальне середнє	Прогноз
2014	1184,3	1184,3	
2015	1435,2	1309,7	1184,3
2016	1004,3	1157,0	1309,7
2017	3060,5	2108,6	1157,0
2018	2070,0	2230,5	2108,6
2020			2230,5

Відповідно до проведених розрахунків, ми отримуємо прогноз доходу на 2020 р. (табл. 3.4)

Таблиця 3.4

Прогноз доходу ПрАТ «МАГІК» на 2020 р. за методом експоненціального згладжування, тис. грн

Показник	2016	2017	2018	2020	Темп зміни у 2020 р. до 2018 р., %
Чистий дохід від реалізації продукції, товарів та послуг	1004,3	3060,5	2070,3	2230,5	7,7
Чистий дохід від реалізації у відсотках до 2016 р.	0,0	204,7	106,1	122,1	

Отже, при використанні даного методу прогнозування чистий дохід від реалізації у 2020 р. становитиме 2 230,5 тис. грн.

Перевагою застосування цього методу є достатня точність прогнозування в умовах стабільної економіки, недоліком – те, що у процесі прогнозування безпосередньо не враховуються всі фактори, які впливають на прогноз.

Здійснивши прогнозування чистого доходу від реалізації трьома методами, обираємо оптимальне, на нашу думку, значення, яке знаходиться в межах отриманих показників і становить 2740,3 тис. грн.

Для визначення ефективності прогнозованого обсягу чистого доходу від реалізації, проводимо планування інших доходів та витрат ПрАТ «Компанія «МАГІК» на 2020 р..

Собівартість є одним із важливих узагальнюючих якісних показників ефективності виробництва, що дозволяють здійснювати контроль над витратами та оцінювати результати господарської діяльності підприємства. Проводимо планування даного показника за формулою (3.6).

$$Cб_{пл} = \frac{ЧД_{пл} * Pсб_{сер}}{100} \quad (3.6)$$

де $Cб_{пл}$ – собівартість планова,

$ЧД_{пл}$ – чистий дохід плановий,

$Pсб_{сер}$ – середній рівень собівартості, який обчислюємо за формулою

(3.7).

$$Pсб_{сер} = \frac{\sum Cб}{\sum ЧД} * 100 \quad (3.7)$$

Проводимо планування інших операційних доходів на основі середнього темпу зміни та планування інших операційних витрат за формулою (3.8).

$$IOB_{пл} = \frac{ЧД_{пл} * Pіов_{сер}}{100} \quad (3.8)$$

де $IOB_{пл}$ – інші операційні витрати планові,

$ЧД_{пл}$ – чистий дохід плановий,

$Pіов_{сер}$ – середній рівень інших операційних витрат, який обчислюємо

за формулою (3.9).

$$P_{\text{іов}_{\text{ср}}} = \frac{\sum \text{ІОВ}}{\sum \text{ЧД}} * 100 \quad (3.9)$$

Отже, в результаті планування доходів та витрат на 2020 р. ми отримуємо позитивний фінансовий результат – чистий прибуток у розмірі 263,3 тис. грн (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**План доходів та витрат ПрАТ «Компанія «МАГІК»
на 2020 р., тис. грн**

Стаття	2018	2020	Абсолютна зміна	Темп зміни, %
1	2	3	4	5
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2070,3	2740,3	670,0	32,4
Інші операційні доходи	146,6	132,8	-13,8	-9,4
Інші доходи	11,2	12,5	1,3	11,6
Разом доходи	2228,1	2885,6	657,5	29,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1789,5	2425,3	635,8	35,5

Продовження табл. 3.5

Інші операційні витрати	227,5	139,2	-88,3	-38,8
Інші витрати				
Разом витрати	2017,0	2564,5	547,5	27,1
Фінансовий результат до оподаткування	211,1	321,1	110,0	52,1
Податок на прибуток	38,0	57,8	19,8	52,1
Чистий прибуток (збиток)	173,1	263,3	90,2	52,1

Здійснивши планування доходів та витрат на 2020 р. ми отримаємо 2740,3 тис. грн чистого доходу, 132,8 тис. грн інших операційних доходів та 12,5 інших доходів підприємства. При цьому витрати даного підприємства складуть 2564,5 тис. грн, зокрема собівартість реалізованої продукції становитиме 2425,3 тис. грн та інші операційні витрати 139,2 тис. грн. Таким чином, чистий прибуток ПрАТ «Компанія «МАГІК» у 2020 р. складе 263,3 тис. грн, що на 52,1 % більше ніж у 2018 році.

Здійснивши прогнозування чистого доходу від реалізації трьома

методами та обравши оптимальне, на нашу думку, значення, яке знаходиться в межах отриманих показників, розраховуємо рентабельність реалізації на 2020 р. (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Прогноз рентабельності реалізації ПрАТ «Компанія
«МАГІК» на 2020 р.**

Показник	2018	2020	Абсолютна зміна	Темп зміни у 2020 р. до 2018 р., %
Чистий прибуток, тис. грн	173,1	263,3	90,2	52,1
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	2070,3	2740,3	670	32,4
Рентабельність реалізації, %	8,4	9,6	1,2	14,3

Порівнюючи прогноз доходів на 2020 р. із фактичним значенням у 2018 році, ми спостерігаємо зростання доходу від реалізації на 32,4 % та чистого прибутку на 52,1 %. Даний прогноз доходу дає можливість підвищити рентабельність реалізації на 14,3 %.

Для досягнення планового рівня доходів ПрАТ «Компанія «МАГІК» повинна проводитися розробка системи заходів щодо забезпечення виконання плану доходів. Система цих заходів виходить з факторів, що впливають на суму доходів підприємства, основними з яких є:

- рівень ціни реалізації послуг;
- обсяг реалізації послуг.

Основними резервами підвищення доходів ПрАТ «Компанія «МАГІК» за рахунок збільшення рівня цін реалізації послуг можуть бути:

- а) ефективного здійснення розробленої цінової політики підприємства на ринку послуг;
- б) використання сприятливої торгової кон'юнктури на окремих етапах планового періоду, особливо при реалізації сезонних послуг;

Основними резервами підвищення доходів за рахунок збільшення обсягу реалізації товарів на ПрАТ «Компанія «МАГІК» мають бути:

- а) здійснення ефективної маркетингової політики на підприємстві;
- б) розширення асортименту послуг;
- в) надання споживчого кредиту при реалізації дорогих послуг.

У складі резервів, зв'язаних з удосконалюванням управління персоналом ПрАТ «Компанія «МАГІК», найбільший ефект мають дати наступні заходи:

- а) обґрунтоване нормування чисельності працівників окремих категорій, професій, спеціальностей і рівнів кваліфікації;
- б) підвищення кваліфікації працівників, що супроводжується ростом продуктивності їхньої праці;
- в) побудова ефективної системи матеріального стимулювання персоналу, тісно ув'язаної з основними результатами господарської діяльності підприємства й економією ресурсів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У випускній кваліфікаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення засад планування доходів підприємства. Результати проведеного дослідження дозволили зробити ряд висновків.

- Розгляд сучасних напрямків економічної теорії та її практичної реалізації у господарській діяльності підприємств дає змогу визначити найважливіші характеристики категорії доходу, що притаманні їй у реальних економічних відносинах суб'єктів господарювання. Проведене дослідження щодо сутності поняття доходу підприємства показало, що на сьогодні не існує єдиного підходу щодо змісту даної категорії. На нашу думку, поняття дохід підприємства може трактуватися як певна грошова сума, що отримується підприємством в результаті виробництва і реалізації товарів або послуг за певний період часу, забезпечує кругообіг основного та оборотного капіталу і після відрахувань податків може бути використана на особисте та виробниче споживання (інвестування).

- Проведений аналіз класифікації доходу підприємства показав, що найбільш дискусійною є класифікація доходів за видами діяльності. В економічній літературі існують суперечливі думки щодо віднесення тих чи інших доходів до інвестиційної чи фінансової діяльності. У ході дослідження запропоновано класифікацію доходів підприємства за наступними ознаками: за можливістю передбачення, видами діяльності, можливістю планування, періодами виникнення, рівнем формування та ступенем керованості.

- Визначено, що управління доходами як цілісна система вимагає створення відповідного організаційно-економічного механізму, за допомогою якого керуюча система здійснює позитивний вплив на керовану систему щодо забезпечення належної дохідності підприємства. Тобто, у процесі стратегічного управління доходами мета отримання прибутку є найбільш глибокою за впливом на забезпечення ефективного розвитку підприємства. Втім, основним орієнтиром в управлінні має бути не максимальний прибуток, а забезпечення досягнення цільового його розміру. У цьому випадку процес управління формуванням і розподілом доходів підприємства завжди буде узгоджене із загальними стратегічними цілями розвитку підприємства.

Основою дослідження даної роботи стало управління доходами ПрАТ «Компанія «МАГІК», яке було засноване у 1993 році та має великий практичний досвід в проведенні різноманітних земляних робіт.

Даним підприємством проводяться роботи з будівництва інженерних мереж (водопроводів, каналізацій, телефонної каналізацій), роботи по розчищенню річок та озер, водовідведенню, водозниженню, зведенню несучих та огорожувальних конструкцій (гідротехнічних споруд та систем, гребель, дамб), днопоглиблювальні роботи, роботи по улаштуванню транспортних споруд.

Аналіз динаміки загального обсягу і структури доходів засвідчив:

- Ріст загального обсягу доходів у 2017 році на 1 324,8 тис. грн, у 2018 році відбулося скорочення даного показника на 912,7 тис. грн. Проте загальна зміна показника у 2018 році порівняно із 2016 роком є позитивною і становить 412,1 тис. грн. Приріст загального обсягу доходів у 2018 році порівняно із 2016 роком зумовлений зростанням доходів операційної діяльності на 429,6 тис. грн (24%), в той час як інші доходи знизились на 17,5 тис. грн (39%). Операційні доходи є основним джерелом формування доходів даного підприємства, так як, фінансових доходів протягом останніх років підприємство не отримувало.

- У загальному обсязі доходів основну частку склали операційні доходи підприємства, які становили у 2018 році 99,5 %, що на 0,2 % менше ніж у 2017 році та на 1,1 % більше ніж у 2016 році. Інші доходи ПрАТ «Компанія «МАГІК» становили 1,6 % у 2016 р, 0,3% у 2017 р. та 0,5 % у 2018 р..

- Протягом аналізованого періоду доходи підприємства не мали чіткої тенденції. Відбулося зростання показників діяльності у 2017 році порівняно із 2016 роком та зниження обсягів у 2018 році порівняно із 2017 році. Операційна діяльність на досліджуваному підприємстві є основним джерелом доходу. Головним джерелом грошових надходжень від операційної діяльності є грошові кошти, отримані від покупців і замовників.

При проведенні оцінки ефективності управління доходами було виявлено тенденцію до зниження показника рентабельності реалізації. Зокрема у 2017 р. даний показник скоротився на 3,3 % порівняно із 2016 р., а у 2018 р. на 0,8 % порівняно із 2017 р.. Хоча значення є позитивним протягом усього періоду, що свідчить про ефективність діяльності, проте, тенденція до скорочення є негативним фактором для підприємства.

Розрахунок обраних показників прибутковості за даними фінансової звітності підприємства загалом свідчить про погіршення рівня ефективності їх операційної діяльності в 2016–2018 рр. Як коефіцієнт загальної прибутковості чистого доходу, так і коефіцієнт кінцевої

прибутковості чистого доходу мали тенденцію до зниження протягом аналізованого періоду і скоротилися на 0,04 у 2017 р і на 0,01 у 2018 р., що свідчить про погіршення рівня їх операційної діяльності.

На основі розробленого проекту розвитку доходів ПрАТ «Компанія «МАГІК» на 2020 р., ми можемо досягнути зростання доходу від реалізації на 32,4 % та чистого прибутку на 52,1 % у 2020 році. Даний прогноз дає можливість підвищити рентабельність реалізації на 14,3 %.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ведяпин В. И. Общая экономическая теория (политэкономия): учебник / под общ. ред. В. И. Ведяпина. – М., 2003.
2. Кириленко В. В. Історія економічних вчень: Навчальний посібник / За ред. В. В.Кириленка. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 233 с.
3. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. / М. Д. Бедринець, Л. П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.
4. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1/Редкол.: С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. - К.: ВЦ «Академія»,2000. – 864 с.
5. Пушкар М.С. Фінансовий облік.: підруч. /М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628 с.
6. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посіб. /В.В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000, - 578 с

7. Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика: підруч. – 3-тє вид., перероб. і доп. /Р.М.Пушкар, Н.П.Тарнавська. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 486 с
8. Грузинов В. П. Экономика предприятия (предпринимательская): учебник / В. П. Грузинов – [2-е изд.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 795 с
9. Абрютина М. С. Экономика предприятия: учебник / Абрютина М. С. – М. : Дело и Сервис, 2004. – 528 с.
10. Дерій В.А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2009. – 272с
11. Шмиголь Н. М. Доходи підприємств: сучасні методи управління / Н. М. Шмиголь // Економіка: проблеми теорії та практики. Вип. 228. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2010
12. Elements of Financial Statements: Statement of Financial Accounting Concept № 6 // Financial Accounting Standards Board. – Stanford, 2008. December. – 80
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/z0397-99
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18). Дохід / Редакція від 01.01.2012: [Електронний ресурс] . – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід", затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29. 11. 1999 року № 290 (із змінами, і доповненнями) : [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
16. Бухгалтерський облік у споживчій кооперації : навч. посіб. / В. О. Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин та ін. – Львів : Вид-во ЛКА, 2008. – 660 с.

17. Бельтюков Е. А. Планирование деятельности предприятия / Е. А. Бельтюков, А. А. Бревнов, В. Н. Парсяк. – Х. : 2006. – 384 с.
18. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік : підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів / [Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевські ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. – [3-тє вид., доп. і перероб.] – Житомир : ПП “Рута”, 2005. – 480 сПродиус Ю. И. Экономика предприятия / Ю. И. Продиус: учебн. пособ. – Харьков: Изд-во «Одиссей», 2004. – 416 с
19. Бухгалтерський облік: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. — К.: КНЕУ, 2002. — 370 с.ISBN 966–574–379–1
20. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 3-е изд. – К. : НикаЦентр, 2007. – 768 с.
21. Задорожний З.В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві: моногр./ З.В.Задорожний. – Тернопіль: Економічна думка, - 2006.-336 с.
22. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1 / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 592 с.
23. Васьківська К. В. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / [Васьківська К. В., Сич О. А.] . – Львів : «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2017. – 236 с.
24. Економіка підприємства: навч. пос. / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. – 2-ге вид. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.
25. 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.
26. Мелушова І. Ю. Ефективність формування фінансових результаті підприємств роздрібної торгівлі : Автореф. ... канд. екон. наук / І. Ю. Мелушова.– 25 с
27. Васильківський Д. М. Аналіз можливості реалізації механізму підвищення економічного потенціалу підприємства / Д. М.

Васильківський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3, Т. 3. – С. 103–105.

28. Ткаченко Т. П. Управління доходами на підприємстві / Т. П. Ткаченко, С. О. Тульчинська, Д. В. Бойчук // Ефективна економіка. – 2018. – № 3

29. Круш П. В. Економіка підприємства: навч. пос. / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. – 2-ге вид. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с

30. Мельник Л.Г.. Економіка підприємства: Навчальний посібник для вузів. / Л. Г. Мельник, О. Л. Корінцева- Суми: Університетська книга, 2004.- 416 с.

31. Кобилецький В. Р., Рентабельність. Сутність та показники / В. Р. Кобилецький // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/229-rentabelnist>

32. Ніколаєва В. П. Оцінка ефективності управління формуванням доходів з операційної діяльності підприємства / В. П. Ніколаєва // Ефективна економіка - № 7- 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3207>

33. Бойчик І. М. Економіка підприємства / [І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан , Ю. В. Піча]. – К. : Каравела ; Л. : Новий світ 2000, 2001. – 298 с.

34. Волков О. И. Экономика предприятия / О. И. Волков, В. К. Склярченко. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 280 с.

35. Экономика организаций (предприятий) / Под. ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швендора. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003 – 608 с.

Додаток А.1

Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство <u>Приватне акціонерне товариство «Компанія «МАГІК»</u>	2017
Територія <u>Солом'янський район</u>	19248582
Організаційно-правова форма господарювання <u>Приватне акціонерне товариство</u>	8038900000
Вид економічної діяльності <u>Будівництво трубопроводів</u>	234
Середня кількість працівників <u>11</u>	42.21
Адреса, телефон <u>вул. Ушинського, 40, м. Київ, Солом'янський район, Україна, 03151</u>	
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком	
Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):	
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	v
за міжнародними стандартами фінансової звітності	

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 01 січня 2017 р.**

Форма № 1

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	100,0	100,0
первісна вартість	1011	390,0	390,0
знос	1012	(290,0)	(290,0)

Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	100,0	100,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	195,9	380,0
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	430,6	580,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135		1,1
у тому числі з податку на прибуток	1136		0,1
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	103,1	60
Витрати майбутніх періодів	1170		172,9
Інші оборотні активи	1190	63,0	177,5
Усього за розділом II	1195	792,6	1371,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	892,6	1471,6

Продовження додатка А.1

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	100,0
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		20,0
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	35,3	80,1
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	135,3	200,1
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	598,2	781,7
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Поточні забезпечення	1660		

Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	159,1	489,8
Усього за розділом III	1695	757,3	1271,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	892,6	1471,6

Керівник

А. С. Зражевський

Головний бухгалтер

А. С. Зражевський

Додаток А.2

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство <u>Приватне акціонерне товариство «Компанія «МАГІК»</u>	за ЄДРПОУ	19248582
Територія <u>Солом'янський район</u>	за КОАТУУ	8038900000
Організаційно-правова форма господарювання <u>Приватне акціонерне товариство</u>	за КОПФГ	234
Вид економічної діяльності <u>Будівництво трубопроводів</u>	за КВЕД	42.21
Середня кількість працівників <u>12</u>		
Адреса, телефон <u>вул. Ушинського, 40, м. Київ, Солом'янський район, Україна, 03151</u>		
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком		
Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):		
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		v
за міжнародними стандартами фінансової звітності		

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 01 січня 2018 р.**

Форма № 1

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		

Основні засоби	1010	100,0	120,0
первісна вартість	1011	390,0	390,0
знос	1012	(290,0)	(270,0)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	100,0	120,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	380,0	520,0
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	580,0	570,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	1,1	
у тому числі з податку на прибуток	1136	0,1	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	60	102,9
Витрати майбутніх періодів	1170	172,9	136,4
Інші оборотні активи	1190	177,5	277,6
Усього за розділом II	1195	1371,6	1607,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	1471,6	1727,7

Продовження додатка А.2

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100,0	80,0
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	20,0	26,0
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	80,1	196,2
Неоплачений капітал	1425	()	
Вилучений капітал	1430	()	
Усього за розділом I	1495	200,1	302,2
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	781,7	705,8
розрахунками з бюджетом	1620		50,7
у тому числі з податку на прибуток	1621		15,0

розрахунками зі страхування	1625		19,8
розрахунками з оплати праці	1630		37,8
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	489,8	596,4
Усього за розділом III	1695	1271,5	1425,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	1471,6	1727,7

Керівник

А. С. Зражевський

Головний бухгалтер

А. С. Зражевський

Додаток А.3

Дата (рік, місяць, число) _____ за ЄДРПОУ _____

Підприємство Приватне акціонерне товариство «Компанія «МАГІК» за КОАТУУ _____

Територія Солом'янський район за КОПФГ _____

Організаційно-правова форма господарювання Приватне акціонерне товариство _____

Вид економічної діяльності Будівництво трубопроводів за КВЕД _____

Середня кількість працівників 12

Адреса, телефон вул. Ушинського, 40, м. Київ, Солом'янський район, Україна, 03151

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку _____

за міжнародними стандартами фінансової звітності _____

КОДИ		
2019		
		19248582
		8038900000
		234
		42.21

v

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 01 січня 2019 р.**

Форма № 1

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		

накопичена амортизація	1002		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	120,0	120,0
первісна вартість	1011	390,0	390,0
знос	1012	(20,0)	(270,0)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	120,0	120,0
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	520,0	480,8
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	570,8	660,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135		0,7
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	102,9	157,7
Витрати майбутніх періодів	1170	136,4	79,5
Інші оборотні активи	1190	277,6	188,4
Усього за розділом II	1195	1607,7	1567,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	1727,7	1687,1

Продовження додатка А.3

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	80,0	80,0
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	26,0	26,0
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	196,2	121,2
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	302,2	227,2
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	705,8	895,6

розрахунками з бюджетом	1620	50,7	34,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	15,0	0,6
розрахунками зі страхування	1625	19,8	
розрахунками з оплати праці	1630	37,8	11,8
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	596,4	517,3
Усього за розділом III	1695	1425,5	1459,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	1727,7	1687,1

Керівник

А. С. Зражевський

Головний бухгалтер

А. С. Зражевський

Додаток Б.1

Підприємства ПрАТ «Компанія «Магік»Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
201	0	0
7	1	1
19248582		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за рік 2016 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801007

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	1004,3	1435,2

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(985,4)	(1339,6)
Валовий: прибуток	2090	18,9	95,6
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	183,0	85,7
Інші операційні витрати	2180	(56,6)	(45,8)
Фінансовий результат від операційної діяльності:		145,3	135,5
прибуток	2190		
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	28,7	18,2
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(20,7)	(16,3)
Фінансовий результат до оподаткування:		153,3	137,4
прибуток	2290		
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(27,6)	(24,7)

Продовження додатка Б.1

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:		125,7	112,7
прибуток	2350		
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	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-	-

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	-	-
Витрати на оплату праці	2505	-	-
Відрахування на соціальні заходи	2510	-	-
Амортизація	2515	-	-
Інші операційні витрати	2520	-	-
Разом	2550	-	-

Продовження додатка Б.1

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

А. С. Зражевський

Головний бухгалтер

А. С. Зражевський

Додаток Б.2

Підприємства ПрАТ «Компанія «Магік»Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
201	0	0
8	1	1
19248582		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**за рік 2017 р.**

Форма № 2 Код за ДКУД

1801007

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	3060,5	1004,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(2605,2)	(985,4)
Валовий: прибуток	2090	455,3	18,9
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	70,3	183,0
Інші операційні витрати	2180	(193,8)	(56,6)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	331,8	145,3
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	10,0	28,7
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		(20,7)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	341,8	153,3
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(61,5)	(27,6)

Продовження додатка Б.2

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	280,3	125,7
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	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-	-

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	-	-
Витрати на оплату праці	2505	-	-
Відрахування на соціальні заходи	2510	-	-
Амортизація	2515	-	-
Інші операційні витрати	2520	-	-
Разом	2550	-	-

Продовження додатка Б.2

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	2615	-	-

просту акцію			
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

А. С. Зражевський

Головний бухгалтер

А. С. Зражевський

Додаток Б.3

Підприємства ПрАТ «Компанія «Магік»Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
201	0	0
9	1	1
19248582		

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

Форма № 2 Код за ДКУД

1801007

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	2070,3	3060,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1789,5)	(2605,2)
Валовий: прибуток	2090	280,8	455,3
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	146,6	70,3
Інші операційні витрати	2180	(227,5)	(193,8)
Фінансовий результат від операційної діяльності:		199,9	331,8
прибуток	2190		
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	11,2	10,0
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		
Фінансовий результат до оподаткування:		211,1	341,8
прибуток	2290		
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(38,0)	(61,5)

Продовження додатка Б.3

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:		173,1	280,3
прибуток	2350		
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	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-	-

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	-	-
Витрати на оплату праці	2505	-	-
Відрахування на соціальні заходи	2510	-	-
Амортизація	2515	-	-
Інші операційні витрати	2520	-	-
Разом	2550	-	-

Продовження додатка Б.3

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

А. С. Зражевський

Головний бухгалтер

А. С. Зражевський