

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

за матеріалами Державного підприємства «Міжгалузевий науково-технічний комплекс «Хімія поверхні» Національної Академії наук України, м. Київ

Студентка 2 курсу 6 м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Економіка та
безпека бізнесу»

Пальчун Карина
Сергіївна

Науковий керівник –
кан. екон. наук, доц.

Лаптева Вікторія
Василівна

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

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ – 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «МНТК «ХІМІЯ ПОВЕРХНІ»	16
2.1. Аналіз динаміки обсягу, складу та структури доходів від операційної діяльності підприємства	16
2.2. Оцінка факторів, що впливають на обсяги та структуру доходів від операційної діяльності підприємства	22
2.3. Аналіз достатності та ефективності управління доходами від операційної діяльності підприємства	28
РОЗДІЛ 3. ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «МНТК «ХІМІЯ ПОВЕРХНІ» НА ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПЕРІОД	35
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50
ДОДАТКИ	54

ВСТУП

Актуальність теми. В умовах пандемії COVID-19 та введених карантинних заходів для підприємства особливого значення набуває питання комплексного та ефективного управління доходом від операційної діяльності та розрахунок його планових обсягів. Дохід підприємства є одним з найважливіших показників його функціонування, тому, враховуючи сучасний стан економіки, необхідно визначити ефективні методи планування його обсягу.

Управління доходами та планування його величини в умовах кризи розглядається як одна із функціональних стратегій, яка орієнтована на створення економічних умов для відшкодування постійних та змінних операційних витрат підприємства, повної і своєчасної сплати всіх видів податків та обов'язкових платежів і забезпечення отримання цільового чистого прибутку.

Для отримання більш точних планових показників буде доцільно використовувати окремі методи планування доходів. Не може бути прямо використаний і сучасний зарубіжний досвід такого планування через різні умови господарювання підприємств. Тому розробка принципів і методів планування доходів підприємства є досить актуальним завданням як для економічної теорії, так і для господарської практики.

Отримання доходу є необхідною умовою діяльності майже всіх підприємств, так як він є джерелом розвитку, з нього формується прибуток, фінансуються поточні витрати і виконуються податкові зобов'язання. Отримання доходу свідчить про наявність попиту на продукцію і/або послуги, що випускаються. Дохід – це основа для самофінансування діяльності, але за умови, що його розмір достатній для покриття витрат і зобов'язань, а також формування чистого доходу.

Сутність поняття «дохід» та його значення завжди було в центрі уваги наукових досліджень, так дохід розглядався у працях Л. Вальраса, Дж. Мілля, Ф. Найта, В. Парето, А. Сміта, К. Маркса, Дж. Хікса, та багатьох інших науковців. Теоретико-методологічні аспекти доходу підприємства висвітлені у працях вітчизняних вчених, а саме приділили увагу доходу такі вітчизняні науковці як:

М.С. Абрютіна, І.О. Бланк, В.І. Блонська, Н.М. Бондар, Ю.В. Борисенко, Ф.Ф. Бутинця, В.В. Кулішова, І.А. Маринич, В.С. Марцин, І.Ю. Малушанова, Л.Г. Мельник, В.В. Полянко, В.І. Тітова та інші.

Незважаючи на досить високий рівень дослідженості проблем планування обсягу доходу підприємства, деякі аспекти цього процесу знаходяться у фазі наукової дискусії і теоретичного становлення, зокрема, в частині аналітичного та інформаційно-методичного забезпечення.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є планування доходів від операційної діяльності підприємства на перспективний період та обґрунтування заходів використання резервів підвищення доходів підприємства в умовах мінливої кон'юнктури ринку.

Відповідно до зазначеної мети були поставлені такі *завдання*:

- розкрити теоретичні засади планування доходів від операційної діяльності підприємства;
- проаналізувати динаміку обсягу, складу та структури доходів від операційної діяльності підприємства;
- оцінити фактори, що впливають на обсяги та структуру доходів від операційної діяльності підприємства;
- проаналізувати достатність та ефективність управління доходами від операційної діяльності;
- обґрунтувати плановий обсяг доходів від операційної діяльності ДП «МНТК «Хімія поверхні» на перспективний період.

Об'єктом дослідження є процес планування обсягу доходу від операційної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади та практичні аспекти планування доходу від операційної діяльності підприємства.

Емпіричною базою дослідження виступає ДП «МНТК «Хімія поверхні» – державне підприємство основним видом діяльності якого є за КВЕД: 72.19 Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук, а також 46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами

та промисловими хімічними речовинами та 63.99 Надання інших інформаційних послуг. Юридична адреса: Україна, 03187, місто Київ, проспект Глушкова, буд. 42.

Впродовж звітного періоду підприємство отримало чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в розмірі 92,5 тис. грн.

Методи дослідження. У процесі виконання випускної кваліфікаційної роботи застосовувалися такі теоретичні методи, як абстрагування та узагальнення для визначення категорії «дохід підприємства»; емпіричні методи такі, як порівняння, вимірювання та опис – для дослідження динаміки доходу від операційної діяльності досліджуваного підприємства; загальнологічні методи такі, як аналіз, синтез, індукція, дедукція – для характеристики методів планування доходу ДП «МНТК «Хімія поверхні». Також економіко-математичний метод – для планування доходу від операційної діяльності підприємства.

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

Інформаційною базою дослідження є матеріали державної служби статистики України, аналітичних та статистичних оглядів, матеріали фінансової та статичної звітності управлінського обліку ДП «МНТК «Хімія поверхні».

Практична значущість полягає у розкритті теоретико-методологічних засад планування доходу від операційної діяльності суб'єкта господарювання; здійсненні аналізу сучасної практики управління доходом підприємства; рекомендації щодо напрямків підвищення ефективності управління; планування обсягу доходу від операційної діяльності підприємства різними методичними підходами.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована стаття на тему: «Дослідження факторів впливу на динаміку доходів від операційної діяльності», у збірнику «Економіка і фінанси підприємства: зб. наук. ст. студ. заочної форми навчання / відп. ред. Г. В. Блакита. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. Ч. 2. С. 77-85.

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота виконана в обсязі 47 сторінок, містить 24 таблиці, 9 рисунків та 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Категорія «дохід підприємства» є однією з найскладніших в економічній науці. Вона була предметом широких дискусій серед представників різних економічних шкіл та напрямків. Однією з найбільш суперечливих вона залишається і на сьогодні, що обумовлює необхідність її поглиблення і уточнення.

Зміст категорії доходу як економічної вигоди визначено в Міжнародному стандарті фінансової звітності 18 «Дохід»: «Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу» [27].

Згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період [30].

Податковий кодекс України трактує доходи як загальну суму доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключно (морській) економічній зоні, так і за їх межами [34].

Керуючись цими найсуттєвішими характеристиками, економічну сутність категорії доходу підприємства визначають також ряд наступних науковців.

І.О. Бланк з позиції торговельного менеджменту, зазначає, що дохід підприємства являє собою суму виручки, отриманої за відповідний період від реалізації товарів та інших активів, а також надходжень від позареалізаційних операцій, які пов'язані з здійсненням його господарської діяльності [8].

А.А. Мазаракі, описуючи економіку підприємства торгівлі визначає, що дохід від реалізації товарів – це плата за надання торговельно-посередницької

послуги (доведення товарів до споживачів та їх реалізація), яка становить частину виручки торговельного підприємства. Інші види доходів – доходи від використання майна (капіталу) підприємства та позареалізаційних операцій [26].

Г.Л. Вознюк, А.Г. Загородній визначають дохід як різницю між виручкою від реалізації продукції, робіт чи послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції; гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка) [12].

Г.І. Башнянин, В.С. Іфтемічук стверджують, що дохід – це виручка від реалізації продукції за вирахуванням матеріальних і прирівняних до них витрат або потік грошових та інших надходжень за одиницю часу [20].

Т.О. Приймак трактує дохід як виторг від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору [36].

На основі проведеного дослідження щодо трактування терміну «дохід» можна зробити висновок, що часто під цим поняттям розуміють загальну виручку або суму надходжень грошових коштів на підприємство від різних видів діяльності.

З метою визнання доходу та визначення його суми в обліку розрізняють дохід від: реалізації продукції, товарів, інших активів, придбаних з метою продажу (крім інвестицій у цінні папери); надання послуг; використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом яких є отримання відсотків, дивідендів, роялті тощо [40].

Дохід підприємства – це фінансові ресурси, що формуються в результаті виробництва та реалізації товарів, забезпечують кругообіг основного та оборотного капіталу [14].

При аналізі фінансової діяльності підприємства значна увага приділяється розгляду структури одержуваних доходів та динаміки формування прибутку. Це пов'язано з тим, що прибуток є основним оціночним показником діяльності фірми, а так само є джерелом надходження доходів до бюджету держави, за допомогою системи оподаткування.

Класифікація доходів за видами діяльності має важливе значення для оцінки діяльності підприємства, а також є актуальною для управлінського обліку (рис.1.1).



Рис. 1.1. Загальна класифікація доходів підприємства [11]

Отже, економічна суть доходів полягає у відшкодуванні витрат на ведення діяльності й отримання відповідної суми прибутку, яка забезпечує досягнення стратегічної мети підприємства – приріст власного капіталу, а логічна та структурована класифікація доходів дає можливість ефективно ними управляти, та бути складовою сучасної системи управління.

У процесі формування загального обсягу доходу підприємства головна роль відводиться формуванню доходу від операційної діяльності.

Операційна діяльність підприємства характеризується наступними основними особливостями, що визначають характер формування доходу [22]:

1. Вона є головним компонентом усієї господарської діяльності підприємства, основною метою його функціонування. Відповідно, дохід від операційної діяльності при нормальних умовах функціонування підприємства займає найбільшу питому вагу в загальному обсязі доходу підприємства.

2. Інтенсивність розвитку операційної діяльності є основним параметром оцінювання окремих стадій життєвого циклу підприємства. Відповідно, можливості формування операційного доходу на різних стадіях життєвого циклу підприємства визначають мету й задачі не тільки політики управління доходом, але і спрямованість загальної стратегії розвитку підприємства.

3. Господарські операції, що входять до складу операційної діяльності підприємства, носять регулярний характер. У порівнянні з операціями інших видів діяльності частота операцій по ній найвища. Це визначає регулярність формування операційного доходу в нормальних умовах господарювання підприємства.

4. Операційна діяльність підприємства орієнтована в основному на товарний ринок, у той час як фінансова й інвестиційна його діяльність здійснюються переважно на фінансовому ринку. При цьому, операційна діяльність пов'язана з різними видами і сегментами товарного ринку, обумовленими специфікою використовуваної сировини й матеріалів, складом використовуваного устаткування, характером готової продукції. Відповідно й умови формування операційного доходу в значній мірі пов'язані зі станом кон'юнктури відповідних видів і сегментів товарного ринку.

5. Здійснення операційної діяльності пов'язане з капіталом, вже інвестованим у неї, у той час як майбутнє інвестування капіталу є предметом інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Інвестований в операційну діяльність капітал приймає форму операційних активів підприємства. Від складу цих активів, їхньої збалансованості, швидкості обертання й інших характеристик значною мірою залежить здатність підприємства генерувати операційний дохід. Тому одним із важливих факторів успішного формування операційного доходу є ефективне управління операційними активами підприємства.

6. У процесі операційної діяльності споживається значний обсяг живої праці, на відміну від інвестиційної й фінансової діяльності, де витрати цієї праці несуттєві. Відповідно, здатність підприємства генерувати операційний дохід у значній мірі залежить від достатності використовуваних трудових ресурсів, професійного й кваліфікаційного складу персоналу тощо.

7. Операційній діяльності властиві, поряд із загальними, і специфічні види ризиків, що поєднуються поняттям операційний ризик. Тому рівень операційного доходу, одержуваний підприємством при різних альтернативних варіантах господарювання, повинний співвідноситися з рівнем операційного ризику.

Успішність процесу формування доходів підприємства, в тому числі від операційної діяльності, значною мірою визначається здатністю управлінської системи підприємства використовувати позитивний та мінімізувати негативний вплив ряду факторів, що регламентують здійснення даного процесу.

Фактори, що впливають на обсяги доходу підприємства, поділяються на внутрішні та зовнішні [22].

Фактори внутрішнього середовища. Отримання підприємством доходу від основної діяльності відбувається за умови реалізації виготовленої продукції у певному обсязі та за певною ціною. Тому основними групами факторів, що визначають обсяг отримуваних господарюючим суб'єктом доходів, є фактори впливу на обсяг виробництва та обсяг реалізації продукції в натуральних одиницях виміру, фактори, вплив яких враховується в процесі визначення ціни реалізації одиниці продукції, а також структура виробництва та реалізації продукції.

Фактори, що обумовлюють обсяги виробництва продукції прийнято називати *виробничими*. Вони характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і поділяються на екстенсивні та інтенсивні.

Екстенсивні фактори впливають на процес одержання доходу через кількісні зміни: обсяг засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо.

Інтенсивні фактори впливають на процес отримання доходу через якісні зміни: підвищення продуктивності обладнання і його якості, застосування

прогресивних видів матеріалів і удосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних активів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу, зниження матеріалоємності продукції, удосконалення організації праці і більш ефективного використання фінансових ресурсів тощо.

Формування обсягів реалізації підприємства у натуральних вимірах є результатом взаємодії його як постачальника товару та ринкового попиту певної сукупності споживачів. Тому до факторів, що обумовлюють обсяги реалізації підприємства можна віднести [31]:

- якість продукції підприємства та аналогічної продукції підприємств-конкурентів;
- унікальність товару та наявність на ринку товарів-замінників;
- конкурентна позиція підприємства на ринку;
- маркетингова діяльність підприємства з просування окремих видів товарів, що виробляються підприємством;
- реклама продукції підприємства;
- гарантійне та після гарантійне обслуговування;
- наявність та рівень цін на супутні товари.

Поряд із вказаними факторами формування ринкового попиту на продукцію підприємства, обсяги її реалізації безпосередньо залежать і від цінової політики, оскільки ціни на продукцію є важливим чинником формування ринкового попиту.

Загалом під ціновою політикою суб'єкта господарювання необхідно розуміти процедуру обґрунтування ціни на його продукцію (товари, роботи, послуги) та критеріїв її застосування щодо конкретних категорій покупців.

До факторів, що обумовлюють формування ціни одиниці продукції належать: собівартість продукції та очікувана норма прибутку (внутрішні фактори) та попит і пропозиція продукції на ринку (зовнішні фактори).

На формування доходу від основної діяльності вплив здійснює і структура виробництва і реалізації продукції. За умов багатопродуктового виробництва, обсяги доходу підприємства перебувають у певній залежності від комбінації асортиментних (номенклатурних) позицій. Це визначається наступним: різними

рівнями трудомісткості, собівартості та прибутковості окремих видів продукції; диференціацією попиту на окремі види продукції.

Факторами зовнішнього середовища, що впливають на обсяги доходу, є:

1. *Ринок збуту продукції підприємства.* Місткість, динаміка (стадія життєвого циклу) розвитку та кон'юнктура ринку, стан конкуренції, еластичність попиту від зміни цін продажу – це основні характеристики, які визначають можливості підприємства щодо збуту продукції та отримання цільових доходів.

2. *Ринок засобів праці* обумовлює формування доходів через ціну та технічні характеристики основних засобів, які використовуються підприємством.

3. *Ринок сировини і матеріалів.* Його насиченість та динаміка цін визначають рівень забезпеченості виробничого процесу сировиною і матеріалами та динаміку собівартості виробництва продукції у частині вартості сировини і матеріалів.

4. *Ринок трудових ресурсів* обумовлює формування доходів підприємства в першу чергу через вартість робочої сили окремих категорій працівників, що включається до собівартості продукції, та встановлення певних вимоги щодо якісних характеристик трудових ресурсів.

5. *Державне регулювання господарсько-фінансової діяльності підприємства* обумовлює формування доходів підприємства через доступ до стратегічних сировинних ресурсів, регламентацію цін на окремі види ресурсів, регламентацію механізму визначення та сплати податкових платежів, регулювання цін, ліцензування здійснення окремих видів діяльності тощо.

6. *Загальна макроекономічна ситуація в країні* обумовлює формування доходів підприємства через тенденції зміни обсягу валового продукту, стабільність законодавства, зниження рівня податкового тиску, створення сприятливого інвестиційного клімату, забезпечення соціально-політичної стабільності [44].

Планові показники доходів підприємства є вихідними для планування інших показників господарської діяльності підприємства – витрат, прибутку, майнових, трудових та фінансових ресурсів.

Плани доходів підприємства класифікуються за різними ознаками (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Класифікація доходів підприємства [28]

Довгостроковий план доходів є частиною стратегії розвитку підприємства та формує концепцію його економічного, соціального та технічного розвитку.

Поточні плани забезпечують послідовну реалізацію завдань довгострокових та середньострокових планів з урахуванням кон'юнктури ринку. Вони охоплюють більше коло завдань і є найбільш гнучкою та оперативною формою планування.

Дохід від реалізації продукції планується залежно від наявності необхідної інформації. Особлива увага приділяється наявному попиту на продукцію підприємства, ефективному використанню наявних фінансових, майнових, трудових ресурсів та досягненню результатів фінансово-господарської діяльності.

Це потребує розробки плану доходів від реалізації продукції у трьох варіантах:

1 варіант – обсяг необхідного доходу від реалізації, достатній для досягнення цільових параметрів діяльності (економічних меж): точка безбитковості, точка мінімального рівня рентабельності, точка цільової рентабельності.

2 варіант – можливий обсяг доходу від реалізації, який обумовлюється обсягом попиту на продукцію підприємства та конкурентним оточенням.

3 варіант – ресурсозабезпечений обсяг доходу, який може бути отриманий при наявному ресурсному потенціалі підприємства та його ефективному використанні.

Кожний варіант може бути розрахований декількома методами, вибір яких залежить від тривалості планового періоду, наявності інформаційного забезпечення та досвіду проведення планових розрахунків. Характеристика методів планування, що можуть бути застосовані при обґрунтуванні кожного варіанту плану, наведена у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Характеристика методів планування доходу від реалізації

Варіант плану доходу	Можливий метод планування	Сутність методу планування
Необхідний обсяг доходу від реалізації продукції	Програмно-цільовий метод або метод прямого розрахунку	Виходячи з цільового обсягу отримання прибутку, рівнів доходності та витратності діяльності, що склалися
Можливий обсяг доходу від реалізації продукції	Економіко-статистичний метод; метод середнього темпу росту; метод плинної середньої; трендовий метод; факторно-аналітичний;	На основі вивчення динаміки доходу від реалізації та перенесення основних закономірностей розвитку на плановий період, також з урахуванням впливу факторів, що впливають на обсяг доходів.
Ресурсозабезпечений обсяг доходу від реалізації продукції	Балансовий метод	Виходячи з обсягів запасів готової продукції та планового обсягу виробництва.
	Трудовий метод	Виходячи із забезпеченості підприємства персоналом та трудомісткості виробництва.
	Нормативний метод	На основі застосування норм та нормативів запасів готової продукції та рівня використання ресурсної бази

Розроблені варіанти необхідного, можливого та ресурсозабезпеченого обсягу доходу від реалізації продукції потрібно порівняти для прийняття остаточного рішення щодо планового обсягу доходу підприємства від реалізації продукції.

Загальний план отримання доходів розраховується як сума їх планового розміру за всіма джерелами формування.

Плановий обсяг доходів має бути достатнім для покриття постійних та змінних витрат; для розрахунку з бюджетом; для отримання чистого прибутку, достатнього для вирішення виробничих та соціальних завдань підприємства.

Якщо розрахунки свідчать про те, що плановий розмір доходів відповідає їх необхідному розміру, тобто: $D_{можл} \geq D_{необх}$ – розроблений план може бути прийнятий до реалізації; в протилежному випадку, коли: $D_{можл} \leq D_{необх}$ – необхідно провести роботу щодо пошуку та мобілізації резервів росту доходів.

Після проведення аналізу необхідно здійснити пошук резервів підвищення доходів, для цього потрібно визначити які фактори впливають на дохід найбільше.

Коли розглянуті всі можливі шляхи збільшення доходів приступають до складання річних планів доходів. Потім ці плани розбивають по кварталах з метою збільшення контролю за надходженням доходів протягом року і створення можливостей прийняття своєчасних корегуючих заходів при необхідності.

Контроль за виконанням планів по доходах полягає в зіставленні фактично отриманих результатів по доходам з плановими.

Існують наступні *методи*, які можна застосовувати для *підвищення доходів*:

- ціновий метод – заснований на тому, що підприємство аналізує цінову політику конкурентів і встановлює ціни нижче цін своїх конкурентів;
- метод високих цін – полягає у встановленні більш високих цін, однак, ціновий метод є обмеженим у часі;
- метод тарифних планів – полягає в пропозиції одного і того ж продукту за різною ціною різних клієнтських груп;
- метод групового квотування – полягає в тому, що встановлюється певний обсяг продукції або послуг, який може бути реалізований за встановленою ціною;
- метод групової оптимізації доходів – визначення обсягів доходів, які необхідні підприємству для нормального функціонування оптимізації груп.

На заключному етапі алгоритму управління доходами відповідні підрозділи підприємства формують звіт про фактично отримані доходи, порівнюють ці показники з плановими значеннями і надають цю інформацію керівництву. Таким чином механізм управління доходами запускається заново.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «МНТК «ХІМІЯ ПОВЕРХНІ»

2.1 Аналіз динаміки обсягу, складу та структури доходів від операційної діяльності підприємства

Об'єктом дослідження в даній роботі є Державне підприємство Міжгалузевий науково-технічний комплекс «Хімія поверхні» НАН України, основним видом діяльності якого за КВЕД є: 72.19 Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук, та інші: 46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами, 63.99 Надання інших інформаційних послуг, 74.90 Інша професійна, наукова та технічна діяльність.

Інформаційною основою аналізу доходів від операційної діяльності підприємства є матеріали бухгалтерської звітності Форма №2 «Звіт про фінансові результати діяльності», Форма №1 «Баланс», оборотна відомість по рахунках, на яких ведеться аналітичний облік отриманих доходів; матеріали оперативного та управлінського обліку, що пов'язані з цінами закупівлі та продажу товарів, договори оренди приміщень та обладнання тощо.

На етапі аналізу обсягу та складу доходів підприємства визначається загальний обсяг доходів, його абсолютна та відносна зміна порівняно з попереднім періодом, аналізується склад доходів, тобто питома вага окремих джерел формування доходів в їх загальному обсязі.

Як видно з табл. 2.1. чистий дохід від реалізації та інші доходи підприємства мають позитивну динаміку і лише інші операційні доходи мають негативну динаміку. Так, чистий дохід від реалізації збільшився на 7827,2 тис. грн. у 2019 в порівнянні з 2018 роком та на 25401,6 тис. грн. у 2020 в порівнянні з 2019 роком.

Інші операційні доходи зменшились у 2019 році на 1840,6 (в порівнянні з 2018 роком) та на 547,7 у 2020 році (в порівнянні з 2019 роком).

Таблиця 2.1

Динаміка доходів ДП МНТК «Хімія поверхні» за 2018-2020 роки

тис. грн.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення	
	2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	30099,1	37926,3	63327,9	7827,2	25401,6
Інші операційні доходи	2456,6	616,0	68,3	-1840,6	-547,7
Інші доходи	0,5	0,8	7,5	0,3	6,7

Інші доходи незначно зросли, а саме на 0,3 тис. грн. в 2019 році (до 2018 року) та на 6,7 тис. грн. у 2020 році (до 2019 року).

Аналіз динаміки операційного доходу підприємства, а особливо оцінка факторів, що обумовлюють його розмір є дуже важливим для будь-якого типу підприємства будь-якої форми власності. Оскільки саме цей аналіз дозволяє визначити сукупну вартість прибутку підприємства, дослідити вплив його окремих складових частин на фінансову діяльність підприємства, визначити ступінь ефективності та оцінити позитивні та негативні моменти в управлінні ними, дозволяє розглянути можливі тенденції розвитку та змін у розмірі прибутку від операційної діяльності підприємства, що є об'єктом дослідження.

Розробка стратегії управління прибутком передбачає дослідження динаміки прибутку та рентабельності, оцінку факторів, що обумовлюють їх величину, а також визначення достатності прибутку для вирішення завдань виробничого і соціального розвитку підприємства.

Аналіз прибутку базується на використанні наступних джерел інформації: форма №2 «Звіт про фінансові результати»; форма №1 «Баланс» (Додаток А).

Загальну динаміку доходів та абсолютне їх відхилення зобразимо в табл. 2.2, з якої видно, що доходи підприємства ДП МНТК «Хімія поверхні» в основному мають позитивну динаміку, крім інших операційних доходів – їх обсяг зменшився на 547,7 тис. грн. у 2020 році в порівнянні з 2019 роком.

Чистий дохід від реалізації в 2020 році збільшився на 25401,6 тис. грн., і склав 167,0% в порівнянні з 2019 роком.

Таблиця 2.2

Динаміка доходів ДП МНТК «Хімія поверхні» за 2018-2020 роки

тис. грн.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення	
	2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	30099,1	37926,3	63327,9	7827,2	25401,6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	25228,8	32565,8	55431,8	7337,0	22866,0
Валовий: прибуток	4870,3	5360,5	7896,1	490,2	2535,6
збиток					
Інші операційні доходи	2456,6	616,0	68,3	-1840,6	-547,7
Інші операційні витрати	6065,3	4171,4	5566,7	-1893,9	1395,3
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1261,6	1805,1	2397,7	543,5	592,6
Інші доходи	0,5	0,8	7,5	0,3	6,7
Інші витрати	1337,3	1460,8	1622,3	123,5	161,5
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток		345,1	782,9	420,3	437,8
збиток	75,2				
Витрати (дохід) з податку на прибуток	51,2	122,3	208,4	71,1	86,1
Чистий фінансовий результат: прибуток		222,8	574,5	349,2	351,7
збиток	126,4				

Також нам дуже важливо розглянути темпи приросту доходів, тобто відносне відхилення, ці дані будуть відображені у табл. 2.3.

Як видно з табл. 2.3. темпи приросту чистого доходу від реалізації у 2019 році склали 26,0%, у 2020 році – 67, 0%.

Собівартість реалізованої продукції у 2019 році збільшилась на 29,1%, а у 2020 – на 70,2%. За рахунок зростання ціни на послуги збільшився валовий дохід на 10,1% у 2019 році та на 47,3% у 2020 році.

Інші операційні доходи маючи тенденцію до зниження у 2019 році зменшились на 74,9%, а у 2020 році – на 88,9%.

Інші доходи у 2019 році збільшились на 60,0%, а у 2020 році на 837,5% у порівнянні з 2019 роком.

Зобразимо динаміку валового прибутку, інших операційних доходів та витрат, а також фінансового результату від операційної діяльності на рис. 2.1.

Таблиця 2.3.

Динаміка темпів приросту доходів та витрат ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках

Показники	Роки, тис. грн			Темп приросту, %	
	2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	30099,1	37926,3	63327,9	26,0	67,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	25228,8	32565,8	55431,8	29,1	70,2
Інші операційні доходи	2456,6	616,0	68,3	-74,9	-88,9
Інші операційні витрати	6065,3	4171,4	5566,7	-31,2	33,4
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1261,6	1805,1	2397,7		32,8
Інші доходи	0,5	0,8	7,5	60,0	837,5
Інші витрати	(1337,3)	(1460,8)	(1622,3)	9,2	11,1
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток		345,1	782,9	-558,9	126,9
збиток	75,2				
Чистий фінансовий результат: прибуток		222,8	574,5	-276,3	157,9
збиток	126,4				

Як видно з рис. 2.1. лише інші операційні доходи мають значну динаміку до зменшення за розглянутий період з 2456,6 тис. грн. у 2018 році до 68,3 тис. грн. у 2020 році. Значно позитивною є динаміка валового прибутку – спостерігається збільшення з 4870,3 тис. грн. у 2018 році до 7896,1 тис. грн. у 2020 році.

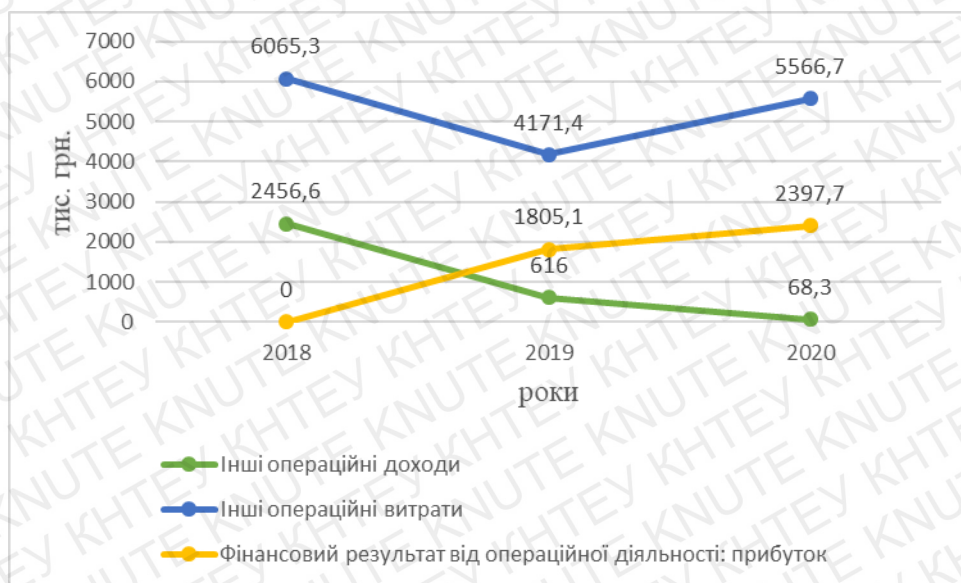


Рис. 2.1. Динаміка фінансового результату від операційної діяльності та інших операційних доходів й витрат ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках

Інші операційні витрати мають неоднозначну динаміку, оскільки у 2019 році відбулось зменшення до 4171,4 тис. грн. в порівнянні з 2018 роком (6065,3 тис. грн.). Прибуток від операційної діяльності має лінійно позитивну динаміку до збільшення за рахунок значного збільшення валового прибутку.

Отже, в цілому підприємство має позитивну динаміку щодо збільшення як валового прибутку, так і фінансових результатів від операційної діяльності, а також чистого фінансового результату. Значне зменшення інших операційних доходів підприємства у 2020 році в порівнянні з 2019 ніяким чином не вплинуло на чистий фінансовий результат, більш того чистий фінансовий результат у 2020 році збільшився майже у 2,5 рази в порівнянні з 2019 роком.

У 2019 році спостерігалась в основному позитивна динаміка доходів та видатків, крім інших операційних доходів та видатків. У 2018 році підприємство мало збиток, про це свідчить від'ємний чистий фінансовий результат, а також фінансовий результат до оподаткування. Тенденції 2020 року також говорять про позитивну динаміку майже всіх показників. Враховуючи збитки в 2018 році, можна стверджувати, що на сьогодні кризу неприбутковості підприємство пододало, оскільки другий рік поспіль спостерігається, як збільшення чистого фінансового результату, так і позитивна динаміка майже всіх показників. Найбільша зміна, як видно з табл. 2.1., відбулась у 2020 році з показником чистого доходу від реалізації продукції, а саме відбулось його збільшення на 25401,6 тис. грн., проте собівартість у 2020 році також зросла – на 22866,0 тис. грн. Це свідчить про можливе розширення обсягів діяльності підприємства за рахунок збільшення обсягів наданих послуг, і як результат збільшення всіх показників. Негативну динаміку мають інші операційні доходи – абсолютне зменшення протягом досліджуваного періоду з 2456,6 тис. грн. у 2018 році до 68,3 тис. грн. у 2020 році. Проте значне зменшення інших операційних доходів не вплинуло на чистий фінансовий результат – спостерігається значне збільшення даного показника: на 349,2 тис. грн. у 2019 році, та на 351,7 тис. грн. у 2020 році в порівнянні з 2019 роком.

Також важливим при розгляді показників доходів підприємства є його структура та склад (табл. 2.4, 2.5).

Таблиця 2.4

**Динаміка чистого доходу від реалізації продукції за її видами
ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках**

тис. грн.

Продукція (товари, роботи, послуги)	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, +,-	
				2019/2018	2020/2019
Послуги у сфері природничих наук	6019,8	9481,6	17541,8	3461,8	8060,3
Послуги з інженерії та технологій	3009,9	5461,4	9625,8	2451,5	4164,5
Розробки у сфері прикладних наук	2407,9	2313,5	6016,2	-94,4	3702,6
Багатогалузеві дослідження	4514,9	5309,7	9562,5	794,8	4252,8
Надання інформаційних послуг	2407,9	2730,7	5857,8	322,8	3127,1
Інші послуги	11738,6	12629,5	14723,7	890,8	2094,3
Всього	30099,1	37926,3	63327,9	7827,2	25401,6

Як видно з табл. 2.4 збільшення загального доходу відбулось за рахунок збільшення доходів по всім видам послуг. Так, відбулось збільшення доходу від послуги у сфері природничих наук на 3461,9 тис. грн. у 2019 році, на 8060,3 у 2020 році. Збільшення відбулось і з послугами у сфері інженерії та технологій на 2451,5 у 2019 році та на 4164,5 у 2020 році. Зменшення доходу від послуг у сфері прикладних наук спостерігалось у 2019 році на 94,4 тис. грн., у 2020 році відбулось збільшення на 3702,6 тис. грн. Інші послуги у 2019 році збільшили дохід лише на 890,8 тис. грн., а у 2020 році – на 2094,3 тис. грн.

Таблиця 2.5

**Структура чистого доходу від реалізації продукції за її видами
ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках, %**

Продукція (товари, роботи, послуги)	2018	2019	2020	Абсолютне відхилення, +,-	
				2019/2018	2020/2019
Послуги у сфері природничих наук	20,00	25,00	27,70	5,00	2,70
Послуги у сфері інженерії та технологій	10,00	14,40	15,20	4,40	0,80
Розробки у сфері прикладних наук	8,00	6,10	9,50	-1,90	3,40
Багатогалузеві дослідження	15,00	14,00	15,10	-1,00	1,10
Надання інформаційних послуг	8,00	7,20	9,25	-0,80	2,05
Інші послуги	39,00	33,30	23,25	-5,70	-10,05
Всього	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Як видно з табл. 2.5. у структурі переважають інші послуги та послуги у сфері природничих наук, також бачимо структурне зменшення багатьох видів послуг за рахунок збільшення в структурі послуг у сфері природничих наук.

2.2 Оцінка факторів, що впливають на обсяги та структуру доходів від операційної діяльності підприємства

На діяльність об'єкту дослідження випускної кваліфікаційної роботи ДП «МНТК «Хімія поверхні» за досліджуваний період впливали як зовнішні так і внутрішні фактори (табл. 2.6). До зовнішніх факторів можна віднести:

- економічні: наявність інфляції та недосконалої системи оподаткування й якості «економічного законодавства», слабка загальна кон'юнктура національного ринку; низькі темпи зростання даного ринку, високі ставки банківського проценту, криза пов'язана з пандемією COVID-19;
- погіршення загальної економічної ситуації в Україні;
- низький рівень цін та високий рівень собівартості;
- політичні: політична нестабільність в Україні, неефективна державна, неефективний державний контроль і регулювання діяльності підприємств, високий рівень корупції державних структур тощо;
- науково-технічні: неефективна науково-технічна політика держави, низький рівень впровадження нової техніки та технологій, низька питома вага наукоємних виробництв, низькі вимоги до науково-технічного рівня конкурентоспроможної продукції тощо;
- міжнародні: низький рівень зростання ВВП, коливання обмінного курсу валюти тощо.

Таблиця 2.6

Зовнішні та внутрішні фактори впливу на ДП «МНТК «Хімія поверхні» у 2020 році

<i>Зовнішні</i>	<i>Внутрішні</i>
Правова основа функціонування ринку палива, руд, металів та промислових хімічних речовин	Обсяг закупівлі та реалізації палива, руд, металів та промислових хімічних речовин
Система оподаткування	Цінова політика
Механізм ціноутворення послуг з дослідження та експериментальних розробок	Обсяг та характеристика витрат обігу
Нормативні документи галузі в якій працює підприємство	Чисельність працівників
Умови та ставки кредитування	Фонд оплати праці
Розмір державного фінансування	Надання в оренду приміщень

Слід зазначити, що одним із найсуттєвіших факторів впливу є цінова політика підприємства та наявність конкурентів. Ціни забезпечують підприємству запланований прибуток, конкурентоспроможність продукції, попит на неї. Через ціни реалізується кінцева комерційна мета, визначається ефективність діяльності усіх ланок виробничо-збутової структури підприємства.

Цінова політика полягає в тому, що підприємство встановлює ціни на такому рівні і так змінює їх залежно від ситуації на ринку, щоб забезпечити досягнення короткотривалої і довготривалої мети (освоєння певної частки ринку, завоювання лідерства на ринку, одержання запланованої суми прибутку, максимізація прибутку, тощо).

У вивченні цінової політики й аналізі обґрунтованості цін на продукцію (послуги) підприємства важливими питаннями є такі:

- визначення, наскільки ціни відображають рівень витрат;
- яка вірогідна реакція покупців на зміни цін (еластичність попиту);
- чи застосовується політика стимуляційних цін;
- чи привабливі ціни підприємства порівняно із цінами конкурентів;
- чим відрізняється політика ціноутворення на цьому підприємстві від цінової політики конкурентів;
- як діє підприємство при змінюванні цін конкурентними фірмами;
- яка державна політика в галузі ціноутворення на аналогічні товари.

Порівняльний аналіз рівня цін показує, що аналізоване підприємство проводить більш гнучку цінову політику на внутрішньому ринку. Воно швидше відреагувало на зменшення попиту на продукцію перших двох видів, знизивши рівень ціни порівняно із ціною конкурентного підприємства, водночас піднявши ціни на продукцію, попит на яку підвищений.

Відповідно до класичної економічної теорії, основу існування будь-якого господарюючого суб'єкта становить вартість створених в ній продуктів, або – додана вартість. В індустрії дослідження й експериментальних розробок у сфері інших природничих і технічних наук, до якої відноситься підприємство ДП «МНТК «Хімія поверхні» такою вважають вартість наукових винаходів та наданих послуг

у сфері інженерії та технологій, природничих, медичних наук, послуг у сфері сільського господарства, сфері прикладних наук та інше. З метою виявлення факторів впливу на рівень операційного доходу підприємства слід здійснити SWOT-аналіз для досліджуваного підприємства.

При проведенні SWOT-аналізу передбачається наступна послідовність дій: виявлення сильних і слабких сторін підприємства, можливостей і загроз і встановлення зв'язків між ними, які можуть бути використані в подальшому при виборі стратегії розвитку, розробці стратегічного плану та його реалізації. Так само даний аналіз допоможе нам визначити на які недоліки звернути особливу увагу. На підставі проведеного аналізу можна виробити стратегію формування доходу підприємства. Для проведення SWOT-аналізу складемо табл. 2.7.

Таблиця 2.7

SWOT-аналіз ДП «МНТК «Хімія поверхні» за 2020 рік

<i>Сильні сторони</i>	<i>Можливості</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ наявність стійких зв'язків з основними замовниками – великими компаніями і державними підприємствами ✓ широкий вибір наданих послуг ✓ налагоджена технологія надання послуг ✓ посередництво у сфері торгівлі паливом, рудами ✓ впровадження нових передових автоматизованих технологій ✓ оптимально короткі терміни надання інших інформаційних послуг 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ розширення географічної зони присутності підприємства на ринку України ✓ поява нових матеріалів і технологій для професійної, наукової та технічної діяльності підприємства ✓ підвищення продуктивності праці через впровадження передових методів управління ✓ можливості по зміні контрагентів ✓ маневрування ціною за рахунок «відсіювання» дрібних замовників і вивільнення часу для більш «дорогих» партій замовлень
<i>Слабкі сторони</i>	<i>Загрози</i>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ не достатнє фінансування наукової діяльності з держбюджету ✓ високі витрати на наукові винаходи ✓ невикористані резерви підвищення продуктивності праці ✓ потреба в модернізації деяких потокових ліній при здійсненні діяльності, що пов'язана з обробкою промислових хімічних речовин ✓ наявність непродуктивних виплат відсутність фонду накопичення 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ демпінг з боку конкурентів ✓ підвищення собівартості витратних матеріалів ✓ перехід «дорогих» замовників до конкурентів ✓ жорсткість вимог податкових органів ✓ збільшення мінімального рівня зарплат по Україні, що потягне автоматично збільшення фонду оплати праці

Використовуючи зведену матрицю, можна виявити ті цілі, які підприємству необхідно негайно досягти з урахуванням своїх переваг та недоліків для підвищення рівня дохідності. Окрім цього, підприємству для набуття додаткових конкурентних переваг слід звернути увагу на стратегічну групу конкурентів.

Стратегічна група конкурентів – це певна кількість підприємств, які посідають близькі позиції на ринку та конкурують між собою на основі одних і тих самих конкурентних переваг і однаковими методами.

Прямими конкурентами ДП «МНТК «Хімія поверхні» в діяльності посередників у оптовій торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами у м. Києві є ПП «Авант», ПП «ІТ-Альянс», ПП «Куніаль», ТОВ «Вугілля Трейд», ТОВ «ТСКТ» та ТОВ «Восток Метал Плюс-Х»

Аналіз конкурентного профілю можна представити в табл.2.8, де рейтинг визначається так: найкращому показнику присвоюється 1, найгіршому – 3, а загальна оцінка – це добуток оцінки конкурентної переваги та рейтингу.

Таблиця 2.8

Матриця конкурентного профілю ДП «МНТК «Хімія поверхні» у 2020 році

Конкурентні переваги	Оцінка конкурентної переваги	ТОВ «Вугілля ТРЕЙД»		ДП «Хімія поверхні»		ТОВ «ВОСТОК МЕТАЛ ПЛЮС-Х»	
		рейтинг	загальна оцінка	рейтинг	загальна оцінка	рейтинг	загальна оцінка
Частка ринку	0,15	3	0,45	1	0,15	2	0,30
Можливість цінового маневрування	0,20	1	0,20	1	0,20	2	0,40
Фінансові можливості підприємства	0,10	3	0,30	2	0,20	1	0,10
Якість продукції	0,40	3	1,20	1	0,40	1	0,40
Дисципліна поставок	0,15	1	0,15	1	0,15	1	0,15
Усього	1,00		2,30		1,10		1,35

Звідси, розрахунок, наведений в табл. 2.8, показує, що найкращі конкретні переваги має ТОВ «Вугілля Трейд», далі – ТОВ «Восток Метал Плюс-Х» і найгірші серед цих трьох підприємств – ДП «Хімія поверхні».

Таким чином ДП «Хімія поверхні» слід зосередити увагу на збільшенні частки ринку та зниженні собівартості продукції для появи більшої можливості цінового маневрування.

Також, важливим етапом дослідження впливу факторів впливу на величину доходу від реалізації продукції є проведення факторного аналізу доходу від реалізації продукції на 1 грн. операційних витрат, що дозволить визначити вплив на дохід від реалізації продукції на 1 грн. витрат таких показників як чистий дохід від реалізації продукції та операційних витрат.

Розрахунок відбуватиметься за такими формулами:

$$\text{ЧД}_{1\text{ОВ}} = \frac{\text{ЧД}}{\text{ОВ}} \quad (2.1)$$

Розрахуємо зміну чистого доходу від реалізації продукції на 1 грн. витрат за рахунок чистого доходу від реалізації продукції:

$$\text{ЧД}_{1\text{ОВ}(\text{ЧД})} = \frac{\Delta\text{ЧД}}{\text{ОВ}_{\text{зв}}} \quad (2.2)$$

Розрахуємо зміну чистого доходу від реалізації продукції на 1 грн. витрат за рахунок зміни операційних витрат:

$$\text{ЧД}_{1\text{ОВ}(\text{ОВ})} = \frac{\text{ЧД}_{\text{зв}}}{\Delta\text{ОВ}} = \frac{\text{ЧД}_{\text{зв}}}{\text{ОВ}_{\text{зв}}} - \frac{\text{ЧД}_{\text{зв}}}{\text{ОВ}_{\text{баз}}} \quad (2.3)$$

Як один із видів факторного аналізу доходів підприємства можна розрахувати вплив факторів на дохід від реалізації продукції на 1 грн. витрат діяльності, які наведено у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Розрахунок впливу чистого доходу від реалізації продукції та суми операційних витрат на чистий дохід від реалізації продукції на 1 грн. витрат ДП «Хімія поверхні» за 2019-2020 роки

Показники	Умовне позначення	Роки		Відхилення		
		2019	2020	Загальне	У т.ч. за рахунок	
					ЧД	ОВ
Чистий дохід від реалізації продукції	ЧД	37926,3	63327,9	25401,6		
Сума операційних витрат	ОВ	36737,2	60998,5	24261,3		
Чистий дохід від реалізації продукції на 1 грн.	ЧД ₁	1,03	1,04	0,01	0,41	0,38

Як видно з табл. 2.9 за рахунок зростання чистого доходу від реалізації продукції на 25401,6 тис. грн. призвело до зростання чистого доходу від реалізації продукції на 1 грн. операційних витрат на 0,41. За рахунок зростання операційних витрат операційних витрат на 24261,3 тис. грн., чистий дохід від реалізації продукції на 1 грн. операційних витрат збільшився на 0,38.

Отже, цінова політика є не тільки однією з головних складових системи управління доходами підприємства, але і найважливішим механізмом, що забезпечує значні пріоритети його економічного розвитку. Вона істотно впливає на обсяги господарської діяльності підприємства, формування його іміджу у покупців, рівень фінансового стану. Тут при призначенні цін радником може стати рівень цін за аналогічні товари і послуги. При продажі товару (послуги) варто звернути увагу на ціни його аналогів у конкурентів. Якщо є можливість, то можна провести аналіз: із яких матеріалів зроблені аналоги, яке їхня якість.

Також, до внутрішніх факторів, які впливають на доходи від операційної діяльності ДП «МНТК «Хімія поверхні» слід віднести: обсяг валового доходу; продуктивність праці; швидкість обігу товарів; наявність власних оборотних коштів; ефективність використання основних засобів; структура товарної продукції (послуг) може робити як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку; засоби та предмети праці; трудові ресурси.

Отже, зважаючи на сучасні умови ведення бізнесу та виклики які стоять перед ним в часи пандемії, варто зазначити що, більшість суб'єктів господарювання поступово адаптуються до нових вимог, вподобань споживачів та відповідно ринку. Для подальшого подолання негативних наслідків пандемії, ДП «МНТК «Хімія поверхні» повинно вжити наступних заходів виживання: розробити політику трансферного ціноутворення у зв'язку зі зниженням доходів; запровадити заходи економії та підвищення ефективності управління грошовими потоками, які вплинуть на операційну діяльність; враховувати та використати фінансово-економічні, політико-правові, екстенсивні та інтенсивні фактори впливу на операційну діяльність підприємства.

2.3 Аналіз достатності та ефективності управління доходами від операційної діяльності

Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансового стану підприємства за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансовий стан підприємства цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті – негативному; вони зацікавлені в ослабленні позицій конкурентів на ринку.

Основним внутрішнім джерелом фінансування є самофінансування, пов'язане з реінвестуванням (тезаврацією) прибутку у відкритій чи прихованій формі. Підкреслимо, що амортизаційні відрахування не належать до самофінансування (як це досить часто можна зустріти у вітчизняній економічній літературі). Ефект самофінансування проявляється з моменту одержання чистого фінансового результату до моменту його визначення, розподілу та виплати дивідендів, оскільки отриманий фінансовий результат вкладається в операційну та інвестиційну діяльність. Рішення власників підприємства про обсяги самофінансування є одночасно і рішенням про розмір дивідендів, які підлягають виплаті.

Для оцінки фінансового стану підприємства необхідна відповідна інформаційна база. Такою можуть бути звіт про фінансові результати діяльності і баланс. З погляду фінансового аналізу є три основні вимоги до бухгалтерської звітності. Вона повинна містити:

- оцінку наявних у підприємства ресурсів та ефективності їх використання;
- прийняття обґрунтованих управлінських рішень для здійснення інвестиційної політики;
- оцінку динаміки та перспектив одержання прибутку підприємством.

Динаміка прибутку ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках відображена на рис. 2.2.

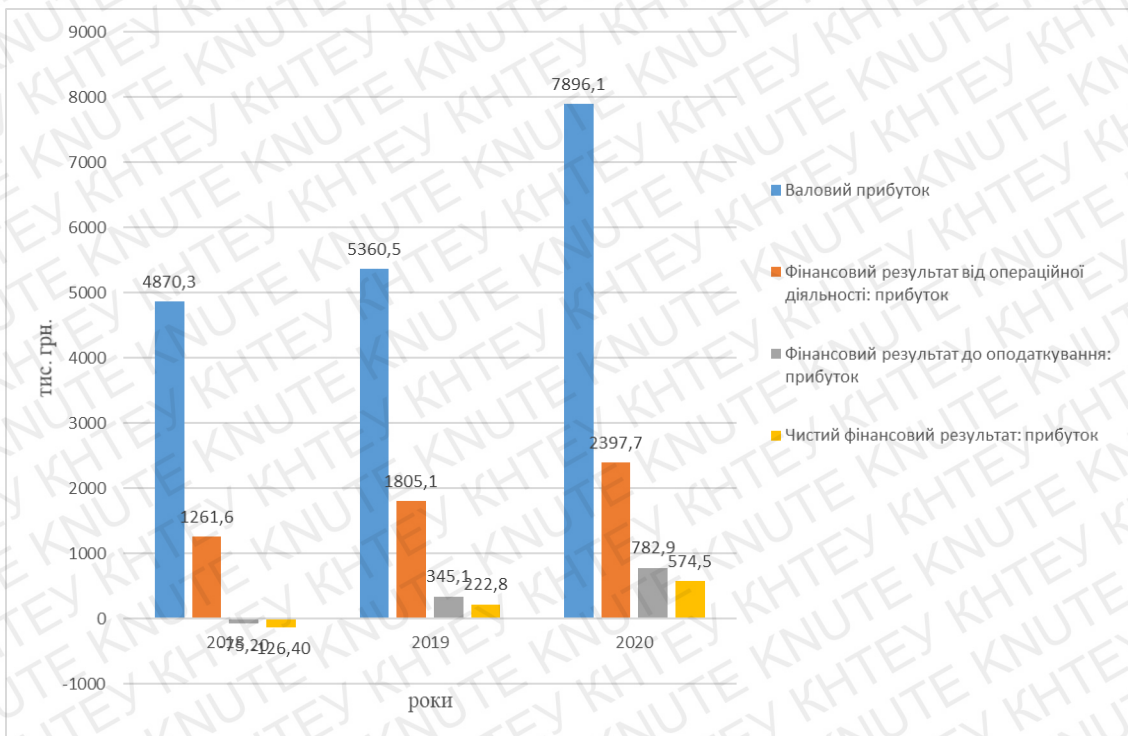


Рис. 2.2. Динаміка прибутку ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках

Як видно з рисунку 2.2., найкраща динаміка у такого показника, як валовий прибуток – у 2020 році відбулось значне збільшення, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування та чистий фінансовий результат мають позитивну динаміку, про не надто жваву.

Також розглянемо динаміку чистого доходу та собівартості продукції ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках зображену на рис. 2.3.

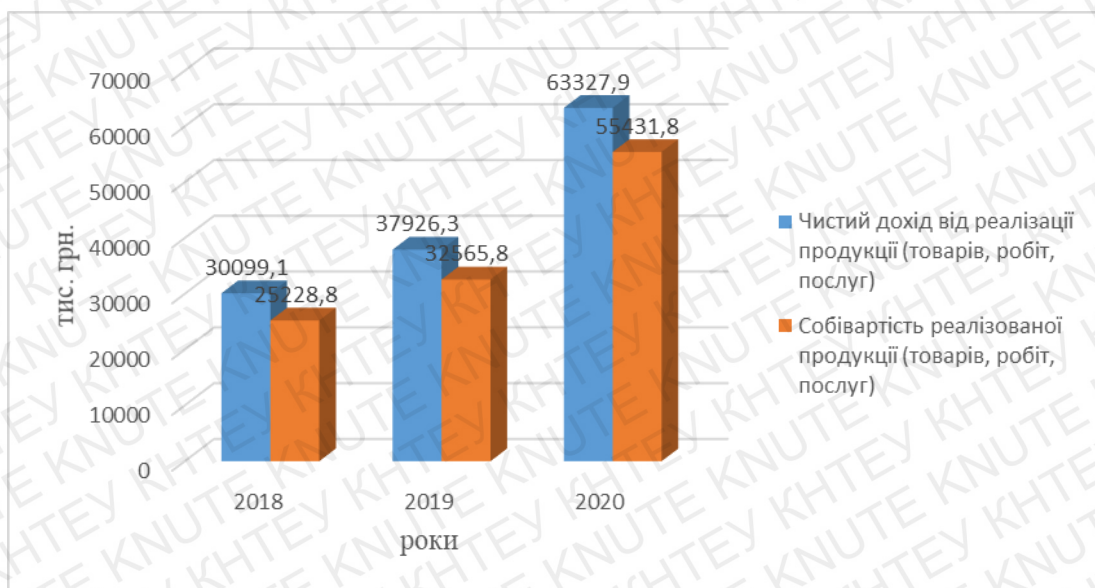


Рис. 2.3. Динаміка чистого доходу та собівартості продукції ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках

З рис. 2.3. видно, що і чистий дохід від реалізації продукції, і собівартість реалізованої продукції мають позитивну динаміку протягом 2018-2020 років. Тенденція до зростання як чистого доходу від реалізації продукції, так і собівартості реалізованої продукції, майже однакова.

Отже, можна зробити висновок, що чистий фінансовий результат ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках в основному збільшувався за рахунок збільшення валового прибутку, при цьому чистий дохід від реалізації продукції мав незначно більший приріст, ніж собівартість реалізованої продукції.

Після проведення аналізу необхідно здійснити пошук шляхів підвищення доходів. Для цього потрібно визначити які фактори впливають на дохід найбільшою мірою і чи можливо їх регулювати.

Відобразимо оборотні, необоротні активи та власний капітал ДП МНТК «Хімія поверхні» в аналітичному балансі, який представлений у додатку А.

Динаміка показників ліквідних активів та їх абсолютна зміна на досліджуваному підприємстві відображена в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Динаміка показників ліквідних активів
ДП МНТК «Хімія поверхні» за 2018-2020 роки**

тис. грн.

Показники	Фактично на:			Абсолютна зміна на	
	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2021	01.01.2020	01.01.2021
Ліквідні активи	21712,7	15865,4	20292,0	-5847,3	4426,6
Швидколіквідні активи	2026,9	1100,9	5152,3	-926	4051,4
Активи, що повільно реалізуються	23371,3	17592,3	16915,3	-5779	-677
Високоліквідні активи	43,1	129,2	0,3	86,1	-128,9

Як видно з табл. 2.10. у 2020 році має місце зменшення як високоліквідних активів, так і активів, що повільно реалізуються. Проте значним є абсолютний приріст ліквідних активів та швидко ліквідних активів.

Визначивши суми ліквідних активів, розрахуємо коефіцієнти ліквідності та зобразимо їх динаміку на ДП МНТК «Хімія поверхні» у табл. 2.11. Коефіцієнти ліквідності ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках значно менші від нормативних значень, тому бачимо, що підприємство має проблеми з ліквідністю.

Таблиця 2.11

**Динаміка коефіцієнтів ліквідності
ДП МНТК «Хімія поверхні» за 2018-2020 роки**

Показники	Фактично на:			Абсолютна зміна на:	
	01.01. 2019	01.01. 2020	01.01. 2021	01.01. 2020	01.01. 2021
Коефіцієнт абсолютної (негайної) ліквідності	0,00	0,01	0,00	0,01	-0,01
Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності	0,13	0,10	0,12	-0,03	0,02
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	0,81	0,77	0,81	-0,04	0,04

Розглянемо наступну групу показників, які відповідають за ефективність діяльності будь-якого підприємства, а саме – показники фінансової стійкості.

Показники фінансової стійкості ДП МНТК «Хімія поверхні» відобразимо у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

**Динаміка показників фінансової стійкості
ДП МНТК «ХІМІЯ ПОВЕРХНІ» за 2018-2020 роки**

Показники	Фактично на:			Абсолютна зміна на:	
	01.01. 2019	01.01. 2020	01.01. 2021	01.01. 2020	01.01. 2021
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,16	-0,19	-0,12	-0,03	0,08
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-2,14	-1,64	-0,97	0,50	0,67
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	0,06	0,09	0,10	0,03	0,01
Показник фінансового левериджу	3,70	3,59	2,77	-0,11	-0,82
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,28	0,41	0,36	0,12	-0,04

Як видно з табл. 2.12. показники фінансової стійкості ДП МНТК «Хімія поверхні», як і показники ліквідності не відповідають нормативним значенням. А саме: коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами має становити щонайменше 0,1; коефіцієнт маневреності власного капіталу – 0,2; коефіцієнт автономії – 0,5; а коефіцієнт фінансової стійкості – 0,85-0,90. Показник фінансового левериджу має значення більше за нормативне – 0,25.

Загалом ситуація із станом ліквідності та платоспроможності є незадовільною. Так, більшість коефіцієнтів значно менше нормативних значень, або зовсім від’ємні та мають до того ж негативну динаміку за вказані роки.

Таблиця 2.13

Показники ділової активності ДП МНТК «Хімія поверхні» за 2018-2020 роки

Показник	Роки			Абсолютне відхилення	
	2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
Коефіцієнт оборотності активів	0,06	0,34	0,19	0,28	-0,15
Фондовіддача	0,30	1,43	0,98	1,13	-0,45
Коефіцієнт оборотності оборотних фондів	0,07	0,44	0,23	0,37	-0,21
Коефіцієнт оборотності запасів і витрат	0,07	0,37	0,37	0,29	0,01
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,65	0,00	2,26	-0,65	2,26
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,04	0,32	0,18	0,28	-0,14
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,94	3,77	1,92	2,83	-1,85

Як видно з табл. 2.13. всі коефіцієнти ділової активності відповідають нормативним значенням, а саме є більшими за 0.

Далі дослідимо показники рентабельності і представимо їх у табл. 2.14.

Таблиця 2.14

Показники рентабельності ДП МНТК «Хімія поверхні» за 2018-2020 роки, %

Показник	Рік			Абсолютне відхилення	
	2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
Рентабельність активів	-0,68	1,10	0,00	0,42	1,10
Рентабельність власного капіталу (РВК)	-11,28	12,39	28,19	1,11	40,58
Рентабельність діяльності	-12,00	3,28	14,69	-8,72	17,97
Рентабельність продукції	-13,68	4,90	15,07	-8,78	19,97

Із розрахунків, представлених в табл. 2.13 видно, що рентабельність майже всіх показників зменшується протягом досліджуваного періоду, а саме у 2019 році в порівнянні з 2018 роком збільшення рентабельності діяльності (на 8,72%) та продукції (на 8,78%), а у 2020 році в порівнянні з 2019 роком – збільшення на 1,1% активів, на 40,58% власного капіталу, на 17,97% діяльності та 19,97% продукції.

Підсумуємо те, що ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018-2020 роках має дещо негативні показники рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності, також більшість коефіцієнтів не відповідає нормативним значенням. Не зважаючи на позитивну динаміку фінансових результатів, підприємство має поганий фінансовий стан, це в свою чергу говорить про неефективне використання ресурсів, а також про їх недостатність.

На завершальному етапі узагальнюються результати аналізу, приймається кінцеве управлінське рішення за результатами аналізу, яке озвучує фінансовий аналітик. На цих даних керівництво має приймати рішення щодо діяльності підприємства. Рекомендовані етапи аналізу доходу від операційної діяльності наведені в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

**Рекомендовані етапи аналізу доходу від операційної діяльності
для ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2021 році**

Етапи аналізу	Складові аналізу	Виконавці робіт
1. Підготовчий етап	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Розробка плану та програми проведення аналізу ▪ Формування цілей та завдань аналізу і напрямків використання його результатів. ▪ Розробка системи показників, за допомогою яких характеризується дохід від операційної діяльності. ▪ Розподіл роботи між аналітиками. ▪ Розробка макетів і форм аналітичних таблиць, графіків. ▪ Перевірка достовірності джерел інформації та вивчення попередніх обстежень. ▪ Визначення конкретних виконавців та розподіл обов'язків між ними, а також інші організаційні питання. 	Планово-економічний відділ
2. Основний етап	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Збирання та опрацювання звітної інформації по доходах, витратах та фінансових результатах від операційної діяльності по підприємству, планів та розрахунків виробництва. ▪ Проведення аналізу рівня та динаміки доходу від операційної діяльності. ▪ Проведення аналізу структури доходів та витрат від операційної діяльності. ▪ Визначення загальних відхилень фактичних обсягів доходів, витрат та прибутку від операційної діяльності від планових розрахунків. ▪ Виявлення взаємодіючих факторів і обчислення їхнього впливу на дохід підприємства ▪ 6. Аналіз резервів збільшення доходу від операційної діяльності 	Фінансовий аналітик, відділ бухгалтерського обліку
3. Завершальний етап	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Узагальнення результатів аналізу. ▪ Розробка висновків і пропозицій щодо прийняття належних управлінських рішень за результатами аналізу, відповідно до його цілей і завдань. 	Фінансовий аналітик

Таким чином, в комплексі механізмів управління доходами підприємства слід виокремити механізми управління формуванням, розподілом та використанням доходів підприємства.

Управління формування доходів підприємства включає займається саме методами, шляхами та способами планування і формування доходів підприємства.

Управління розподілом доходів підприємства є як результат розподілу на прибуток та видатки підприємства. Тобто необхідно оптимізувати витратну частину підприємства, щоб у результаті отримати цільовий прибуток. Витратна частина включає у себе витрати на виробництво, комунальні, податкові платежі та інші необхідні витрати підприємства, а також виплата заробітної плати.

Щодо управління використанням доходів підприємства, воно включає у себе контроль за їх використанням. Тобто контролюються напрями використання доходів, як, куди і в якій кількості вони спрямовуються підприємством. А також не менш важливим є саме раціональне використання доходів підприємства, щоб не тільки усі доходи підприємства йшли у фонд споживання, а також, щоб вони і спрямовувались на розвиток підприємства, на розширення діяльності, модернізацію виробництва, наймання та навчання працівників.

РОЗДІЛ 3

ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДП «МНТК «ХІМІЯ ПОВЕРХНІ» НА ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПЕРІОД

Дослідження аналізу і резервів підвищення доходів від операційної діяльності ДП «МНТК «Хімія поверхні» є досить важливим та актуальним, оскільки саме дохід від операційної діяльності є складовою загального доходу та основним джерелом фінансування розвитку підприємства, джерелом удосконалення його науково-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Проведене дослідження дозволяє зробити висновки, що головним джерелом отримання доходів є доходи від наданих послуг та наукових винаходів, тобто комерційний дохід.

Основними науковими напрямками в Інституті наразі, які забезпечують резерви отримання підприємством доходу від інших видів діяльності є: теорія хімічної будови та реакційної здатності твердих поверхонь; медико-біологічні та біохімічні проблеми поверхонь; фізико-хімія поверхневих явищ; хімія, фізика та технологія наноматеріалів.

Резерв – це кількісна величина, яка виявляються на стадіях планування та безпосереднього надання послуг та наукових винаходів даного підприємства. Визначення резервів збільшення доходу базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації.

В результаті проведеного комплексного дослідження діяльності ДП МНТК «Хімія поверхні» протягом 2018-2020 років, враховуючи специфіку галузі та основні її тенденції, було виявлено наступне:

- ✓ низька ефективність діяльності від посередництва у торгівлі паливом та металами;
- ✓ складність конкурентних умов, що концентрує і помножує ризики як винахідницького так і збутового характеру;
- ✓ хаотичність значень більшості основних фінансово-економічних показників підприємства. Це свідчить про відсутність чіткої системи планування та контролю,

спонтанність та не виваженість прийнятих управлінських рішень та застарілу систему управління підприємством як системою;

✓ зниження практично всіх показників рентабельності підприємства у 2020 році в порівнянні з 2019 роком. Про це свідчать від'ємні темпи приросту. Вкрай негативних змін зазнали показники рентабельності наукової діяльності, а також рентабельності Інших інформаційних послуг;

✓ підприємство останні три роки функціонує в межах прибутковості за виключенням 2018 року, в якому мав місце від'ємний фінансовий результат економічної діяльності;

✓ найбільший вплив на показник прибутковості підприємства має рентабельність у сфері дослідження й експериментальних розробок;

✓ існує тенденція до збільшення частки позикових коштів відносно власних, що свідчить про суттєву залежність підприємства від джерел фінансування з державного бюджету;

✓ підприємство не здатне до самофінансування і характеризується низьким ступенем мобільності використання власних коштів;

✓ в процесі економічної діяльності, загалом, мало місце задовільне використання активів та джерел їх фінансування.

Резерви збільшення доходу ДП «МНТК «Хімія поверхні» є можливими за рахунок:

- збільшення кількості наукових розробок;
- зниження витрат на розробку технологій наноматеріалів;
- економії і раціонального використання фонду оплати праці персоналу;
- запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці;
- за рахунок зростання ціни на послуги та наукові винаходи.

Розгляньмо деякі з цих напрямків детальніше.

Резерв зростання доходу ($PЗ_0$) за рахунок збільшення кількості наукових розробок за формулою:

$$PЗ_0 = \sum H_i^n * \Delta P, (3.1)$$

де Π_i^p – планова сума доходу на одиницю i -ї розробки;

ΔP – додатково реалізована розробка (тис. грн).

Якщо дохід розраховано на 1 грн. наукової розробки, то сума резерву його зростання в результаті збільшення кількості наукових розробок визначатиметься за формулою:

$$P_{3o} = (\Pi_p^f / P^f) * \Delta P (pз), (3.2)$$

де Π_p^f – фактичний дохід від наукових розробок;

P^f – фактичний обсяг наукових розробок;

$\Delta P (pз)$ – резерв кількості наукових розробок.

Визначимо резерви зростання доходу за рахунок збільшення кількості наукових розробок (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Резерви зростання доходу за рахунок збільшення кількості наукових розробок на ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2021 році

Наукові розробки	Резерви збільшення доходу, од.	Планова сума, тис. грн.	Резерв збільшення суми доходу, тис. грн.
Послуги у сфері інженерії та технологій	300,0	20,0	6000
Послуги у сфері природничих наук	460,0	30,0	13800
Надання інформаційних послуг	420,0	40,0	16800
Розробки у сфері прикладних наук	160,0	60,0	9600
Багатогалузеві дослідження	240,0	90,0	21600
Усього	-	-	67800

Дані табл. 3.1 показують, що резерви збільшення доходу ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2021 році за рахунок збільшення кількості наукових розробок становитимуть 67 800 тис. грн.

Іншим важливим напрямком пошуку резервів збільшення доходу є зниження витрат на розробку технологій наноматеріалів.

Для пошуку й підрахунку резервів зростання доходу за рахунок зниження витрат на розробку технологій наноматеріалів аналізують звітні дані щодо витрат на розробку за калькуляціями, користуючись методом порівняння фактичного рівня витрат з науково обґрунтованими нормами за видами, нормативами використання потужностей виробництва наноматеріалів, наночасток, нормами

непрямих матеріальних витрат, інвестиційних вкладень в наукові розробки тощо.

Кількісна величина резервів визначається порівнянням досягнутого рівня з нормативною величиною:

$$\sum C_{(pz)} = C_{li} - C_{ni}, \quad (3.3)$$

де $\sum C_{(pz)}$ – резерв зниження витрат на розробку технологій наноматеріалів за рахунок і-го виду ресурсів;

C_{li} – фактична величина використаного і-го виду ресурсу;

C_{ni} – нормативна величина використаного і-го виду ресурсу.

Тоді загальна величина виявлених резервів зниження витрат на розробку технологій наноматеріалів визначатиметься за такою формулою:

$$\sum C^{zag}_{(pz)} = \sum PZ_{ci}, \quad (3.4)$$

Резерви зниження витрат на розробку технологій наноматеріалів будуть водночас і резервами збільшення доходу, розрахунки резерву зростання доходу проводять за формулою:

$$\sum PZ_{nc} = C_m (P_1 - P_n), \quad (3.5)$$

де $\sum PZ_{nc}$ – резерв зростання доходу;

C_m – можливе зниження витрат на 1 грн. розробки;

P_1 – реалізована розробка за звітом;

P_n – можливе зростання кількості розробок технологій наноматеріалів.

Визначимо резерви зростання доходу за рахунок зниження витрат на розробку технологій наноматеріалів (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Резерви зростання доходу за рахунок зниження витрат на розробку технологій наноматеріалів на ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2021 році

Продукція	Резерви зниження витрат, тис. грн.	Можливий обсяг розробок, тис. грн.	Резерв збільшення доходу, тис. грн.
Електрохімія наногетероструктур	16	1800	28800
Супрамолекулярні структури	12	1720	20640
Хімія наноструктур	20	600	12000
Нанорозмірні системи	22	860	18920
Колоїдні системи	18	1200	21600
Усього	–	–	101960

Протягом останніх трьох років наукові дослідження й розробки, пов'язані з нанотехнологіями, що виконувались на ДП МНТК «Хімія поверхні» становить приблизно 35% від загальної кількості всіх розробок, що здійснюються на даному підприємстві. Ця тематика для Інституту не є новою, оскільки у Національній академії наук України впродовж багатьох років виконувались фундаментальні і прикладні дослідження, що мають безпосереднє відношення до розробок у сфері нанотехнологій, але на жаль відчувається недостатність заходів державного стимулювання розвитку вітчизняної наноіндустрії [32].

Наступним резервом зростання рівня доходу від операційної діяльності є підвищення якості послуг, що надаються даним Інститутом (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Резерви збільшення доходу за рахунок підвищення якості послуг на ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2021 році

Вид продукції	Ціна за одиницю послуги, тис. грн.	Надано послуг фактично, тис. грн.	Питома вага, %		Відхилення у питомій вазі, (±)	Зміна середньої ціни послуги, тис. грн.
			фактична	можлива за підвищення якості		
Послуги у сфері природничих	20,0	600,0	49,2	40,0	+ 5,6	+50,4
Надання інформаційних послуг	18,0	420,0	34,4	60,0	+ 10,8	+108
Багатогалузеві дослідження	16,0	200,0	16,4	–	-16,4	-131,2
Усього	–	1020,0	100,0	100,0	–	+ 27,2

Отже, резервами збільшення доходу ДП «МНТК «Хімія поверхні» у 2021 році є можливими за рахунок: збільшення кількості наукових розробок; зниження витрат на розробку технологій наноматеріалів; економії і раціонального використання фонду оплати праці персоналу; запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці; за рахунок зростання ціни на послуги та наукові винаходи.

Плановий обсяг доходу від наданих послуг урізних наукових сферах, що передбачені діяльністю підприємства та наукових винаходів ДП МНТК «Хімія поверхні» розраховується на основі вивчення тенденцій зміни обсягів наданих

послуг та розроблених технологій за попередні роки. При цьому необхідно мати на увазі наступне припущення: тенденції розвитку кількості винаходів, що склалися є об'єктивними, визначаються змінами обсягу та структури ринку, а не суб'єктивними факторами.

Результати планування наведені в табл. 3.4. Як бачимо із даних таблиці плановий темп росту складає 107,0%, а плановий чистий дохід 2021 рік за розрахунками складає 156030,0 тис. грн.

Таблиця 3.4

Планування кількості наукових розробок ДП МНТК «Хімія поверхні» в 2021 році

Види послуг у сфері наукових розробок	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Темп росту	План на 2021 рік
Послуги у сфері природничих наук	15180,2	17884,8	33048,4	1,50	37305,2
Послуги у сфері інженерії та технологій	8200,4	8427,2	17803,8	1,56	19712,8
Розробки у сфері прикладних наук	6683	4013	10832,6	1,64	12643
Багатогалузеві дослідження	10042,6	9512,2	17846,8	1,40	20531,6
Надання інформаційних послуг	5731	4201,2	10246,4	1,58	11049,6
Інші послуги	24221,4	22047	29064,8	1,11	32517,8
Всього	70058,6	66085,4	118842,8	1,46	133760

Отже, визначивши обсяги впровадження послуг за видами, розрахуємо відповідні доходи від операційної діяльності. Як видно з табл.3.5, обсяги доходів визначаються виходячи з планового чистого доходу в розрізі наукових розробок та рівня доходів від їх впровадження. При цьому за рівень доходів від операційної діяльності було взято його середньорічне значення за аналізований період.

Таблиця 3.5

Визначення планового обсягу комерційного доходу ДП МНТК «Хімія поверхні» на 2021 рік

Групи послуг	Чистий дохід тис. грн.	Рівень доходів від реалізації, %	Комерційний дохід, тис. грн.
Послуги у сфері природничих наук	18652,60	35,50	10682,00
Послуги у сфері інженерії та технологій	9856,00		
Розробки у сфері прикладних наук	6321,50	33,50	14565,00
Багатогалузеві дослідження	10265,80	37,50	5839,00
Надання інформаційних послуг	5524,80	38,50	8694,00
Інші послуги	16258,90	37,30	18649,00
Всього	66880,00	37,50	58511,00

Таким чином, плановий обсяг доходів від надання послуг на 2021 рік складає 58511,0 тис. грн.; рівень комерційного доходу становить 37,5 %.

Плановий розмір отримання можливої суми доходів повинен бути порівняний з його цільовим або необхідним розміром, тобто сумою доходу, яка відповідає потребам Інституту в коштах на науковий та соціальний розвиток, що утворюються за рахунок прибутку та фінансування з бюджету.

Таким чином, з усього переліку запропонованих резервів зростання обсягу доходу від операційної діяльності для досліджуваного підприємства ДП МНТК «Хімія поверхні» можливим є реалізація наступних кроків:

1. Постійне поліпшення якості посередницьких послуг у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами за рахунок встановлення раціональних зв'язків з заводами-виробниками: ПРАТ «Завод з виробництва ядерного палива» – лідер виробництва палива, металів та промислових хімічних речовин в Україні; ТОВ «РАВ інжиніринг» – лідер виробництва палива, металів та промислових хімічних речовин в м. Київ. Працюючи 15 років на українському ринку, підприємство досягло європейського рівня якості та набуло іміджу якісного виробника палива та хімічних речовин.

2. Постійне збільшення кількості наукових розробок ДП МНТК «Хімія поверхні» з урахуванням наявних умов кадрового, інформаційного, фінансового та матеріально-технічного забезпечення; стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності, які застосовуються на даному підприємстві.

3. Формування гнучкої цінової політики під час розробки та впровадження технологій наноматеріалів.

4. Збільшення чистого доходу від кількості нових наукових розробок ДП МНТК «Хімія поверхні», за рахунок виходу на європейський ринок.

5. Використовувати на підприємстві систему нематеріального заохочення працівників з метою підвищення їх продуктивності праці, що призведе до збільшення обсягів чистого доходу від впровадження наукових розробок.

Управління персоналом в науково-дослідній установі в умовах конкуренції на ринку праці за кваліфікованих працівників вимагає зваженого та системного

підходу. Оптимальна система управління персоналом має забезпечити підприємство належними кадрами, сформувати необхідний рівень кадрового потенціалу, створити можливості для розвитку та мотивації працівників, а також забезпечити раціональне використання робочої сили. У складі інституту налічується 8 кафедр та 8 науково-дослідних лабораторій. Станом на 01.01.2020 року на ДП МНТК «Хімія поверхні» працювало 220 працівників (з них 146 наукові співробітники, 18 докторів наук та 80 кандидатів наук).

На основі проведеного аналізу діяльності підприємства та проведеної оцінки ефективності роботи ДП МНТК «Хімія поверхні» нами було розроблено нову систему управління доходами підприємства, яку б доцільно було б використовувати на підприємстві (рис. 3.1, додаток Б).

У системі управління доходами Інституту одне із найважливіших місць займає аналіз джерел доходів підприємства. Саме тому нами було розроблено загальну модель аналізу доходу підприємства від операційної діяльності ДП МНТК «Хімія поверхні» в якій зазначені основні джерела надходження на підприємство (рис. 3.2, додаток В).

Таким чином запропонована модель поелементно описує основні завдання, об'єкти та етапи аналізу доходів від операційної діяльності Інституту.

Основні завдання аналізу наступні: оцінка обсягу доходу від операційної діяльності, а саме від кількості наукових розробок; оцінка динаміки доходів; фактори впливу на доходи від операційної діяльності; оцінка структури доходів від операційної діяльності, включаючи розробку у сфері нанотехнологій. І відповідно основними об'єктами виступають як доходи від операційної діяльності, так і їх структура й динаміка, а також резерви щодо їх збільшення на підприємстві.

На основних етапах аналізу доходів від операційної діяльності керівники підприємства мають аналізувати доходи та витрати операційної діяльності, рівень отримуваних доходів, резерви збільшення доходів від операційної діяльності.

На основі проведеного аналізу доходів підприємства ДП МНТК «Хімія поверхні» ми пропонуємо механізм та напрямки управління доходами підприємства, які наведено на рис. 3.3.

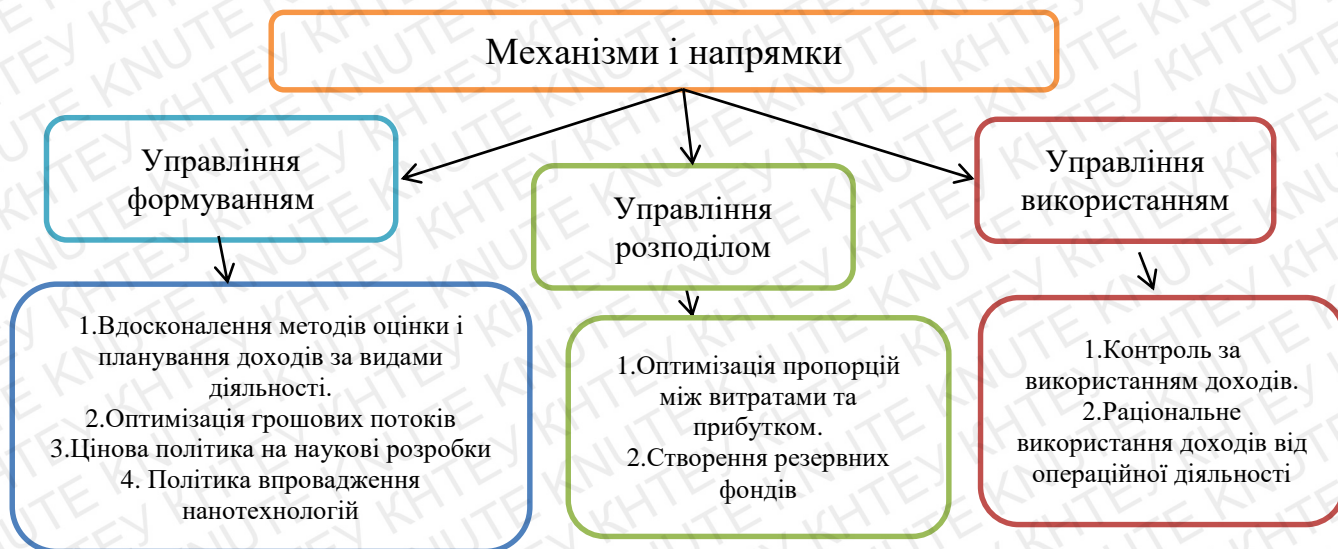


Рис. 3.3. Комплекс механізмів і напрямків управління доходами від операційної діяльності ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2021 році

Так, в комплексі механізмів управління доходами підприємства слід виокремити механізми управління формуванням, розподілом та використанням доходів підприємства. Зазначений комплекс напрямків управління доходами та запропоновані резерви зростання доходів є основними вихідними передумовами планування доходів від операційної діяльності ДП МНТК «Хімія поверхні».

Планування можливого обсягу чистого доходу здійснимо економіко-математичним методом, тобто на основі вивчення динаміки доходу в перед плановій період та перенесенням основних закономірностей розвитку на плановий період. Для цього розраховують темп приросту доходу в звітному періоді:

$$T_{\text{пр}} = \text{Дзв} / \text{Дбаз} * 100 - 100, \quad (3.6)$$

де $T_{\text{пр}}$ – темп приросту доходу; Дзв – доход звітного періоду;

Дбаз – доход базисного періоду.

$$T_{\text{пр}} = 63327,9 / 37926,3 * 100 - 100 = 66,9\%$$

Для розрахунку планового чистого доходу Дпл, доход звітного періоду множиться на темп приросту доходу:

$$\text{Дпл} = \text{Дзв} / 100 * T_{\text{пр}} + \text{Дзв}, \quad (3.7)$$

$$\text{Дпл} = 63327,9 / 100 * (66,9\%) + 63327,9 = 105124,314 \text{ тис. грн.}$$

Обсяг чистого доходу можна визначити на основі середнього темпу росту.

$$T_{\text{рр}} = \sqrt[3-1]{\frac{\text{ЧД}_{2020}}{\text{ЧД}_{2019}}} \quad (3.8)$$

де ЧД₂₀₂₀ – обсяг чистого доходу від реалізації продукції за 2020 рік, тис. грн.

ЧД₂₀₁₉ – обсяг чистого доходу від реалізації продукції за 2019 рік, тис. грн.

$$Tr_{cp} = \sqrt[3-1]{\frac{63327,9}{30099,1}} 1,44$$

Тоді, дохід звітного періоду слід помножити на середній темп приросту.

$$ЧД_{пл} = ЧД_{зв} * Tr_{cp} / 100\% \quad (3.9)$$

Отже, плановий обсяг чистого доходу становить:

$$ЧД_{пл.} = 63327,9 * 1,44 = 91192,17 \text{ тис. грн.}$$

Отже, можливий обсяг чистого доходу у 2021 році збільшиться у порівнянні із 2020 роком (табл.3.6) на що вказують різні методи планування доходу.

Таблиця 3.6

Розрахунок можливого доходу від операційної діяльності ДП МНТК «Хімія поверхні» на 2021 рік

Показники	Значення
<i>Планування за допомогою ланцюгового темпу росту</i>	
Чистий дохід від реалізації продукції (наукових розробок) у звітному періоді, тис. грн.	63327,90
Ланцюговий темп зміни, %	1,67
Плановий обсяг чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	105124,31
<i>Планування за допомогою середнього темпу росту</i>	
Середній темп зміни чистого доходу від реалізації продукції (наукових розробок), %	1,44
Плановий обсяг чистого доходу від реалізації продукції (наукових розробок), тис. грн.	91192,17

За даними табл. 3.6. плановий обсяг чистого доходу від реалізації продукції (наукових розробок) розрахований методом ланцюгового темпу росту становить 105124,31 тис. грн., а методом середнього темпу росту становить 91192,17 тис. грн.

Оскільки впродовж періоду, що аналізується, зміна чистого доходу від реалізації продукції (наукових розробок) носить стабільний характер – показник має стійку тенденцію до зростання, то при визначенні планового обсягу чистого доходу від реалізації продукції (наукових розробок) доцільно вважати, що використання обох методів має паритетне значення, тому плановий обсяг доходу буде розраховане як його середнє значення (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

**Прогноз чистого доходу ДП МНТК «Хімія поверхні»
на 2021 рік різними методами планування**

Прогноз	Коефіцієнт значущості	Значення прогнозу, тис. грн.
Плановий обсяг чистого доходу від реалізації продукції (наукових розробок) за методом ланцюгового темпу росту	0,5	105124,31
Плановий обсяг чистого доходу від реалізації продукції (наукових розробок) за методом середнього темпу росту	0,5	91192,17
План на 2021 рік		98158,24

Зростання рівня доходу від операційної діяльності підприємства у 2021 році можливе в першу чергу за державної підтримки та стимулювання розвитку нанотехнологій за пріоритетними напрямками мають забезпечити інтенсифікацію подальшого розвитку усіх видів економічної діяльності Інституту.

Більш наглядно можна навести на рис.3.4 тенденцію до зростання обсягу чистого доходу протягом 2018-2020 років та на прогнозний 2021 рік.

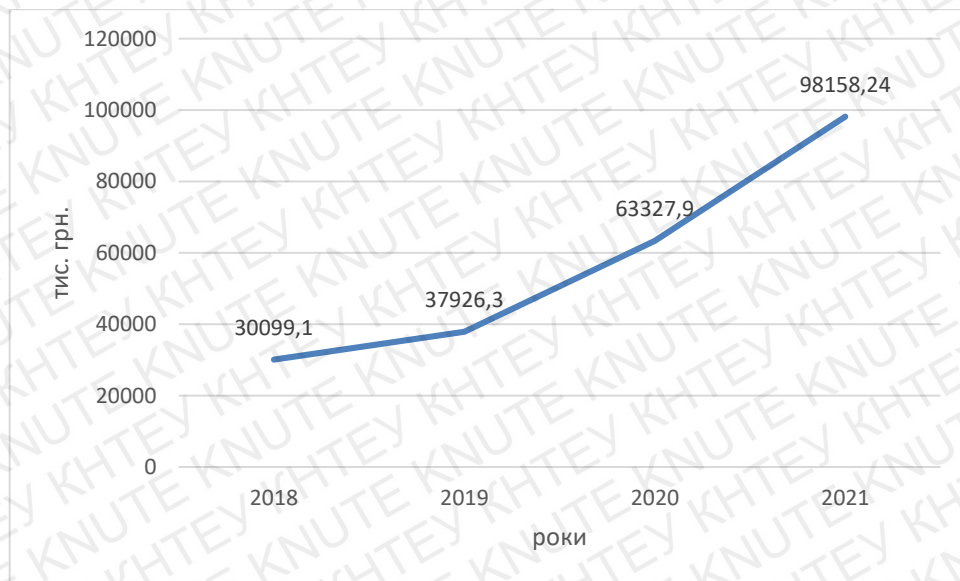


Рис. 3.4. Динаміка зростання чистого доходу від реалізації ДП МНТК «Хімія поверхні» за 2018-2021 роки

Також дане зростання буде можливим, якщо врахувати зазначені резерви збільшення за рахунок: збільшення кількості наукових розробок; зниження витрат на розробку технологій наноматеріалів; запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці; за рахунок

зростання цін на послуги та наукові винаходи, економії фонду оплати праці та збільшення продуктивності. Розгляньмо останній з цих напрямків детальніше.

Оскільки на підприємстві виявлено достатньо високу фондоозброєність, то доцільно буде прийняти на роботу додаткових 12 працівників. Станом на 01.01.2020 рік на ДП МНТК «Хімія поверхні» працювало 220 працівників (з них 146 наукові співробітники, 18 докторів наук та 80 кандидатів наук), розширення штату забезпечить використання усього наявного обладнання, що необхідне під час наукових розробок дозволить збільшити продуктивність праці на 7 % (табл. 3.4).

Таблиця 3.8

Прогноз збільшення чистого доходу ДП МНТК «Хімія поверхні» на 2021 рік за рахунок підвищення рівня продуктивності праці

Показники	Роки			Абсолютна зміна 2021/2020	Темп росту 2021/2020
	2019	2020	2021 прогноз		
Чистий дохід від реалізації (наукових розробок), тис. грн.	37926,3	63327,90	75993,48	12665,1	19,9
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	230	220	232	12	5,45
Продуктивність праці, тис. грн/ос.	270,5	288,7	308,7	20	7%

Як свідчать дані табл. 3.8, продуктивність праці у 2021 році становитиме 308,7 тис. грн., результатом від впровадження такого заходу буде збільшення обсягу чистого доходу від реалізації до розміру 75993,48 тис. грн. Планування персоналу в ДП МНТК «Хімія поверхні» передбачає розробку заходів та прогнозування параметрів кадрової політики на певну перспективу відповідно до мети і завдань роботи з персоналом і зі стратегією розвитку підприємства в цілому. Пошук персоналу в ДП МНТК «Хімія поверхні» передбачає виявлення із загальної пропозиції робочої сили найбільш придатних для виконання поставлених завдань претендентів у відповідності зі стратегією розвитку підприємства.

Таким чином головною метою управління доходами підприємства від операційної діяльності є визначення шляхів найбільш ефективного їх формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та збільшення кількості наукових розробок та винаходів, що призведе до зростання обсягу доходів від операційної діяльності у прогностному періоді.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В умовах становлення ринкових форм господарювання велике значення має розуміння теоретичної сутності і значення економічної оцінки результатів господарської діяльності підприємств, що значно спрощує прийняття оптимальних управлінських рішень, дає можливість у повній мірі використовувати ресурсний потенціал підприємств, веде до значного підвищення ефективності їх діяльності та отримання максимальних результатів господарювання.

Перехід до ринку, конкурентна боротьба на ньому спонукає до здійснення постійного контролю за впровадженням у виробництво останніх досягнень науково-технічного прогресу, тобто нової техніки, технології й організації виробництва. Для цього на підприємствах необхідно складати плани організаційно-технічного розвитку і підвищення економічної ефективності виробництва. Впровадження включених у ці плани заходів дозволяє збільшити випуск продукції (наданих послуг) і поліпшити її якість, підвищити продуктивність праці, знизити собівартість продукції (послуг).

В роботі здійснено аналіз сутності поняття «дохід підприємства». Без перебільшення можна стверджувати, що дохід є однією з найскладніших економічних категорій. Протягом декількох століть економістами-класиками досліджувалась сутність поняття «дохід від операційної діяльності» та висловлювались різні концепції його формування. В економічній літературі одні автори розглядають дохід у вигляді заробітної плати, відсотку та ренти, інші стверджують, що – це відсоток на капітал.

Також досліджено фактори впливу на доходи підприємства. Розглянуто зовнішні та внутрішні фактори. Дуже важливим є їх визначення та оцінка впливу для підприємства. Отже, доходи є важливою економічною категорією і базовим показником діяльності підприємства.

За результатами проведено дослідження, можемо зробити висновки, що чистий дохід від реалізації та інші доходи досліджуваного підприємства мають позитивну динаміку і лише інші операційні доходи мають негативну динаміку. Так,

чистий дохід від реалізації збільшився на 7827,2 тис. грн. у 2019 в порівнянні з 2018 роком та на 25401,6 тис. грн. у 2020 в порівнянні з 2019 роком. Інші операційні доходи зменшились у 2019 році на 1840,6 (в порівнянні з 2018 роком) та на 547,7 у 2020 році (в порівнянні з 2019 роком). Інші доходи незначно зросли, а саме на 0,3 тис. грн. в 2019 році (до 2018 року) та на 6,7 тис. грн. у 2020 році (до 2019 року).

Рентабельність майже всіх показників має тенденцію до зменшення протягом всього досліджуваного періоду, а саме у 2019 році в порівнянні з 2018 роком зменшення рентабельності діяльності (на 8,72%) та продукції (на 8,78%), а у 2020 році в порівнянні з 2019 роком – збільшення на 1,1% активів, на 40,58% власного капіталу, на 17,97% діяльності та 19,97% продукції (послуг).

Аналіз та планування доходів від операційної діяльності підприємства передбачає формування інформаційно-аналітичного забезпечення, методичного інструментарію та механізму обґрунтування і оптимізації результатів. Нами було запропоновано методику аналізу та планування доходів на основі використання сучасних інформаційних систем та SWOT-аналізу. Дана методика доповнює і розширює можливості вже існуючих, а також є інструментом розв'язання завдань забезпечення зростання доходів.

В роботі здійснено аналіз динаміки та структури доходів та видатків ДП МНТК «Хімія поверхні», в цілому за розглянутий період підприємство має позитивну динаміку щодо збільшення як валового прибутку, так і фінансових результатів від операційної діяльності, а також чистого фінансового результату. Значне зменшення інших операційних доходів у 2020 році в порівнянні з 2019 ніяк не вплинуло на чистий фінансовий результат, більш того чистий фінансовий результат у 2020 році збільшився майже у 2,5 рази в порівнянні з 2019 роком.

Проведений аналіз шляхів підвищення прибутку свідчить, що на сьогодні, для ДП МНТК «Хімія поверхні» існують такі резерви (можливості) збільшення обсягу доходу від операційної діяльності: за рахунок збільшення обсягу випуску робіт, послуг; а рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію послуг; за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців; за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу,

в результаті чого зростає продуктивність праці.

Із розрахунків, видно, що рентабельність майже всіх показників має тенденцію до зменшення протягом всього досліджуваного періоду, а саме у 2019 році в порівнянні з 2018 роком зменшення рентабельності діяльності (на 8,72%) та продукції (на 8,78%), а у 2020 році в порівнянні з 2019 роком – збільшення на 1,1% активів, на 40,58% власного капіталу, на 17,97% діяльності та 19,97% продукції.

Загалом можна зробити висновок про те, що ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2018 році має дещо негативні показники рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності, також більшість коефіцієнтів не відповідає нормативним значенням але починаючи з 2019 року підприємство почало процес реабілітації фінансового стану, завдяки чому відбулось покращення показників. Не зважаючи на позитивну динаміку фінансових результатів, підприємство має поганий фінансовий стан, це в свою чергу говорить про неефективне використання ресурсів, а також про недостатність власних ресурсів.

Відповідно необхідна сума доходу від реалізації продукції (послуг) дещо перевищує можливу його суму на 179,0 тис. грн., відхилення в рівні доходу від реалізації продукції (послуг) складає 2,53%. Тому підприємству у плановому періоді необхідно збільшити обсяг доходів у порівнянні з передплановим періодом.

Можна пропонувати перегляд доцільності використання ресурсів підприємства, для збільшення доходності та ефективності.

Таким чином головною метою управління доходами підприємства від операційної діяльності є визначення шляхів найбільш ефективного їх формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. Реалізація запропонованих концептуальних підходів щодо розвитку механізму управління доходами підприємства в системі управління фінансами підприємств в Україні сприятиме забезпеченню динамічного розвитку підприємств необхідними і достатніми фінансовими ресурсами, що, в свою чергу, дозволить максимізувати чистий прибуток за припустимого рівня фінансових ризиків у поточному і перспективному періодах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Адам С. Дослідження про природу і причини багатства народів / Сміт Адам. – Київ: Ексмо, 2016. – 1056 с.
2. Александрова М.М., Виговська Н.Г., Кірейцев Г.Г., Петрук О.М., Маслова С.О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / Г.Г. Кірейцева (ред.). – 2.вид., перероб. та доп. – К.: ЦУЛ, 2013. – 268 с.
3. Бердар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
4. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк та ін. – К.: КНЕУ, 2015. – 592 с.
5. Бірюкова О.В. Проблеми обліку доходів і витрат підприємства / О.В. Бірюкова, О.Л. Карлін: [Електронний ресурс] / Національна бібліотека ім. В.І.Вернадського. – Режим доступу: [http:// www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua).
6. Блакита Г.В. Наукова парадигма фінансової безпеки підприємства./ Г. Блакита, Т. Бутова // Вісник Одеського національного університету. Економіка. Том 24 Випуск 1 (74) 2019. С. 40-45.
7. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств: [підруч.] / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К.: КНЕУ, 2012. – 780 с.
8. Бланк І.О., Ситник Г.В., Андрієць В.С. Управління фінансами підприємств: підручник. 2 видання / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць – К.:КНТЕУ, 2018. – 800 с.
9. Василенко Л.Т. Фінанси підприємств у схемах і таблицях: наочний навч. посіб. / Л.Т. Василенко, Л.В. Гут, О.П. Оксеєнко. – К.: Дакор, 2016. – С. 65.
10. Великий Ю.М., Чвартацька О.В. Теоретичні основи фінансового планування та прогнозування на підприємстві. Ефективна економіка. 2018. №11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6641>
11. Визначення поняття «дохід» в економічній теорії / В. Парнюк // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2012. – № 3. – с. 36-48.

12. Категорія «дохід» в наукових публікаціях: критична оцінка / Ю. Борисейко // Міжнародний збірник наукових знань. – 2010. – №1. – с. 1-11.
13. Господарський кодекс України від 16.08.2020 р. № 815-IX [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
14. Гуріна Н.В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення / Н.В. Гуріна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 12. Ч. 1. – С. 203-205.
15. Економіка підприємства: підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ: ВД «Кондор», 2020. – 620 с.
16. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А Болух, В.З. Бурчевський. За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2014. – 540 с.
17. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – Київ: Феміна, 2010. – 368 с.
18. Єршова Н.Ю. Напрямки удосконалення методичних підходів до організації аналізу фінансових результатів діяльності підприємства / Н.Ю. Єршова, А.А. Філяєва, А.К. Власенко // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2016»: тр. 12-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 гр.
19. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник: навчальний посібник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Київ: Знання, 2010. – 1072 с.
20. Іфтемчук В.С. Генеза ринкової економіки: терміни, поняття, персоналії / В.С. Іфтемчук, Г.І. Башнянин та ін.. – Київ: Магнолія плюс, 2004. – 688 с.
21. Капаруліна І.М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження: монографія / І. М. Капаруліна. – К.: ЦУЛ, 2015. – 432 с.
22. Кобець С.П. Застосування адаптивних моделей для прогнозування чистого доходу від реалізації продукції. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2019. №4. с. 4.
23. Кратко І.Р., Агафонова В.В. Організація та методика аналізу доходів і витрат підприємства // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2016. – №20 (15). – С. 278-285.

24. Курило О.Б. Фінанси підприємств. Підручник / О.Б. Курило, Л.П. Бондаренко, О.Й. Вівчар, О.М. Чубка – К.: ВД «Кондор», 2020. – 340 с.
25. Лазаренко Л.І. Управління доходами торговельного підприємства / Науковий журнал «ЛОГОС. Мистецтво наукової думки». – 2018, №1 – С.67-70.
26. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів / А.А. Мазаракі. – К.: «Хрещатик», 1999. 800 с.
27. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку №18 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
28. Мних Є.В., Барабаш Н.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 358 с.
29. Наказ Міністерства фінансів України від 28.03.2013 №433 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv>
30. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1: Загальні вимоги до фінансової звітності. [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/>
31. Ніколаєва В.Р. Економічна сутність і зміст категорії «дохід підприємства» / Облік і фінанси АПК: наук.-виробн. журнал. – 2019. – №3. – С. 90-92.
32. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
33. Парнюк В. Визначення поняття «дохід» в економічній теорії // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2012. – № 3. – С. 36-48.
34. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI. Редакція від 01.08.2021р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
35. Поддєрьогін А.М. Сутність та джерела формування фінансових ресурсів підприємств / А.Н. Поддєрегін // Академічний огляд. Наук.-прак. журн. Дніпропетровський університет економіки та права. – 2006. – №1. – С. 53-60.
36. Приймак Т.О. Економіка підприємства: навч. посіб./ Т.О. Приймак – Київ: Вікар, 2001. – 178 с.

37. Селезньова Н.Н. Фінансовий аналіз. Управління фінансами / Н.Н. Селезньова, А.Ф. Іонова. – М. : ЮНІТІ. 2013 – 659 с.
38. Серединська В. М. Економічний аналіз: Навчальний посібник / В.М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович; За ред. Р. В. Федоровича. – Тернопіль: Астон, 2010. – 592 с.
39. Ситник Г.В. Фінанси торгівлі: монографія / Г.В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 672 с.
40. Ткаченко Т.П., Тульчинська С.О., Бойчук Д.В. Управління доходами на підприємстві // Ефективна економіка. – 2018. – №3.
41. Хачатрян В.В., Усова Л.С. Фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства / В.В. Хачатрян, Л.С. Усова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/ken-hachatryan-vv-usova-ls-faktori-schovplivayut-na-finansoviy-stan-pidpriemstva/>.
42. Хохлов М.П. Сутність фінансового планування та прогнозування діяльності суб'єкта підприємництва як фактор підвищення фінансової стійкості / М.П. Хохлов, Ю.М. Великий, І.С. Люшненко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Випуск 18. – С. 313-316.
43. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: [навч. посіб.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2012. – 359 с.
44. Шмиголь Н. М. Аналіз методів формування доходів підприємства в ринковій економіці / Н.М. Шмиголь // Держава та регіони. – 2010. – №2. – С. 233-236.
45. Hrytsenko S.I. Tsyfrovyi marketynh – nova paradyhma rozvytku osvitnikh klasteriv v umovakh hlobalizatsii / S.I. Hrytsenko // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2016. – № 1 (30). – S. 29-31.
46. Oklander M.A. Spetsyfichni vidminnosti tsyfrovoho marketynhu vid Internet-marketynhu / M.A. Oklander, O.O. Romanenko // Ekonomichniy visnyk NTUU «KPI». – 2017. – S. 362–371.
47. Poniattia didzhytalizatsii biznesu: sfery i neobkhidnist [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://evergreens.com.ua/ua/articles/business-digitalization.html>. (data zvernennia: 12.10.2020).

**ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО
МІЖГАЛУЗЕВИЙ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ КОМПЛЕКС
«ХІМІЯ ПОВЕРХНІ»
НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ НАУК УКРАЇНИ**

пр. Глушкова 42, м. Київ, 03187, тел. +38 044 2805001

Код ЄДРПОУ 21575963

КВЕД 72.19 – Дослідження й експериментальні розробки у сфері інших природничих і технічних наук

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2020 р.

тис. грн.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	4859,5	4752,9
первісна вартість	1011	10325,3	10893,1
знос	1012	(5465,8)	(6140,2)
Довгострокові біологічні активи:	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	4859,5	4752,9
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	12732,8	12162,4
у тому числі готова продукція	1103	9750,0	9409,9
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1100,9	5152,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	514,4	1740,7
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136	34,2	2,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	380,5	313,7
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	129,2	0,3
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190	1007,6	922,6
Усього за розділом II	1195	15865,4	20292,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	20724,9	25044,9

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Додатковий капітал	1410	3000,0	3000,0
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1157,3)	(582,8)
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1842,7	2417,2
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	6607,2	6689,0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	259,2	903,7
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	9452,4	9844,5
за розрахунками з бюджетом	1620	1176,4	2508,2
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	18,0	25,0
за розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1369,0	2657,3
Усього за розділом III	1695	12275,0	15938,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	20724,9	25044,9

Звіт про фінансові результати за 2020 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	63327,9	37926,3
Інші операційні доходи	2120	68,3	616,0
Інші доходи	2240	7,5	0,8
Разом доходи(2000+2120+2240)	2280	63403,7	38543,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(55431,8)	(32565,8)
Інші операційні витрати	2180	(5566,7)	(4171,4)
Інші витрати	2270	(1622,3)	(1460,8)
Разом витрати (2050+2180+2270)	2285	(62620,8)	(38198,0)
Фінансовий результат до оподаткування	2290	782,9	345,1
Податок на прибуток	2300	(208,4)	(122,3)
Чистий фінансовий результат	2350	574,5	222,8

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2019 р.

тис. грн.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	5098,8	4859,5
первісна вартість	1011	10000,1	10325,3
знос	1012	(4901,3)	(5465,8)
Довгострокові біологічні активи:	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	5098,8	4859,5
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	18272,5	12732,8
у тому числі готова продукція	1103	8797,5	9750,0
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	906,0	1100,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	1120,9	514,4
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136	27,0	34,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	332,6	380,5
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	43,1	129,2
Витрати майбутніх періодів	1170	53,5	
Інші оборотні активи	1190	984,1	1007,6
Усього за розділом II	1195	21712,7	15865,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	26811,5	20724,9

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Додатковий капітал	1410	3000,0	3000,0
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1375,6)	(1157,3)
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1624,4	1842,7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	192,9	259,2
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	17468,6	9452,4
за розрахунками з бюджетом	1620	24,4	1176,4

за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	12,6	18,0
за розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1479,3	1369,0
Усього за розділом III	1695	19177,8	12275,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	26811,5	20724,9

Звіт про фінансові результати ра 2019 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	37926,3	30099,11
Інші операційні доходи	2120	616,0	2456,6
Інші доходи	2240	0,8	0,5
Разом доходи(2000+2120+2240)	2280	38543,1	32556,2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(32565,8)	(25228,8)
Інші операційні витрати	2180	(4171,4)	(6065,3)
Інші витрати	2270	(1460,8)	(1337,3)
Разом витрати (2050+2180+2270)	2285	(38198,0)	(32631,4)
Фінансовий результат до оподаткування	2290	345,1	(72,2)
Податок на прибуток	2300	(122,3)	(51,2)
Чистий фінансовий результат	2350	222,8	(126,4)

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2018 р.

тис. грн.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	5587,3	5098,8
первісна вартість	1011	9730,9	10000,1
знос	1012	(4143,6)	(4901,3)
Довгострокові біологічні активи:	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	5587,3	5098,8
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	5997,4	18272,5
у тому числі готова продукція	1103	5117,4	8797,5
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	316,6	906,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	30,0	1120,9
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136	27,0	78,3
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	215,6	332,6
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	62,5	43,1
Витрати майбутніх періодів	1170	539,1	53,5
Інші оборотні активи	1190	631,0	984,1
Усього за розділом II	1195	7792,2	21712,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	13379,5	26811,5

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Додатковий капітал	1410	3000,0	3000,0
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1249,2)	(1375,6)
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1750,8	1624,4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		192,9
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	5382,4	17468,6
за розрахунками з бюджетом	1620	328,7	24,4

за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	12,6	12,6
за розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2206,3	1479,3
Усього за розділом III	1695	7930,0	19177,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	13379,5	26811,5

Звіт про фінансові результати за 2018 рік

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30099,11	19869,2
Інші операційні доходи	2120	2456,6	1019,1
Інші доходи	2240	0,5	4,2
Разом доходи(2000+2120+2240)	2280	32556,2	20892,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(25228,8)	(17677,2)
Інші операційні витрати	2180	(6065,3)	(4031,6)
Інші витрати	2270	(1337,3)	(936,9)
Разом витрати (2050+2180+2270)	2285	(32631,4)	(22645,7)
Фінансовий результат до оподаткування	2290	(75,6)	(1753,2)
Податок на прибуток	2300		(43,3)
Чистий фінансовий результат	2350	(75,6)	(1796,5)

Застереження для користувачів!

Аналітична інформація розділу «Фінанси» Системи «YOUCONTROL» (включно з усіма його підрозділами) має виключно рекомендаційний характер. Формування цієї інформації, упорядкування й розташування її складових частин, а також побудова функціональних зв'язків між нею та/або створеними на її основі базами (компіляціями) даних та/або іншою інформацією, є результатом роботи спеціальних програмних засобів.

Аналітична інформація розділу «Фінанси» не замінює наявну офіційну інформацію, не встановлює будь-які факти або обставини, що мають юридичне значення, й не може бути використана як експертні, аудиторські та інші офіційні висновки. Використання зазначеної інформації будь-якими особами для прийняття управлінських, юридичних, фінансових, організаційних та будь-яких інших рішень, дій або бездіяльності здійснюється ними виключно на власний розсуд і ТОВ «Ю-КОНТРОЛ» за їхні наслідки відповідальності не несе.

Додаток Б



Рис. 3.1. Запропонована система управління доходами та прибутком ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2021 році

Додаток В

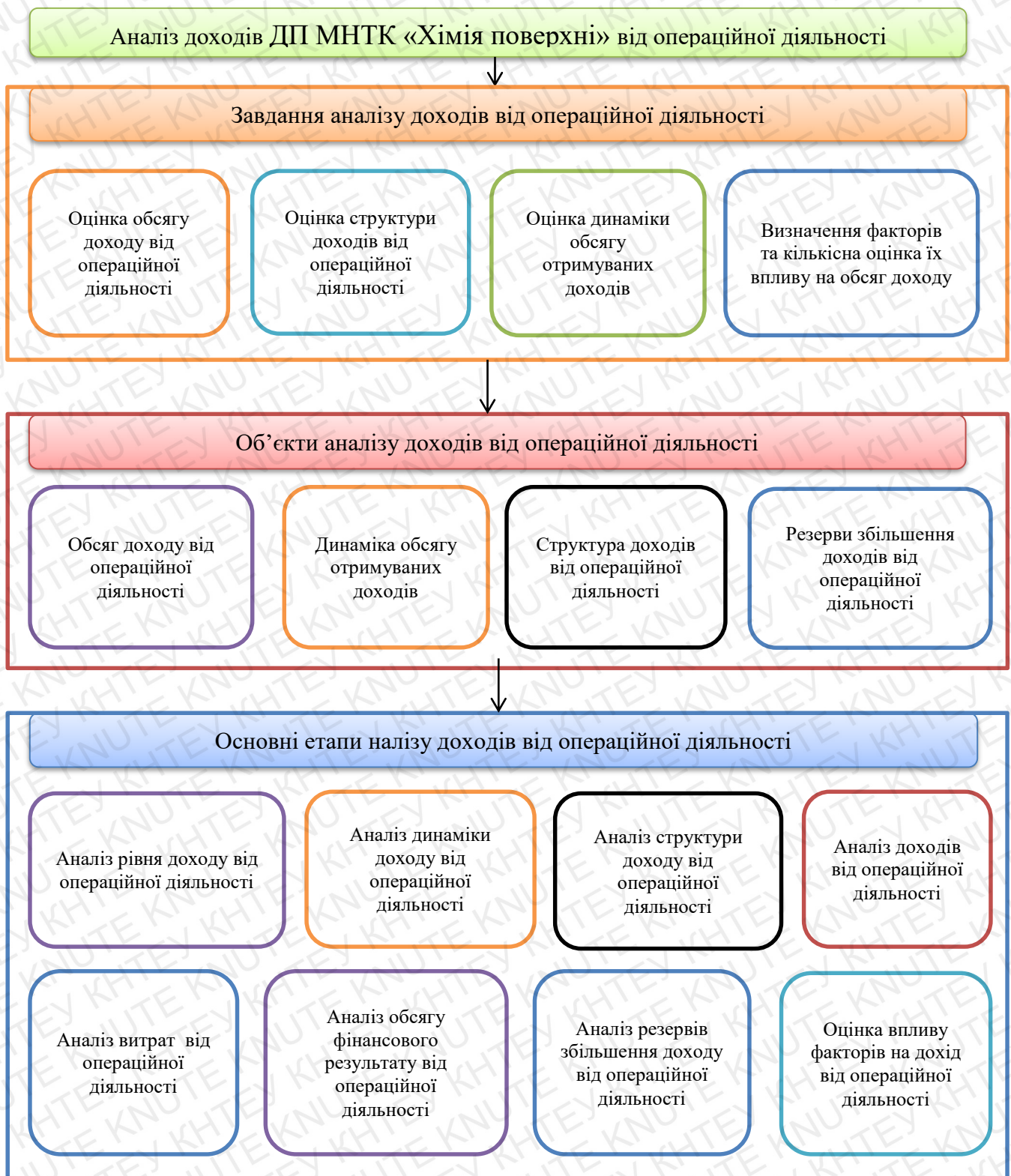


Рис. 3.2. Запропонована загальна модель аналізу доходу від операційної діяльності ДП МНТК «Хімія поверхні» у 2021 році

АНОТАЦІЯ

Пальчун Карина Сергіївна «Планування доходів від операційної діяльності» (за матеріалами ДП МНТК «Хімія поверхні» м. Київ). – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізація «Економіка та безпека бізнесу» – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2021.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним, методичним і практичним аспектам обґрунтування ефективного управління доходами від операційної діяльності підприємства. Представлена робота дозволяє дослідити планові механізми та напрямки управління доходами від операційної діяльності на основі розрахунку їх панових показників за різниці методичними підходами.

Ключові слова: дохід від операційної діяльності підприємства, комерційний дохід, прибутковість, рентабельність, методи планування доходу від реалізації продукції (послуг).

ABSTRACT

Palchun K. «Planning of income from operating active» (based on the materials of the State Enterprise ISTC «Surface Chemistry», Kyiv). – Manuscript.

Graduation qualification work in the specialty 051 "Economics", specialization «Economics and business security» – Kyiv National University of Trade and Economics – Kyiv, 2021.

The final qualifying work is devoted to theoretical, methodical and practical aspects of substantiation of effective management of incomes from operational activity of the enterprise. The presented work allows investigating the planned mechanism and direction of management of incomes from operation activity on the basis of calculation of the master indicators on differences by methodical approaches.

Key words: income from operating activities of the enterprise, commercial income, profitability, methods of planning income from sales of product (services).