

**Київський національний торговельно-економічний університет**

**Кафедра економіки та фінансів підприємства**

# **ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

## **Планування обсягу та складу доходів підприємства**

за матеріалами ПрАТ «УХЛ-МАШ», м. Київ

Студентки  
2 курсу 1м групи,  
спеціальності 051 «Економіка»,  
спеціалізації «Економіка та  
безпека підприємства»  
денної форми навчання

Пасова Наталія  
Сергіївна

Науковий керівник – доктор  
екрн.наук, професор

Блакита Ганна  
Владиславівна

Гарант освітньої програми  
доктор екрн.наук, професор

Блакита Ганна  
Владиславівна

Київ 2020

**ЗМІСТ**

<b>ВСТУП</b> .....	3
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ОБСЯГУ ТА СКЛАДУ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА</b> .....	6
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТАНУ ПЛАНУВАННЯ ОБСЯГУ ТА СКЛАДУ ДОХОДІВ ПРАТ «УХЛ-МАШ»</b> .....	17
2.1 Аналіз динаміки обсягу і структури доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ».....	17
2.2 Оцінка впливу факторів на величину та склад доходів підприємства.....	23
2.3 Оцінка достатності доходів та ефективності діяльності ПрАТ «УХЛ-МАШ».....	32
<b>РОЗДІЛ 3. РОЗРОБЛЕННЯ ПЛАНУ ДОХОДІВ ПРАТ «УХЛ-МАШ» НА МАЙБУТНІЙ ПЕРІОД</b> .....	40
<b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ</b> .....	48
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ</b> .....	52
<b>ДОДАТКИ</b> .....	57

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Характерною рисою ринкової економіки є динамічні структурні зміни, які належать до всіх аспектів діяльності підприємства, у тому числі процесу планування його доходів. Планування – це, в першу чергу, процес, який застосовують для визначення основних цілей підприємства на певну перспективу, процес, який передбачає обрання найбільш оптимального шляху досягнення мети та найбільш раціонального ресурсного забезпечення.

Доходи є узагальнюючим показником роботи підприємства, що виражає результати його виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності. Від отримання доходів в кінцевому підсумку залежить можливість функціонування підприємства, його конкурентоспроможність та фінансовий стан. Розмір отриманих доходів визначає економічну стратегію підприємства. Враховуючи значення доходу, вся діяльність повинна підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання його величини або принаймні стабілізувати її на певному рівні. Саме тому важливе значення для забезпечення умов невинного зростання доходів має якість його планування.

Розкриття особливостей планування обсягу та складу доходів на підприємствах знайшло відображення у працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як А.Мазаракі, А. Бірмана, Х. Віссема, Г. Міцберга, І. Бланка, Н. Ушакової, Г.Я. Кіпермана, Г. Мінцберга, Д.С. Молякова, А.Н. Соломатіна, Л.О. Лігоненко та інших. Загалом, необхідно зазначити, що дана проблема ще не достатньо досліджена в сучасній вітчизняній та зарубіжній економічній літературі через різні умови господарювання підприємств. Тому подальше дослідження питання є досить актуальним завданням як для економічної теорії, так і для господарської практики.

**Метою** написання випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо процесу планування величини і складу доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» з метою підвищення стабільності його діяльності.



**Для досягнення даної мети поставлені наступні завдання:**

- розглянути теоретичні засади оцінки планування обсягу та складу доходів підприємства;
- проаналізувати динаміку обсягу і структури доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ»;
- оцінити вплив факторів на величину та склад доходів підприємства;
- здійснити оцінку достатності доходів та ефективності діяльності досліджуваного підприємства;
- розробити план доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» на майбутній період.

**Об'єктом** дослідження є процес планування обсягу і структури доходів підприємства.

**Предметом** дослідження є сукупність теоретичних, методологічних і практичних підходів до процесу планування обсягу і структури доходів.

**Методи дослідження.** Для планування обсягу та складу доходів підприємства в роботі були використані загальнонаукові та спеціальні методи: абстрактно-логічний метод (для обґрунтування наукових висновків і надання пропозицій); табличний метод; графічний метод (для наочності представлення матеріалу); метод теоретичного узагальнення (для розв'язання проблемних питань); методи аналізу, синтезу, системного аналізу, економіко-статистичні методи збору та обробки інформації; а також сполучення експертних методів з методами математичної статистики.

**Емпірична база дослідження.** Робота виконана на матеріалах приватного акціонерного товариства «УХЛ-МАШ» (код ЄДРПОУ – 14311749). Підприємство утворено в 1994 році на базі Київського досвідченого машинобудівного заводу. Підприємство серійно випускає та продає металеві офісні, промислові і лабораторні меблі, обладнання для станцій технічного обслуговування автомобілів, сейфи, телекомунікаційне і серверне обладнання. Загалом у статуті прописано 9 видів діяльності. ПрАТ «УХЛ-МАШ» займає лідируюче положення на ринку металевих меблів в Україні. Середня кількість працівників – 135. Чистий дохід від реалізації продукції за звітний період – 149295,1 тис.грн., чистий фінансовий результат – 16644,9 тис.грн.

**Методологічною базою дослідження** є чинні законодавчі та нормативні акти України, наукові праці вітчизняних та закордонних авторів, інтернет-ресурси науково-метричної бази видань тощо.

**Інформаційною базою дослідження** є матеріали державної служби статистики України, аналітичних та статистичних оглядів та інших видань, матеріали фінансової та статистичної звітності, управлінського обліку підприємства.

**Наукова новизна роботи** полягає у комплексному дослідженні теоретичних засад планування обсягу та складу доходів підприємства, в результаті чого удосконалено теоретичні підходи до визначення поняття «дохід підприємства», яке на відміну від інших підходів доповнено змістовною характеристикою.

**Практичне значення дослідження.** Висновки і пропозиції щодо планування обсягів та складу доходів підприємства мають важливе практичне значення та можуть бути впроваджені у підприємницьку діяльність.

**Апробація результатів дослідження.** За результатами дослідження була опублікована стаття «Особливості формування доходів на підприємствах торгівлі» у збірнику Наукових праць студентів денної форми навчання «Економіка і фінанси бізнесу». – Ч.2.-К.:КНТЕУ, 2020. – 21-25 С.

**Структура роботи.** Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Роботу викладено на 50 сторінках друкованого тексту, що включає 19 таблиць, 9 рисунків. Список використаних джерел включає 45 найменувань, які займають 5 сторінок.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ОБСЯГУ ТА СКЛАДУ ДОХОДІВ

На сучасному етапі розвитку економіки ефективна фінансова діяльність суб'єктів господарювання неможлива без раціонального і економічно обгрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення стратегії збільшення доходів підприємства, аналізу і оцінки отриманих результатів. Однією з найголовніших складових стратегії фінансової політики підприємства є політика максимізації дохідності. Необхідною умовою функціонування будь-якого підприємства є формування такого розміру доходів, що забезпечить покриття поточних витрат, сплату податків і отримання прибутку, який дасть змогу забезпечити розширене відтворення.

Категорія доходу є однією з найскладніших в економічній науці. В літературі виділяють значну кількість визначень сутності доходу (див.табл.1.1).

Таблиця 1.1

#### Підходи до визначення поняття «дохід»

Джерело	Визначення
Класична економічна теорія (У. Петті, А. Сміт, Ж.В. Сей, Дж. Міль, Д. Рікардо) [1]	Джерело вигоди виявлялося не тільки на стадії виробництва продукції у формі скорочення витрат, а й у процесі обміну товарами у формі збільшення обсягу продажів. Звідси впливало, що будь-яка суспільно корисна праця могла сприяти зростанню доходу.
Маржиналістська економічна теорія (Л. Вальрас, У. Джевонс, В. Парето, І. Фішер, Дж. Хікс) [1]	Ця економічна теорія досліджувала проблему формування доходу не з боку пропозиції, через витрати, як це робила класична школа, а з боку попиту, через ставлення людини до речі, що виявляється у сфері особистого споживання й обміну. Вихідним було положення про те, що на дохід впливають не тільки особисті інтереси виробника, а й інтереси споживачів товарів і послуг.
Марксистська економічна теорія (К. Маркс, Е. Бернштейн, В. Ленін) [1]	Марксистський підхід стверджує, що джерелом доходу є праця. У створенні нової вартості бере участь тільки один фактор - робітник. Інші види доходів є лише результатом неоплаченої праці робітників. Справедливість розподілу доходів, за Карлом Марксом, полягає у тому, що доходи учасників трудової діяльності формуються відповідно до суспільно необхідних витрат праці на виробництво товарів. Вимірювання частки



## Продовження табл. 1.1

	кожного працівника здійснюється працею, що забезпечує рівність у розподілі трудових доходів. Згідно з теорією К. Маркса дохід підприємницький – це частина прибутку, яка залишається у власності функціонуючого капіталіста, після сплати відсотка за взятий у позику капітал.
Шмиголь Н.М. [1]	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.
Бутинець Ф.Ф. [2]	Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг.
Ковальчук І.В. [3]	Дохід підприємства - це сумарні надходження, які отримує підприємство в результаті здійснення підприємницької діяльності протягом певного періоду часу (року, кварталу, місяця).
Грузінов В.П. [4,]	Дохід підприємства складається з виручки від реалізації продукції(робіт, послуг), основних засобів (зайвих) й іншого майна підприємства, а також з доходів від позареалізаційних операцій.
Біла О.Г. [5]	Грошові надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - це загальний дохід від основної діяльності підприємства, його внесок у валовий внутрішній продукт країни.
Н.В. Гуріна [6]	Доходи – це збільшення економічних вигід унаслідок надходження активів і/або збільшення їх вартості та зменшення зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу (за винятком внесків учасників) внаслідок здійснення певного виду діяльності й отриманих конкурентних переваг у результаті прийняття ефективних управлінських рішень.

У табл. 1.1 представлено низку підходів до розуміння сутності доходів. Але вважати той чи інший підхід неправильним є необачно. Всі перелічені автори розглядають одну і ту ж проблему під різними кутами.

Підґрунтям економічного підходу щодо визначення поняття доходу є термін «виручка», тобто обсяг продажу виробленої підприємством продукції. Інколи цей термін ототожнюється з поняттям "дохід підприємства», що містить з останнього такі притаманні йому елементи, як отримана орендна плата (під час надання основних засобів в оренду), роялті (отримані підприємством платежі за використання його інноваційного або програмного продукту,

торгової марки тощо), дивіденди та відсотки зі сформованого підприємством портфеля фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій тощо. Тому очевидно, що поняття «дохід підприємства» потрібно розглядати ширше, ніж «виручка від продажу продукції (робіт, послуг)» [7].

Бухгалтерській підхід щодо визначення сутності доходів ґрунтується на економічній вигоді. МСБО 18 «Дохід» наводить визначення доходів як валове надходження економічних вигод протягом періоду в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу [8].

Таким чином, дослідження тлумачення поняття «дохід підприємства» у широкому трактуванні як за економічним, так і за бухгалтерськими підходами дозволяє охарактеризувати головні його характеристики:

- дохід підприємства виступає видом фінансових результатів його господарської діяльності за певний період;
- дохід характеризує надходження економічних вигод;
- головними формами економічних вигод, що характеризують дохід підприємства, виступають виручка з реалізації іншого майна, а також надходження коштів з позареалізаційних операцій;
- економічні вигоди, що формують цей фінансовий результат, визначаються їх обсягом у грошовій формі.

Однак, ці базові характеристики категорії «дохід підприємства» потребують певного доповнення. Однією з таких характеристик є висока ступінь варіювання реального значення суми економічної вигоди, що формує дохід суб'єкта господарювання, у часі. Це обумовлено тим, що дохід підприємства визначається у грошовій формі (а вартість грошей у часі постійно змінюється під впливом інфляції та інших чинників) і за певний період (чим довшим буде цей період, тим вищим буде ступінь зміни реального значення доходу підприємства). Тому об'єктивна оцінка доходу має базуватись на обов'язковому врахуванні фактору часу.



Крім того, особливістю доходу підприємства є його висока залежність від ризику, що властива господарській діяльності підприємства. Ця діяльність може здійснюватися за обраною політикою підприємством (агресивною, помірною або консервативною), що відповідним чином буде позначатись і на сумі отриманої ним економічної вигоди. Отже, об'єктивна оцінка доходу має базуватись на обов'язковому врахуванні такого чинника, як ризик.

Узагальнюючи вищевикладені підходи, дохід підприємства доцільно розглядати як надходження, які отримує підприємство в результаті здійснення господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигід в умовах прийнятного рівня підприємницького ризику. На відміну від існуючих трактувань, здійснено акцент на важливості врахування фактору часу, а також на тому, що дохід підприємства має високу залежність від ризику, що властива господарській діяльності конкретного підприємства.

Розмір отриманих доходів визначає економічну стратегію підприємства з питань управління матеріальними ресурсами та витратами, персоналом підприємства і оплатою його праці. Разом з тим можливості фірми щодо вдалого продажу своїх товарів або надання послуг і отримання доходів залежать від ефективної організації торговельно-технологічних процесів, ступеня використання потенціалу, раціональності понесених затрат тощо.

Доходи підприємства виконують низку найважливіших завдань (рис.1.1).

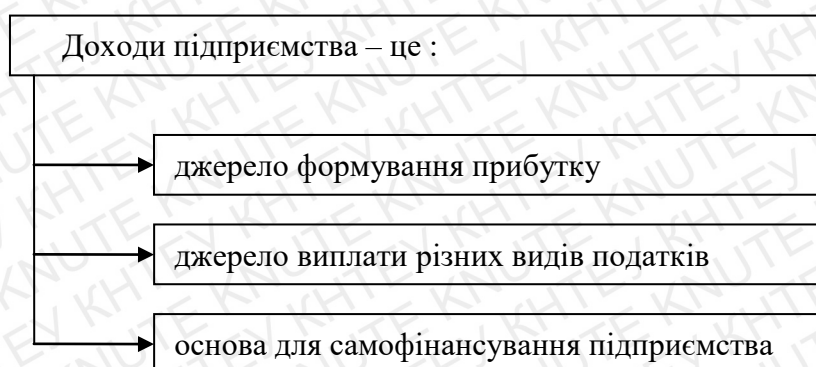


Рис. 1.1. Схема ряду найважливіших завдань, що виконують доходи підприємства

\*авторська розробка

У найбільш узагальненому вигляді розподіл доходів виглядає так:

$$\Pi = Д - ВО - ПЗ - Пл, \text{ де} \quad (1.1)$$

$\Pi$  – прибуток;

$\PiЗ$  – податки і збори;

$ВО$  – витрати обігу;

$Пл$  – платежі.

Відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» доходи підприємства класифікують за такими групами (рис. 1.2). Згідно з цими стандартами визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	→	Загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування даних знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	→	Визначають шляхом вирахування з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, наданих знижок, вартості повернених раніше проданих товарів, доходів, що за договорами належать комітентам (принципалам тощо), та податків і зборів
Інші операційні доходи	→	Включають суми інших доходів від операційної діяльності, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках у банках, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продаж та групи вибуття тощо
Фінансові доходи	→	Включають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі)
Інші доходи	→	Включають дохід від реалізації фінансових інвестицій, дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства

Рис. 1.2. Класифікація доходів відповідно до П(С)БО 15 «Дохід» [9]

Вчений Ф. Ф. Бутинець також наводить класифікацію доходів за видами діяльності: доходи від звичайної та надзвичайної діяльності (рис. 1.3).

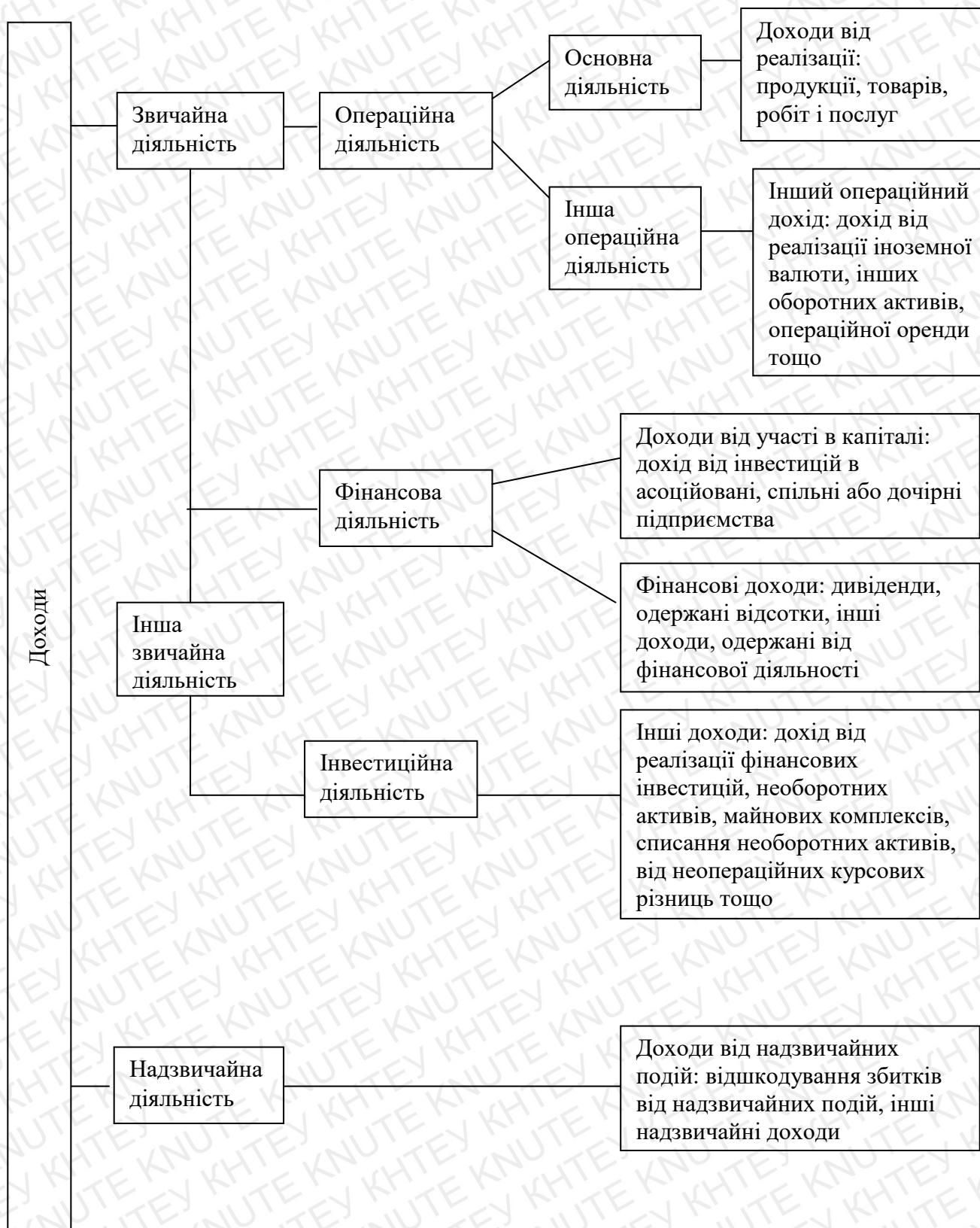


Рис. 1.3. Класифікація доходів за видами діяльності за Ф. Бутинцем [10]



Звичайну діяльність економіст 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. Надзвичайна діяльність включає доходи від відшкодування збитків від надзвичайних подій, інші надзвичайні доходи. Така класифікація доходів за видами діяльності є більш логічною[10].

Так як, дохід є показником ефективності діяльності і від нього залежить можливість подальшого функціонування підприємства, то це обумовлює необхідність планування доходів на майбутній період. Планування доходу – це визначення його обсягу та структури на майбутній період. Обґрунтування можливого обсягу формування доходів підприємства здійснюється в розрізі основних джерел їх утворення. Планування доходів повинна відповідати таким принципам, як: повнота відображення, достовірність, самоокупність, зацікавленість власників у їх збільшенні, порівнянність, забезпечення фінансової стійкості, своєчасність.

Аналіз стану планування доходів підприємства має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що доходи мають безпосередній вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер. Завдання аналізу доходів підприємства представлені на рис.1.4.

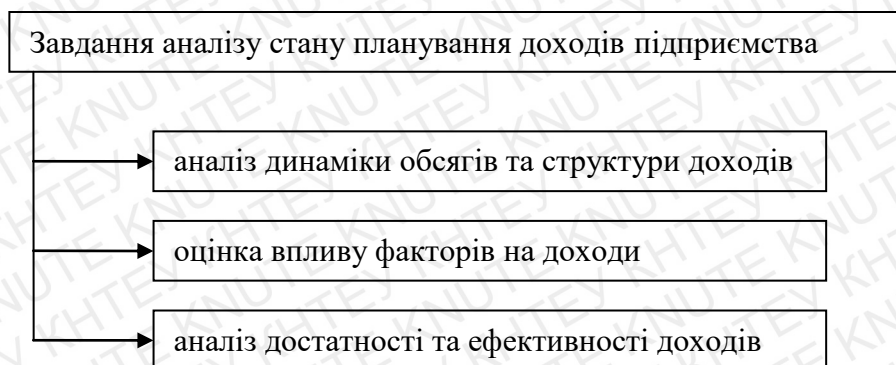


Рис. 1.4. Завдання аналізу стану планування доходів підприємства [11]

На першому етапі аналітичної роботи визначаються абсолютна та відносна зміна доходів підприємства порівняно з попередніми періодами. Аналізується склад доходів, тобто питома вага окремих джерел формування доходів в їх загальному обсязі (від реалізації, іншої реалізації, фінансових операцій, надзвичайних доходів тощо).

Наступний етап дослідження передбачає вивчення впливу чинників на величину доходу. Зовнішні чинники впливу на доходи підприємства є некерованими з боку господарюючих суб'єктів. Найбільш чутливими до зміни кон'юнктури зовнішнього середовища є доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Прийняття управлінських рішень на підприємстві щодо контролю за зовнішніми чинниками неможливе, оскільки вони не залежать від діяльності самого господарюючого суб'єкта. Про те необхідністю є їх врахування, під час прийняття управлінських рішень, що дозволить швидко реагувати у мінливому конкурентному середовищі [12].

Наступний етап полягає у визначенні саме тих чинників, які найбільше впливають на доходи підприємства. Виокремлення таких чинників слідує за визначенням щільності зв'язку за допомогою коефіцієнта кореляції. Під час розрахунку приймаємо, що результативна ознака ( $D$ ) – сума доходів підприємства, а факторна ознака ( $X$ ) – це окремий із зовнішніх чинників впливу. Коефіцієнт кореляції варто розраховувати за наступною формулою:

$$r = \frac{\overline{x^* D} - \bar{x}^* \bar{D}}{\sigma_x^* \sigma_D}, \quad (1.2)$$

де  $\overline{x^* D}$  - середнє арифметичне значення добутку результативної та факторної ознаки, за період дослідження;

$\bar{x}$  - середнє арифметичне значення факторної ознаки за період дослідження;

$\bar{D}$  - середнє арифметична сума доходів за період дослідження;

$\sigma_x$  - дисперсія окремого фактора;

$\sigma_D$  - дисперсія доходів підприємства [13].

Дисперсія показує ступінь розсіювання факторної (результативної) ознаки навколо середнього значення факторної (результативної) ознаки. Дисперсія факторної ознаки визначається наступним чином:

$$\sigma_x = \sqrt{x^2 - (\bar{x})^2} \quad (1.3)$$

Дисперсія результативної ознаки (доходів) визначається наступним чином:

$$\sigma_D = \sqrt{D^2 - (\bar{D})^2} \quad (1.4)$$

Дані розрахунку коефіцієнта кореляції дозволять визначити щільність зв'язку, якщо:

- 1)  $|r| < 0,30$  – то доходи підприємства майже не залежать від даного фактора;
- 2)  $0,30 \leq |r| \leq 0,70$  – між доходами підприємства і факторною ознакою існує помірний зв'язок ;
- 3)  $|r| > 0,70$  – між доходами підприємства і даним чинником сильний зв'язок;
- 4)  $|r| = 1$  – зв'язок між доходами підприємства і визначеним фактором функціональний;
- 5)  $|r| \approx 0$ , то лінійний зв'язок між доходами підприємства і визначеним фактором відсутній [13].

За допомогою зазначених розрахунків можна визначати також на скільки відсотків залежать доходи підприємства від виявленого чинника впливу. Цю залежність відображає коефіцієнт детермінації, який визначається за такою формулою:

$$D = r^2 \quad (1.5)$$

де  $D$  - коефіцієнт детермінації, який у відсотковому вираженні дозволяє визначити скільки відсотків випадків зміни факторної ознаки призводить до зміни доходів підприємства [14].

До внутрішніх чинників належать: обсяг виробництва та продажу продукції (товарів, робіт, послуг); ціна та асортимент продукції, що реалізується; якість та конкурентоспроможність продукції підприємства; наявність вкладень у фінансові активи; операції з основними засобами та



нематеріальними активами (продаж, здача в оренду); маркетингова політика підприємства; інвестиційна політика підприємства; наявність банківських рахунків в іноземній валюті та операції з нею; обсяги виробничих запасів та частка їх споживання у виробничому процесі; експортний потенціал; наявність інновацій. Залежність між чинниками та рівнем доходів підприємства можуть бути встановлено на базі бального методу. На завершення факторного аналізу результати розрахунків узагальнюють [15].

Достатність формування доходів оцінюється в цілому за підприємством на основі аналізу напрямів використання отриманих доходів (на оплату податків, покриття постійних та змінних витрат, формування чистого прибутку). Для цього визначаються обсяги, динаміка та питома вага кожного напрямку використання доходів у загальному обсязі їх формування, аналізуються показники ділової активності та рентабельності діяльності. Оцінка достатності формування доходів дозволяє зробити висновок щодо виконання вимог самоокупності та самофінансування розвитку підприємства [16].

Для оцінки ефективності планування доходів необхідно розрахувати поріг рентабельності та запас міцності.

Поріг рентабельності - виручка компанії або обсяг реалізованої продукції в натуральному вираженні, які забезпечують повне покриття всіх змінних і умовно-постійних витрат компанії, при прибутку дорівнює нулю. Поріг рентабельності - це величина обсягу продажів при якому компанія, не отримуючи прибутку, може покрити всі свої поточні витрати. Іншими словами, це той обсяг продажів, при якому господарюючий суб'єкт не має ні прибутку, ні збитку [17].

У грошовому вираженні поріг рентабельності розрахувати можна за наступною формулою:

$$ПР = \frac{Вир \times ПВ}{(Вир - ЗВ)}, \quad (1.6)$$

де Вир – виручка;

ПВ – постійні витрати;

ЗВ – змінні витрати.

Замість терміну поріг рентабельності часто використовується термін точка безбитковості. Підприємство стає прибутковим, коли фактична виручка починає перевищувати порогову. Чим більше це перевищення, тим більше запас фінансової міцності компанії і, відповідно, сума прибутку.

Запас фінансової міцності - це різниця між фактичною (або планованою) виручкою від реалізації і порогом рентабельності. Існує певний взаємовплив і взаємозалежність між витратами, обсягом виробництва і прибутку. Відомо, що при дотриманні всіх інших рівних умов темпи зростання прибутку завжди випереджають темпи зростання реалізації продукції. При зростанні обсягу реалізації продукції частка постійних витрат в структурі собівартості продукції знижується і з'являється "ефект додаткового прибутку" [18].

Отже, оптимізація розвитку доходів підприємств передбачає ефективне використання такого інструменту управління ними як планування. З урахуванням специфіки діяльності план доходів підприємства пропонується складати за такою системою основних показників: а) сума доходу підприємства загалом, в т.ч. сума операційного доходу; сума інших операційних доходів; сума доходів від фінансової діяльності; сума доходів від інших видів діяльності; б) сума чистого доходу підприємства.

Плановий розмір доходів повинен бути достатнім для:

- 1) формування фонду грошових коштів, необхідних для розрахунків із бюджетом з ПДВ та податку на прибуток;
- 2) покриття постійних та змінних поточних витрат;
- 3) отримання потрібної суми чистого прибутку, достатньої для вирішення виробничих та соціальних завдань підприємства.





## Продовження табл.2.1

Фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші доходи, тис.грн	0,00	272,00	2855,40	272,00	2583,40	272,00	949,78
Надзвичайні доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом доходи підприємства, тис.грн	120666,00	163042,00	165576,80	42376,00	2534,80	35,12	1,55

Аналіз динаміки обсягу доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2017-2019 рр., що чистий дохід від реалізації продукції (товарів, послуг) щороку зростає протягом досліджуваного періоду. Інші операційні доходи найбільшого значення досягли в 2018 році і склали 14908 тис.грн. За аналізований період підприємство не отримувало доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів та надзвичайних доходів. ПрАТ «УХЛ-МАШ» отримувало інші доходи у 2018 та 2019 роках.

На рис. 2.1 представлено графічно динаміку доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2017-2019 роках.

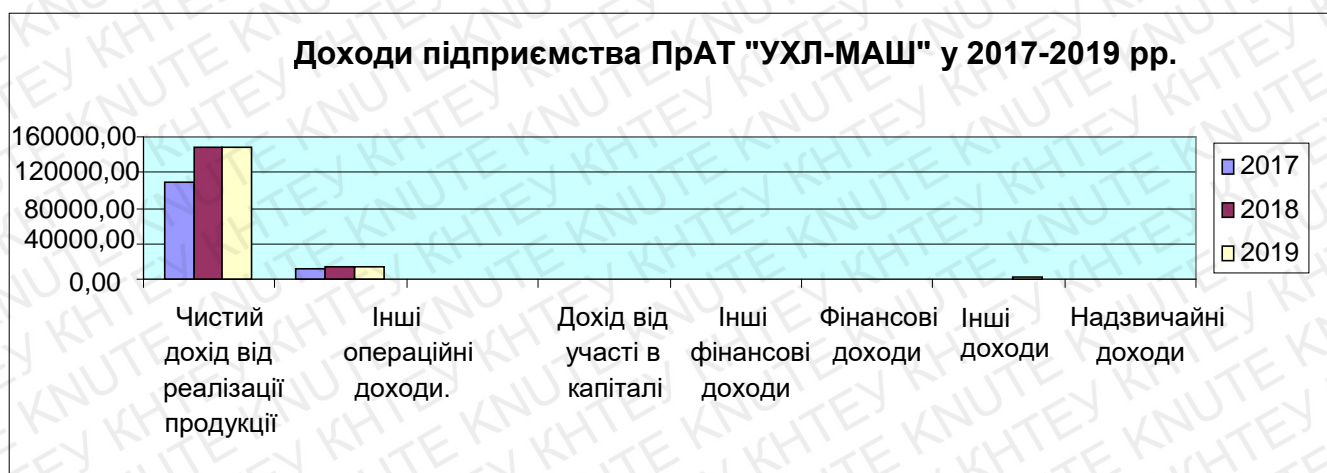


Рис. 2.1. Динаміка доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2017-2019 роках, тис.грн.

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

Збільшенню обсягу продажу сприяє здійснення ефективної маркетингової політики шляхом включення в перелік взаємодоповнюючих товарів, надання споживчого кредиту при реалізації товарів, розширення системи додаткових торговельних послуг, пов'язаних із реалізацією товарів, здійснення ефективних рекламних заходів.

Після оцінки величини доходів підприємства необхідно проаналізувати склад доходів у динаміці (табл.2.2).

Таблиця 2.2

**Динаміка структури доходів підприємства у 2017-2019 роках**

Показники	Структура, %			Відхилення у структурі, в.п	
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2018/2017	2019/2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	89,66	90,69	90,17	1,03	-0,52
Інші операційні доходи, %	10,34	9,14	8,11	-1,20	-1,03
Разом доходи операційної діяльності, %	100,00	99,83	98,28	-0,17	-1,56
Дохід від участі в капіталі, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші фінансові доходи, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансові доходи, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші доходи, %	0,00	0,17	1,72	0,17	1,56
Надзвичайні доходи, %	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом доходи підприємства, %	100	100	100	x	x

Аналіз динаміки складу доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2017-2019 рр., що в структурі доходів підприємства найбільшу вагу займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, послуг). Причому найбільше значення досягнуто в 2018 році (90,69%). Інші операційні доходи найбільшого значення досягли в 2017 році і частка склала 10,34%. Питома вага доходів операційної діяльності в 2017 році склала 100%, в 2018 році – 99,83 %, в 2019 році – 98,28%. З кожним наступним роком питома вага знижувалась. За аналізований період



підприємство не отримувало доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів та надзвичайних доходів, тож ці елементи мали нульову питому вагу. ПрАТ «УХЛ-МАШ» отримував інші доходи у 2018 та 2019 роках, відповідно частки склали 0,17 та 1,72%.

Нижче представлено графічне зображення складу доходів (рис.2.2) за досліджуваний період.

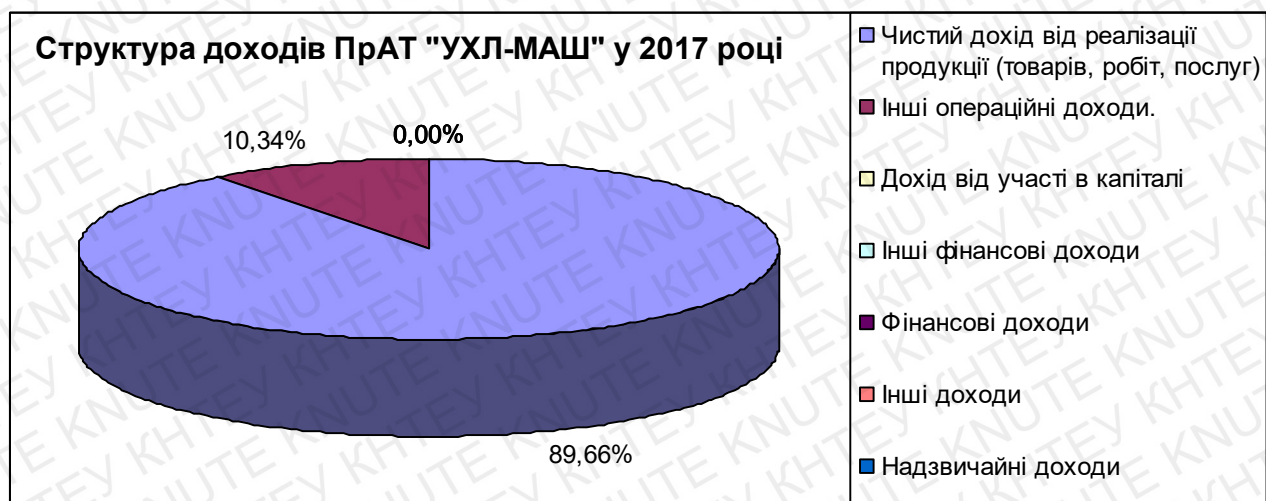


Рис. 2.2. Структура доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2017 році, %

На рис.2.2 зображено структуру доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2017 році. Найбільшу питому вагу в структурі (майже 90%) займав чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Інші операційні доходи склали 10,34% від загальної структури. Інші елементи доходів підприємство не отримувало в 2017 році. Тобто, ПрАТ «УХЛ-МАШ» отримував доходи лише від операційної діяльності. За 2018 рік структуру доходів представлено на рис.2.3.



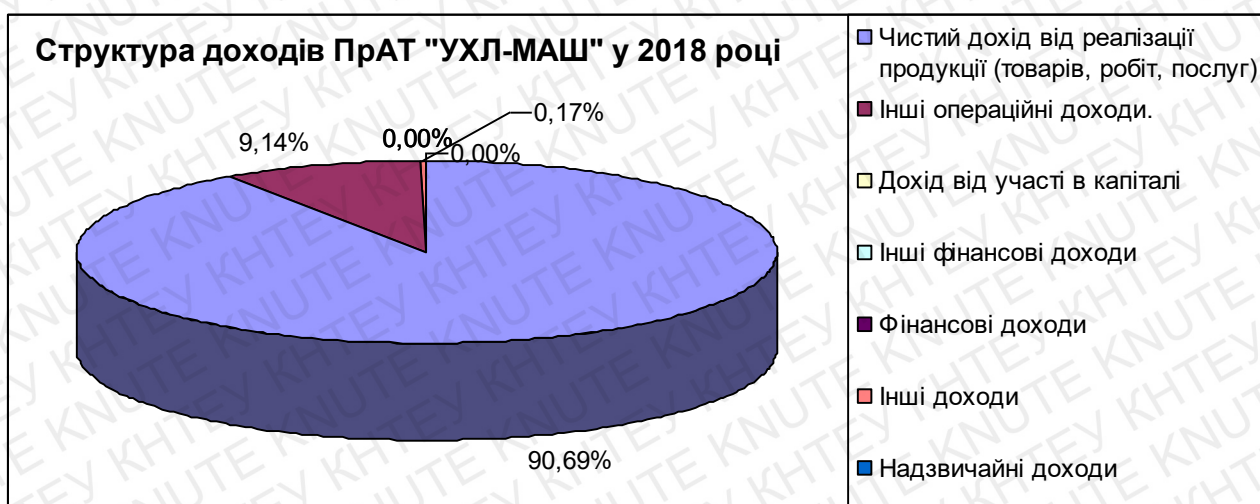


Рис. 2.3. Структура доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2018 році, %

Структура доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» в 2018 році майже не змінилася. Проте підприємство отримувало інші доходи, які склали 272 тис.грн. Найбільшу частку в структурі (90,69 %) займав чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Інші операційні доходи порівняно з 2017 роком дещо скоротили свою питому вагу в структурі і склали 9,14% від загальної величини доходів. Підприємство не отримувало в 2018 році фінансові доходи (інші фінансові доходи, дохід від участі в капіталі), надзвичайні доходи.

На рис.2.4 представлено структуру доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2019 році.

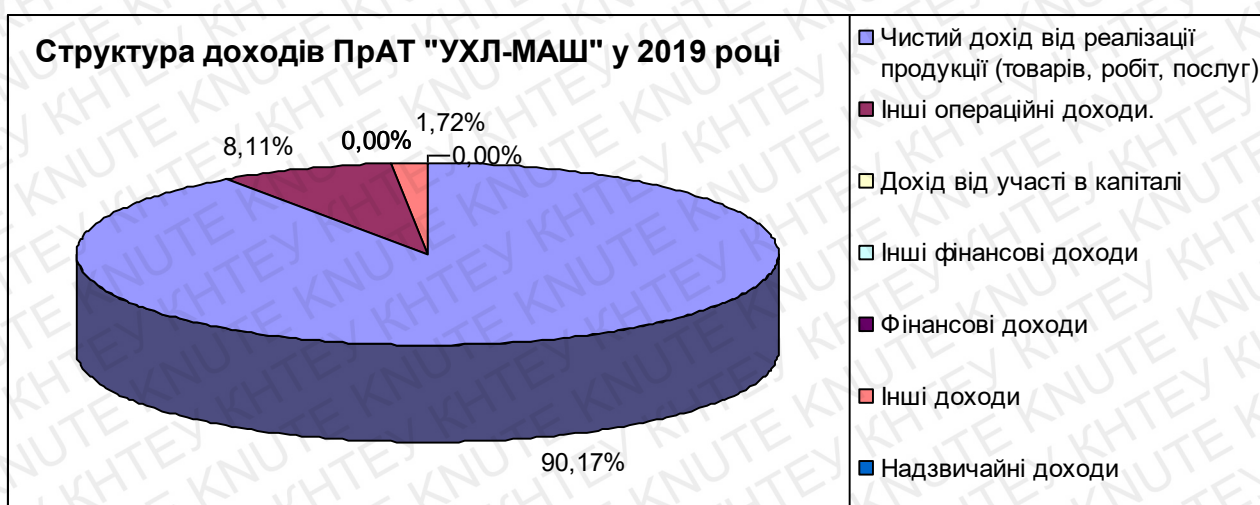


Рис. 2.4. Структура доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2019 році, %

Структура доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» за 2019 рік майже не змінилась. Найбільшу частку в загальному обсязі доходів займали операційні доходи, а саме чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становив 90,17%, інші операційні доходи становили 8,11%. Частка інших доходів з кожним роком зростала протягом досліджуваного періоду і становила 1,72%.

Отже, як показують дані табл. 2.1 та табл.2.2 доходи підприємства зростають протягом досліджуваного періоду. Доходи підприємства формуються в основному за рахунок чистого доходу від реалізації продукції та інших операційних доходів. Однак в 2018-2019 роках мали місце інші доходи. Відтак підприємство отримало доходи за 2017-2019 рр. більшою мірою від операційної діяльності, за іншими видами звичайної діяльності грошові надходження були мізерні. Наступним кроком є оцінка впливу чинників на обсяг і склад доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ».

## 2.2. Оцінка впливу факторів на величину та склад доходів підприємства

При плануванні величини та складу доходів підприємства варто враховувати вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів впливу на доходи підприємства. Достовірність визначених факторів та розміру їх впливу є запорукою збільшення доходів підприємства та успішної реалізації управлінських рішень.

Оскільки основним видом доходу фірми є дохід від реалізації продукції. Збільшення доходів від реалізації потребує аналізу прямих чинників впливу на його розміри. Нами сформовано базу чинники впливу, що включає підбір показників зовнішнього середовища, які мають кількісний вимір і щодо яких можна визначити кількісний вплив на доходи підприємства на ПрАТ «УХЛ-МАШ». До основних показників у цьому аспекті варто віднести ті що відображені у табл.2.1.

Таблиця 2.1

### Зовнішні чинники впливу на доходи підприємства [19]

Чинники впливу	Напрям впливу
Частка обсягу продажу підприємства в загальному товарообороті регіону за рік, %	Зі збільшенням частки обсягу продажу збільшуються доходи від реалізації продукції
Валовий регіональний продукт, млрд. грн.	Ріст ВРП сприяє збільшенню доходів населення, а це в свою чергу стимулює товарооборот в регіоні і збільшує доходи від реалізації продукції
Річний сумарний обсяг доходів населення регіону, млрд. грн	Зі збільшенням доходів населення збільшується платоспроможний попит і обсяги реалізації продукції
Середньомісячна заробітна плата в країні, грн.	Ріст середньомісячної заробітної плати збільшує витрати населення та прискорює товарооборот, що впливає на ріст доходів від реалізації продукції
Обсяг інвестицій в основний капітал, млрд. грн.	Зі збільшенням вкладень в основний капітал, зростає виробнича потужність, зменшуються витрати ресурсів на виробництво, що призводить до зниження собівартості, ціни та росту обсягів продажу в натуральних вимірниках. Це сприяє збільшенню доходів від реалізації продукції. Операції, що пов'язанні з основним капіталом впливають на активізацію операцій з купівлі та продажу основних засобів, що призводить до росту інших операційних доходів підприємств
Темп інфляції, %	Зі збільшенням темпів інфляції відбувається зростання усіх видів доходів



## Продовження табл. 2.1

Рівень безробіття, %	Зі збільшенням безробіття зменшуються доходи населення і знижується частка витрачання на товари, роботи і послуги. Це обумовлює зменшення доходів від реалізації продукції
Обсяг промислового виробництва в регіоні, трлн. грн.	Зі зміною обсягів промислового виробництва, може зменшуватись чи підвищуватись попит на продукцію підприємства, що сприятиме зменшенню (збільшенню) доходів від реалізації продукції
Обсяг експорту, млрд. грн.	При збільшенні експорту зростають надходження іноземної валюти, яка виступає джерелом формування доходів від реалізації продукції та при змінні валютних курсів – інших операційних доходів.
Вартість основних засобів підприємств регіону, млн. грн	Зі зміною вартості основних засобів в регіоні змінюються доходи від реалізації виробників основних засобів. Впливає на ріст чи зменшення інших операційних доходів (в результаті продажу та купівлі основних засобів)
Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій, млрд. дол. США	Збільшуються розміри існуючих підприємств чи появляються нові, що сприяє збільшенню попиту в регіоні на окремі види товарів, робіт послуг, що може сприяти зміні обсягів реалізації та виручки від продажу продукції окремих господарюючих суб'єктів. Сприяє збільшенню фінансових доходів вітчизняних підприємств-учасників.

Наступним кроком визначено саме ті фактори, які найбільше впливають на доходи підприємства. В таблиці Г.1 додатку Г зазначено значення вищезазначених чинників впливу у 2019 році. Виокремлення таких чинників слідує за визначенням щільності зв'язку за допомогою коефіцієнта кореляції. Результати кореляційно-регресійного аналізу доходів представлено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

## Вплив факторів на обсяг доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» за 2019 рік

Фактори впливу	Коефіцієнт кореляції	Вид зв'язку	Коефіцієнт детермінації	Зміст впливу
1	0,69	Помірний	0,48	48% випадків зміни фактора 1 призводить до зміни доходів підприємства
2	0,4	Помірний	0,16	16% випадків зміни фактора 2 призводить до зміни доходів підприємства

Продовження табл. 2.2

3	0,89	Сильний	0,79	79% випадків зміни фактора 3 призводить до зміни доходів підприємства
4	0,24	Слабкий	0,06	6% випадків зміни фактора 4 призводить до зміни доходів підприємства
5	0,1	Слабкий	0,01	1% випадків зміни фактора 5 призводить до зміни доходів підприємства
6	0,1	Слабкий	0,01	1% випадків зміни фактора 6 призводить до зміни доходів підприємства
7	0,9	Сильний	0,81	81% випадків зміни фактора 7 призводить до зміни доходів підприємства
8	0,76	Сильний	0,58	58% випадків зміни фактора 8 призводить до зміни доходів підприємства
9	0,81	Сильний	0,66	66% випадків зміни фактора 9 призводить до зміни доходів підприємства

Результати аналізу відображенні у табл.2.2 дозволять підприємству обрати лише ті фактори, вплив на доходи підприємства яких є суттєвим, а зв'язок між ними і доходами є сильним. З вищенаведеної таблиці видно, що найбільший вплив на доходи ПрАТ «УХЛ-МАШ» мають такі чинники: річний сумарний обсяг доходів населення регіону; обсяг експорту; вартість основних засобів підприємств регіону; обсяг надходження прямих іноземних інвестицій. Найменший вплив від таких факторів, як обсяг промислового виробництва в регіоні та обсяг промислового виробництва в регіоні.

Результати кореляційно-регресійного аналізу необхідно оновлювати на підприємстві кожного року і визначати, до яких показників регіонального чи національного розвитку прив'язаний обсяг доходів суб'єктів господарювання. Цей аналіз можна здійснювати по відношенню до різних джерел доходів, для

того, щоб знати, які саме доходи підприємства найбільше піддаються впливу зовнішнього середовища.

Не менш вагомий вплив на результат підприємства мають внутрішні фактори, тобто ті, що відображають роботу господарюючого суб'єкта. Оскільки основним видом доходу підприємства є дохід від реалізації продукції. Збільшення доходів від реалізації потребує аналізу прямих факторів впливу на його розміри. Аналіз факторів впливу на доходи від реалізації дозволить виявити резерви його зростання та прийняти певні управлінські рішення. На рис. 2.1 вказані внутрішні чинники, які найбільше впливають на суму доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у сфері виробництва, обігу та не залежно від діяльності.

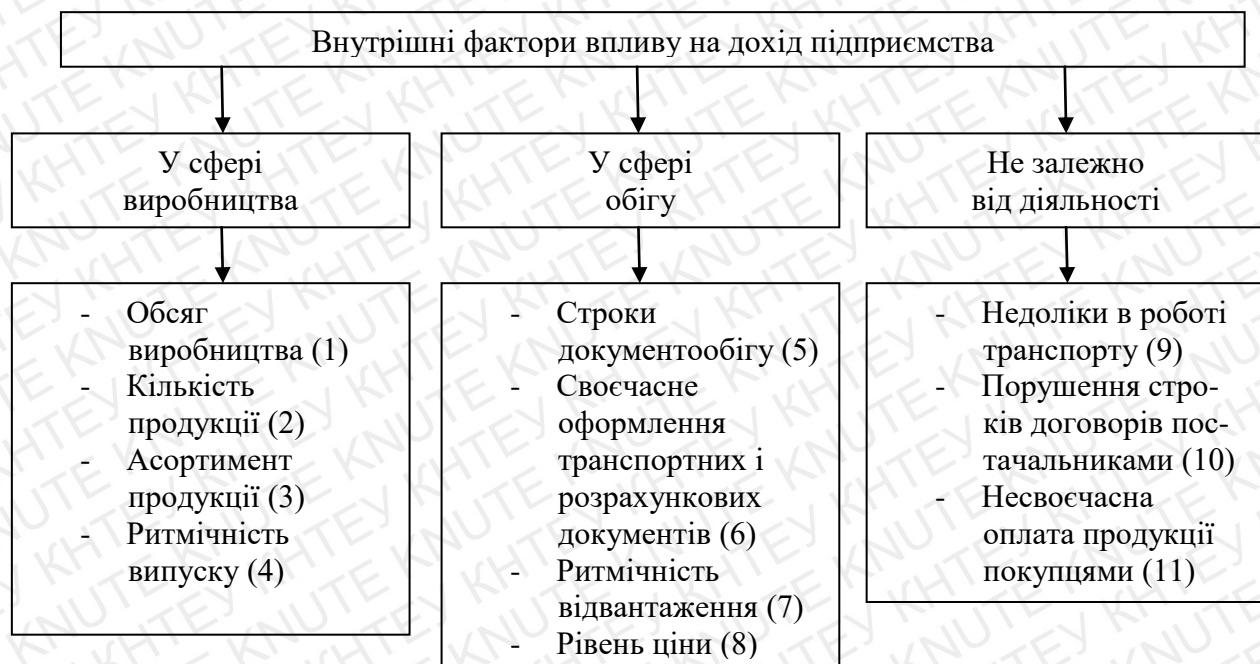


Рис.2.1. Внутрішні фактори, які впливають суму доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [20]

Після відбору низки факторів, що чинять вплив на доходи підприємства групою експертів з фінансово-економічного відділу ПрАТ «УХЛ-МАШ» оцінено вплив факторів на основі методу Дельфі. Метод Дельфі — систематичний збір інформації про об'єкт прогнозування шляхом опитування



експертів та узагальнення даних. Експерти використовували різноманітну інформацію про прогнозований об'єкт – як ретроспективну, так і теперішню і навіть майбутню у вигляді окремих чи системних прогнозів. Технологія застосування методу Дельфі передбачає участь, окрім експертів, спеціально організованої групи, яка розробляє опитувальники, опрацьовує отримані відповіді і забезпечує експертів необхідною інформацією. Чим більшим обсягом інформації володіють експерти (за умови їх високої кваліфікації, ерудиції, креативності мислення, компетентності), тим більш обґрунтованим буде прогноз [21].

Статистико-математичні розрахунки результатів експертного опитування починається із формування матриці (таблиці) балів (табл.2.3).

Таблиця 2.3

**Вплив факторів внутрішнього середовища на обсяг доходів ПрАТ  
«УХЛ-МАШ» у 2019 році за методом бальних оцінок**

Фактор	Експерти									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	70	70	80	65	65	80	55	70	65	65
2	65	70	70	75	65	70	65	60	55	65
3	60	40	60	65	60	70	60	40	75	35
4	70	70	65	60	60	80	75	70	55	70
5	40	30	45	50	40	30	30	30	45	25
6	40	40	45	50	45	35	40	35	40	55
7	60	80	55	50	50	60	60	80	60	70
8	65	50	70	60	65	60	70	60	75	65
9	40	40	55	50	45	35	30	45	50	55
10	75	70	70	75	60	80	75	60	75	65
11	65	40	66	60	60	70	60	45	75	65

За даними матриці балів здійснено ранжування бальних оцінок, результати якого зведені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Вплив факторів внутрішнього середовища на обсяг доходів ПрАТ  
«УХЛ-МАШ» за величиною рангів**

Фактор	Експерти									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	5,50	6,50	4,00	8,00	6,50	5,00	11,50	6,00	6,00	7,00
2	8,00	6,50	4,50	5,50	6,50	8,00	7,50	8,50	10,50	7,00
3	11,00	11,50	9,00	8,00	8,50	8,00	9,00	11,50	4,00	11,50
4	5,50	6,50	6,50	10,50	8,50	5,00	4,50	6,00	10,50	5,00
5	14,50	13,00	13,50	13,50	13,50	15,00	13,00	13,50	13,50	14,00
6	14,50	11,50	13,50	13,50	13,00	14,50	12,50	13,00	14,50	9,00
7	11,00	5,00	11,00	13,50	12,00	11,00	9,00	4,00	8,00	5,00
8	8,00	10,00	4,50	10,50	6,50	11,00	5,50	8,50	4,00	7,00
9	14,50	11,50	11,00	13,50	13,00	14,50	13,00	11,00	12,50	9,00
10	4,50	6,50	4,50	5,50	8,50	5,00	4,50	8,50	4,00	7,00
11	8,00	11,50	9,00	10,50	8,50	8,00	9,00	11,00	4,00	7,00

Наведені в таблицях балів і рангів показники служать інформаційною базою для розрахунку низки статистичних характеристик результатів експертного опитування. Для зручності аналізу важливості кожного фактору відносно впливу на доходи ПрАТ «УХЛ-МАШ» у табл.2.5 всі фактори проранжовані за критерієм: середній ранг.

Таблиця 2.5

**Вплив факторів внутрішнього середовища на обсяг доходів ПрАТ  
«УХЛ-МАШ» у 2019 році за величиною середнього значення рангу**

Фактор	Середнє значення рангу	Ранг
1	6,70	1
2	7,45	4
3	9,50	6
4	7,25	3
5	14,20	11

Продовження табл.2.5

6	13,55	10
7	9,65	7
8	8,35	5
9	13,25	9
10	6,85	2
11	9,75	8

Отже, здійснений у табл. 2.3, 2.4, 2.5 аналіз даних дозволив проранжувати фактори, які найбільше впливають на доходи підприємства. До них належать такі: обсяг виробництва, ритмічність випуску, порушення строків договорів постачальниками, кількість продукції. І навпаки, такі фактори як строки документообігу, своєчасне оформлення транспортних і розрахункових документів, недоліки в роботі транспорту не так негативно впливають на доходи підприємства.

Аналіз факторів впливу на доходи від реалізації дозволить виявити резерви його росту та прийняти певні управлінські рішення. Провідними резервами зростання доходів від реалізації продукції є збільшення обсягу реалізації продукції та підвищення ціни одиниці продукції. У табл. 2.6 наведено основні напрямки мобілізації резервів росту доходів від реалізації продукції виробничих підприємств.

Таблиця 2.6

**Управлінські рішення щодо мобілізації виявлених резервів росту доходів від реалізації продукції [22]**

Резерви зростання доходів від реалізації продукції	Управлінське рішення	Напрями реалізації управлінських рішень
Збільшення обсягу реалізації продукції	Активізація маркетингової діяльності	Розробка ефективної реклами Зміна упаковки Продаж у кредит Післяпродажне та гарантійне обслуговування Розроблення системи знижок при покупці визначеного обсягу продукції
	Диверсифікація ринків збуту	Диверсифікація асортименту Експорт продукції



## Продовження табл.2.6

		Регіональна диверсифікація Участь в тендерах та аукціонах Продаж товарів для їх подальшого виробничого споживання
Підвищення ціни одиниці продукції	Підвищення якісних характеристик	Зміна зовнішнього дизайну Покращення споживчих якостей
	Реалізація різним групам споживачів	Реалізація товарів на біржах, аукціонах Продаж за кордоном Збільшення реалізації у сезон Збільшення функціональних характеристик товару

Однак на підприємствах має місце також інша операційна, фінансова та інвестиційна діяльність, тому на підприємстві можуть отримуватись інші доходи відмінні від виручки від реалізації продукції. Основними напрямками управління цими видами доходів є пошук шляхів їх максимізації. Сукупність управлінських рішень в даному напрямку описана у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Управлінські рішення, щодо мобілізації резервів зростання доходів, відмінних від доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [23]**

Вид доходу	Управлінське рішення
Інші операційні доходи	Продаж надлишків сировини, матеріалів, товарів Реалізація основних засобів та нематеріальних активів, які не використовуються в діяльності підприємства Здача в оперативну оренду основних засобів Забезпечення повернення раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості
Інші фінансові доходи	Здача у фінансову оренду основних засобів, які не використовуються у виробництві Вкладення тимчасово вільних фінансових ресурсів у високодохідні цінні папери
Інші доходи	Реалізація довгострокових та поточних фінансових інвестицій (акцій, облігацій, корпоративних прав інших підприємств), які є збитковими чи низько доходними

Однак варто розуміти, що основним напрямом збільшення доходів підприємства є ріст виручки від продажу продукції, яка складає 80% і більше усіх доходів. З метою збільшення виручки від реалізації продукції необхідно стимулювати збут. Підвищення ціни продукції, як один із резервів збільшення

доходів, не завжди є виправданим, оскільки знижує конкурентоспроможність продукції та зменшує попит на неї з боку споживачів. Саме зазначенні чинники також формують певну низку рішень у процесі планування та стратегічного управління доходами підприємства.

Отже, в даному розділі оцінено вплив факторів на доходи підприємства. Серед факторів зовнішнього середовища найбільший вплив на доходи ПрАТ «УХЛ-МАШ» мають наступні: річний сумарний обсяг доходів населення регіону; обсяг експорту; вартість основних засобів підприємств регіону; обсяг надходження прямих іноземних інвестицій.

Наведені результати дослідження внутрішнього середовища свідчать про реальні можливості методу Дельфі щодо вибору ряду чинників, які мають значний вплив на доходи досліджуваного підприємства. Результатом використання методу Дельфі є відбір трьох факторів із найбільшим рівнем впливу: обсяг виробництва, ритмічність випуску, порушення строків договорів постачальниками. Результати проведеного дослідження у подальшому стануть основою при розробці плану доходів підприємства на майбутній період.

### 2.3. Оцінка достатності доходів та ефективності діяльності ПрАТ «УХЛ-МАШ»

Основним результатом діяльності підприємства виступає його прибуток. На формування прибутку будь-якого підприємства впливають розміри доходів та витрат.

За сучасних умов зростання конкуренції, особливого значення набуває оцінка та планування фінансово-господарської діяльності підприємства. В результаті планування доходів підприємства необхідно провести оцінку їх достатності, для чого необхідно розрахувати поріг рентабельності та запас міцності. В табл. 2.1 представлено вихідні дані для розрахунку показників достатності доходів.

Таблиця 2.1

#### Дані для розрахунку показників достатності доходів за 2017-2019 рр.

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Змінні витрати, тис.грн	96493,00	128468,00	120389,70
-собівартість продукції			
-заробітна плата працівників, які задіяні у виробництві			
Постійні витрати, тис.грн	11541,00	16656,00	23520,60
-заробітна плата			
-оренда приміщення			
-електроенергія			
Виручка від реалізації продукції, тис.грн	108188,00	147862,00	149295,10

За вихідними даними табл. 2.1. необхідно розрахувати показники достатності доходів підприємства.

Першим розрахунковим показником є поріг рентабельності:

$$ПР_{2017} = 108188 \times 11541 / (108188 - 96493) = 106763,4 \text{ тис. грн.}$$

$$ПР_{2018} = 147862 \times 16656 / (147862 - 128468) = 126987,2 \text{ тис. грн.}$$



$$ПР_{2019} = 149295,1 \times 23520,6 / (149295,1 - 120389,7) = 121482,8 \text{ тис. грн.}$$

Наступним розрахунковим показником є запас міцності:

$$ЗМ_{2017} = (108188 - 106763,4) = 1424,6 \text{ тис.грн.}$$

$$ЗМ_{2018} = (147862 - 126987,2) = 20874,8 \text{ тис.грн.}$$

$$ЗМ_{2019} = (149295,1 - 121482,8) = 27812,3 \text{ тис.грн.}$$

Поріг рентабельності у 2017 році становив 106763,4 тис.грн., такий обсяг виручки, при якому підприємство виходить в нуль, тобто немає прибутку, але діяльність не є збитковою. Фактичний обсяг реалізації більший за беззбитковий  $(108188 - 106763,4) = 1424,6$  тис.грн. У 2018 році поріг рентабельності становив 126987,2 тисяч гривень, причому фактичний обсяг реалізації більший за беззбитковий на 20874,8. У 2019 році поріг рентабельності становить 121482,8 тис.грн, що менше, ніж в 2018 році за рахунок того, що собівартість збільшилась. Як свідчать дані, у 2019 році виручка склала 149295,1 тис.грн. Тобто фактичний обсяг реалізації більший за беззбитковий  $(149295,1 - 121482,8) = 27812,3$  тис.грн. Таким чином підприємство не отримувало збитки від здійснення господарської діяльності.

Також для оцінки достатності доходів потрібно розрахувати показники ділової активності, в яких бере участь виручка від реалізації продукції. Показники ділової активності свідчать про достатність виручки від реалізації для сформованого рівня активів і капіталу підприємства.

Аналіз показників ділової активності ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2017-2019 рр. представлено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Показники ділової активності ПрАТ "УХЛ-МАШ" у 2017-2019 рр.**

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст		Темпи приросту, %	
				2018 /2017	2019 /2018	2018 /2017	2019 /2018
Коефіцієнт оборотності, разів							
- всіх активів	2,23	2,28	1,89	0,04	-0,39	1,98	-17,15
- виробничих запасів	33,85	38,33	50,12	4,49	11,79	13,25	30,76

## Продовження табл.2.2

- готової продукції та товарів	141,79	924,14	2181,08	782,34	1256,95	551,75	136,01
- дебіторської заборгованості	5,02	5,51	5,82	0,48	0,32	9,61	5,76
- кредиторської заборгованості	10,97	15,29	13,69	4,32	-1,60	39,34	-10,48
- власного капіталу	2,91	3,14	2,43	0,23	-0,71	7,84	-22,62
Період обороту, днів							
- всіх активів	161,24	158,11	190,85	-3,13	32,74	-1,94	20,71
- виробничих запасів	10,64	9,39	7,18	-1,24	-2,21	-11,70	-23,53
- готової продукції та товарів	2,54	0,39	0,17	-2,15	-0,22	-84,66	-57,63
- дебіторської заборгованості	71,65	65,37	61,81	-6,28	-3,56	-8,77	-5,44
- кредиторської заборгованості	32,81	23,54	26,30	-9,26	2,76	-28,23	11,70
- власного капіталу	123,73	114,73	148,28	-9,00	33,55	-7,27	29,24
Тривалість операційного циклу, днів	84,83	75,15	69,16	-9,68	-5,99	-11,41	-7,97
Тривалість фінансового циклу, днів	52,02	51,60	42,86	-0,42	-8,75	-0,80	-16,95
Фондовіддача	7,61	8,78	4,05	1,16	-4,73	15,30	-53,90

В результаті проведеного аналізу ділової активності можна зробити наступні висновки:

- показник оборотності дебіторської заборгованості в 2018 році в порівнянні з 2017 роком збільшився на 0,48 обороту. При цьому в 2019 році в порівнянні з 20178 роком спостерігалось незначне уповільнення оборотності дебіторської заборгованості (на 0,16 об.). Зростання оборотності дебіторської заборгованості пов'язано з одночасним зменшенням дебіторської заборгованості та зростанням чистого виторгу від реалізації. У 2019 році період оборотності дебіторської заборгованості склав 61,81. Це свідчить про те, що середній термін повернення наданого комерційного кредиту підприємством в

звітному періоді склав 62 дні. Для сформованого обсягу дебіторської заборгованості отримана величина виручки від реалізації була достатня;

- за 2017-2019 роки відбулося незначне прискорення оборотності запасів, призначених для виробництва. За ці періоди швидкість обороту збільшилася на 16 об. і склала 50,12 оборотів в 2019 році. В цілому отримане значення показника відповідає нормативним значенням і запаси, призначені для виробництва, на складах підприємства зберігаються не більше передбаченого терміну;

- за аналізовані періоди відбувається прискорення оборотності готової продукції. В цілому за 2017-2019 роки оборотність готової продукції прискорилося і склала 2181,08 оборотів в 2019 році. Це свідчить про достатність рівня виручки від реалізації для сформованих запасів готової продукції;

- в 2019 році в порівнянні з 2018 роком відбувається уповільнення оборотності кредиторської заборгованості, з 15,29 до 13,69 оборотів в рік;

- в 2019 році був зафіксований найменший операційний цикл серед аналізованих періодів. У 2018 році в порівнянні з 2017 роком відбулося зменшення даного показника майже на 10 днів, а в 2019 році в порівнянні з 2018 роком операційний цикл на ПрАТ «УХЛ-МАШ» зменшився на 6 днів. Зменшення операційного циклу відбулося, перш за все, за рахунок зменшення тривалості оборотності дебіторської заборгованості. На наш погляд, така тривалість операційного циклу є оптимальною для підприємства при такому рівні доходів і ПрАТ «УХЛ-МАШ» потрібно підтримувати такі обсяги реалізації для нормалізації рівня операційного циклу;

- точно така ж тенденція, як у операційного циклу, - і у тривалості фінансового циклу підприємства. У 2019 році фінансовий цикл склав 42,86 днів, тоді як в 2017 році він дорівнював 52,02 днів. Основним фактором, що вплинув на цю зміну, було зменшення тривалості оборотності кредиторської заборгованості;



- за 2017-2019 роки оборотність власного капіталу знизилася на 0,48 оборотів і склала в 2019 році 2,43 обороту, і якщо в 2017 році один оборот власного капіталу займав 123,73 дня, то в 2019 – 148,28 днів. Слід зазначити, що при рівні власного капіталу в 2019 році сформовані обсяги реалізації на ПрАТ «УХЛ-МАШ» достатні;

- за 2017-2019 роки оборотність активу сповільнилась: з 2,23 об. в 2017 році до 1,89 об. в 2019 році. Тенденція показника - негативна, отримані значення свідчать про неефективне використання активу. Отримані значення свідчать про недостатність обсягів отриманої виручки від реалізації продукції в усі аналізовані періоди;

- фондвіддача, розрахована як співвідношення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середньорічної суми основних засобів, за 2017-2019 рр. мала неоднозначну тенденцію. В 2018 році показник збільшився на 1,17 ум.од., а в 2019 році знизився на 4,73. Значення показника говорить про те, скільки продукції вироблено та скільки надано послуг на кожну гривню фінансових ресурсів вкладену в основні засоби. Бажаним є підвищення ефективності основних засобів підприємства протягом періоду дослідження. Для підвищення значення показника необхідно забезпечити 100%-ну завантаженість обладнання. Також можливим рішенням є продаж частини невикористовуваних основних засобів.

Як бачимо, більшість показників ділової активності свідчить про достатність обсягів реалізації для сформованих активів і пасивів ПрАТ «УХЛ-МАШ». Для підвищення показників ділової активності з позиції оцінки достатності доходів підприємства керівництву необхідно шукати шляхи збільшення обсягів реалізації, що дозволить все показники ділової активності вивести на необхідний рівень.

Розрахунок показників ефективності діяльності аналізованого підприємства наведено в табл. 2.3. Показники ефективності продажів характеризують якість сформованих доходів і витрат на підприємстві.

Таблиця 2.3

**Показники ефективності діяльності ПрАТ "УХЛ-МАШ" у 2017-2019 рр.**

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютний приріст		Темпи приросту, %	
				2018 /2017	2019 /2018	2018 /2017	2019 /2018
Валова рентабельність реалізованої продукції, %	17,80	20,12	23,53	2,32	3,41	113,02	116,96
Операційна рентабельність реалізованої продукції, %	9,00	10,00	11,56	1,00	1,56	111,12	115,65
Чиста рентабельність реалізованої продукції, %	7,20	8,18	11,15	0,98	-8,06	113,55	1,36
Достатність доходів для покриття витрат, %	117,87	108,01	111,18	-9,86	3,17	91,63	102,93
Достатність операційних доходів для покриття операційних витрат, %	108,77	109,99	113,07	1,21	3,08	101,12	102,80

Два з трьох показників ефективності продажів протягом 2017-2019 років збільшилися, що свідчить про те, що ефективність реалізації продукції на ПрАТ «УХЛ-МАШ» зросла. Протягом 2017-2019 років валова рентабельність реалізованої продукції зросла майже на 5 % і склала в 2019 році 23,53%. У складі даного показника відбувалося зростання і валового прибутку, і чистого доходу. Отримані значення даного показника свідчать про достатній рівень перевищення виручки від реалізації над собівартістю реалізованої продукції, так як норматив даного показника дорівнює 20%.

Операційна рентабельність має таку ж динаміку, як і валова рентабельність реалізованої продукції. Протягом 2017-2019 років цей показник збільшився на 2,56% і склав 11,56%. Підвищення даного показника протягом аналізованих періодів пояснюється великим темпом зростання прибутку від операційної діяльності, ніж чистого доходу, отриманого в результаті

виробництва і реалізації продукції. Отримані значення операційної рентабельності реалізованої продукції в 2018 і 2019 роках свідчать про достатність перевищення виручки від реалізації над прибутком від операційної діяльності, так як норматив даного показника дорівнює 10%.

Щодо показника чистої рентабельності, так само, як і в попередніх показниках ефективності продажів, найбільше значення було отримано в 2019 році. У 2019 році чиста прибутковість реалізованої продукції становила 11,15. Також доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» достатньо для покриття витрат фірми.

На рис.2.1 проілюстровано показники рентабельності діяльності ПрАТ «УХЛ-МАШ».

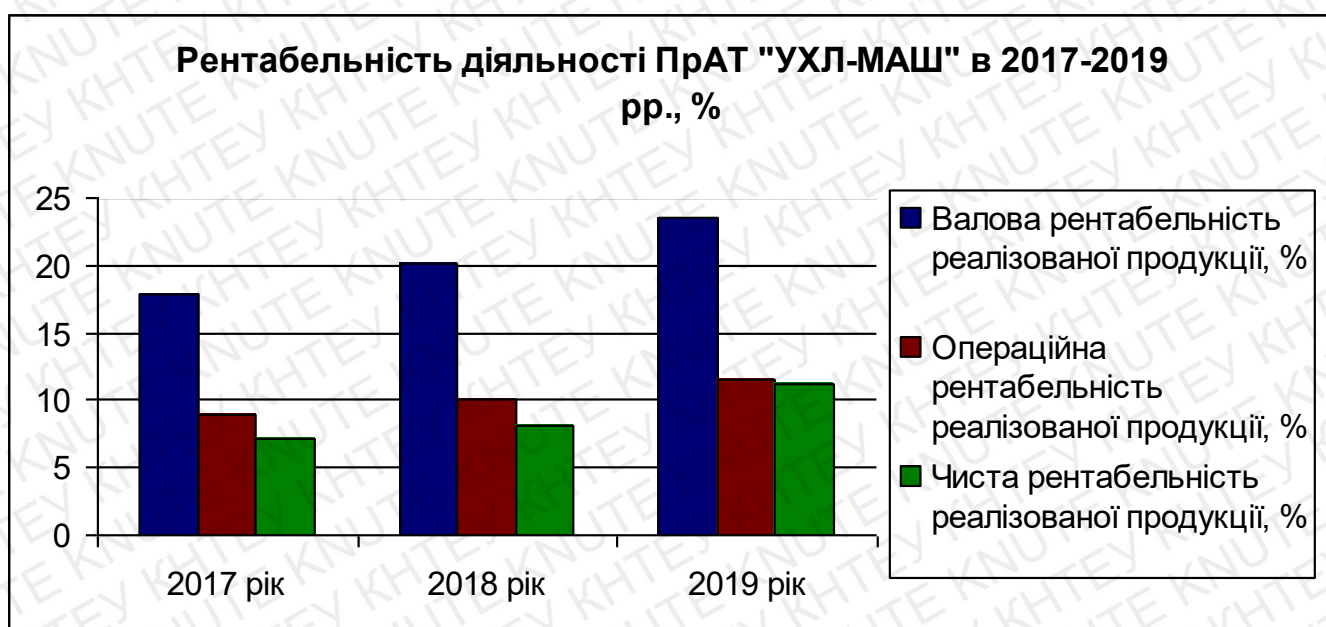


Рис. 2.1. Показники рентабельності діяльності ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2017-2019 рр., %

На рис.2.1 представлені показники рентабельності діяльності ПрАТ «УХЛ-МАШ» 2017-2019 рр. в динаміці, а саме валова рентабельність реалізованої продукції, операційна рентабельність реалізованої продукції, чиста рентабельність реалізованої продукції. Всі показники рентабельності показали позитивну динаміку.



Щодо показників достатності доходів можна зробити висновок, що на ПрАТ «УХЛ-МАШ» фактичний обсяг реалізації є більшим за поріг рентабельності та задовольняє уявлення власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал. Аналіз показників ефективності продажів показав, що в аналізований період всі показники свідчили про якісне формуванні доходів і витрат на підприємстві та характеризували ефективність продажів на ПрАТ «УХЛ-МАШ». Проте аналіз ділової активності показав, що на підприємстві деякі показники оборотності мали сповільнення, то менеджерам слід проводити заходи щодо підвищення виручки від реалізації.

Управління підприємством має бути організовано таким чином, щоб забезпечити ефективне використання наявних ресурсів. Така мета має досягатися за допомогою впровадження механізму бюджетування, що є необхідним кроком для досягнення успішного функціонування підприємства, адже застосування цього механізму сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства, забезпеченню цільового використання та економії ресурсів, прийняттю більш обґрунтованих управлінських рішень, ретельнішому вивченню діяльності підрозділів підприємства з точки зору надходжень та видатків. В основі такого механізму лежить розробка та виконання бюджетів різних рівнів. Бюджет – це плановий документ, що відображає у вартісних показниках наступні господарські операції підприємств та результати, пов'язані з їх виконанням. В наступному розділі випускної кваліфікаційної роботи розроблено план доходів на 2021 рік.

### РОЗДІЛ 3

## РОЗРОБЛЕННЯ ПЛАНУ ДОХОДІВ ПРАТ «УХЛ-МАШ» НА МАЙБУТНІЙ ПЕРІОД

Бюджетування є технологією управління підприємством, заснованої на плануванні, обліку і контролі фінансових і матеріальних ресурсів. Реалізація цього процесу здійснюється за допомогою розробки і застосування спеціальних фінансових інструментів - бюджетів. Бюджет необхідно формувати на базі одного із альтернативних варіантів плану. Можливі наступні варіанти: песимістичний, ймовірний та оптимістичний.

Песимістичний варіант переслідує мінімальну ціль та вимагати максимального скорочення наявних ресурсів. Ймовірний варіант повинен орієнтуватися на досягнення максимальних цілей при помірному використанні ресурсів. Оптимістичний варіант повинен передбачити виконання максимальної цілі при ефективному використанні всіх ресурсів.

План доходів підприємства на наступний рік з розбивкою на квартали пропонується скласти за наступною системою основних показників:

а) сума доходу підприємства загалом, в т.ч. сума операційного доходу; сума інших операційних доходів; сума доходів від фінансової діяльності; сума доходів від інших видів діяльності;

б) сума чистого доходу підприємства.

Для планування доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» за песимістичним варіантом необхідно розрахувати темпи росту квартальних доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» за попередні роки для знаходження середнього темпу зростання доходів на кінець кожного кварталу.

В табл. 3.1 розраховано темпи росту доходів на кінець I кварталу 2017-2020 років та визначено середній темп росту за аналізований період.

Таблиця 3.1

## Доходи ПрАТ «УХЛ-МАШ» за I квартал 2017-2020 років

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Темп росту			Середній темп росту
					2018/2017	2019/2018	2020/2019	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	24864,00	26811,00	31593,40	28511,50	1,08	1,18	0,90	1,05
Інші операційні доходи, тис.грн	170,00	4370,00	2730,80	3698,90	25,71	0,62	1,35	9,23
Разом доходи операційної діяльності, тис.грн	25034,00	31181,00	34324,20	32210,40	1,25	1,11	0,94	1,10
Дохід від участі в капіталі, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші доходи, тис.грн	0,00	0,00	434,20	42,90	0,00	1,00	0,10	0,37
Надзвичайні доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом доходи підприємства, тис.грн	25034,00	31181,00	34758,40	32253,30	1,25	1,11	0,93	1,10

Аналіз доходів за 1 квартал 2017-2020 років показав, що за 2018 та 2019 роки сукупні доходи ПрАТ «УХЛ-МАШ» мали позитивний приріст, проте в 2020 році доходи скоротилися на 2505,1 тис.грн. Інші операційні доходи зросли в 2020 році порівняно з 2019 роком, темп росту становив 1,35. Фінансових доходів та надзвичайних доходів підприємство не отримувало.

В табл. 3.2 розраховано темпи зростання доходів за півріччя 2017-2020 років і визначено середній темп росту за досліджуваний період.



Таблиця 3.2

**Доходи ПрАТ «УХЛ-МАШ» за півріччя 2017-2020 років**

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Темп росту			Середній темп росту
					2018/2017	2019/2018	2020/2019	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	49903,00	62078,00	69369,40	49329,40	1,24	1,12	0,71	1,02
Інші операційні доходи, тис.грн	282,00	8081,00	5599,60	7582,20	28,66	0,69	1,35	10,23
Разом доходи операційної діяльності, тис.грн	50185,00	70159,00	74969,00	56911,60	1,40	1,07	0,76	1,08
Дохід від участі в капіталі, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші доходи, тис.грн	0,00	272,00	1016,20	101,30	1,00	3,74	0,10	1,61
Надзвичайні доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом доходи підприємства, тис.грн	50185,00	70159,00	75985,20	57012,90	1,40	1,08	0,75	1,08

За 2018 та 2019 роки чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зростав, проте в 2020 році чистий дохід знизився на 20040 тис.грн. Інші операційні доходи показали позитивну динаміку в 2020 році. Загальна величина доходів зменшилась на 25%. Це пов'язано з простоями виробництва через карантинні обмеження.

Темпи росту доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» за 9 місяців 2017-2020 років (на кінець III кварталу) розраховані у табл. 3.3 та визначено середній темп росту доходів.

Таблиця 3.3

**Доходи ПрАТ «УХЛ-МАШ» за 9 місяців 2017-2020 років**

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Темп росту			Середній темп росту
					2018/2017	2019/2018	2020/2019	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	75810,00	99633,00	112753,10	79256,70	1,31	1,13	0,70	1,05
Інші операційні доходи, тис.грн	1298,00	11919,00	4133,70	12794,60	9,18	0,35	3,10	4,21
Разом доходи операційної діяльності, тис.грн	77108,00	111552,00	116886,80	92051,30	1,45	1,05	0,79	1,10
Дохід від участі в капіталі, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші доходи, тис.грн	0,00	0,00	2468,10	101,30	0,00	1,00	0,04	0,35
Надзвичайні доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом доходи підприємства, тис.грн	77108,00	111552,00	119354,90	92152,60	1,45	1,07	0,77	1,10

Аналіз доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» за 2017-2020 роки показав, що чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зростав протягом 2017-2019 років, однак в 2020 році чистий дохід знизився на 30%. Інші операційні доходи в 2020 році показали найбільше значення за аналізований період і склали 12794,6 тис.грн. Загальна величина доходів протягом 2017-2019 рр. зростала, в 2020 році доходи зменшились на 27202 тис.грн. Найбільшим чином на зменшення доходів вплинула ситуація з карантинними обмеженнями.

Щоб порахувати середній темп росту доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» на кінець 2017-2020 років спочатку необхідно спланувати дохід за 2020 рік на основі середній темпів зростання за попередні квартали 2020 року (табл.3.4).

Таблиця 3.4

### Прогнозування доходу ПрАТ «УХЛ-МАШ» на кінець 2020 рік

Показники	Темп росту				2020 рік
	на кін. I кв.	на кін. II кв.	на кін. III кв.	на кін. IV кв. (плановий)	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	0,90	0,71	0,70	0,77	115280,00
Інші операційні доходи, тис.грн	1,35	1,35	3,10	1,93	25974,40
Разом доходи операційної діяльності, тис.грн	0,94	0,76	0,79	0,83	134792,00
Дохід від участі в капіталі, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші доходи, тис.грн	0,10	0,10	0,04	0,08	227,99
Надзвичайні доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом доходи підприємства, тис.грн	0,93	0,75	0,77	0,82	135239,00

Отже, сплановано темпи росту доходів за середніми значеннями темпів зростання попередніх кварталів 2020 року. Планова величина доходів ПрАТ



«УХЛ-МАШ» на кінець 2020 року становитиме 135239 тисяч гривень. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становитиме 115280 тисяч гривень.

Темпи зростання за рік (на кінець IV кварталу) 2017-2020 років та середній темп росту прораховано в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Доходи ПрАТ «УХЛ-МАШ» за 2017-2020 рр.**

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Темп росту			Середній темп росту
					2018/2017	2019/2018	2020/2019	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	108188,00	147862,00	149295,10	115279,98	1,37	1,01	0,77	1,05
Інші операційні доходи, тис.грн	12478,00	14908,00	13426,30	25974,37	1,19	0,90	1,93	1,34
Разом доходи операційної діяльності, тис.грн	120666,00	162770,00	162721,40	134791,73	1,35	1,00	0,83	1,06
Дохід від участі в капіталі, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші доходи, тис.грн	0,00	272,00	2855,40	227,99	1,00	10,50	0,08	3,86
Надзвичайні доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом доходи підприємства, тис.грн	120666,00	163042,00	165576,80	135239,43	1,35	1,02	0,82	1,06

В вищенаведеній табл. 3.5 прораховано темпи росту доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» за IV кварталом 2017-2020 років та визначено середнє зростання в

кварталі за 2 попередні періоди, що дає змогу розрахувати план доходів на майбутній 2021 рік (табл.3.6). Середній темп зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) становить 1,05, інших операційних доходів 1,34, доходів операційної діяльності 1,06, інших доходів 3,86, загальних доходів 1,06.

Таблиця 3.6

### План доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» на 2021 рік

Показники	за I кв.	за півріччя	за 9 міс.	за рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	30055,41	50498,70	83032,56	121127,05
Інші операційні доходи, тис.грн	34134,08	77601,44	53844,77	34845,38
Разом доходи операційної діяльності, тис.грн	35414,44	61258,42	100873,70	142805,50
Дохід від участі в капіталі, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансові доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00
Інші доходи, тис.грн	15,71	163,42	198,57	880,01
Надзвичайні доходи, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00
Разом доходи підприємства, тис.грн	35348,85	61389,89	101072,27	143659,34

Сформовано план доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» на плановий період за кварталами. Сплановано наступні значення статей доходів:

- чистий дохід від реалізації збільшиться на 5847 тис.грн. за рік, причому найбільше зростання передбачається в IV кварталі;
- інші операційні доходи зростуть на 8871 тис.грн. за рік;
- загальний обсяг операційних доходів становитиме 142805,38 тисяч гривень, що на 8013,65 тис.грн. більше за показник аналогічного минулого періоду;
- фінансові доходи, тобто доходи від участі в капіталі та інші фінансові доходи, підприємство не отримує;
- інші доходи (від реалізації необоротних активів, майнових комплексів тощо) зростуть на 652,02 тис.грн.;
- не передбачається отримання надзвичайних доходів;

- загальний дохід збільшиться на 8419,91 тисяч гривень. Такий обсяг доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» має бути достатнім для ефективної діяльності підприємства.

В умовах кризи є необхідність спроектувати оптимістичний варіант плану доходів, тобто спланувати обсяг доходів факторно-аналітичним методом (табл.3.7).

Таблиця 3.7

### Визначення можливого обсягу доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» на 2021 р.

Показники	Факт			Прогноз ретроспективний
	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий дохід, тис.грн	147862,00	149295,10	115279,98	
Прогноз темпу росту ВВП на 2021 рік за МВФ	1,05			
Темп зростання виручки	0,77			
Темп інфляції до кінця 2021р. за даними МВФ,%				7,30
Мультиплікатор доходів	1,36			
Чистий дохід прогнозний, тис.грн				168225,77

У вищенаведеної табл. 3.7 визначено можливий обсяг доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» на 2021 рік. Прогнозний чистий дохід від реалізації товарів (продукції, робіт, послуг) становитиме 168225,77 тис.грн. Інші операційні доходи можуть змінитися за рахунок продажу надлишків сировини, матеріалів, товарів; здачі в оперативну оренду основних засобів; реалізації основних засобів та нематеріальних активів, які не використовуються в діяльності підприємства; повернення раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості. Інші доходи в плановому році можуть змінитися за рахунок реалізації довгострокових та поточних фінансових інвестицій (акцій, облігацій, корпоративних прав інших підприємств), які є збитковими чи низько доходними.

Отже, хоча планування за факторно-аналітичним методом є більш оптимістичним, найбільш реальним є песимістичний варіант через нестабільну ситуацію в країні, карантинні реалії.



## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження у випускній кваліфікаційній роботі можна зробити наступні висновки:

Доходи підприємства - це отримання економічних вигод як в грошовій, так і в майновій формі, які призводять до збільшення активів або зменшення зобов'язань підприємства, за винятком внесків власників за певний період.

На основі існуючих підходів щодо тлумачення доходу, запропоновано розглядати дохід як надходження, які отримує підприємство в результаті здійснення господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигід в умовах прийнятного рівня підприємницького ризику. На відміну від існуючих трактувань, здійснено акцент на важливості врахування фактору часу, а також на тому, що дохід підприємства має високу залежність від ризику, що властива господарській діяльності конкретного підприємства.

Дохід є показником ефективності діяльності і від нього залежить можливість подальшого функціонування підприємства, то це обумовлює необхідність планування доходів на майбутній період. Планування доходів підприємства дозволяє виявити проблеми, на підставі яких розробляються заходи щодо збільшення обсягів доходів, вдосконалення структури їх отримання, що дасть можливість поліпшити фінансове становище організації.

Плановий розмір доходів повинен бути достатнім для формування фонду грошових коштів, необхідних для розрахунків із бюджетом з ПДВ та податку на прибуток; покриття постійних та змінних поточних витрат; отримання потрібної суми чистого прибутку, достатньої для вирішення виробничих та соціальних завдань підприємства

Методика планування доходів підприємства передбачає аналіз динаміки виручки від реалізації, аналіз доходів за видами діяльності, горизонтальний і вертикальний аналіз доходів в розрізах основних видів діяльності, оцінку факторів впливу на доходи підприємства, оцінку достатності та ефективності

планування доходів. А також розробку плану доходів на основі проведеного аналізу обсягу та складу доходів.

За результатами аналізу було виявлено, що доходи на ПрАТ «УХЛ-МАШ» за 2017-2019 рр. виросли. За аналізований період підприємство не отримувало доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів та надзвичайних доходів. Аналіз структури доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» у 2017-2019 рр., що в структурі доходів підприємства найбільшу вагу займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, послуг). Незначну частку в структурі мали інші операційні доходи та інші доходи.

Планування величини та складу доходів підприємства також передбачає врахування впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Серед зовнішніх чинників найбільший вплив на доходи ПрАТ «УХЛ-МАШ» мають наступні: річний сумарний обсяг доходів населення регіону; обсяг експорту; вартість основних засобів підприємств регіону; обсяг надходження прямих іноземних інвестицій. Найменший вплив від таких факторів, як обсяг промислового виробництва в регіоні та обсяг промислового виробництва в регіоні. Аналіз внутрішніх факторів за методом Дельфі виявив, щодо найбільш сильно впливають на доходи : обсяг виробництва, ритмічність випуску, порушення строків договорів постачальниками, кількість продукції. І навпаки, такі фактори як строки документообігу, своєчасне оформлення транспортних і розрахункових документів, недоліки в роботі транспорту не так негативно впливають на доходи підприємства.

Величина доходів є достатньою для покриття витрат підприємства. Аналіз показників ефективності продажів показав, що в аналізований період всі показники свідчили про якісне формуванні доходів і витрат на підприємстві та характеризували ефективність продажів на ПрАТ «УХЛ-МАШ». Проте аналіз ділової активності показав, що на підприємстві деякі показники оборотності мали сповільнення, то менеджерам слід проводити заходи щодо підвищення виручки від реалізації.

Оцінка ефективності планування доходів показала, що на ПрАТ «УХЛ-МАШ» діє ефективна система планування доходів підприємства. Фактичний обсяг реалізації є більшим за поріг рентабельності та задовольняє уявлення власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал. На ПрАТ «УХЛ-МАШ» необхідно впровадити механізм бюджетування, що є необхідним кроком для досягнення успішного функціонування підприємства

На основі середніх темпів росту за квартали сформовано план доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» на плановий період (2021 рік). Чистий дохід від реалізації збільшиться на 5847,07 тис.грн. за рік і становитиме 121127,05 тисяч гривень. Інший операційний дохід становитиме на кінець року 34845,38 тис.грн. Загальний дохід становитиме 143659,34 тисяч гривень. Передбачається, що такий обсяг доходів ПрАТ «УХЛ-МАШ» має бути достатнім для ефективної діяльності підприємства.

На основі проведеного аналізу розроблено пропозиції :

а) щодо зростання доходів від реалізації продукції в таких напрямках:

- активізація маркетингової діяльності (розробка ефективної реклами; продаж товарів у кредит; післяпродажне та гарантійне обслуговування; розроблення системи знижок при покупці визначеного обсягу продукції);

- диверсифікація ринків збуту (розширення асортименту; експорт продукції; вихід на нові ринки збуту; участь в тендерах та аукціонах; продаж товарів для їх подальшого виробничого споживання);

- підвищення якісних характеристик (покращення споживчих якостей; робота над дизайном продукції);

- реалізація різним групам споживачів (продаж товарів за кордоном; збільшення реалізації у сезон; збільшення функціональних характеристик товару);

б) щодо зростання інших операційних доходів в таких напрямках:

- продаж надлишків сировини, матеріалів, товарів;



-реалізація основних засобів та нематеріальних активів, які не використовуються в діяльності підприємства;

- здача в оренду основні засоби;

- забезпечення повернення раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості;

в) щодо зростання інших фінансових доходів в таких напрямках:

- здача у фінансову оренду основні засоби, які не використовуються у виробництві;

- вкладення тимчасово вільних фінансових ресурсів у високодохідні цінні папери;

г) щодо зростання інших доходів в таких напрямках:

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

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шмиголь Н.М. Застосування теорії розпізнавання для аналізу та прогнозування доходів та фінансових результатів підприємств / Н.М. Шмиголь // Ефективна економіка -2014. - № 9. – С.16-20
2. Бутинець Ф. Ф. Інтегрований облік як засіб управління підприємством / Ф. Ф. Бутинець, А. В. Драбаніч // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. - 2016. - № 2. - С. 12-24.
3. Ковальчук І. В. Механізм розподілу та використання прибутку підприємства / І. В. Ковальчук, Л. П. Муренко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2016. - № 6. - С. 81-84.
4. Грибов, Владимир Дмитриевич. Экономика организации (предприятия) : учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. — 11 изд., перераб. — Москва : КНОРУС, 2018. — 408 с.
5. Біла О. Г. Фінанси підприємств (фінанси підприємства) : навчальний посібник / О. Г. Біла, О. І. Юсипович, Т. В. Мединська. – К.: Алерта, 2016. – 186 с.
6. Гуріна Н.В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення /Н.В. Гуріна// Науковий вісник Херсонського державного університету, Випуск 12. Частина 1, 2015. – С. 203- 205
7. Тридід О.М. Принципи та підходи до управління доходами підприємств / О.М. Тридід // БізнесІнформ. – 2012. – №9. – С.209-211.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 "Дохід": затверджене наказом Міністерства фінансів України від 1 січня 2012 р.  
URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929\\_025#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#Text)
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід": затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р., № 290, ост. ред. 09.08.2013  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>

10. Лойко В.В., Макаровська Т.П. Економіка підприємства: [навч. посібн.] / В.В. Лойко, Т.П. Макаровська – К.: КНУТД, 2015. – 267 с.
  11. Мазур Н. А. Економіка торговельного підприємства : навч. посібник / Н.А. Мазур, І.В. Семенець, І.А. Лопашук. – Чернівці : Чернівец. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. – 192 с.
  12. Лазаренко Р.І. Управління доходами торговельного підприємства /Р.І. Лазаренко// Науковий журнал «ЛОГОС. Мистецтво наукової думки». - 2018 . - №1 - с.67-70
  14. Аналіз господарської діяльності [текст]: навчальний посібник за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової] – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 384 с.
  15. Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. Х. : ХДУХТ, 2015.- 221 с.
  16. Йолтухівська Т. В. Аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «фінансовий результат» / Т. В. Йолтухівська, В. Г. Лопатовський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 2. – С. 64-67.
  17. Синькевич Н. І. Аналіз існуючих прийомів і методів фінансового аналізу діяльності суб'єктів господарювання / Н. І. Синькевич, Т. М. Васишин // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 313-317.
  18. Трегубов О.С. Резерви підвищення ефективності управління формуванням доходів і прибутку підприємства /О.С.Трегубов, Д.І.Лісовий // Економіка і організація управління. - 2014. - Вип. 3-4. - С. 281-287.
  19. Камінська Т.Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку / Т.Г. Камінська // Науковий вісник НУБіП України : зб. наук. праць. – К. : Вид-во НУБіП України, 2010. – Вип. 154. – Ч. 3.
- Рогова Е.М. Финансовый менеджмент. Учебник и практикум / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. — М.: Юрайт, 2016. — 542 с.
20. Блажевич О.Г., Кирильчук Н.А. Анализ формирования доходов предприятия и оценка их достаточности/ О.Г. Блажевич, Н.А. Кирильчук// Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции - 2017 - №3. – С.29-35



21. Гриценко Л.Л., Дейнека О.В., Боярко І.М. Фінанси підприємств. Практикум : навч. посібник. – 2014. – 284 с.
22. Гнатюк Т.В. Сучасні підходи до визначення та класифікації доходів торговельного підприємства/ Т.В.Гнатюк// Економічні науки. – 2010. – №14. – С.66-69
23. Панченкова Ю.В., Зеленська О.Г. Економічна суть доходів основної діяльності промислового підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10 – С.239-248
24. Криленко В. Механізм забезпечення прибутковості вітчизняних підприємств // Економіка. – 2012. - №10 (100) – С.203-211
25. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор -Видавництво, 2016. – 378 с.
26. Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х.: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. – 208 с.
27. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погрішук Б. В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с
28. Економіка підприємства: навчальний посібник / Д.І. Рижмань, Г.Я. Криворучко, Г.Я. Віннічук, М.Т. Пилявець. – К.: Аграрна освіта, 2011. – 531 с.
29. Єлбаєва І.Р., Мельник Т.А. Економічна сутність доходу підприємства/ І.Р.Єлбаєва, Т.А.Мельник // Економіка.- 2011.- №11- С.307-310
30. Ткаченко Т. П. , Тульчинська С. О. Управління доходами на підприємстві / Т. П. Ткаченко, С. О.Тульчинська// Ефективна економіка. – 2018.- №3.- С.152-156
31. Кунцевич В. О. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємства / В. О. Кунцевич // Фінанси України. – 2012, – № 11. – С.54 – 62.
32. Носова Є.А. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства [Текст] / Є.А. Носова // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2012. – № 2. – С. 58-64.

33. Гензера О.О. Прибутковість підприємств в Україні: сучасний стан та перспективи підвищення / О.О. Гензера, Л.А. Приступа // Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика : Збірник наукових праць молодих вчених та студентів. Том 1 / ред. Кол. : Н. А. Хрущ, Р. С. 34. Квасницька, І. В. Форкун та інші ( відп. Ред. Н. А. Хрущ). – Хмельницький : ХНУ, 2018. – С. 36-38.
35. Олександренко І.В. Діагностика ліквідності та платоспроможності підприємства / І.В. Олександренко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 419–426.
36. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / А.О. Касич // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 11. – С. 290–294.
37. Касич А.О. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства / Касич А.О., Хіміч І.Г. // Бізнес-Інформ, 2012. – № 12. – С. 55–59.
38. Хаустова Є.Б., Бондарчук Т.В. Економічна сутність і зміст категорії «дохід» /Є.Б.Хаустова, Т.В.Бондарчук// Вісник КНУТД. – 2017. – С.135-138.
39. Економічна теорія : навч. посібник у 2 ч. / Н. Г. Ушакова, О. А. Кулініч, Л. М. Зарецька. – Частина II. – Х. : Монограф, 2018. – 219 с.
40. Економіка : навч. посіб. / За ред. С.В.Степаненка. - К.: КНЕУ, 2014 - 306с.
41. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності": затверджене наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р., № 73, ост. ред. 23.07.2019  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
42. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Електронний ресурс. - режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
43. Офіційний сайт Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – Електронний ресурс. - режим доступу: <https://smida.gov.ua/>
44. Офіційний сайт компанії ПрАТ «УХЛ-МАШ». – Електронний ресурс. - режим доступу: <https://uhl-mash.com.ua>

45. Офіційний портал оприлюднення інформації про публічні закупівлі України ProZorro. – Електронний ресурс. - режим доступу: <https://prozorro.gov.ua>

46. Система YouControl - онлайн-сервіс перевірки компаній. – Електронний ресурс. - режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/ru/>



## ДОДАТКИ

Додаток А

		КОДИ	
		Дата(рік, місяць, число)	2018   01   01
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "УХЛ-МАШ"	за ЄДРПОУ	14311749
Територія		за КОАТУУ	8036100000
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі	за КВЕД	31.Січ
Середня кількість працівників	136		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	Казимира Малевича, б.66, м.Київ, Голосіївський, 03680, Україна, 044-528-54-39		

Таблиця А.1

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31.12.2017 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	172	7218	0
Основні засоби:	1010	14677	13744	0
первісна вартість	1011	26371	28340	0
знос	1012	11694	14596	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:				
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	14	14	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	72	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	75	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>14935</b>	<b>21051</b>	<b>0</b>

Продовження табл. А.1

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	3154	4765	0
Виробничі запаси	1101	1881	4512	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	120	253	0
Товари	1104	1153	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	10283	16044	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	8762	3044	0
за виданими авансами				
з бюджетом	1135	662	1144	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2274	852	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	3384	4777	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	3384	477	0
Витрати майбутніх періодів	1170	60	17	0
Інші оборотні активи	1190	693	1012	0
<b>Усього за розділом II</b>	1195	29272	31655	0
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	1200	0	0	0
<b>Баланс</b>	1300	44207	52706	0

Таблиця А.2

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	460	460	0
Капітал у дооцінках	1405	852	852	0
Додатковий капітал	1410	11792	11792	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Резервний капітал	1415	739	1137	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	19450	26842	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	0
Вилучений капітал	1430	-4	-4	0
<b>Усього за розділом I</b>	1495	33289	41079	0
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0

Продовження табл. А.2

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	1595	0	0	0
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	1600	10	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	0	0	0
за довгостроковими зобов'язаннями				
за товари, роботи, послуги	1615	4653	2986	0
за розрахунками з бюджетом	1620	467	846	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	312	677	0
за розрахунками зі страхування	1625	45	90	0
за розрахунками з оплати праці	1630	315	476	0
за одержаними авансами	1635	3599	5252	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	887	1003	0
<b>Усього за розділом III</b>	1695	10918	11627	0
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700	0	0	0
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	1800	0	0	0
<b>Баланс</b>	1900	44207	52706	0

Таблиця А.3

## Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

за 2017 рік

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	108188	123224
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-88927	-100042
Валовий: прибуток	2090	19261	23182
Валовий: збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	12478	2228
Адміністративні витрати	2130	-3936	-5023
Витрати на збут	2150	-7566	-8342
Інші операційні витрати	2180	-10505	-2140



Продовження табл. А.3

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	9732	9905
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	-205	-184
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	9527	9721
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1737	-1761
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	7790	7960
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

Таблиця А.4

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	7790	7960

Таблиця А.5

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	79302	78640
Витрати на оплату праці	2505	9402	8518
Відрахування на соціальні заходи	2510	2079	1855
Амортизація	2515	3516	3476
Інші операційні витрати	2520	7366	10579
Разом	2550	101665	103068

Таблиця А.6

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	23000	23000
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	23000	23000
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	338.69	346.08
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	338.69	346.08
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

## Додаток Б

		КОДИ	
		Дата(рік, місяць, число)	2019   01   01
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "УХЛ-МАШ"	за ЄДРПОУ	14311749
Територія		за КОАТУУ	8036100000
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі	за КВЕД	31.Січ
Середня кількість працівників	136		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	Казимира Малевича, б.66, м.Київ, Голосіївський, 03680, Україна, 044-528-54-39		

Таблиця Б.1

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
на 31.12.2018 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
<b>I. Необоротні активи</b>				
Нематеріальні активи:	1000	0	428	0
первісна вартість	1001	0	458	0
накопичена амортизація	1002	0	30	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	7218	13070	0
Основні засоби:	1010	13744	19946	0
первісна вартість	1011	28340	36920	0
знос	1012	14596	16974	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств				
інші фінансові інвестиції	1035	14	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	75	75	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>21051</b>	<b>33519</b>	<b>0</b>

Продовження табл.Б.1

<b>II. Оборотні активи</b>				
Запаси	1100	4765	3270	0
Виробничі запаси	1101	4512	3203	0
Незавершене виробництво	1102	0	0	0
Готова продукція	1103	253	67	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	16044	16499	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	3044	14562	0
за виданими авансами				
з бюджетом	1135	1144	1046	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	852	504	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	4777	7164	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	477	7164	0
Витрати майбутніх періодів	1170	17	34	0
Інші оборотні активи	1190	1012	577	0
<b>Усього за розділом II</b>	1195	31655	43656	0
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	1200	0	0	0
<b>Баланс</b>	1300	52706	77175	0

Таблиця Б.2

<b>Пасив</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітнього періоду</b>	<b>На кінець звітнього періоду</b>	<b>На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності</b>
<b>I. Власний капітал</b>				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	460	460	0
Капітал у дооцінках	1405	852	852	0
Додатковий капітал	1410	11792	11792	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Резервний капітал	1415	1137	1527	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26842	38541	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	0
Вилучений капітал	1430	-4	-4	0
<b>Усього за розділом I</b>	1495	41079	53168	0



Продовження табл.Б.2

<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	11138	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>0</b>	<b>11138</b>	<b>0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>				
Короткострокові кредити банків	1600	0	2724	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	2986	1642	0
за розрахунками з бюджетом	1620	846	1197	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	677	1003	0
за розрахунками зі страхування	1625	90	110	0
за розрахунками з оплати праці	1630	476	555	0
за одержаними авансами	1635	5252	4507	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	974	1029	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1003	1105	0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>11627</b>	<b>12869</b>	<b>0</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>	<b>1800</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>52706</b>	<b>77175</b>	<b>0</b>

Таблиця Б.3

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

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

<b>Стаття</b>	<b>Код рядка</b>	<b>За звітний період</b>	<b>За аналогічний період попереднього року</b>
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	147862	108188
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-118110	-88927
Валовий: прибуток	2095	29752	19261

Продовження табл.Б.3

Інші операційні доходи	2120	14908	12478
Адміністративні витрати	2130	-6656	-3936
Витрати на збут	2150	-11358	-7566
Інші операційні витрати	2180	-11866	-10505
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	14780	9732
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	272	0
Фінансові витрати	2250	-95	-205
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	-175	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	14782	9527
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-2693	-1737
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	12089	7790
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0

Таблиця Б.4

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	12089	7790

Таблиця Б.5

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	106824	79302
Витрати на оплату праці	2505	11794	9402
Відрахування на соціальні заходи	2510	2597	2079
Амортизація	2515	2455	3516
Інші операційні витрати	2520	13682	7366
Разом	2550	137352	101665

## Додаток В

		КОДИ	
		Дата(рік, місяць, число)	2020   01   01
Підприємство	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "УХЛ-МАШ"	за ЄДРПОУ	14311749
Територія		за КОАТУУ	8036100000
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	Виробництво меблів для офісів і підприємств торгівлі	за КВЕД	31.Січ
Середня кількість працівників	135		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	Казимира Малевича, б.66, м.Київ, Голосіївський, 03680, Україна, 044-528-54-39		

Таблиця В.1

## Баланс на 31.12.2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	13070,2	0
Основні засоби:	1010	20374	53414
- первісна вартість	1011	37378,2	74430,8
- знос	1012	( 17004,2 )	( 21016,8 )
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	0
Інші необоротні активи	1090	74,9	74,9
Усього за розділом I	1095	33519,1	53488,9
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	3269,6	2824,4
- у тому числі готова продукція	1103	66,8	70,1
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125	16498,6	15174,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	1045,6	48,4



Продовження табл.В.1

- у тому числі податок на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15066	3431,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	7164,4	5278
Витрати майбутніх періодів	1170	34,7	204,4
Інші оборотні активи	1190	577,4	564,6
Усього за розділом II	1195	43656,3	27526,3
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	102,3
Баланс	1300	77175,4	81117,5

Таблиця В.2

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	460	460
Додатковий капітал	1410	12644,5	12644,5
Резервний капітал	1415	1527,5	2132,5
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	38540,1	54581,6
Неоплачений капітал	1425	( 3,6 )	( 3,6 )
Усього за розділом I	1495	53168,5	69815
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>			
<b>III. Поточні зобов'язання</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	2723,5	1875,9
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	11138,5	0
- товари, роботи, послуги	1615	1642,4	3452,6
розрахунками з бюджетом	1620	1196,5	1069,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	1003,2	854,4
- зі страхування	1625	109,8	136,2

Продовження табл.В.2

- з оплати праці	1630	555,4	655
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	6640,8	4113,1
Усього за розділом III	1695	24006,9	11302,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу та групами вибуття	1700	0	0
Баланс	1900	77175,4	81117,5

Таблиця В.3

## Звіт про фінансові результати

за 2019 р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	149295,1	147862,2
Інші операційні доходи	2120	13426,3	14908,0
Інші доходи	2240	2855,4	272,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	165576,8	163042,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-114159,7	-118109,6
Інші операційні витрати	2180	-29750,6	-29880,4
Інші витрати	2270	-1385,4	-270,2
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	-145295,7	-148260,2
Фінансовий результат до оподаткування (2268 - 2285)	2290	20281,1	14782,0
Податок на прибуток	2300	-3636,2	-2692,7
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	16644,9	12089,3

## Кількісний вимір показників впливу на доходи підприємства в 2019 році

Показник	Значення показника
Частка обсягу продажу підприємства в загальному товарообороті регіону за рік, %	0,04
Валовий регіональний продукт, млрд. грн.	3974,60
Річний сумарний обсяг доходів населення регіону, млрд. грн.	3699,00
Середньомісячна заробітна плата в країні, грн.	9205,19
Обсяг інвестицій в основний капітал, млрд. грн.	7,90
Темп інфляції, %	4,10
Рівень безробіття, %	7,30
Обсяг промислового виробництва в регіоні, трлн. грн.	2,48
Обсяг експорту, млрд. грн.	64,10
Вартість основних засобів підприємств регіону, млрд. грн.	2356,60
Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій, млрд. дол. США	2,53