

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Планування доходів підприємства від реалізації продукції

за матеріалами СТОВ "Заслuch", Хмельницька обл.

м. Старокостянтинів

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

Данилюк Юлії Сергіївни

Науковий керівник
– канд. екон. наук, доцент.

Лаптева Вікторія Василівна

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

Блакита Ганна Владиславівна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ.....	6
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СТОВ «ЗАСЛУЧ».....	14
2.1. Аналіз стану та динаміки доходів підприємства від реалізації продукції	14
2.2. Оцінка впливу факторів на формування доходів від реалізації продукції СТОВ «Заслuch».....	20
2.3. Аналіз ефективності планування доходів підприємства від реалізації продукції	28
РОЗДІЛ 3. ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СТОВ «ЗАСЛУЧ».....	33
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	55

ВСТУП

Актуальність теми. Метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є отримання позитивного фінансового результату, що відповідає потребам власника. Усі сфери фінансово-господарської діяльності підприємства передбачають не лише поточну діяльність, а й тактичні та стратегічні управлінські рішення, які переважно передбачають раціональне формування та перерозподіл фінансових ресурсів для досягнення певних фінансових результатів. Водночас, враховуючи всі аспекти планування діяльності підприємства, найважливішим є процес планування доходів підприємства від реалізації продукції, тобто процес дослідження та прийняття управлінських рішень щодо основних аспектів формування і розподілу доходів підприємства від реалізації продукції та здійснення витрат на підприємстві.

Питанням планування доходів підприємства від реалізації продукції присвячені праці таких вітчизняних вчених як І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, Д.С. Молякова, Н.В. Ніколаєвої, А.Н. Соломатіна, Н.М. Ушакової, В. Язева та ін. Серед зарубіжних фахівців, які досліджували проблеми планування доходів підприємства від реалізації продукції, доцільно визначити Дж. Бернса, П. Друкера, Р Котлера, М. Мескона та ін.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є вивчення теоретико-методологічних положень, дослідження діючої практики планування доходів підприємства від реалізації продукції та розробка відповідних практичних рекомендацій.

Для досягнення мети дослідження поставлено та вирішено такі основні завдання:

- теоретичні основи планування доходів підприємства від реалізації продукції;
- провести аналіз стану та динаміки доходів підприємства від реалізації продукції;

- оцінити вплив факторів на формування доходів від реалізації продукції СТОВ «Заслuch»;
- проаналізувати ефективність планування доходів підприємства від реалізації продукції;
- запровадити планування доходів підприємства від реалізації СТОВ «Заслuch».

Об'єктом дослідження є процес планування доходів підприємства від реалізації продукції.

Предмет дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти, пов'язані з плануванням доходів підприємства від реалізації продукції.

Емпіричною базою дослідження є сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю "Заслuch", яке розташовано за адресою: Хмельницька обл., місто Старокостянтинів, вулиця Меджибізьська, 3. Основними видами діяльності за КВЕД є: 01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур, 01.13 Вирощування овочів і баштанових культур, коренеплодів і бульбоплодів, 01.46 Розведення свиней, 01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві, 46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами, 46.61 Оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням, 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах.

Методи дослідження. Для досягнення поставлених завдань використовувалися наступні методи: теоретичне узагальнення та системний аналіз – при визначенні поняття доходів підприємства та їх класифікації; абстрактно-логічний, економіко-статистичний, балансовий, факторно-аналітичний – для дослідження стану управління доходами та плануванні доходів та витрат підприємства; графічні методи – для узагальнення й оформлення отриманих результатів дослідження.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні

акти, наукові праці українських та зарубіжних вчених, фінансова звітність підприємства, сучасні пакети прикладного програмного забезпечення.

Практичне значення дослідження. Випускна кваліфікаційна робота має вагоме практичне значення, оскільки в роботі систематизовано підходи до визначення поняття дохід від реалізації продукції щодо планування доходів підприємства від реалізації продукції та проведено апробацію розроблених рекомендацій на досліджуваному підприємстві СТОВ «Заслuch», яка полягає у розробці рекомендацій з удосконалення напрямків планування.

Апробація результатів випускної кваліфікаційної роботи. Основні наукові положення і практичні результати дослідження опубліковано в збірнику наукових статей студентів КНТЕУ 2021 р. на тему: «Особливості планування доходів підприємства від реалізації продукції».

Структура і обсяг роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків і пропозицій, списку використаних джерел, додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Найбільш поширеним серед сучасних економістів стало визначення поняття «дохід підприємства» як суми виручки від реалізації продукції та майна, а також про реалізованих операцій. Як приклад такого підходу можна навести тлумачення цього поняття: «Дохід підприємства складається з виручки від продукції (робіт і послуг), основних засобів (зайвих) та іншого майна підприємства, і навіть з доходів від позареалізаційних операцій» [1]. Подібні трактування поняття «дохід підприємства» можна знайти в працях Бланк І.О., Чаюн І.О., Богославець Г.М., Чуєв І.Н., Чечевіцина Л.Н. [2, 3, 4].

Бухгалтерський підхід до поняття «дохід підприємства» бере за основу термін «економічна вигода». Тотожний зміст поняття визначається в Міжнародному стандарті фінансової звітності 18 «Дохід»: «Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу» [5]. Аналогічне поняття в Національному стандарті бухгалтерського обліку – П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності трактується як: «Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання власного капіталу за рахунок внесків учасників (власників) за звітний період» [6]. Однак, формулювання поняття «дохід» в національному стандарті бухгалтерського обліку як збільшення економічних вигод у формі «надходження активів або зменшення зобов'язань» вважається науковцями не точним.

Безумовно слід погодитися із зауваженням, що «не кожне збільшення активів та зменшення зобов'язань характеризує момент отримання доходу.

Про нього свідчить оплата рахунку, пред'явленого підприємством покупцеві його продукції (товарів, робіт, послуг). Стосовно зобов'язань підприємства, то при їх безпосередньому погашенні ніякого зростання капіталу насправді не відбувається. До зростання капіталу призводить не погашення зобов'язань, а відмова кредитора від своїх прав, тобто тоді, коли активи отримані підприємством на безоплатній основі» [3].

Всупереч широкому тлумаченню поняття «дохід підприємства» економікою та методами бухгалтерського обліку, вузьке тлумачення цього поняття значно обмежує його кількісний зміст. Економісти, які дотримуються такого підходу, зводять поняття «дохід підприємства» до частини валової виручки та результатів позареалізаційної діяльності, до яких відносять лише витрати на оплату праці та прибуток. На думку вчених: «Дохід в економічному розумінні – це завжди різниця між вартістю випуску продукції і витратами виробництва» [7].

Схоже значення цьому поняттю надає Ю.І. Продіус, який вказує, що «валовий дохід характеризує кінцевий результат виробничої чи комерційної діяльності підприємства, і розраховується шляхом виключення із валової виручки та результатів позареалізаційних операцій всіх витрат на виробництво і реалізацію продукції, що входять до собівартості, крім витрат на оплату праці. Таким чином, дохід – це виручка від реалізації продукції (робіт, послуг, за вирахуванням матеріальних витрат. Він являє собою грошову форму чистої продукції підприємства, тобто включає до себе оплату праці та прибуток» [8].

Слід зазначити, що на думку вчених, визначення «дохід підприємства» обмежується цією частиною, яка з кількісної точки зору відображає лише витрати на оплату праці та суму прибутку. В сучасній закордонній та українській науковій літературі ця частина отриманих підприємством доходів визначається поняттями «економічна додана вартість» (Economic Value Added, EVA) або «чиста продукція» [9].

З економічної точки зору, «економічна додана вартість» («чиста продукція») – це одна з форм доходу, яку отримує підприємство, виробляючи та реалізуючи товарну продукцію. В даному випадку, мова йде про обмежену комбінацію елементів, яка формує цей дохід. Отже, весь склад цих компонентів становить «валовий дохід», за виключенням елемента «податок на прибуток» формується «чистий дохід», а виключаючи «податок на прибуток» та «матеріальні витрати» отримуємо «дохід у формі економічної доданої вартості» («чистої продукції»). Надалі цю форму доходу визначаємо як «доданий дохід».

Таким чином, розгляд поняття «дохід підприємства» у широкому трактуванні за економічним та бухгалтерським підходами, дає змогу визначити наступні основні його характеристики:

- дохід підприємства являє собою один із видів фінансових його господарської діяльності за певний період;
- цей фінансовий результат характеризує надходження економічних вигод;
- основними формами економічних вигод, що характеризують дохід підприємства, виступають виручка з реалізації іншого майна, а також надходження коштів позареалізаційних операцій;
- економічні вигоди, що формують дохід підприємства, визначаються їх обсягом у грошовій формі [10].

Ці основні характеристики поняття «дохід підприємства» потребують певного доповнення. Однією з таких характеристик є те, що фактична величина суми економічної вигоди, яка формує дохід підприємства, змінюється з часом. 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 довший період – тим вищий ступінь зміни реального значення доходу підприємства). Тому об'єктивна оцінка доходу суб'єкта господарювання має базуватись на обов'язковому врахуванні фактору часу.

Крім того, важливою особливістю доходу підприємства є висока залежність від ризиків, притаманних конкретним видам економічної діяльності. Ця діяльність може здійснюватись відповідно до обраної підприємством агресивної, помірної чи консервативної політики, що відповідно вплине на розмір економічних вигод (доходу).

Тому об'єктивна оцінка доходу підприємства має базуватись на обов'язковому врахуванні такого фактору як ризик.

Враховуючи всі розглянуті характеристики поняття «дохід підприємства» пропонується визначити наступним чином: «Дохід підприємства являє собою один із видів фінансового результату його господарської діяльності за певний період, що характеризує у грошовому визначенні обсяг надходження грошових вигод у формі виручки від реалізації виробленої продукції (робіт, послуг) і майна, а також коштів з позареалізаційних операцій, які формуються з урахуванням факторів часу і ризиків» [10, 11].

Аналізуючи основні принципи управління доходами підприємств, встановлено, що основу для якісних змін всієї системи управління доходами може створити лише його спрямованість на стратегічну перспективу.

Основною метою управління доходом має бути орієнтація на збільшення прибутку, але не на його максимізацію, а на досягнення певного цільового розміру, узгодженого із загальними стратегічними цілями розвитку підприємства [12].

При прийнятті управлінських рішень варто враховувати вплив внутрішніх та зовнішніх чинників. 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 [13].

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 [14,15].

Оскільки основним видом доходу підприємства є дохід від реалізації продукції. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, без врахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору, тощо) [16,17].

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. Основними резервами зростання доходів від реалізації продукції є збільшення обсягу реалізації продукції та підвищення ціни одиниці продукції (табл.1.1) [18].

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

– є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені [16].

Таблиця 1.1

Основні чинники впливу на формування зростання доходів підприємства від реалізації продукції [19,20]

№ в/п	Чинник впливу	Напрямки реалізації
1.	Збільшення обсягу реалізації продукції	Активізація маркетингової діяльності (розробка ефективної реклами, зміна упаковки, продаж у кредит, розроблення системи знижок при покупці визначеного обсягу продукції); Диверсифікація ринків збуту (диверсифікація асортименту; регіональна диверсифікація; продаж товарів для їх подальшого виробничого споживання)
2.	Підвищення ціни одиниці продукції	Підвищення якісних характеристик продукції (зміна зовнішнього дизайну продукції, покращення споживчих якостей продукції); Реалізація продукції різним групам споживачів

Дохід, пов'язаний з наданням послуг, визнається, виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції. Результат операції з надання послуг може бути достовірно оцінений за наявності всіх наведених нижче умов: можливості достовірної оцінки доходу; імовірності надходження економічних вигод від надання послуг; можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу; можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення [16].

Основою для управління доходами підприємства є плани їх формування та використання, які розробляються з метою оцінки мінімальних, цільових та можливих обсягів доходів і ґрунтуються на результатах ретроспективного та перспективного аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства. На практиці

використовуються різні методи обґрунтування планової величини доходів від здійснення господарської діяльності (табл. 1.2). Серед них: метод техніко-економічних розрахунків; встановлення планової суми і рівня доходів; дослідно-статистичний метод.

Таблиця 1.2

Методи обґрунтування планової величини доходів від здійснення господарської діяльності [21]

№ в/п	Назва методу	Характеристика методу
1.	Метод техніко-економічних розрахунків	передбачає реалізацію розробленої цінової політики підприємства. Наприклад, торгові підприємства використовують різні методи визначення торгових надбавок. Відповідно до цього підприємство визначає середній розмір торгової надбавки за основними товарними групами, виходячи з їх рівня у попередньому періоді й коригування цього рівня з урахуванням розробленої цінової політики на майбутній період. За рештою товарних груп, крім основних, розрахунки доходів виконуються, виходячи з середнього рівня торгових надбавок, який склався за передплановий період і очікуваного обсягу продажів у плановому періоді.
2.	Метод встановлення планової суми і рівня доходів	дозволяє пов'язати планову суму доходів із завданнями розвитку підприємства на майбутній період. Так, підприємство розраховує величину доходу від реалізації товарів і послуг у такій послідовності: спочатку визначають потребу в чистому доході, виходячи з напрямів її використання, враховують податки і таким чином визначають сукупний дохід. Дохід від реалізації можна також встановити, виходячи з його величини за поточний період у відсотках до товарообігу, до витрат обігу і врахувати тенденції його змін за 3-5 попередніх роки. Враховуючи всі планові показники, доходи розраховують як суму витрат обігу плюс прибутки від реалізації та плюс ПДВ. Обґрунтованість цих розрахунків планових доходів підприємства можуть перевірити, вивчивши їх розподіл за напрямками використання.
3.	Дослідно-статистичний метод	планування доходів від господарської діяльності використовується з метою обґрунтування середнього рівня доходів у відсотках до товарообігу на плановий період, враховують досягнуту величину цього показника за поточний період і коригують його з урахуванням майбутніх змін структури товарообороту, рівня торгових надбавок, ставок податкових платежів, що включаються в ціну товару та інших чинників. Після визначення планового рівня доходів визначається їх сума множенням його рівня на плановий товарообіг і діленням на 100.

Таким чином, управління доходами підприємства – це сукупність дій, які направлені на забезпечення процесів формування та розподілу доходів у

відповідності з дією об'єктивних економічних законів, вимогами чинного законодавства та економічними інтересами підприємства з метою збільшення доходів від всіх видів діяльності для отримання максимального прибутку з урахуванням припустимого ризику в поточному та перспективних періодах, що призведе до максимізації ринкової вартості підприємства та добробуту його власників. Удосконалення системи управління доходами підприємства має свою внутрішню логіку, яка передбачає оптимальну сукупність принципів, методів, інструментів, функцій, механізму управління з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та критеріїв ефективності [22].

Отже, ефективність планування доходів від реалізації продукції доцільно оцінювати за допомогою вище перерахованих методів. Планування обсягів реалізації продукції займає важливе місце, оскільки прямо стосується отримання максимально можливого доходу, ефективне планування є запорукою успіху будь-якого підприємства.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СТОВ «ЗАСЛУЧ»

2.1 Аналіз стану та динаміки доходів підприємства від реалізації продукції

Основною метою діяльності суб'єктів господарювання є отримання максимального прибутку, що безпосередньо залежить від рівня їх доходів. Доходи набувають особливо важливого значення для підприємств незалежно від форми власності, сфери діяльності та інших факторів [23].

Об'єктом дослідження є сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю "Заслuch", що зареєстроване 03.01.2002 за юридичною адресою: 31100, Хмельницька обл., місто Старокостянтинів, вулиця Меджибіжська, будинок 3. Керівником підприємства є Боровик Анатолій Васильович.

Основними видами діяльності підприємства за КВЕД є: 01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур, 01.13 Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів, 01.46 Розведення свиней, 01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві, 46.11 Діяльність посередників у торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами, 46.61 Оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням, 47.19 Інші види роздрібно́ї торгівлі в неспеціалізованих магазинах.

Аналіз доходів підприємства та факторів їх формування має велике значення в оцінці ефективної діяльності суб'єкта господарювання. Оцінка динаміки доходів підприємства наведено у табл. 2.1 на основі фінансової звітності наведеної в додатку А та Б.

Таблиця 2.1

Динаміка доходів СТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр.

№	Показники	Обсяг, тис. грн.			Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп приросту, %	
		2018 р.	2019 р.	2020 р.	2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
1.1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	23855,30	36637,50	49468,10	12782,20	12830,60	53,58	35,02
1.2	Інші операційні Доходи	2513,70	747,90	1166,00	-1765,80	418,10	-70,25	55,90
2.	Інші доходи	2,40	4,80	0,00	2,40	-4,80	100,00	-100,00
3.	Всього доходів	26371,40	37390,20	50634,10	11018,80	13243,90	41,78	35,42

Таким чином, за весь період дослідження на підприємстві спостерігається позитивна тенденція до збільшення обсягів доходів: так, у 2019 році загальні доходи підприємства зросли на 11018,8 тис. грн. або на 41,78%, а у 2020 році темп приросту склав в абсолютному вимірі 13243,9 тис. грн. або 35,42%. Позитивна тенденція до збільшення доходів була обумовлена майже повністю зростанням доходів від операційної діяльності: у 2019 р. на 11016,4 тис. грн. або на 41,78%, а у 2020 р. на 13248,7 тис. грн. або на 35,44%, що повністю повторює динаміку зміни загальної суми доходів. В свою чергу, збільшення доходів від операційної діяльності спричинило зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) : у 2019 році на 12782,2 тис. грн. або на 53,58% та у 2020 р. на 12830,6 тис. грн. або на 35,02%.

Треба відзначити, якщо у 2019 році інші операційні доходи мали тенденцію до зниження на 1765,8 тис. грн. або на 70,25% за рахунок зменшення доходів від операційної курсової різниці та операційної оренди, то в наступному році спостерігається позитивна тенденція до їх зростання на 1166 тис. грн. або на 55,9%.

На кінець періоду 2020 рік дослідження на підприємстві були повністю відсутні інші доходи на відміну від незначної суми у попередні роки (доходи від реалізації необоротних активів, що не використовувалися у господарської діяльності за їх залишковою вартістю). Динаміка структури доходів підприємства за досліджуваний період наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка структури доходів СТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр., %

№	Показники	Питома вага,%			Абсолютний приріст	
		2018 р.	2019 р.	2020 р.	2019/ 2018	2020/ 2019
1.1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	90,46	97,99	97,70	7,53	-0,29
1.2	Інші операційні доходи	9,53	2,00	2,30	-7,53	0,30
2.	Інші доходи	0,01	0,01	0,00	0,00	-0,01
3.	Всього доходів	100,00	100,00	100,00	x	X

Наведені дані в табл. 2.2 чітко демонструють, що доходи підприємства за весь період дослідження сформовано тільки за рахунок операційної діяльності (99,99%-100%), дохід від якої майже повністю сформовано за рахунок чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): 90,46% у 2019 році та більше ніж 97% у 2019 та 2020 рр. Відповідно частка інших операційних доходів (табл. 2.2) має чітко визначену тенденцію до зниження: від 9,53% у 2019 році до 2,30% у 2020 році. Оцінка доходів підприємства повинна проводитися разом з аналізом динаміки та структури витрат підприємства.

Горизонтальний аналіз витрат підприємства наведено в табл. 2.3 розраховані на основі фінансової звітності наведеної в додатках А, Б, В, Г. Таким чином, за весь період дослідження витрати підприємства, як і доходи, мали тенденцію до зростання: у 2019 році загальні витрати підприємства зросли на 14117,3 тис. грн. або на 65,45%, а у 2020 році темп приросту

зменшився та склав в абсолютному вимірі 11923,2 тис. грн. або 33,41%.

Таблиця 2.3

Динаміка витрат СТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр.

№	Показники	Обсяг, тис. грн.			Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп приросту, %	
		2018 р.	2019 р.	2020 р.	2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
1.	Витрати операційної діяльності, з них:	21560,60	35680,60	47528,00	14120,00	11847,40	65,49	33,20
1.1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	16064,60	27429,20	36558,20	11364,60	9129,00	70,74	33,28
1.2	Інші операційні Витрати	5496,00	8251,40	10969,80	2755,40	2718,40	50,13	32,94
2.	Інші витрати	10,30	7,60	83,40	-2,70	75,80	-26,21	997,37
3.	Всього витрат	21570,90	35688,20	47611,40	14117,30	11923,20	65,45	33,41

Відповідно, у 2019 році темп приросту витрат (табл. 2.3) був більшим, ніж доходів, що є негативною тенденцією та було зумовлено значним зростанням ціни закупівлі товарів; у 2020 році спостерігається вже позитивна тенденція до перевищення темпу росту доходів над витратами за рахунок підвищення цін реалізації. Графічно динаміку доходів СТОВ «Заслuch» наведено на рис. 2.1 на основі фінансової звітності наведеної в додатках А, Б, В, Г.

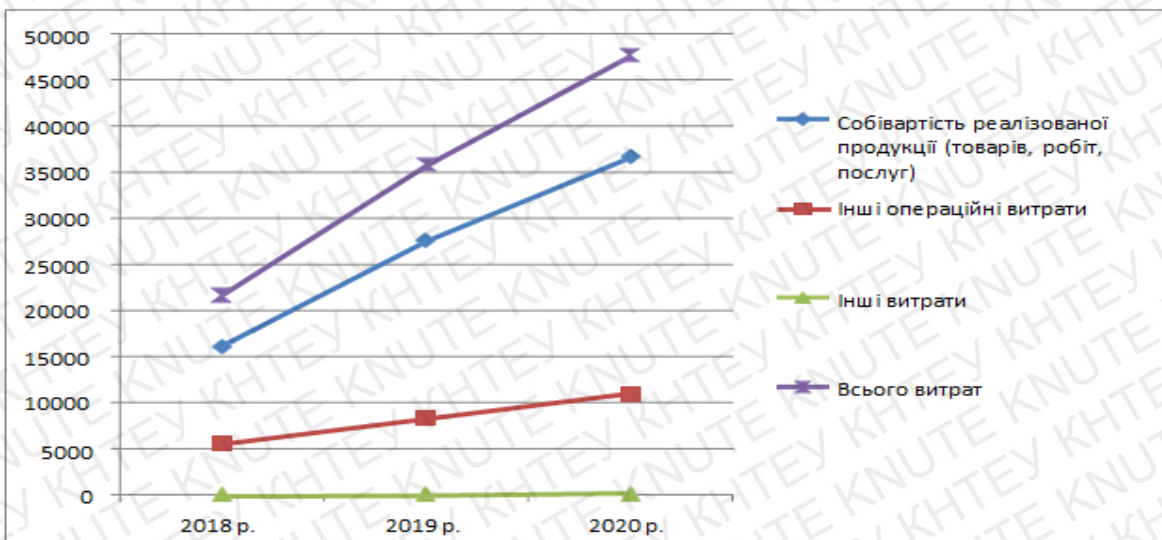


Рис. 2.1. Динаміка витрат СТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр., тис. грн.

Збільшення витрат відбулося внаслідок збільшення витрат операційної діяльності : у 2019 р. на 14120 тис. грн. або на 65,49% (перевищує зростання доходів від операційної діяльності), а у 2020 р. на 11847,4 тис. грн. або на 33,20% (менше, ніж темп приросту доходів від операційної діяльності).

В свою чергу, збільшення витрат від операційної діяльності було спричинено зростанням як собівартості від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) : у 2019 році на 11364,6 тис. грн. або на 70,74% та у 2020 р. на 9129 тис. грн. або на 33,28%, так і збільшенням інших операційних витрат: на 2755,4 тис. грн. або на 50,13% та на 2718,4 тис. грн. або на 32,94% відповідно у 2019 р. та 2020 р. (в основному за рахунок втрат від операційної курсової різниці).

Крім того, якщо у 2019 році інші операційні витрати мали тенденцію до зниження на 2,7 тис. грн. або на 26,21%, то в наступному році спостерігається негативна тенденція до їх зростання на 75,8 тис. грн. або майже в 10 разів за рахунок списання собівартість реалізованих необоротних активів. Динаміка структури витрат досліджуваного підприємства за аналізований період наведено у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка структури витрат СТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр., %

№	Показники	Питома вага			Абсолютний приріст	
		2018 р.	2019 р.	2020 р.	2019/ 2018	2020/ 2019
1.	Витрати операційної діяльності, з них:	99,95	99,98	99,82	0,03	-0,15
1.1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	74,47	76,86	76,78	2,38	-0,07
1.2	Інші операційні витрати	25,48	23,12	23,04	-2,36	-0,08
2.	Інші витрати	0,05	0,02	0,18	-0,03	0,15
3.	Всього витрат	100,00	100,00	100,00	x	X

Наведені дані в табл. 2.4 показують, що витрати підприємства, як і його доходи за весь період дослідження сформовано практично повністю за рахунок операційної діяльності (99,95%-99,98%). Найбільша питома вага припадає на собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), частка якої є майже незмінною (74,47%-76,78%). Достатньо вагомою є частка інших операційних витрат, яка має тенденцію до незначного зниження: від 25,48% у 2018 р. до 23,04% у 2020 р. Питома вага інших витрат, як і інших доходів незначна (0,02%-0,18%).

Графічно доходи та витрати СТОВ «Заслuch» в цілому, а також у розрізі різних видів діяльності наведено на рис. 2.2.

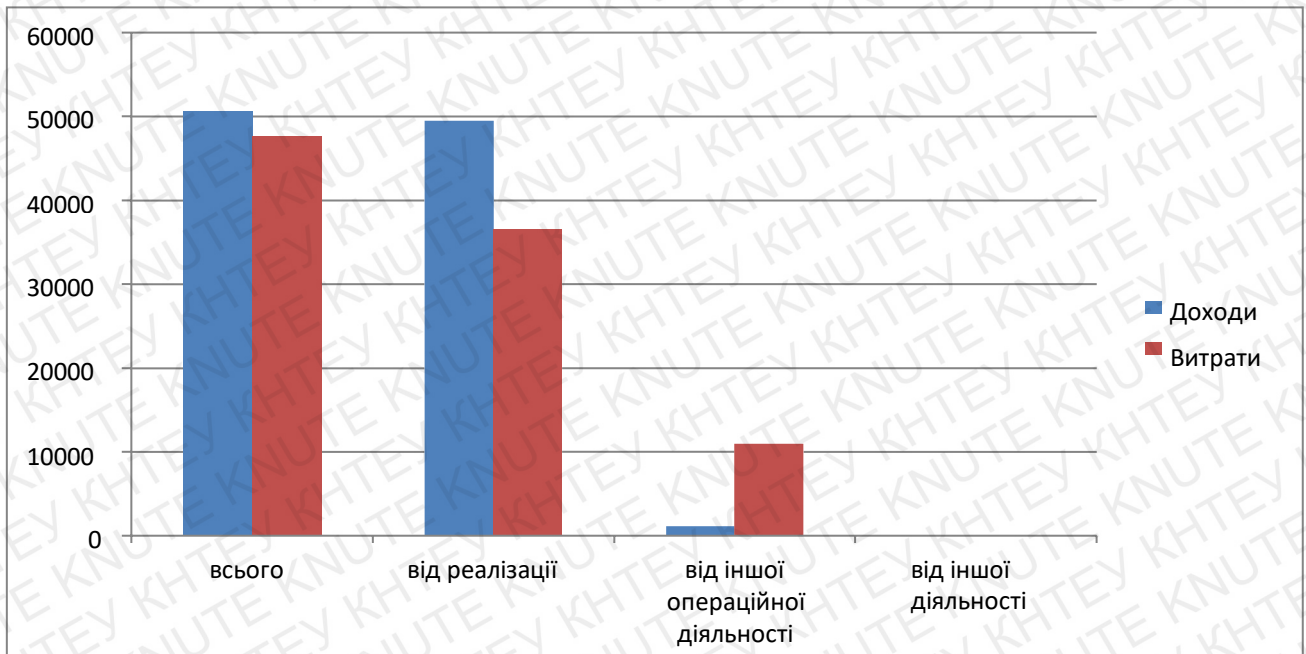


Рис. 2.2. Співвідношення доходів та витрат СТОВ «Заслuch» у 2020 рр., тис. грн.

Дані наведені на рис.2.2, наглядно демонструють, що перевищення доходів над витратами підприємства відбулося за рахунок перевищення доходів від реалізації над витратами від реалізації, не дивлячись на перевищення витрат над доходами від іншої операційної діяльності та іншої діяльності. Але витрати іншої операційної діяльності пов'язані з втратами від операційної курсової різниці значно зменшують загальний дохід підприємства.

Таким чином, за весь період дослідження на СТОВ «Заслuch»

спостерігається позитивна тенденція до збільшення обсягів доходів, що майже повністю обумовлено збільшенням чистого доходу від реалізації, який складає практично 100% всіх доходів суб'єкта господарювання. Перевищення доходів СТОВ «Заслuch» над його витратами відбулося за рахунок перевищення доходів від реалізації над витратами від реалізації, не дивлячись на перевищення витрат над доходами від іншої операційної діяльності та іншої діяльності.

2.2 Оцінка впливу факторів на формування доходів від реалізації продукції СТОВ «Заслuch»

Одним з ефективних методів стратегічного аналізу та впливу факторів на формування доходів від реалізації продукції СТОВ «Заслuch» є CVP-аналіз. Він допомагає керівникам підприємств виявити оптимальні пропорції між змінними і постійними витратами, ціною і обсягом реалізації, мінімізувати підприємницький ризик. Бухгалтери, аудиторів, експерти та консультанти, використовуючи даний метод, можуть дати більш глибоку оцінку фінансових результатів і точніше обґрунтувати рекомендації для вибору стратегії розвитку організації. Аналіз беззбитковості чи аналіз витрат, відомий також як CVP аналіз, обсягів виробництва і прибутковості підприємства — здійснюється з метою визначення кількості одиниць товару, необхідної для продажу, чи обсягу реалізації послуг, аби окупити всі витрати. Це метод вивчення взаємозв'язку між витратами і доходами при різному рівні виробництва, і саме тому він надзвичайно корисний на стадії підготовки й аналізу майбутнього проекту, а також на стадії його реалізації. Рівень беззбитковості по прибутку досягається при такому обсязі реалізації, виручки від якого досить для покриття всіх операційних витрат, включаючи амортизацію; рівень беззбитковості по грошовому потоці може бути отриманий, якщо замінити суму зносу основних активів на суму, необхідну

для погашення заборгованості [24]. В основі розрахунку точки беззбитковості СТОВ «Заслuch» лежить поділ витрат підприємства на умовно-постійні та умовно-змінні (табл. 2.5). Постійні — це такі витрати, що безпосередньо не змінюються при збільшенні або зменшенні масштабів виробництва в корот-костроковому періоді (табл. 2.5) [25]. В СТОВ «Заслuch» до постійних витрат відносять: амортизацію техніки і приміщень, орендну плату за землю або інші ресурси, земельний податок, заробітну плату постійних працівників, страхові платежі за посіви і майно рослинницьких галузей, загальновиробничі витрати в галузі, ремонт приміщень, що використовуються в рослинництві.

Таблиця 2.5

**Динаміка обсягу та структура витрат операційної діяльності
СТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр.**

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Постійні витрати:			
- абсолютне значення, тис. грн.	3880,90	7029,10	6891,60
- відсоток в загальних витратах, %	18,00	19,70	14,50
Змінні витрати			
- абсолютне значення, тис. грн.	17679,70	28651,50	40636,40
- відсоток в загальних витратах, %	82,00	80,30	85,50
Витрати, всього			
- абсолютне значення, тис. грн.	21560,60	35680,60	47528,00
- відсоток в загальних витратах, %	100,00	100,00	100,00

Змінними називають такі витрати, величина яких безпосередньо залежить від масштабів виробництва продукції [25]. В СТОВ «Заслuch» до таких витрат відносять вартість насіння, витрати на мінеральні добрива й отрутохімікати, на органічні добрива, паливно-мастильні матеріали, на технічний огляд і ремонт техніки, транспортні витрати на перевезення і доробку продукції, витрати на оплату праці найманих працівників і працівників підприємства, які виконують збиральні роботи і роботи,

пов'язані з використанням ресурсів, що є елементом змінних витрат (наприклад, оплата працівників, які обробляють посіви отрутохімікатами).

Таким чином, за весь період дослідження в витратах підприємства значно переважають змінні витрати, частка яких змінюється від 80,3% до 85,5%, що обумовлюється специфікою операційної діяльності. Наступним етапом, пов'язаним з формуванням доходу підприємства від операційної діяльності та поділом витрат на постійні та змінні, є визначення операційного левериджу підприємства та його ефекту (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Визначення операційного левериджу та ефекту операційного левериджу
СТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр.**

№	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1.	Постійні витрати, тис. грн.	3880,90	7029,10	6891,60
2.	Змінні витрати, тис. грн.	17679,70	28651,50	40636,40
3.	Коефіцієнт операційного левериджу (п.1/п.2)	0,22	0,25	0,17
4.	Темп приросту прибутку від операційної діяльності, %	138,54	-64,55	82,20
5.	Темп приросту доходу від операційної діяльності, %	78,77	53,58	35,02
6.	Ефект операційного левериджу (п.4/п.5)	1,76	-1,20	2,35

Таким чином, коефіцієнт операційного левериджу є достатньо низьким: тобто постійні витрати СТОВ «Заслuch» складають від 17 до 25%. Тобто, чим нижче питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, тим у більшому ступені змінюється величина прибутку стосовно темпів зміни доходів.

Ефект операційного левериджу у 2019 році має від'ємне значення, так як прибуток від операційної діяльності значно знизився (на 64,55%) не зважаючи на значне збільшення темпу росту доходу від операційної

діяльності (на 53,58%). У 2020 році коефіцієнт операційного левериджу збільшився на 3,35 та склав 2,35. Відповідно, при збереженні тенденцій 2020 року при збільшенні операційного доходу на 1% прибуток від операційної діяльності збільшиться на 2,35%.

Для визначення точки беззбитковості СТОВ «Заслuch», основні показники CVR – аналізу для досліджуваного підприємства наведено у табл. 2.7. Дані, наведені у табл. 2.7, свідчать, що СТОВ «Заслuch» протягом всього періоду, що аналізується, знаходиться у зоні прибутку.

Таблиця 2.7

**Визначення точки беззбитковості СТОВ «Заслuch»
у 2018 – 2020 рр., тис. грн.**

№	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	23855,30	36637,50	49468,10
2	Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	16064,60	27429,20	36558,20
3	Інші операційні доходи	2513,70	747,90	1166,00
4	Інші операційні витрати	5496,00	8251,40	10969,80
5	Загальна сума операційних доходів	26369,00	37385,40	50634,10
6	Загальна сума операційних витрат	21560,60	35680,60	47528,0
7	Змінні витрати, тис. грн.	17679,70	28651,50	40636,40
8	Маржинальний дохід, тис. грн.	8689,30	8733,90	9997,70
9	Постійні витрати, тис. грн.	3880,90	7029,10	6891,60
10	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	4808,40	1704,80	3106,10
11	Коефіцієнт валової маржі	0,33	0,234	0,197
12	Точка беззбитковості, тис. грн.	11777,20	30088,00	34903,00

Слід відзначити, що беззбитковий обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) СТОВ «Заслuch» зростає, що обумовлено збільшенням

постійних витрат підприємства в абсолютному вимірі, в основному за рахунок збільшення витрат на оплату праці (збільшення кількості працівників та зростання посадових окладів) та підвищення витрат на операційну оренду. Відповідно, якщо у 2018 році для того щоб фінансовий результат дорівнював нулю (тобто підприємство вже не отримувало збитків, але ще не було прибутковим) потрібно було реалізувати товарів на суму 11772,2 тис. грн.

У 2019 році беззбитковий обсяг вже складав 30088,0 тис. грн. тобто більше на 18310,8 тис. грн. або на 155,48% у зв'язку з різким подорожанням ціни закупки товарів. У 2020 році точка беззбитковості ще збільшується: на 4815,0 тис. грн. або на 16,00% і дорівнюється 34903,0 тис. грн. також в основному за рахунок зростання цін закупівлі товарів, що реалізуються.

Графічно, динаміка точки беззбитковості відповідно до доходу від операційної діяльності, маржинального доходу та прибутку від операційної діяльності СТОВ «Заслuch» за аналізований період наведена на рис. 2.3.

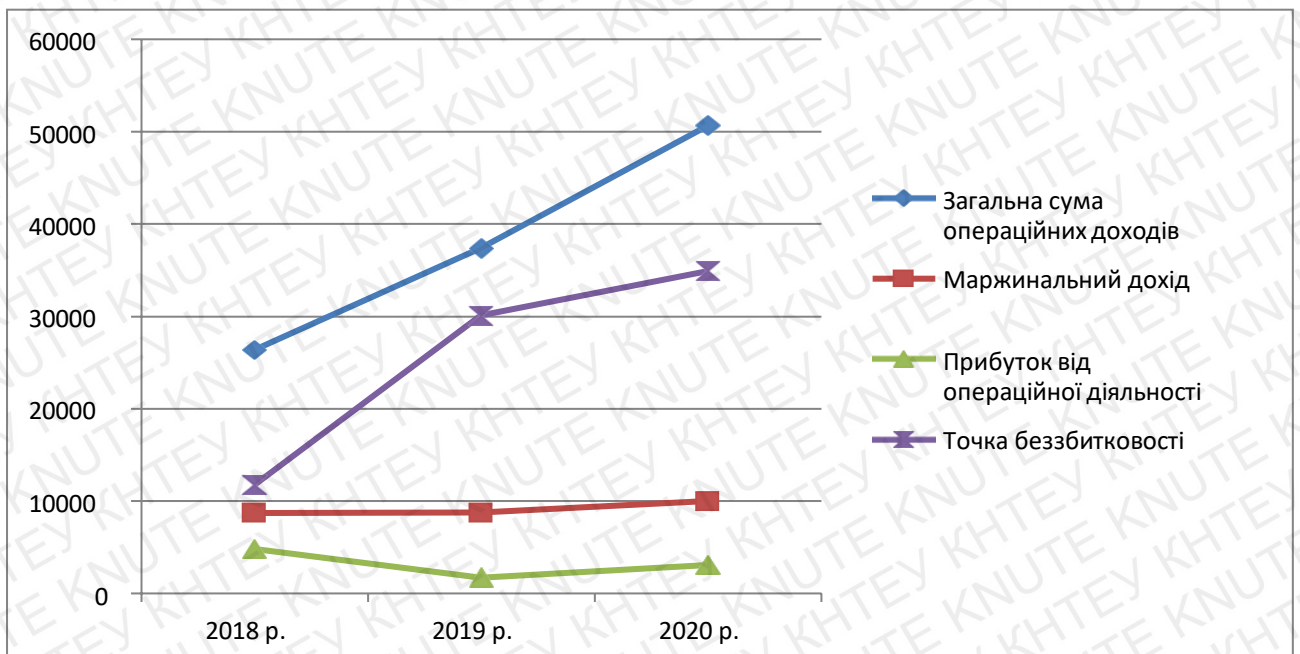


Рис. 2.3. Динаміка точки беззбитковості відповідно ТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр., тис. грн.

Наступним етапом розрахуємо точку ліквідації, яка показує обсяги реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) при якому сума отриманого

СТОВ «Заслuch» доходу, дорівнює сумі постійних витрат (табл. 2.8).

Відповідно до отриманих даних, за весь період дослідження сума доходу, яка дорівнює сумі постійних витрат має тенденцію до зростання: у 2019 році на 17866,2 тис. грн. або на 163,44%, та у 2020 р. на 3928,5 тис. грн. або на 13,64%. Збільшення точки ліквідації підприємства обумовлено перевищенням темпу зростання постійних витрат над амортизацією, а також зменшенням коефіцієнта валової маржі.

Таблиця 2.8

Визначення точки ліквідації СТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр., тис. грн.

№	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Постійні витрати, тис. грн.	3880,90	7029,10	6891,60
2	Амортизація, тис.грн.	273,60	290,50	444,60
3	Коефіцієнт валової маржі	0,330	0,234	0,197
4	Точка ліквідації	10931,20	28797,40	32725,90

Графічно, динаміка точки ліквідації відповідно до доходу від операційної діяльності, маржинального доходу та амортизації СТОВ «Заслuch» за аналізований період наведена на рис. 2.4.

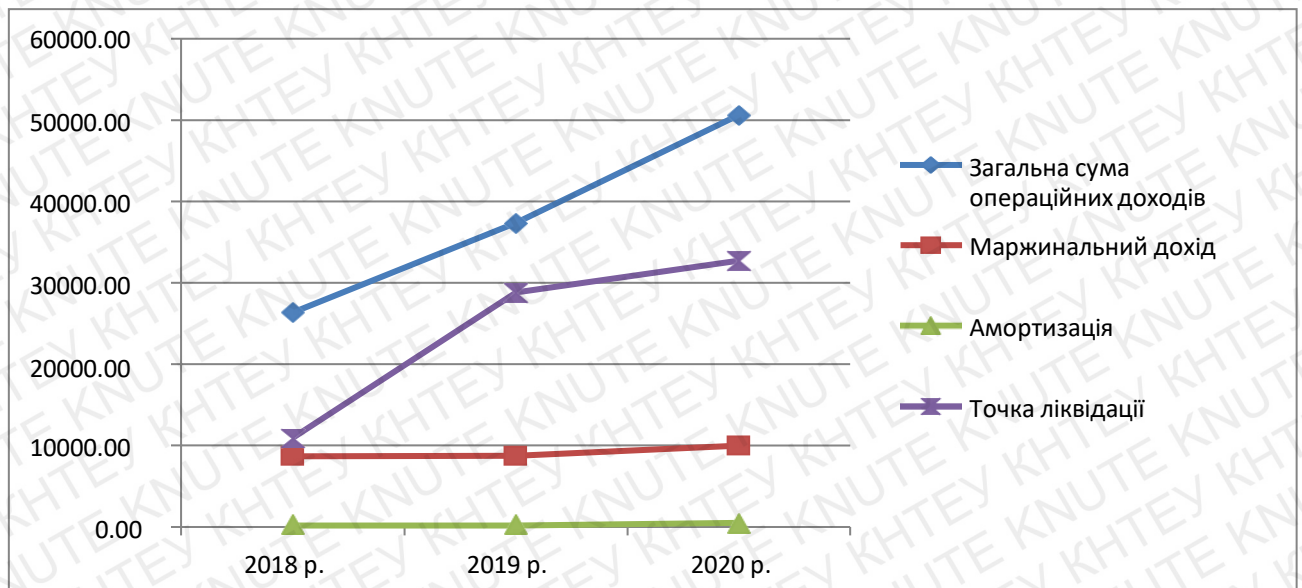


Рис. 2.4. Динаміка точки ліквідації СТОВ «Заслuch» у 2018 - 2020 рр., тис. грн.

Визначивши точку безбитковості та ліквідації СТОВ «Заслuch», розрахуємо запас фінансової міцності підприємства за 2018 – 2020 рр. (табл. 2.9). Відповідно до отриманих даних, СТОВ «Заслuch» за весь період, що досліджується, має достатній запас фінансової міцності. У 2018 році підприємство могло знизити обсяг операційних доходів на 14591,8 тис. грн. або на 55,34% і не отримати збиток. Але, треба відзначити, що у 2019 році запас фінансової міцності СТОВ «Заслuch» зменшується на 7294,4 тис. грн. або на 49,99%: відповідно підприємство могло скоротити обсяг операційних доходів тільки на 7297,4 тис. грн. і не отримати збиток.

Таблиця 2.9

Визначення запасу фінансової міцності СТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр.

№	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Загальна сума операційних доходів, тис. грн.	26369,00	37385,40	50634,10
2	Точка безбитковості, тис. грн.	11777,20	30088,00	34903,00
3	Запас фінансової міцності, тис. грн.	14591,80	7297,40	15731,10
4	Запас фінансової міцності, %	55,34	19,52	31,07

У 2020 році ситуація значно покращилася: запас фінансової міцності СТОВ «Заслuch» збільшився на 8433,7 тис. грн. або на 53,61%: відповідно підприємство могло скоротити обсяг операційних доходів вже на 15731,1 тис. грн. і не отримати збиток.

Графічно, динаміка запасу фінансової міцності відповідно до доходу від операційної діяльності та точки безбитковості наведена на рис. 2.5. Треба зазначити, якщо у 2019 році темп зростання точки безбитковості був більшим, ніж темп зростання доходу від операційної діяльності, то у 2020 році навпаки – темп зростання операційного доходу перевищував темп зростання точки безбитковості, що і демонструє динаміка зміни запасу фінансової міцності підприємства. Таким чином, оцінка економічних меж діяльності підприємства показала, що підприємство протягом всього періоду,

що аналізується, знаходиться у зоні прибутку та має достатній запас фінансової міцності, який на кінець періоду має позитивну тенденцію до збільшення. Збільшення точки ліквідації підприємства обумовлено перевищенням темпу зростання постійних витрат над амортизацією, а також зменшенням коефіцієнта валової маржі.

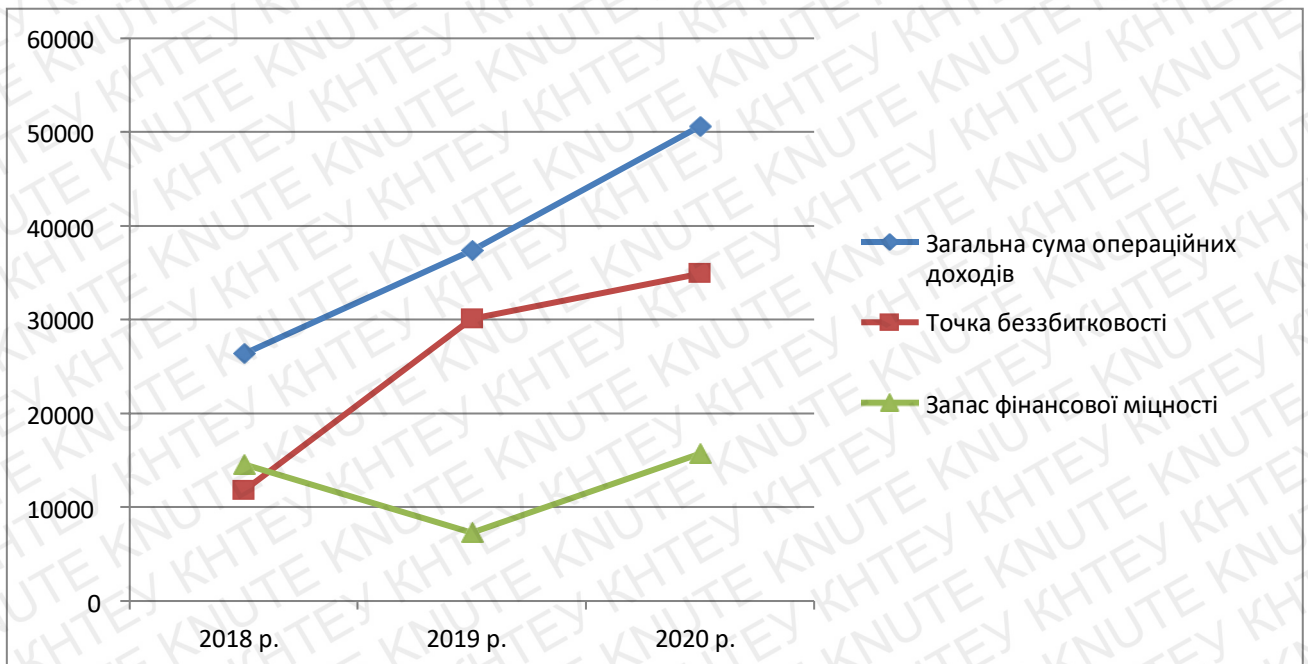


Рис. 2.5. Динаміка запасу фінансової міцності СТОВ «Заслuch» у 2018 - 2020 рр., тис. грн.

Слід зазначити, наслідки спричинені пандемією Covid-19 спричинили високі витрати на послуги сторонніх організацій щодо зберігання продукції, а також СТОВ «Заслuch» змушене було збувати продукцію відразу після збирання врожаю. Потенційні обмеження на експорт зерна також негативно вплинули на фінансово-господарську діяльність СТОВ «Заслuch», підприємство знаходиться в особливій зоні ризику щодо високого співвідношенням боргів до активів та високою часткою дебіторської заборгованості, яка в кризовий період ризикує перейти в групу сумнівних боргів.

2.3 Аналіз ефективності планування доходів підприємства від реалізації продукції

Результативність управління доходами СТОВ «Заслuch» перебуває у прямій залежності від якості інформаційного забезпечення цього процесу. Підґрунтям для прийняття управлінських рішень є результати аналітичної роботи на підприємстві, яка має проводитись систематично та забезпечувати всебічну оцінку досліджуваних явищ. Остання забезпечується сукупністю видів та методів аналізу, що використовуються на підприємстві [26].

Здійснимо оцінку ефективності управління доходами СТОВ «Заслuch» за допомогою системи фінансових коефіцієнтів рентабельності та ділової активності (табл. 2.10). Таким чином, якщо у 2019 році фондвіддача на СТОВ «Заслuch» мала позитивну тенденцію до зростання на 6,51 тис. грн. то за результатами діяльності 2020 року спостерігається тенденція до зменшення даного показника на 2,54, тобто кожна гривня, що інвестована в основні засоби забезпечувала отримання 38,09 грн. чистого доходу від реалізації. Зменшення показника на кінець періоду, що аналізується, обумовлено перевищенням темпу росту середньої вартості основних засобів над темпом росту чистого доходу від реалізації (44,0% та 35,02% відповідно). Але треба відзначити, що оновлення основних засобів підприємства в подальшому забезпечить зростання чистого доходу від реалізації продукції та послуг СТОВ «Заслuch». Незважаючи на зниження продуктивності праці у 2019 році на 230,38 тис. грн. на особу, що було обумовлено перевищенням темпу зростання чисельності працівників над темпом росту чистого доходу від реалізації (70,0% та 53,58% відповідно), у 2020 році тенденція зміни показника є позитивною – збільшення на 93,40 тис. грн. на особу, тобто на кожного працівника припадає 2248,55 тис. грн. чистого доходу. В свою чергу, збільшення продуктивності праці на кінець періоду спричинило перевищення темпу росту чистого доходу від реалізації над темпом зростання чисельності працівників (35,02% та 29,41% відповідно).

**Динаміка показників оцінки ефективності управління доходами
СТОВ «Заслuch» у 2018 – 2020 рр.**

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютний приріст	
				2019/ 2018	2020/ 2019
Продуктивність праці, тис. грн./ особу	2385,53	2155,15	2248,55	-230,38	93,40
Коефіцієнт оборотності активів, разів	1,78	1,93	1,95	0,15	0,02
Коефіцієнт оборотності необоротних активів, разів	34,10	40,40	36,29	6,30	-4,11
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, разів	1,88	2,03	2,06	0,15	0,03
Період обороту активів, днів	205,07	188,65	187,17	-16,43	-1,48
Період обороту необоротних активів, днів	10,71	9,03	10,06	-1,67	1,02
Період обороту оборотних активів, днів	194,37	179,61	177,11	-14,76	-2,50
Коефіцієнт оборотності власного капіталу, разів	3,10	3,53	4,00	0,44	0,47
Коефіцієнт оборотності позикового капіталу, разів	4,19	4,28	3,79	0,09	-0,49
Період обороту капіталу, днів	205,07	188,65	187,17	-16,43	-1,48
Період обороту власного капіталу, днів	117,90	103,30	91,14	-14,59	-12,16
Період обороту позикового капіталу, днів	87,18	85,34	96,40	-1,83	11,05
Рентабельність реалізованої продукції, %	32,66	25,13	26,10	-7,52	0,96
Рентабельність операційної діяльності, %	18,24	4,56	6,13	-13,67	1,57
Рентабельність діяльності, %	14,93	3,72	4,89	-11,21	1,16
Рентабельність витрат, %	18,25	3,90	5,20	-14,35	1,30

Зростання середньої вартості основних засобів СТОВ «Заслuch», в свою

чергу, у 2020 році обумовило значне зниження коефіцієнту оборотності необоротних активів – на 4,11 рази. Тобто за рік необоротні активи у складі чистого доходу від реалізації здійснювали 36,29 обороти, а період одного їх обороту дорівнювався 10,06 дням (табл. 2.10).

Коефіцієнти оборотності активів в цілому та оборотності оборотних активів протягом всього періоду дослідження мають позитивну тенденцію до зростання, що обумовлено перевищенням темпу росту чистого доходу від реалізації над темпом зростання як активів, так і оборотних активів. Так, у 2020 році всі активи СТОВ «Заслuch» здійснювали 1,95 обертів, що на 0,02 обертів більше, ніж у 2019 р. Відповідно, період їх обороту у 2020 році дорівнювався 187,17 дням, що 1,48 дня менше, ніж у 2019 році. Що стосується оборотних активів, то у 2020 році вони здійснювали 2,06 обертів, що на 0,03 обертів більше, ніж у 2019 р. Відповідно, період обороту оборотних активів у 2020 році дорівнювався 177,11 дням, що 2,50 дня менше, ніж у 2019 році.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу за весь період дослідження має позитивну тенденцію до зростання: на 0,44 обертів та на 0,47 обертів відповідно у 2019 р. та 2020 р. Дана ситуація обумовлена перевищенням темпу росту чистого доходу від реалізації над темпом росту середньої суми власного капіталу: у 2019 році 55,58% та 34,57% відповідно, а у 2020 р. – 35,02% та 19,12%. Так, у 2020 р. власний капітал у складі чистого доходу від реалізації здійснює 4,0 обороти, тобто період одного обороту – 91,14 днів.

Що стосується періоду обороту позикового капіталу, то на кінець досліджуваного періоду він має негативну тенденцію до зменшення на 0,49 разів на відміну від зростання на 0,09 обертів у 2019 році, що обумовлено перевищенням темпу зростання середньої суми позикового капіталу над чистим доходом від реалізації (50,52% та 35,02% відповідно). Важливими показниками оцінки ефективності управління доходами СТОВ «Заслuch» є показники рентабельності. Так, всі показники рентабельності у 2019 році мають негативну тенденцію до зменшення, що спричинило зменшення

прибутку від операційної діяльності на 3103,6 тис. грн. або на 64,55% та чистого прибутку підприємства (на 2544,9 тис. грн. або на 64,65%, а також зростання всіх елементів, рентабельність яких визначалась. Але за результатами діяльності у 2020 році ситуація значно покращилась за рахунок стрімкого росту показників ефекту: так, прибутку від операційної діяльності зріс на 1401,3 тис. грн. або на 82,20%, чистий прибуток підприємства збільшився на 1082,7 тис. грн. або на 77,81%. Тобто темп їх зростання є більшим ніж темп росту всіх елементів, рентабельність яких розраховувалась. Так, у 2020 р. кожна гривня чистого доходу від реалізації СТОВ «Заслuch» генерувала 26,10 коп. прибутку від реалізації, що на 0,96 коп. більше, ніж у 2019 році; кожна гривня чистого доходу від реалізації генерувала 6,13 коп. прибутку від операційної діяльності, що на 1,57 коп. більше, ніж у 2019 році; кожна гривня отриманих доходів забезпечувала 4,89 коп. чистого прибутку, що більше, ніж у попередньому періоді на 1,16 коп., а кожна гривня витрат – 5,20 коп. чистого прибутку (більше на 1,30 коп.).

Для оцінки ефективності управління доходами СТОВ «Заслuch» доцільним є аналіз доходів у розрізі товарних груп (табл. 2.11).

Таблиця 2.11.

Динаміка доходу від реалізації СТОВ «Заслuch» у розрізі товарних груп у 2020 р., грн.

Найменування товарної групи	Одиниця виміру	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всього
Ячмінь озимий	грн.	5862224,02	7122602,18	7826069,06	8500224,82	29311120,08
Пшениця тверда озима	грн.	2713720,29	2963127,69	3535932,12	6454185,30	15666965,40
Кукурудза інших сортів	грн.	573988,47	787754,35	1049229,01	1171094,58	3582066,41
Насіння ріпаку	грн.	168018,94	180771,86	293357,22	265800,39	907948,41
Всього	грн.	10783508	11259434	12206298	15218860,3	49468100,3

Таким чином, дані, наведені у табл. 2.11, свідчать, що протягом всього 2020 року спостерігалась позитивна тенденція до зростання доходу від реалізації за кожною товарною групою. Аналіз динаміки зміни доходів СТОВ

«Заслuch» у розрізі товарних груп наведена у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Оцінка динаміки доходу від реалізації СТОВ «Заслuch» у розрізі товарних груп у 2020 р.

Найменування товарної групи	Абсолютний приріст, тис. грн.			Темп приросту, %		
	2 квартал	3 квартал	4 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Ячмінь озимий	1260378	703466,9	674155,8	21,50	9,88	8,61
Пшениця тверда озима	249407,4	572804,4	2918253	9,19	19,33	82,53
Кукурудза інших сортів	213765,9	261474,7	121865,6	37,24	33,19	11,61
Насіння ріпаку	12752,92	112585,4	-27556,8	7,59	62,28	-9,39
Всього, грн.	1736304	1650331	3686718	18,63	14,93	29,02

Відповідно, у вартісному вимірі за всі 4 квартали 2020 року темп приросту доходів СТОВ «Заслuch» за товарною групою ячмінь озимий мав тенденцію до зниження: з 21,50% у 2 кварталі до 8,61% у 4 кварталі. Зниження темпу приросту було притаманно і товарні групі кукурудза інших сортів: так, якщо у 2 кварталі він становив 37,24%, то у 3 кварталі вже 33,19%, а у 4 кварталі взагалі різко впав до рівня 11,61%. Темп приросту доходів за товарною групою пшениця тверда озима, навпаки мав значну тенденцію до збільшення темпу приросту, особливо у 4 кварталі – 82,53%.

Негативна тенденція до зменшення доходу від реалізації спостерігалась по насінню ріпаку у 4 кварталі: зменшення до попереднього кварталу на 27556,8 грн. або на 9,39%. В цілому потрібно відзначити зростання обсягу доходів від реалізації товарів у 2020 р. у розрізі всіх кварталів. Так, якщо у 2 кварталі дохід від реалізації збільшився на 1736304 грн. або на 18,63%, то за результатами діяльності 3 кварталу темп приросту декілька зменшився – до 14,93%, а у 4 кварталі, навпаки, спостерігається максимальний приріст доходу від реалізації товарів – 29,02%. Таким чином, проведена оцінка свідчить про підвищення ефективності управління доходами від реалізації продукції СТОВ «Заслuch».

РОЗДІЛ 3

ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СТОВ «ЗАСЛУЧ»

Мінливість і непередбачуваність сучасного ринкового середовища, посилення конкурентної боротьби за споживача та інвестора обумовлюють необхідність оптимізації стратегії фінансового менеджменту і, зокрема, чіткої системи управління доходами вітчизняних підприємств.

Досягнення цих умов забезпечується такими чинниками:

- обґрунтованістю цін на товари, під час закупівлі та продажу;
- раціональністю умов комерційних угод (вибору місця розташування постачальника, умов транспортування та страхування, характеру розрахунків, валюти та термінів платежу тощо);
- встановленням економічно обґрунтованих цін продажу товарів, які стимулюють збільшення попиту;
- скороченням кількості ланок товаропросування, яке дозволяє збільшити розміри доходів за рахунок скорочення кількості посередників;
- формуванням оптимального асортименту товарів, які відповідають структурі споживчого попиту та забезпечують отримання необхідного обсягу доходів [27].

Таким чином, управління доходами від реалізації апродукції СТОВ «Заслuch» насамперед передбачає:

- встановлення чітких критеріїв ефективності укладених договорів під час закупівлі та продажу;
- формування гнучкої цінової політики під час закупівлі та продажу товарів;
- обґрунтоване використання системи цінових знижок, своєчасність їх впровадження, що дозволяє забезпечити розширення обсягів продажів;

- встановлення економічно обґрунтованого розміру торговельних надбавок (знижок).

Як показали проведені дослідження, доходи від реалізації продукції СТОВ «Заслuch» повністю формуються за рахунок операційної діяльності. Відповідно, основними резервами зростання доходів є зниження ціни закупівлі, підвищення ціни реалізації та збільшення обсягів реалізації.

Збільшення ціни реалізації товарів може бути забезпечено наступним чином:

- здійснення ефективної цінової політики підприємства на споживчому ринку;
- використання сприятливої торгової кон'юнктури в окремі періоди року;
- скорочення частки товарів, які реалізуються за регульованими цінами у рамках окремих асортиментних груп;
- забезпечення конкурентних переваг товарів підприємства. Зростання обсягів реалізації товарів може бути здійснено за рахунок:
 - здійснення ефективної маркетингової політики;
 - диверсифікації асортименту товарів, внесенням до переліку взаємодоповнюючих та взаємозамінних товарів;
 - регіональної диверсифікації та диверсифікації каналів збуту;
 - надання споживчого кредиту при реалізації товарів тривалого користування або постійним покупцям;
 - розширення системи додаткових (супутних) послуг, пов'язаних із реалізацією товарів;
 - використання ефективних рекламних заходів;
 - використання ефективної системи цінових знижок для покупців продукції.

Резервами зростання доходів від реалізації продукції СТОВ «Заслuch» в межах іншої операційної діяльності є:

- задача в операційну оренду основних засобів з урахуванням кон'юнктури ринку нерухомості, визначення та обґрунтування умов оренди та розміру орендної плати;
- отримання штрафів, пені, неустойки за порушення господарських договорів, а також суми відшкодування зазначених збитків; врахування в розмірі штрафних санкцій, які використовуються контрагентами підприємства, суми втрат від інфляції та неодержаного прибутку;
- продаж невикористаних запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів.

Значну увагу потрібно приділити ціновій політиці СТОВ «Заслuch». Передумовою формування цінової політики будь-якого підприємства є визначення міри залежності рівня ринкового попиту на його продукцію від рівня ціни її реалізації. Залежність зміни обсягу попиту від зміни рівня ціни товару характеризується поняттям еластичності попиту за ціною. Ступінь еластичності попиту на товар визначає можливий ступінь диференціації цін на нього, а відповідно і здійснення підприємством диференційованої цінової політики його реалізації не тільки на різних видах товарного ринку, а й в розрізі окремих сегментів і товарних ніш конкретного ринку.

		Принциповий тип цінової політики		
Основна мета цінової політики	Утримання ринку	політика середньоринкових цін	Високий	Рівень конкуренції на відповідному ринку
	Розширення ринку	політика низьких цін	Середній	
	Максимізація прибутку	політика високих цін	Низький	

Рис. 3.1. Матриця вибору принципового типу цінової політики підприємства [28]

Доцільним є використання матриці вибору принципового типу цінової політики підприємства, що пов'язує цей вибір із характером цінової

конкуренції на конкретному виді сегменту ринку та визначеною підприємством основною метою здійснення цінової політики в стратегічному періоді (рис. 3.1.). Наслідки Пандемії Covid-19 вплинули на зниження попиту на сільськогосподарську продукцію і визначають необхідність формування гнучкої цінової політики в аграрних підприємствах. У період різких кон'юнктурних змін необхідна розробка чітких правил цінової поведінки СТОВ «Заслuch», що враховує можливість коректування цін і впливу на цінність продукту для споживача. Це сприяє зниженню ризику втрати конкурентоспроможності й забезпечує своєчасне цінове реагування на зовнішній виклик.

Нестабільність цін на сільськогосподарську продукцію обмежує відтворювальний потенціал СТОВ «Заслuch» та вносить дестабілізуючий вплив у процеси відтворення. Така ситуація не дозволяє СТОВ «Заслuch» сформувати достатні для відтворення обсяги нагромадження, так як доходи нестабільні, зростання собівартості потребує зростання доходів для відшкодування здійснених витрат.

Процес ціноутворення на сільськогосподарську продукцію має особливості, неврахування яких спричиняє порушення ринкової рівноваги, що негативно впливає на конкурентоспроможність підприємства. Відхилення від стану рівноваги надає енергії деструктивним чинникам, що здатні створити надлишок певних видів сільськогосподарської продукції і перевантаження ними ринку при зростанні пропозиції та дефіцит продукції, особливо вітчизняного виробництва, при її скороченні [29].

З урахуванням особливостей ціноутворення на сільськогосподарську продукцію здійснено ABC-аналіз під час формування цінової політики СТОВ «Заслuch». Застосовуючи елементи ABC-аналізу на основі даних фінансової звітності СТОВ «Заслuch», виділимо в складі обороту підприємства товарні групи, що формують основну долю обсягів продажів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**АВС-аналіз за основними товарними групами СТОВ «Заслuch»
у 2020 році**

Продукція	Дохід від реалізації продукції, грн.	питома вага, %	накопичена питома вага, %	Група	Середній рівень надбавок, %
Ячмінь озимий	29311120,08	59%	59%	A	19,80%
Пшениця тверда озима	15666965,4	32%	91%	B	22,80%
Кукурудза інших сортів	3582066,41	7%	98%	C	18,20%
Насіння ріпаку	907948,41	2%	100%	C	18,20%
Всього	49468100,3	100%			19,70%

Метою АВС-аналізу за основними товарними групами СТОВ «Заслuch» у 2020 році є диференціація рівня торговельних надбавок за окремими товарними групами з урахуванням такого фактору як еластичність попиту за ціною. При цьому ступінь цінової еластичності попиту вимірюється коефіцієнтом еластичності попиту від ціни, який характеризує відсоткову зміну попиту на товар унаслідок однопроцентної зміни ціни на нього. Завдяки характеристиці цінової еластичності попиту вимірюється кількісна, а іноді і якісна, реакція покупців на зміну ціни (вартісна чутливість) [30].

Для повноти аналізу під час формування цінової політики СТОВ «Заслuch» проводять уточнення за XYZ-методикою, головним призначенням якої виступає вивчення стабільності показників. Якщо АВС-аналіз дає змогу визначити внесок конкретного елемента в підсумковий результат, то XYZ-аналіз визначає відхилення й нестабільність збуту продукції (табл. 3.2) [31].

Таблиця 3.2

**XYZ-аналіз за основними товарними групами СТОВ «Заслuch»
у 2020 році**

Продукція	Період				коефіцієнт варіації	Групи
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал		
Ячмінь озимий	5862224	7122602	7826069	8500225	13%	Y
Пшениця тверда озима	2713720	2963128	3535932	6454185	38%	Z
Кукурудза інших сортів	573988,5	787754,4	1049229	1171095	26%	Z
Насіння ріпаку	168018,9	180771,9	293357,2	265800,4	24%	Y

Отже, згідно, XYZ-аналіз за основними товарними групами СТОВ «Заслuch» у 2020 році, можливо зробити наступні висновки: Ячмінь озимий та насіння ріпак у ввійшли до групи Y, що вказує на середній рівень стабільності за даним видом продукції та середньою ймовірністю прогнозування; пшениця тверда озима та кукурудза інших сортів ввійшли в групу Z, що свідчить про нестабільність в реалізації даного виду продукції та низьким рівнем прогнозованості. Матриця за результатами ABC-XYZ-аналізу за основними товарними групами СТОВ «Заслuch» у 2020 році наведена на в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Матриця за результатами ABC-XYZ-аналізу за основними товарними групами СТОВ «Заслuch» у 2020 році

	A	B	C
X			
Y	Ячмінь озимий		Насіння ріпаку
Z		Пшениця тверда озима	Кукурудза інших сортів

Так, згідно матриці (табл. 3.3) товарна група ячмінь озимий належать до групи AY, тобто це свідчить що дана товарна група приносить приносять підприємству основний прибуток; пшениця тверда озима ввійшла до групи BZ це свідчить що дана товарна група є нестабільною та непрогнозованою і приносять низькі прибутки; товарна група насіння ріпаку ввійшла в групу CY це свідчить що дана товарна група є нестабільною та непрогнозованою і приносять низькі прибутки; товарна група кукурудза інших сортів ввійшла в групу CZ і це свідчить що дана товарна група є нестабільною та непрогнозованою і приносять низькі прибутки.

Отже, проведені дослідження вказують, що значимість рівня торговельної надбавки велика в прийнятті цінових рішень за різними групами товарів у зв'язку з тим, що даний показник дозволяє оцінити позиції СТОВ «Заслuch» щодо цінових рішень. Чим вище рівень торговельної надбавки, тим легше підприємство може перейти до зниження цін заради збільшення обсягу продажів. Дані за групами товарів СТОВ «Заслuch» (табл.

3.1, 3.2 та 3.3), дозволяють відзначити, що найбільше значення рівня торговельної надбавки в групі В. Якщо підприємство піде шляхом зміни цінової політики, трохи підвищивши рівень торговельних надбавок у першій групі, що не відіб'ється на величині обсягів продажів, та знизить рівень торговельних надбавок у другій групі, що буде стимулювати ріст обсягів продажів, то за інших рівних умов вони можуть одержати результати, подані в табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Прогнозні дані про структуру продажів за основними товарними групами СТОВ «Заслuch» у 2021 році

Продукція	Дохід від реалізації продукції, грн.	питома вага, %	Середній рівень надбавок, %
Ячмінь озимий	34528499,45	58%	19,20%
Пшениця тверда озима	19505371,92	33%	24,60%
Кукурудза інших сортів	4234002,50	7%	18,80%
Насіння ріпаку	1075010,92	2%	18,90%
Всього	59342884,79	100%	18,87

При цьому можливий приріст доходу від реалізації продукції у відсотках за другою товарною групою може бути обчислений за формулою:

$$\Delta ЧВ_{\text{в}} = \Delta \text{Ц}_{\text{в}} \times \text{Кел}_{\text{в}}, \quad (3.1)$$

де $\text{Кел}_{\text{в}}$ – коефіцієнт еластичності попиту за ціною. У нашому випадку на досліджуваному підприємстві СТОВ «Заслuch» під час реалізації товарної групи пшениця тверда озима, що входить до групи В із знижкою в 5%, обсяги продажів зростали на 15–20%, що дозволяє оцінити $\text{Кел}_{\text{в}} = 3$.

Індекс цін варто визначати за таким співвідношенням:

$$\text{Іц} = (\text{Дсб} + \text{ТНп} + \text{ПДВ}) / (\text{Дсб} + \text{ТНб} + \text{ПДВ}) * 100 \quad (3.2)$$

де Дсб – частка собівартості в роздрібній ціні без ПДВ, базисна, %;

ТНп , ТНб – частка торговельної надбавки в роздрібній ціні без ПДВ, прогнозована й базисна, %;

ПДВ – величина податку на додану вартість, %.

Загальний приріст чистої виручки від реалізації за умови, що оборот за

двома іншими групами товарів залишиться без зміни можна розрахувати наступним чином:

$$\Delta ЧВ = \Delta ЧВ_B \times Дчв_{вп}, \quad (3.3)$$

де $Дчв_{вп}$ – прогнозована частка чистого доходу від реалізації продукції за товарною групою В пшениця тверда озима у загальній сумі, од.

Для СТОВ «Заслuch» внаслідок зростання чистого доходу від реалізації продукції за товарною групою В пшениця тверда озима на 24,5%, загальний приріст чистого доходу від реалізації може збільшитися на 19,96%. Отже, приріст чистого доходу від реалізації продукції в плановому 2021 році (59342,9 / 49468,10) складе 19,96% в порівнянні з 2020 роком..

В плановому 2021 році СТОВ «Заслuch» планується отримати інші операційні доходи в сумі 2986,00 тис. грн. за рахунок збільшення довгострокових активів рослинництва, доходу від первісного визнання продукції сільськогосподарського виробництва та доходів з оренди .

Наступним етапом є планування витрат підприємства. Основним елементом витрат СТОВ «Заслuch» є собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), як показали проведені дослідження, собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт послуг) за попередні три роки складає в середньому 74% від чистого доходу. Відповідно, собівартість у плановому році необхідно розрахувати за наступною формулою:

$$C / В_{пл} = \frac{ЧД_{план} _ під - ва * P_{c/v}}{100} \quad (3.4)$$

$P_{c/v}$ – рівень собівартості реалізації, у відсотках до чистого доходу.

Рівень собівартості реалізації в чистому доході може бути використаний як середнє значення, що склалося за період аналізу:

$$\frac{P_{c/v}}{роки} = \frac{\sum C / В_{за3 роки}}{\sum ЧД_{за3 роки}} * 100 = \frac{16064,6 + 27429,2 + 36558,2}{23855,3 + 36637,5 + 49468,1} * 100 = 72,8\% \quad (3.4)$$

Проведемо розрахунок планової собівартості реалізованої продукції згідно формули 3.4: $СВпл=62328,9*72,8/100=45375,69$ тис. грн.

В 2021 році планується скорочення інших операційних витрат (у статті «Інші операційні витрати» суб'єкта малого підприємництва наводяться адміністративні витрати, витрати на збут, а також собівартість реалізованих оборотних активів (крім готової продукції, товарів і фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і сума списаних безнадійних боргів; втрати від знецінення виробничих запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення відшкодування наступних операційних витрат; інші витрати, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства), на 15% за рахунок збільшення закупівлі витратних матеріалів у вітчизняних виробників:

$$10969,8 * 0,85 = 9324,3 \text{ тис. грн.}$$

Інші витрати, пов'язані з придбанням запчастин для удосконалення обладнання для зернових лабораторій з подальшою здачею в операційну оренду (ціна покупки) складають відповідно 1094 тис. грн. разом витрати СТОВ «Заслuch» у плановому 2021 році:

$$45375,69 + 9324,3 + 1094 = 55793,99 \text{ тис. грн.}$$

Тоді, фінансовий результат до оподаткування СТОВ «Заслuch» у плановому 2021 році: $62328,9 - 55793,99 = 6534,91$ тис. грн.

Податок на прибуток у 2021 році: $6534,91 * 0,18 = 1176,28$ тис. грн.

Тоді чистий прибуток СТОВ «Заслuch» на 2021 рік: $6534,91 - 1176,28 = 5358,62$ тис. грн.

Розрахунок фінансових результатів СТОВ «Заслuch» у плановому 2021 році наведено у табл. 3.5.

Таким чином, в плановому 2021 році спостерігається позитивна тенденція до збільшення всіх фінансових результатів підприємства, що є позитивною тенденцією.

Таблиця 3.5

**Розрахунок фінансових результатів СТОВ «Заслuch»
у плановому 2021 році, тис. грн.**

Показники	факт	План	Абсолютний приріст 2021/2020	Темп зростання, % 2021/2020
	2020 рік	2021 рік		
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	49468,1	59342,9	9874,80	19,96
Інші операційні доходи	1166	2986	1820,00	156,09
Разом доходи	50634,1	62328,9	11694,80	23,10
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	36558,2	45375,69	8817,49	24,12
Інші операційні витрати	10969,8	9324,3	-1645,50	-15,00
Інші витрати	83,4	1094	1010,60	1211,75
Разом витрати	47611,4	55793,99	8182,59	17,19
Фінансовий результат до оподаткування	3022,7	6534,91	3512,21	116,19
Податок на прибуток	548,5	1176,28	627,78	114,45
Чистий прибуток	2474,2	5358,62	2884,42	116,58

Отже, планування чистого доходу від реалізації продукції з використанням АВС-XYZ-аналізу для формування ціноутворення на основні товарні групи СТОВ «Заслuch» у 2021 році показує (табл.3.5) зростання на 9874,80 тис. грн. та 19,96%., таким чином оптимізація середнього рієня надбавок на всі види товарних груп вплинуло позитивно на формування загального доходу від реалізації продукції підприємства.

Наступним етапом складемо балансовий план СТОВ «Заслuch» на 2021 рік [32]. В плановому періоді 2021 рік планується ввести в експлуатацію основні засоби для зернових лабораторій на суму 93,4 тис. грн. що зменшить суму незавершених капітальних інвестицій, відповідно сума по цієї статті буде дорівнювати у плановому періоді 26,5 тис. грн. З урахуванням переведення обладнання з розряду незавершених капітальних інвестицій первісна вартість основних засобів збільшиться ще на 93,4 тис. грн. Таким чином, первісна вартість основних засобів СТОВ «Заслuch» на кінець планового 2021 року складе:

$$1669,3+3094+93,4 = 4856,7 \text{ тис. грн.}$$

На підприємстві використовується прямолінійний метод нарахування

амортизації. Відповідно до Податкового кодексу України мінімальний термін корисного використання обладнання 5 років [33]. Тобто знос за рік для нового обладнання складе 618,8 тис. грн. (3094/5), а для введеного в експлуатацію нового обладнання (зменшення незавершених капітальних інвестицій) – 18,7 тис. грн. (93,4/5). За іншими основними засобами, що експлуатуються на підприємстві, знос у плановому періоді буде дорівнюватися 444,9 тис. грн. Тоді, сума зносу основних засобів СТОВ «Заслuch» на кінець планового 2021 року складе:

$$1428,9+618,8+18,7+444,9 = 2511,3 \text{ тис. грн.}$$

Відповідно, залишкова вартість основних засобів на кінець планового періоду буде дорівнювати 2345,4 тис. грн. (4856,7-2511,3). Таким чином, плановий обсяг необоротних активів СТОВ «Заслuch» на кінець планового періоду становитиме 2371,9 тис. грн. Обґрунтування планового обсягу оборотних активів підприємства здійснюється з використанням економіко-статистичного методу. Для розрахунку показників оборотності за матеріальними оборотними активами (запасами) використовується собівартість реалізованої продукції, для дебіторської заборгованості та грошових коштів - чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [34]. Проміжні результати розрахунків періодів обороту складових оборотних активів підприємства у 2020 р. наведено у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Період обороту оборотних активів СТОВ «Заслuch» у звітному періоді
2020 рік, дні**

Показники	Період обороту
Запаси	$(9568,2+10635,5)/2/36558,2*365=101$
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	$(8263,6+11543,6)/2/49468,1*365=73$
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	$(565+83,2)/2/49468,1*365=2$
Інша поточна дебіторська заборгованість	$(737,6+4901,7)/2/49468,1*365=21$
Гроші та їх еквіваленти	$(741,2+902,4)/2/49468,1*365=6$

На основі розрахованих періодів обороту у 2020 році визначаються

обсяги оборотних активів на плановий 2021 рік. Планова сума запасів розраховується як добуток їх періоду обороту за звітний період та одноденного обсягу реалізації за собівартістю у плановому періоді. Плановий обсяг товарної дебіторської заборгованості, дебіторської заборгованості за розрахунками та грошових коштів визначається як добуток періоду її обороту у звітному періоді та одноденного чистого доходу від реалізації у плановому періоді. Зміна витрат майбутніх періодів не планується, тому в плановому періоді беремо їх на рівні попереднього. Результати обґрунтування планового обсягу оборотних активів СТОВ «Заслuch» у 2021 році представлено у табл. 3.7.

Таблиця 3.7

**Результати розрахунку планових обсягів оборотних активів
СТОВ «Заслuch» на 2021 рік, тис. грн.**

Статті активів	План 2021 рік
Запаси	$101 * 47682,7 / 365 = 13194,4$
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	$73 * 64436,1 / 365 = 12877,3$
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	$2 * 64436,1 / 365 = 353,1$
Гроші та їх еквіваленти	$6 * 64436,1 / 365 = 1059,2$
Витрати майбутніх періодів	25,9
Усього оборотних активів	27509,9

Відповідно, плановий обсяг активів СТОВ «Заслuch» у 2021 році є сумою планових обсягів його необоротної та оборотної складових:

$$2371,9 + 27509,9 = 29881,8 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо плановий обсяг капіталу СТОВ «Заслuch» у 2021 році за основними його складовими. Обґрунтування планового обсягу власного капіталу також здійснюється з використанням методу прямих техніко-економічних розрахунків.

У плановому 2021 році на підприємстві не передбачаються зміни

обсягів статутного капіталу тобто його обсяг залишаться рівним обсягу звітного періоду – 1893,6 тис. грн. Весь чистий прибуток СТОВ «Заслuch» у плановому 2021 році планується капіталізувати та направити на збільшення нерозподіленого прибутку. Таким чином, сума даної статті у плановому періоді буде дорівнювати 17004,32 тис. грн. (11645,7+5358,62). Відповідно, власний капітал СТОВ «Заслuch» у плановому 2021 році буде дорівнювати 18897,92 тис. грн. (1893,6+17004,32).

Наступним кроком в обґрунтуванні планового обсягу капіталу СТОВ «Заслuch» є визначення планового обсягу його поточних зобов'язань, зокрема тієї їх складової, яка має безпосередній взаємозв'язок з обсягами реалізації. Період обороту окремих складових кредиторської заборгованості розраховується як відношення середнього значення обсягу кредиторської заборгованості на обсяг собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) і множенням отриманого результату на 365 днів (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

**Плановий обсяг поточних зобов'язань СТОВ «Заслuch»
на 2021 рік, тис. грн.**

Складові поточних зобов'язань	Період обороту у фактичному 2020 році	План 2021 рік
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	$(9477,7+15371,3)/2/36558,2*365=77$	$77*47682,7/365=10059,10$
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	$(380,1+19,4)/2/36558,2*365=2$	$2*47682,7/365=261,30$

Плановий обсяг інших поточних зобов'язань залишаємо на рівні попереднього періоду – 571,4 тис. грн. Таким чином, поточні зобов'язання СТОВ «Заслuch» у плановому періоді будуть дорівнювати:

$$10059,1+261,3+571,4=10891,8 \text{ тис. грн.}$$

Відповідно загальна сума капіталу підприємства у плановому періоді дорівнює сумі власного капіталу та поточних зобов'язань.

$$19542,6 + 10891,8 = 30434,4 \text{ тис. грн.}$$

Проведені розрахунки свідчать, що капітал підприємства більше, ніж його майно на 552,6 тис. грн. (30434,4-29881,8), відповідно, на цю суму збільшуються грошові кошти підприємства.

Тобто грошові кошти з урахуванням балансування на кінець планового періоду будуть складати 1611,8 тис. грн. (1059,2+552,6), відповідно оборотні активи та загальна сума майна збільшиться на 552,6 тис. грн. і складуть, відповідно, 28062,5 тис. грн. та 30434,4 тис. грн. Результати планових розрахунків складових балансового плану підприємства представлено в додатку Д. Таким чином, у 2021 році плановий баланс СТОВ «Заслuch» збільшиться на 552,9 тис. грн. або на 1,85%. Збільшення майна СТОВ «Заслuch» планується за рахунок зростання необоротних активів – на 582,7 тис. грн. або на 32,57%, оборотні активи будуть мати незначну тенденцію до зниження – на 29,8 тис. грн. або на 0,11%. В складі капіталу джерел фінансування збільшиться власний капітал за рахунок зростання нерозподіленого прибутку – на 5358,62 тис. грн. частка позикового капіталу навпаки планується скоротити на 5450,4 тис. грн. або на 33,35%.

Здійснимо оцінку ефективності управління доходами від реалізації продукції СТОВ «Заслuch» (табл. 3.9)

Таблиця 3.9

**Динаміка показників оцінки ефективності управління доходами
СТОВ «Заслuch» в плановому 2021 році**

Показники	Факт 2020 рік	План 2021 рік	Абсолютний приріст
Коефіцієнт оборотності активів, разів	1,95	2,14	0,19
Коефіцієнт оборотності оборотних активів,	2,06	2,29	0,23
Рентабельність реалізованої продукції, %	26,1	28,6	2,5
Рентабельність операційної діяльності, %	6,13	15,45	9,31
Рентабельність витрат, %	5,2	9,99	4,79

Порівняємо отримані значення зі звітним 2020 роком на підставі

фінансових коефіцієнтів ділової активності (оборотності) у плановому 2021 році.

Таким чином, у плановому 2021 році коефіцієнти оборотності активів в цілому та оборотності оборотних активів мають позитивну тенденцію до зростання, що обумовлено перевищенням темпу росту чистого доходу від реалізації над темпом зростання як активів (18,89%), так і оборотних активів (16,97). Так, у 2021 році всі активи СТОВ «Заслuch» будуть здійснювати 2,14 обертів, що на 0,19 обертів більше, ніж у 2020 р.

Так, всі показники рентабельності у плановому 2021 році мають позитивну тенденцію до збільшення, що спричинило збільшення показників прибутковості. Кожна гривня чистого доходу від реалізації СТОВ «Заслuch» буде генерувати 28,6 коп. прибутку від реалізації, що на 2,5 коп. більше ніж у 2020 році. Кожна гривня чистого доходу від реалізації буде генерувати 15,45 коп. прибутку від операційної діяльності, що на 19,31 коп. більше, ніж у 2020 році; кожна гривня отриманих доходів від реалізації продукції буде забезпечувати 8,90 коп. чистого прибутку, що більше, ніж у 2020 році на 4,02 коп, а кожна гривня витрат – 9,99 коп. чистого прибутку (більше на 4,79 коп). Таким чином, наведені розрахунки свідчать про підвищення ефективності управління доходами від реалізації продукції за рахунок оптимізації ціноутворення на основні товарні групи СТОВ «Заслuch» з урахування АВС-XYZ-аналізу та політики ціноутворення на сільськогосподарську продукцію.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дохід є складною економічною категорією в сучасній економічній науці, що і обумовлює різні підходи до її визначення. Дослідження показали, що сучасна економічна парадигма спирається на два базових підходи до визначення сутності категорії доходу підприємства – витратний та ринковий.

Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що ґрунтуються на цих підходах і певною мірою інтегрують їх проаналізовано наступні: факторна теорія доходу; компенсаторна теорія доходу (або теорія підприємницького доходу); інноваційна теорія доходу; теорія монопольного доходу. Оскільки основним видом доходу підприємства є дохід від реалізації продукції. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

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. Основними резервами зростання доходів від реалізації продукції є збільшення обсягу реалізації продукції та підвищення ціни одиниці продукції.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених нижче умов:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

– є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Здійснено дослідження діючої практики управління доходами на СТОВ «Заслuch». За весь період дослідження на підприємстві спостерігається позитивна тенденція до збільшення обсягів доходів, що майже повністю обумовлено збільшенням чистого доходу від реалізації, який складає практично 100% всіх доходів суб'єкта господарювання.

Перевищення доходів підприємства над його витратами відбулося за рахунок перевищення доходів від реалізації над витратами від реалізації, не дивлячись на перевищення витрат над доходами від іншої операційної діяльності та іншої діяльності. всі показники рентабельності у 2019 році мають негативну тенденцію до зменшення, що спричинило зменшення прибутку від операційної діяльності на 3103,6 тис. грн. або на 64,55% та чистого прибутку підприємства (на 2544,9 тис. грн. або на 64,65%, а також зростання всіх елементів, рентабельність яких визначалась.

Але за результатами діяльності у 2020 році ситуація значно покращилася за рахунок стрімкого росту показників ефекту: так, прибутку від операційної діяльності зріс на 1401,3 тис. грн. або на 82,20%, чистий прибуток підприємства збільшився на 1082,7 тис. грн. або на 77,81%. Тобто темп їх зростання є більшим ніж темп росту всіх елементів, рентабельність яких розраховувалась.

Так, у 2020 р. кожна гривня чистого доходу від реалізації СТОВ «Заслuch» генерувала 26,10 коп. прибутку від реалізації, що на 0,96 коп. більше, ніж у 2019 році; кожна гривня чистого доходу від реалізації генерувала 6,13 коп. прибутку від операційної діяльності, що на 1,57 коп. більше, ніж у 2019 році; кожна гривня отриманих доходів забезпечувала 4,89 коп. чистого прибутку, що більше, ніж у попередньому періоді на 1,16 коп, а кожна гривня витрат – 5,20 коп. чистого прибутку (більше на 1,30 коп.).

У плановому 2021 році кожна гривня чистого доходу від реалізації СТОВ «Заслuch» буде генерувати 28,6 коп. прибутку від реалізації, що на 2,5 коп. більше ніж у 2020 році. Кожна гривня чистого доходу від реалізації буде генерувати 15,45 коп. прибутку від операційної діяльності, що на 19,31 коп. більше, ніж у 2020 році; кожна гривня отриманих доходів від реалізації продукції буде забезпечувати 8,90 коп. чистого прибутку, що більше, ніж у 2020 році на 4,02 коп, а кожна гривня витрат – 9,99 коп. чистого прибутку (більше на 4,79 коп).

Розроблені основні заходи, щодо збільшення обсягу реалізації СТОВ «Заслuch» у плановому 2021 році на основі проведення ABC-XYZ-аналізу та формування політики ціноутворення на сільськогосподарську продукцію з урахуванням коефіцієнту еластичності та середній рівень надбавок на сільськогосподарську продукцію в плановому 2021 році. Перспективна оцінка управління доходами від реалізації продукції СТОВ «Заслuch» свідчить про підвищення ефективності ціноутворення на основні види товарних груп.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Грузинів В. П., Грибов В. Д. Економіка підприємства (підприємницька): підручник. 2-ге вид. Юніті-д., 2002. 795 с.
2. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент. Київ : Ніка-центр, 2004. 784 с.
3. Чаюн І. О., Богославець Г. М., Стасюк Л. Л. Економіка підприємства: підручник / ред. Н. М.Ушакової. Київ : Київ. нац. торгів.-екон. ун-т, 2005. 569 с.
4. Чуєв І. Н., Чечевіцина Л. Н. Економіка підприємства: підручник. Дашков І.К., 2004. 416 с.
5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід». Чинний від 2012-01-01. Вид. офіц. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025#Text..
6. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ від 07.02.2013 р. № 73 : станом на 10 серп. 2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>.
7. Абрютіна М. С. Економіка підприємства: підручник. Діло і сервіс. 2004. 528 с.
8. Продіус Ю. І. Економіка підприємства: навчальний посібник. Харків : Одіссей, 2004. 416 с.
9. Хрумкий В. Є., Сізова Т. В., Гамаюнова В. В. Внутрішньофірмове бюджетування: настільна книга з постановки фінансового планування. Фінанси і статистика, 2002. 400 с.
10. Ніколаєва В. П. Економічна сутність і зміст категорії "дохід підприємства. Облік і фінанси АПК: освітній портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/ekonomichna-sutnist-i-zmist-kategorii-dohid-pidpriemstva.html>.
11. Ніколаєва В. П. Економічна сутність і зміст категорії "дохід

- підприємства. Облік і фінанси АПК: освітній портал. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/ekonomichna-sutnist-i-zmist-kategorii-dohid-pidpriemstva.html>.
12. Ніпіаліді О.Ю., Карпишин Н.І. Фінанси підприємств: навч. посіб. Тернопіль: Економічна думка,
 13. Тридід О. М. Принципи та підходи до управління доходами підприємств. Бізнесінформ. 2012. № 9. С. 209–211.
 14. Михайлова Я. І. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства. Сучасний менеджмент: моделі, стратегії, технології, м. Одеса, 23 квіт. 2020 р. Одеса, 2020. С. 194–195.
 15. Лаптева В.В. та ін. Актуальні проблеми економіки і менеджменту: теорія, інновації та сучасна практика: монографія, книга сьома] / [За ред. д.е.н., проф. Е.А. Кузнецова], Розділ 6 Характер сучасної ринкової економіки трансформаційного типу - Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. – 340с.
 16. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ М-ва фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 : станом на 29 верес. 2020 р.
 17. Лаптева В.В. Використання інструментів управлінського консалтингу в процесі управління малим підприємництвом/ В.В. Лаптева // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління.:наук праці. – О.: ОНУ, 2018. - Т.17, вип.. 1(38).
 18. Сіменко І.В., Косова Т,Д. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Рівне : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
 19. Нагорна І. В., Морозов О. І. Резерви підвищення ефективності управління доходами підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 11.
 20. Сенишин О.С., Кривешко О.В. Маркетинг: навчальний посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.

21. Марцин В. С. Економіка торгівлі: підручник. Київ : Знання, 2006. 402 с.
22. Євдокимова Н. М., Батенко Л. П., Верба В. А. Економічне управління підприємством. Київ : КНЕУ, 2011. 327 с.
23. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування / О. А. Волошина та ін. Ефективна економіка. 2019. № 6.
24. Верланов Ю.Ю., Бурлан С.А., Верланов О.Ю. Управлінський облік: сучасна теорія і практика. Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2015. – 340 с.
25. Когут У. І. Постійні та змінні витрати: сутність і класифікація. Вісник Національного університету Львівська політехніка. 2006. С. 40-45.
26. Мулик Т. О., Федоришина Л. І. Організація аналітичної роботи в сільськогосподарських підприємствах. Київ: «Центр учбової літератури», 2020. 236 с.
27. Олейникова О. О. Механізм розробки стратегії управління доходами торговельного підприємства. Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI столітті : V Міжнар. науково-практ. інтернет-конф., м. Одеса, 10 груд. 2014 р. 2014. С. 89-92.
28. Ніколаєва В. П. Цінова політика підприємства харчової промисловості. АгроІнКом. 2009. С.
29. Мармуль Л. О. Соціальні аспекти формування цін на сільськогосподарську продукцію в регіонах України. Науковий вісник Херсонського державного Університету. 2014. № 5. С. 209-212.
30. Мелушова І. Ю., Кот О. В. Використання АВС-аналізу під час формування цінової політики підприємств торгівлі. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2015. № 2. С. 84–94.
31. Тюленєва Ю. В., Майстренко Н. В. Застосування методу АВС-

- XYZ-аналізу під час управління логістичними процесами аграрного підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 20. С. 598–603.
32. Фінансове планування і контроль на підприємстві: URL: https://msn.khnu.km.ua/pluginfile.php/188840/mod_resource/content/1/tem%2013.htm.
33. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. База даних "Законодавство України" / ВР України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
34. Будаковська Т.С. Облік та аналіз оборотних активів підприємства. Тернопіль : Тернопільський національний економічний університет, 2018. - 152 с.
35. Блакита Г.В., Лаптева В.В. Теорії конкуренції та практики визначення конкурентоспроможності в умовах безпекоорієнтованого розвитку: [колективна монографія] / [За ред. проф. М.М.Меркулова]; Розділ 3(п.3,5) Підвищення якості товарів широкого споживання в процесі реорганізації виробництва ОНПУ, ІДГУ – Ізмаїл, Одеса: Фенікс, 2020. –196с.
36. Озеран А. В. Теорія та методологія формування фінансової звітності підприємств : монографія. – К. : КНЕУ, 2015. – 471 с.
37. Городня Т. А. Економічна та фінансова діагностика : навч. посіб. – Львів : Магнолія, 2014. – 284 с.
38. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. –К.: КНЕУ, 2009.- 218 с.
39. Павликівська О. І., Марущак Л. І. Методологічні підходи до визначення сутності доходів та витрат. *Бізнесінформ*. 2016. № 10. С. 343–348.
40. Залуцький І. Р., Цимбалюк В. М., Шевченко С. Г. Планування і діагностика діяльності підприємств: навч. посібник - Львів : Новий Світ-2000, 2009. - 320 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Підприємство

СТОВ «ЗАСЛУЧ»

Територія

Організаційно-правова форма господарювання

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників, осіб

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон:

Форма № 1-м

на 31 грудня 2019 р.

	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	1699	950
первісна вартість	1011	2990,3	1776,4
знос	1012	1291,2	826,4
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1699,0	949,9
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	1450	1510
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125	494	269
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		

Продовження додатку А

Гроші та їх еквіваленти	1165	116	483
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	2060,0	2262,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0,0	0,0
Баланс	1300	3759,0	3211,9
	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
	2	3	4
<i>I. Власний капітал</i>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1300	1300
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	331	385
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1631,0	1685,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	1410	1450
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	718,0	76,9
Усього за розділом III	1695	2128,0	1526,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	3759,0	3211,9

2. Звіт про фінансові результати

Стаття	Код рядка	2018 рік	2019 рік
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	23855,3	36637,5
Інші операційні доходи	2120	2513,7	747,9
Інші доходи	2240	2,4	4,8
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	26371,4	37390,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	16064,6	27429,2
Інші операційні витрати	2180	5496	8251,4
Інші витрати	2270	10,3	7,6
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	21570,9	35688,2
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	4800,5	1702,0
Податок на прибуток	2300	864,1	306,4
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	3936	1396

Додаток В

СТОВ «ЗАСЛУЧ»

Підприємство	
Територія	
Організаційно-правова форма господарювання	
Вид економічної діяльності	
Середня кількість працівників, осіб	
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком	

Форма № 1-м

на 31 грудня 2020 р.

	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	950	1735
первісна вартість	1011	1776,4	3123,0
Знос	1012	826,4	1388,0
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	949,9	1735,0
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	1510	1744
у тому числі готова продукція	1103		
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:	1125	269	11
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	483	810

Продовження додатку В

Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	2262,0	2565,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	3211,9	4300,0
Пасив	Код рядка	на початок періоду	на кінець періоду
	2	4	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1300	1300
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	385	314
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1685,0	1614,0
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595		
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	1450	1600
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	76,9	1086,0
Усього за розділом III	1695	1526,9	2686,0

Продовження додатку В

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	3211,9	4300,0

2. Звіт про фінансові результати

Стаття	Код рядка	2019 рік	2020 рік
1	2	4	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	36637,5	49468,1
Інші операційні доходи	2120	747,9	1166
Інші доходи	2240	4,8	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	37390,2	50634,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	27429,2	36558,2
Інші операційні витрати	2180	8251,4	10969,8
Інші витрати	2270	7,6	83,4
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	35688,2	47611,4
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	1702,0	3022,7
Податок на прибуток	2300	306,4	544,1
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	1396	2479

Агрегований балансовий план СТОВ «Заслuch» на 2021 рік,

тис. грн.

Актив		Пасив	
Стаття	Сума	Стаття	Сума
I. Необоротні активи, всього, в .т.ч.	2371,90	I. Власний капітал, всього в. т. ч.	19542,60
Незавершені капітальні інвестиції	26,50	Зареєстрований (пайовий) Капітал	1893,60
Основні засоби	2345,40	Нерозподілений прибуток	17649,00
II. Оборотні активи, всього, в т.ч.	28062,50	III. Поточні зобов'язання, всього, в т.ч.	10891,80
Запаси	13194,40	Поточна кредиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	10059,10
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи послуги	12877,30		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	353,10	Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	261,30
Гроші та їх еквіваленти	1611,80	Інші поточні зобов'язання	571,40
Витрати майбутніх періодів	25,90	Усього капіталу	30434,40
Усього активів	30434,40		