

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Аналіз та планування операційних доходів підприємства

за матеріалами ТОВ
«Двері Білорусії», м. Київ

Студента 2 курсу 2 м групи,
заочної форми навчання,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Економіка
підприємства»

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

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

Ніколаєнка Віталія
Володимировича

Кондратюк Оксана
Іванівна

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2018

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	1
ВСТУП	2
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТА ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Економічна сутність операційних доходів підприємства та фактори, що на них впливають.....	6
1.2. Системи і методи аналізу операційних доходів підприємства.....	15
1.3. Методичні підходи до планування операційних доходів підприємства.....	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ДОХОДІВ ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ»	
2.1. Аналіз стану та динаміки операційних доходів підприємства.....	27
2.2. Оцінка факторів впливу на операційні доходи підприємства.....	34
2.3. Аналіз рентабельності операційної діяльності підприємства.....	46
РОЗДІЛ 3. ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ДОХОДІВ ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ»	
3.1. Формування системи цілей збільшення операційних доходів ТОВ «Двері Білорусії»	54
3.2. Напрями удосконалення планування операційних доходів ТОВ «Двері Білорусії».....	71
3.3. Розрахунок планового обсягу операційних доходів ТОВ «Двері Білорусії».....	77
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	89
ДОДАТКИ	98

АНОТАЦІЯ

Ніколаєнко В. В. «Аналіз та планування операційних доходів підприємства» (за матеріалами ТОВ «Двері Білорусії», м. Київ). – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 051 «Економіка», спеціалізація «Економіка підприємства» – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено теоретичним, методичним і практичним аспектам аналізу та планування операційних доходів підприємства. Представлена робота дозволяє дослідити основні засади, методи та засоби аналізу та планування операційних доходів підприємства.

Ключові слова: операційний дохід, операційні витрати, собівартість.

ABSTRACT

Nikolaienko V.V. 'Analysis and planning of operating income of the enterprise' (based on the materials of LLC 'Doors of Belarus', Kyiv). - The manuscript.

Graduation qualification work on the specialty 051 'Economics', specialization 'Economy of Enterprise' - Kyiv National University of Trade and Economics - Kyiv, 2018.

The final qualification work is devoted to theoretical, methodological and practical aspects of the analysis and planning of operating income of the enterprise. The given work allows to study the basic principles, methods and means of the analysis and planning of operating income of the enterprise.

Key words: operating income, operating expenses, cost.

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток ринкової економіки потребує від деревообробних підприємств економічно обгрунтованого підходу до планування своєї операційної діяльності, до визначення стратегії збільшення доходів, аналізу і оцінки отриманих результатів. Однією з найголовніших складових стратегії фінансової політики є політика максимізації дохідності. Формування доходу операційної діяльності у розмірах, необхідних для покриття поточних витрат, сплати податків і отримання прибутку є необхідною умовою функціонування деревообробних підприємств.

Дослідження аналізу, управління та планування операційних доходів на підприємствах є досить важливим та актуальним, оскільки саме доходи від операційної діяльності є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування.

Дохід від операційної діяльності є показником, який відображає фінансовий результат діяльності підприємства, забезпечує фінансування розширеного виробництва та його ефективність, обсяг та кількість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, а також з ним пов'язане вирішення важливих соціальних, економічних, політичних, етичних проблем суспільства на мікро- й макрорівні.

Слід відзначити і той факт, що доходи займають одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів управління економікою, оскільки всі вони прямо або опосередковано пов'язані з результатами діяльності підприємства. Це стосується і ціни, кредиту, собівартості та інших економічних важелів. Зважаючи на це, дохід від операційної діяльності є одним із основних об'єктів управління фінансового менеджменту.

Проведений теоретичний аналіз наукових уявлень та висвітлення питань методології та організації аналізу прибутку від операційної діяльності показав, що вагомий внесок у зазначений напрям дослідження зробили такі вчені-економісти як: В.Г. Савицька, М.С. Білик, А.Г. Загородній, Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова, С.З. Мошенський, О.В. Олійник, Т.О.

Примак, М.Я. Коробов, Б.М. Литвин, М.В. Стельмах, С.Ф. Покропивний, А.М. Поддєрьогін, Л.Д. Буряк, Ф.Ф. Бутинець, О.В. Лишиленко, Р.Л. Хомяк, Т.В. Гладких.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є узагальнення теоретико-методологічних та організаційних засад управління та аналізу доходів від операційної діяльності та визначення шляхів вдосконалення планування операційних доходів.

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

- розглянути економічну сутність операційних доходів підприємства та фактори, що на них впливають;
- дослідити системи і методи аналізу операційних доходів підприємства; -провести критичний огляд методичних підходів до планування операційних доходів підприємства;
- здійснити оцінку стану та динаміки операційних доходів ТОВ «Двері Білорусії»;
- здійснити аналіз та оцінку факторів впливу на операційні доходи підприємства;
- провести аналіз рентабельності операційної діяльності підприємства;
- сформулювати системи цілей планування підвищення операційних доходів підприємства;
- запропонувати напрями удосконалення планування операційних доходів на досліджуваному підприємстві;
- розрахувати плановий обсяг операційних доходів на досліджуваному підприємстві.

Об'єктом дослідження є процес управління операційною діяльністю підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методологічних, організаційних та практичних питань управління та аналізу доходів від операційної діяльності ТОВ «Двері Білорусії».

Емпірична база дослідження. За формою власності підприємство “Двері Білорусії” є товариством з обмеженою відповідальністю, що створене за рішенням громадянина Республіки Білорусь Сідоровича Валерія Олександровича від 30 листопада 2005 р. шляхом реорганізації приватного підприємства «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» і успішно розвивається по теперішній час. Місцезнаходження Товариства: Україна, 01034, м.Київ, вул. Ярославів Вал, 33-Б. Компанія "Двері Білорусії" в 2007 і 2008 роках отримала нагороду "Кращий продукт року", де головною складовою програми була "Національна конкурентоспроможність", контрольована Інститутом конкурентоспроможності, Асамблеєю ділових кіл України та Співтовариством фахівців - експертів з якості. Згідно з рейтингом компаній з економічних і соціальних показників серед 350 000 підприємств України в 2009 році, керівника компанії "Двері Білорусії" " нагородили за високий професіоналізм орденом "Почесний хрест" і присвоїли статус "Керівник року". У 2017 році чистий дохід компанії склав 73 054 тис. грн., що становить 85,44% від всіх доходів підприємства.

Методи дослідження. У процесі написання роботи було використано такі наукові методи як синтез, аналіз і узагальнення, а також економічні — граничний аналіз, аналіз еластичності, факторний та економічний аналіз.

Інформаційною базою наукового дослідження слугують законодавчі й нормативні документи з питань бухгалтерського обліку та аналізу прибутку від операційної діяльності, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з цих питань, періодичні видання з питань економіки, бухгалтерського обліку й аналізу. Також була використана фінансова звітність та документи первинного, аналітичного і синтетичного обліку. Дослідження проводяться на основі матеріалів ТОВ «Двері Білорусії».

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці рекомендацій з удосконалення організації економічного аналізу та методики планування доходу від операційної діяльності.

Основні теоретичні та прикладні розробки впроваджено у практичну діяльність ТОВ «Двері Білорусії».

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження викладено у збірнику наукових праць КНТЕУ стаття: «Операційна діяльність підприємства: сутність та основні напрями здійснення аналізу»

Обсяг та структура роботи. Робота складається з вступу, змісту, висновку, додатків та 3 розділів, кожен з яких включає в себе підрозділи, що відображені в змісті.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТА ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Економічна сутність операційних доходів підприємства та фактори, що на них впливають

В сучасних умовах господарювання визначальним фактором, який впливає на функціонування деревообробних підприємств є розмір доходів, які формуються в процесі операційної діяльності. Категорія „дохід” широко використовується як у вітчизняній, так і зарубіжній економічній і нормативно-правовій літературі.

В „Економічній енциклопедії”, за редакцією С.В. Мочерного поняття „дохід” розглядають у двох аспектах. Згідно з першим дохід характеризують як різницю між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут продукції. За другим аспектом, поняття „дохід” визначається як „...гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка)” [1, с. 363].

На думку М.С. Пушкаря, „дохід”, як економічна категорія означає „...потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких по факторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента” [2, с. 389].

Сопко В.В. характеризує дохід „як валовий приплив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства ” [3, с. 403].

В свою чергу, Н.П. Тарнавська розглядає дохід як „гроші або матеріальні цінності, одержані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності особою, підприємством чи країною протягом певного проміжку часу ” [4, с. 436].

Нападовська Л.В. вважає, що дохід (кінцева цінність), створений підприємством, визначається тим, скільки покупці готові заплатити за товари, які пропонує підприємство [5].

Дерій В.А. дає таке роз'яснення: „Доходом слід вважати економічну категорію, що означає одержання підприємством певних активів (грошей, матеріальних ресурсів) чи зменшення сум зобов'язань, які спонукають до збільшення сум власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників)” [6, с.28].

Інший підхід до визначення сутності доходу використовується Радою з розробки стандартів фінансового обліку (FASB): „Дохід – це надходження активів господарської одиниці чи погашення його кредиторської заборгованості в результаті постачання або виробництва товарів, надання послуг чи інших операцій, що складають його основну діяльність ” [7, с. 78]. У цьому разі необхідно розмежовувати надходження активів на такі, що призводять до збільшення доходів та не призводять до цього.

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

Отже, можемо зробити висновок, що немає єдиного підходу до трактування поняття „дохід”, що зумовлює необхідність розглянути порядок формування доходу операційної діяльності деревообробних підприємств.

Особливості формування доходу деревообробних підприємств безпосередньо визначаються характером їх господарської діяльності.

Розглядаючи механізм формування операційного доходу цих підприємств, вважаємо, що порядок формування, складові елементи та розмір доходу залежать від низки внутрішніх та зовнішніх факторів.

Внутрішні фактори поділяються на виробничі та поза виробничі.

Виробничі фактори (засоби праці, предмети праці, трудові ресурси) є не тільки чинниками формування доходу, але одночасно служать основою для визначення пошуку резервів його підвищення. [1]

Реалізаційні доходи деревообробних підприємств в значній мірі залежать від зовнішніх факторів таких як природні умови (потреба у розміщенні виробництва біля районів лісозаготівель), державне регулювання цін на сировину (спеціалізована лісова біржа), податкові ставки та ін.

Основою теоретично обґрунтованого та практично доцільного управління доходами є визначення їх структури та розробка системи класифікації. Тільки обґрунтовані та раціонально розроблені групування доходів дають змогу вирішити поставленні менеджерами завдання в ринкових умовах господарювання. [8]

Так, відповідно до вимог П(С)БО 15 «Дохід», доходи підприємства класифікуються за різними ознаками.

За джерелом надходження розрізняють доходи [5]:

- а) від реалізації продукції, товарів, інших активів, придбаних з метою продажу;
- б) від надання послуг;
- в) від використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом якого є отримання процентів, дивідендів, роялті.

Залежно від виду діяльності розрізняють доходи від:

- а) звичайної діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної);
- б) надзвичайної діяльності.

Доходи операційної діяльності поділяються на доходи основної діяльності та інші операційні доходи [8].

Згідно ст.135 ПКУ усі доходи підприємства класифікують за двома великими групами:

1) доходи, пов'язані з реалізацією товарів (робіт, послуг) як власного виробництва, так і раніше придбаних. ПКУ називає такі доходи - операційними;

2) позареалізаційні доходи [13].

Бланк І.А. рекомендує класифікувати операційні доходи підприємства за такими ознаками: склад елементів, які формують дохід; характер оподаткування доходів; види операційного доходу; період формування; ідентифікація в процесі бухгалтерського обліку; рівень достатності для формування операційного прибутку. [6]

Задорожний З.В. пропонує класифікувати доходи підприємств за такими ознаками:

- 1) вид обліку;
- 2) вид діяльності;
- 3) можливість контролювати;
- 4) вплив на прийняття управлінських рішень;
- 5) процес реалізації;
- 6) вид виробництва;
- 7) період формування доходу;
- 8) плановість доходу;
- 8) вид виробництва;
- 9) ступінь оподаткування доходу;
- 10) вид доходу [10, с. 96-100].

З огляду на широкий спектр класифікацій доходів, вважаємо за доцільне згрупувати найбільш поширені підходи (рис. 1.1.).

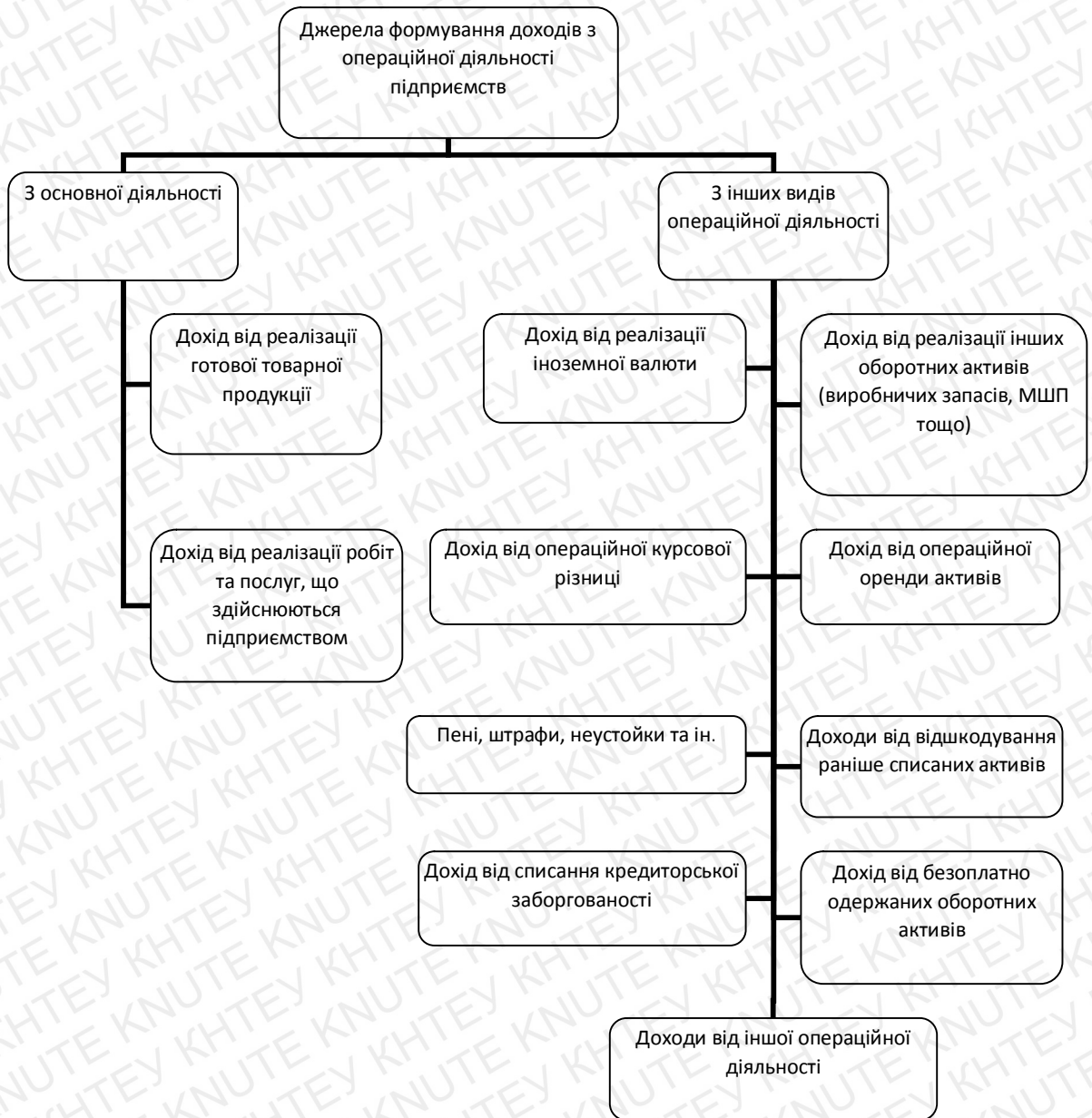


Рис. 1.1. Систематизація джерел формування доходів від операційної діяльності підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [6,9,12,14]

З цією метою вони виділяють наступні види доходів: доходи з реалізації (до яких відносять доходи від реалізації продукції; доходи від наданих послуг і виконаних робіт; доходи від реалізації основних засобів; доходи від реалізації нематеріальних активів у формі роялті; доходи від реалізації виробничих запасів, малоцінних і швидкозношуваних предметів; іноземної валюти тощо) та позареалізаційні доходи, що формуються в процесі операційної діяльності (дохід від надходження пені, штрафів та неустойки; від списання кредиторської заборгованості, яка виникла в ході

операційного циклу після закінчення строку позовної давності; дохід від безоплатно одержаних оборотних активів тощо). [1]

Такий поділ доходів від операційної діяльності дозволяє більш чітко здійснювати їх аналіз на підприємстві.

З позицій бухгалтерського обліку доходи з операційної діяльності підприємств поділяються за умовами їх визнання у фінансовій звітності. [1]

За діючими нормативними, за цією класифікаційною ознакою виділяють: доходи звітного періоду (доходи, що підлягали отриманню та отримані у звітному періоді; доходи, що підлягали отриманню, але не отримані у звітному періоді) та доходи майбутніх періодів (доходи, що отримані, але не отримані у звітному періоді) й доходи майбутніх періодів (доходи, що отримані, але не підлягали отриманню у звітному періоді). [1]

Дуже важливою в практиці управління доходами з операційної діяльності підприємств є їх розподіл за характером оподаткування. За цією класифікаційною ознакою вся сума отриманого підприємством доходу з операційної діяльності поділяється на дохід, що підлягає оподаткуванню, та дохід, що не підлягає оподаткуванню. Також в літературі можна зустріти пропозиції щодо такої класифікаційної ознаки доходів, як рівень їх достатності для формування прибутку [10, с. 242; 11, с. 465]. За цією ознакою автори виділяють дохід, що є достатнім для формування прибутку. Зважаючи на те, що формування доходу з операційної діяльності має на меті формування необхідного рівня прибутку з цієї діяльності (що було визначено нами у понятті цього доходу), ми вважаємо таку його класифікаційну ознаку вкрай важливою.

Крім класифікаційних ознак доходів від операційної діяльності підприємств, що визначені в нормативних актах та в працях сучасних науковців, ми пропонуємо внести до їх складу ще дві.

Перша з цих додаткових ознак має класифікувати доходи від операційної діяльності за рівнем управління ними. З цією метою, ми пропонуємо, виділяти за цією ознакою [1]:

- 1) дохід, що формується за результатами з окремої операції;
- 2) дохід, що формується окремими центрами відповідальності («центрами доходів», «центрами прибутку») підприємства;
- 3) доходи, що формуються підприємству в цілому.

Друга з цих додаткових ознак має класифікувати доходи з операційної діяльності підприємства за рівнем цінового ризику їх формування.

Як відомо, в сучасній літературі з ризикології під ціновим ризиком розуміють, несприятливі зміни індексів цін на відповідному регіональному ринку, за рахунок погіршення його кон'юнктури. За цією ознакою пропонується виділяти [1]:

- 1) доходи з операційної діяльності, що формуються за умов мінімального цінового ризику;
- 2) доходи з операційної діяльності, що формуються за умов середньо ринкового цінового ризику;
- 3) доходи з операційної діяльності, що формуються за умов високого цінового ризику.

Такий розподіл доходів дозволить більш чітко координувати їх формування з відповідними видами політики ціноутворення на окремі види операційної продукції підприємства, а також передбачити заходи по формам страхування цінового ризику з метою отримання запланованих доходів від операційної діяльності.

Результати проведеного дослідження дозволяють запропонувати наступну узагальнену класифікацію доходів від операційної діяльності підприємств (табл. 1.1).

Класифікація видів доходів від операційної діяльності підприємств

Класифікаційна ознака	Вид доходів за класифікаційною ознакою
1. Вид операційної діяльності підприємства	- доходи від основної діяльності підприємства - доходи від інших видів операційної діяльності підприємства
2. Склад елементів формування доходів підприємства	- валовий дохід від операційної діяльності - чистий дохід від операційної діяльності - доданий дохід від операційної діяльності
3. Економічний зміст операцій формування доходів	- доходи від реалізації - позареалізаційні доходи
4. Умови визначення доходів у фінансовій звітності	- доходи звітного періоду - доходи майбутнього періоду
5. Характер оподаткування окремих видів доходів	- дохід, що підлягає оподаткуванню - дохід, що не підлягає оподаткуванню
6. Рівень достатності доходу підприємства для формування прибутку	з операційної діяльності - дохід, що є достатнім для формування прибутку з операційної діяльності - дохід, що є недостатнім для формування прибутку з операційної діяльності
7. Рівень управління формуванням доходів	- дохід, що формується за результатами виготовлення окремої продукції - дохід, що формується окремим центром відповідальності підприємства - дохід, що формується по підприємству в цілому
8. Рівень цінового ризику формування доходів від операційної діяльності	- доходи від операційної діяльності, що формуються за умов мінімального цінового ризику - доходи від операційної діяльності, що формуються за умов середньо-ринкового цінового ризику - доходи від операційної діяльності, що формуються за умов високого цінового ризику

Джерело: узагальнено автором на основі [6-14]

Отже, класифікація доходів повинна відображати доходи основної діяльності деревообробних підприємств у абсолютній достовірності, оскільки лише тоді облікова інформація і складена на її основі звітність будуть надійною базою для аналізу, управління та планування.

Складність організаційної структури та велика кількість господарських операцій, які здійснюються на сучасних деревообробних підприємствах, вимагають пошук гнучких систем управління.

Тому виникає необхідність групування доходів за місцями виникнення та сферами відповідальності.

Необхідність ведення обліку за місцями їх виникнення обумовлюється галузевою специфікою деревообробних підприємств: пиловочник, обрізні та необрізні дошки, відходи (стружка, тирса, горбилі, рейки та ін.) є закінченим циклом виробництва і можуть частково реалізовуватись зовнішнім споживачам, оскільки на ринку існує попит. Отже, для деревообробних підприємств можна виділити кілька місць виникнення доходів.

В основі такого поділу слід перш за все необхідно враховувати економічний зміст доходу: від реалізації продукції та реалізації послуг. У подальшому доцільно визначати місця виникнення доходів за видами продукції, орієнтуючись на стадії їх готовності.

Залежно від потреб і цілей менеджменту можна виділяти місця виникнення доходу готової продукції за асортиментом. Вважаємо, що місця виникнення доходів мусять відповідати сферам відповідальності, що дозволить створити кілька замкнутих сегментів відповідальності з визначенням результату їх діяльності.

Відповідна організація обліку в межах цих сегментів дасть можливість на деревообробних підприємствах розраховувати розмір отриманих прибутків від окремих напрямків діяльності.

Враховуючи особливості деревообробних підприємств за усіма стадіями технологічного процесу, ведення обліку за місцями виникнення та сферами відповідальності дозволить отримувати достовірну інформацію про формування доходів за окремими об'єктами обліку, здійснювати контроль на кожній ділянці системи «витрати-випуск-результат» з метою виявлення слабких ланок і розвитку найефективнішого виробництва. [1]

Узагальнення результатів дослідження щодо сутності доходів операційної діяльності деревообробних підприємств дозволило зробити певні висновки: дохід виступає показником господарської діяльності підприємства; існуюча класифікація доходів не повністю відповідає вимогам ринкової економіки; запропоновано класифікацію доходів за місцями виникнення та сферами відповідальності, яка забезпечить контроль за ефективною роботою окремих підрозділів.

Розглянувши економічну сутність та класифікацію доходів від операційної діяльності підприємств варто зазначити, що це дозволить більш ефективно здійснювати управління формуванням доходів від операційної діяльності на конкретному підприємстві легкої промисловості.

Отже, визначення сутності поняття «доходи з операційної діяльності підприємства» та їх класифікація дозволяють перейти до другого етапу дослідження, що пов'язаний із розглядом системи і методів аналізу операційних доходів підприємства.

1.2 Системи і методи аналізу операційних доходів підприємства

В сучасних умовах господарювання все більшої актуальності набирає потреба в поглибленому аналізі діяльності підприємства.

Сучасні методики засновані на оцінці діяльності підприємства спираючись на фінансову або бухгалтерську звітність. Але як показує досвід даний вид аналізу прекрасно себе зарекомендував для загального аналізу, але як інструментарій для планування не дає повної картини підприємства.

Для стратегічного та оперативного планування необхідно проводити аналіз спираючись на управлінську звітність, яку деякі підприємства ведуть фрагментарно, мотивуючи тим що вона не є обов'язковою. Формування системи показників для оцінки операційної діяльності дасть змогу провести поглиблений аналіз діяльності підприємства для формування варіаційного стратегічного планування.

Операційна діяльність охоплює всі види продуктивної діяльності, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), різногалузевого характеру, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю. Її визначають за двома напрямками: основна операційна діяльність та інші види операційної діяльності.

Основна операційна діяльність - це операції, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є профільною метою функціонування суб'єкта господарювання, яка забезпечує основну частку його доходу. Інші види операційної діяльності передбачені статутом і зумовлені необхідністю раціонального використання виробничих ресурсів або капіталу [13].

Операційна діяльність підприємства - це основна діяльність, яка пов'язана з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначною метою створення підприємства та забезпечує основну частину його доходу [18].

Для порівняння результативності операційної діяльності суб'єктів господарювання є необхідним проведення аналізу ефективності її здійснення.

Одним із найбільш простих, але ефективних видів цього аналізу, є операційний аналіз, що отримав назву CVP (cost-volum-profit, витрати - об'єм - прибуток). Так, показник рентабельності операційної діяльності доцільно розраховувати за такими напрямками, як відношення прибутку (збитку) від операційної діяльності до витрат операційної діяльності.

Високе значення даного показника свідчить про те, що підприємство має добре налагоджений процес виробництва та реалізації продукції, постійне джерело доходів [16].

Аналіз операційної діяльності займає важливе місце в системі управлінського аналізу, оскільки від його результатів залежить інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття виважених стратегічних управлінських рішень, спрямованих на посилення конкурентоспроможності

підприємства та виявлення резервів підвищення ефективності його діяльності [19].

До основних завдань аналізу доходів операційної діяльності відносяться: оцінка динаміки рівня доходів у процесі реалізації товарів з метою виявлення закономірностей і тенденцій їх зміни; визначення рівня виконання плану доходів; а також кількісна оцінка впливу основних факторів на зміну доходів, отриманих у процесі реалізації товарів.

Одним із напрямів аналізу фінансових результатів є оцінювання якості прибутку за такими критеріями, як достовірність звітності, частота зміни облікової політики та її вплив на формування фінансових результатів, стабільність основних складових прибутку, діловий імідж підприємства тощо.

Достовірність даних про фінансові результати – один з основних критеріїв високої якості прибутку. Якщо суб'єкт господарювання щорічно змінює свою облікову політику, то це знижує якість показників прибутку.

Для оцінювання якості прибутку використовуються також результати аналізу його динаміки та структури. Якщо протягом тривалого періоду спостерігаються стійкі темпи його зростання, а в складі прибутку від звичайної діяльності переважна частка належить результату основної діяльності (валовому прибутку), то якість прибутку вважатиметься досить високою.

Важливим критерієм якості доходу є діловий імідж підприємства, що формується на підставі виконання взаємних зобов'язань, партнерських стосунків, особистих контактів, публікацій у пресі тощо[20].

Аналіз операційної діяльності займає важливе місце в системі управлінського аналізу, оскільки від його результатів залежить інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття виважених стратегічних управлінських рішень, спрямованих на посилення конкурентоспроможності підприємства та виявлення резервів підвищення ефективності його діяльності [21].

В економічній літературі ще формується думка щодо визначення суті управлінського обліку. Система управлінського обліку призначена для вирішення перш за все внутрішніх задач управління господарюючим суб'єктом, для чого необхідна детальна інформація, що враховує технологію й організацію саме цього підприємства. Тому інформація управлінського обліку формується і надається з врахуванням потреб менеджменту конкретного організаційного формування. Кінцевою метою управлінського обліку є допомога керівництву в досягненні стратегічної мети підприємства. [22].

Розширення управлінських функцій обліку призвело до зміни аналітичної бухгалтерії і перетворило її у виробничу (управлінську) бухгалтерію.

За інтерпретацією французьких вчених основною особливістю управлінського обліку є використання його даних в системі управління.

Під управлінням розуміють «найбільш раціональне управління підприємством».

Основним методом аналізу доходів підприємства є аналіз за системою економічних показників.

Аналіз виконання плану, динаміки та структури доходів підприємства відбувається за наступною системою показників [23]:

1. Абсолютне відхилення ($\Delta Д$) від планових показників:

$$\Delta Д = Дф - Дп, \quad (1.1.)$$

Де $Дф$ – доходи фактичні;

$Дп$ – доходи планові;

2. Рівень виконання ($\%впД$) плану доходів:

$$\%впД = Дф / Дп * 100\% \quad (1.2.)$$

3. Абсолютна зміна доходів підприємства:

$$\Delta Д = Дз - Дб \quad (1.3.)$$

$Дз$ – доходи звітного періоду

$Дб$ – доходи базисного періоду

1. Темп росту (ТР) доходів підприємства:

$$ТР = Дз / Дб * 100\% \quad (1.4.)$$

2. Темп приросту (ТП) доходів і витрат підприємства:

$$ТП = (Дз - Дб) / Дб * 100\% \quad (1.5.)$$

3. Структура доходів і витрат (і) підприємства:

$$D = Ді / Д \quad (1.6.)$$

Ді – сума доходів підприємства і-виду

Розрахунок впливу факторів на зміну чистого доходу від реалізації продукції, на нашу думку, необхідно виконувати використовуючи один із методів елімінування.

Методом абсолютних різниць обчислюється зміна чистого доходу від реалізації продукції, а саме:

- 1) вплив зміни собівартості 1 тонни продукції на доходи від реалізації:

$$\Delta ДСВ = СВ1 * Q0 * P0 - СВ0 * Q0 * P0 \quad (1.7.)$$

- 2) вплив зміни обсягу реалізованої продукції на доходи від реалізації: $\Delta ДQ = СВ1 * Q1 * P0 - СВ1 * Q0 * P0$ (1.8.)

Отже, система показників аналізу доходів відображає рівень розвитку суб'єкта господарювання, його місце на ринку, дозволяє порівняти досягнуті результати з результатами конкурентів, прослідкувати тенденцію зміни основних параметрів діяльності.

Між тим, аналіз доходів підприємства необхідно проводити в контексті інвестиційних проектів, що пов'язані з активізацією чинників зростання всіх складових доходів підприємства.

Обсяг операційного прибутку підприємства від реалізації товарів залежить від великої кількості факторів, найважливішими з яких є;

1. Обсяг товарообороту (в поточних цінах).
2. Фізична маса товарів, що реалізуються (обсяг товарообороту у співставлених цінах).
3. Індекс цін реалізації товарів.

4. Рівень валового доходу.
 5. Рівень витрат обігу.
 6. Рівень прибутковості обороту.
- Взаємозв'язок між названими факторами відображає наступна

модель:

$$Pr=(Tф*Pо)/100=(ТсІц(Рвд-Рво))/100, \quad (1.9.)$$

де Пр - обсяг прибутку від реалізації товарів;

Тф - обсяг товарообороту в фактичних (поточних) цінах; Тс - обсяг товарообороту в співставних цінах;

Іц - індекс зміни цін за період, що аналізується;

Р0 - рівень прибутковості обороту, відсотків до обороту;

Рвд - рівень валового доходу, відсотків до обороту після сплати ПДВ;

Рво - рівень витрат обігу, відсотків до обороту.

Наведена модель демонструє, що вплив фактора 1 є сукупним впливом факторів 2 та 3, а вплив фактора 6 кількісно дорівнює різниці між впливом факторів 4 та 5.

Наведена модель дозволяє кількісно оцінити вплив кожного фактора, що включено до її складу на базі застосування методу ланцюгових підстановок або індексного методу.

Зміст аналізу доходів, як і всього комплексу аналітичного моделювання облікової інформації в умовах впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності буде все далі ускладнюватися з метою посилення корисності аналітичної інформації.

1.3 Методичні підходи до планування операційних доходів підприємства

Основні методи планування доходів були досліджені такими вченими як М. С. Пушкар, П. І. Юхименко, Ф. Ф. Бутинець, В. С. Сухарські, Л. Г.

Мельник, І. М. Бойчук, узагальнивши їх думки, ми згрупували їх за відповідними ознаками (табл.1.3).

Таблиця 1.3

Основні методи планування доходів

Метод техніко-економічних розрахунків	Передбачає реалізацію розробленої цінової політики підприємства. Підприємство визначає середній розмір торгової надбавки за основними товарними групами, виходячи з їх рівня у попередньому періоді й коригування цього рівня з урахуванням розробленої цінової політики на майбутній період.
Метод встановлення планової суми і рівня доходів виходячи із необхідної величини прибутку	Дозволяє пов'язати планову суму доходів із завданнями розвитку підприємства на майбутній період. Підприємство розраховує величину прибутку від реалізації товарів і послуг у такій послідовності: спочатку визначають потребу в чистому прибутку, виходячи з напрямів його використання, враховують податок на прибуток і таким чином визначають валовий прибуток. Далі розраховують вплив тих чинників, що характеризують відмінності між прибутком від реалізації і балансовим прибутком. Враховуючи всі планові показники, доходи розраховують як суму витрат обігу плюс прибутки від реалізації та плюс ПДВ. Обґрунтованість цих розрахунків планових доходів підприємства можуть перевірити, вивчивши їх розподіл за напрямками використання. А саме, яка частина доходів використовується на відшкодування витрат обігу, ПДВ, і яка частина припадає на формування прибутку.
Дослідно-статистичний метод планування	Використовується з метою обґрунтування середнього рівня доходів у відсотках до товарообігу на плановий період.

Джерело: узагальнено автором на основі [15-20]

Операційний дохід планується залежно від наявності (на момент розробки плану) необхідної інформації за допомогою методу прямих техніко-економічних розрахунків або факторно-аналітичного методу.

При застосуванні факторно-аналітичного методу визначення планового розміру доходів відбувається так:

Проводиться оцінка тенденцій зміни рівня валового доходу на основі побудови та аналізу динамічного ряду.

Здійснюється прогнозування рівня валового доходу на плановий період, виходячи з базового рівня валового доходу, темпу його зміни, який склався в проаналізованому періоді чи на основі формування трендової економіко-математичної моделі. Спрогнозований таким чином рівень

валового доходу відображає умови здійснення торговельної діяльності, що склалася у ретроспективному періоді.

Визначається сума валового доходу при плановому обсязі товарообігу та спрогнозованому рівні валового доходу.

Оцінюються можливі резерви збільшення валового доходу за рахунок управління окремими чинниками, які визначають його розмір.

Застосування методу прямих техніко-економічних розрахунків передбачає наявність інформації про обсяг продажу товарів за окремими товарними групами та рівень валового доходу або обсягу угод на закупівлю товарів за окремими контрактами, рівень цін закупівлі та спрогнозованих цін реалізації.

Доход від реалізації виробленої продукції (роботи, послуги) планується виходячи з обсягів виробничої програми підприємства та прийнятих цін реалізації з урахуванням базових цін та наданих цінових знижок.

Запланований доход від продажу матеріальних цінностей та майна розраховується як різниця між вартістю їх придбання та продажною ціною їх реалізації, з урахуванням зносу основних фондів та витрат підприємства, що пов'язані з їх демонтажем, передпродажною підготовкою та реалізацією.

Доходи від посередницької діяльності підприємства планують, виходячи з обсягів цієї діяльності та прийнятої форми оплати за послуги підприємства. Доходи від продажу матеріальних цінностей не власного виробництва, які також відносяться до посередницької діяльності, плануються, як правило виходячи з обсягів здійснення таких операцій і запланованої маржі.

Доход підприємства, отриманий від пайової участі в спільних підприємствах та у створенні інших підприємств, планується на основі інформації про рентабельність їх діяльності, обсяг отримання чистого прибутку, а також закріпленого в засновницьких документах порядку його розподілу.

Доход підприємства від цінних паперів, які належать підприємству планується, виходячи з виду цінного паперу та характеру доходу (гарантований, негарантований).

Якщо підприємство є власником акцій інших підприємств, то рівень отримання доходу не гарантується і визначається за результатами господарсько-фінансової діяльності цього підприємства з урахуванням прийнятої ним дивідендної політики.

Якщо підприємство є власником привілейованих акцій, облігацій, сертифікатів та інших видів цінних паперів з гарантованим розміром отримання доходу, то його розмір планується, виходячи з номінальної вартості цих паперів, рівня гарантованого доходу (відсотку) та терміну його виплати.

Аналогічно і розраховується сума відсотків, нарахована по депозитних внесках підприємства, яка планується, та доходи від надання комерційного кредиту іншим підприємствам. Під час проведення розрахунку враховуються суми внеску або кредиту та термін, на який вони надані.

Доходи підприємства від здачі майна (лізинг) плануються, виходячи з умов орендного або лізингового договору щодо форми та розміру орендної плати - фіксована сума, ковзаюча сума, відсоток від виручки або прибутку, натуральна форма оплати та інше.

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

Резерви зростання доходу — це кількісні можливості збільшення доходів підприємства завдяки:

- 1.Збільшенню обсягу реалізації продукції.
- 2.Зменшенню витрат на виробництво і реалізацію продукції.
- 3.Постійному зниженню позареалізаційних збитків.
- 4.Удосконаленню структури продукції.

В процесі виявлення резервів виділяються три етапи:

Перший етап — аналітичний — на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;

Другий етап — організаційний — на цьому етапі розробляється комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які забезпечують використання виявлених резервів;

Третій етап — функціональний — на цьому етапі реалізуються заходи і здійснюється контроль за їх використанням.

Для підрахунку резервів зростання доходу завдяки можливому збільшенню обсягу реалізації продукції використовуються результати аналізу випуску і реалізації продукції.

Ще одним напрямом у пошуку резервів зростання прибутку є аналіз використання ресурсів підприємства, собівартості виготовленої та реалізованої продукції. Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції — основний резерв збільшення прибутку.

Резерви зростання: За рахунок зниження ціни закупівлі, скорочення кількості посередників, використання системи цінових знижок, за рахунок збільшення ціни реалізації, здійснення ефективної цінової політики, розширення продажу товарів, збільшення обсягів реалізації, здійснення маркетингу збуту товарів, надання кредиту при реалізації товарів, розширення систем торгівельних послуг, вживання ефективних рекламних заходів.

- збільшення обсягів закупівель товарів безпосередньо у підприємств-виробників і зменшення числа посередників;
- використання системи знижок за домовленістю з постачальниками за рахунок закупівлі великих партій товарів, при сезонних і передсвяткових розпродажах за суттєво зниженими цінами, у зв'язку з встановленням постійних зв'язків і в інших випадках;
- приведення рівня торгового обслуговування у відповідність з вимогами покупців і підвищення у зв'язку з цим цін;
- використання ефективної підприємницької політики на підприємстві;

- розширення і поновлення асортименту товарів відповідно до запитів покупців, відображення цих вимог в асортиментних переліках магазинів різних типів;

- здійснення рекламної й інформаційної діяльності торгового підприємства з урахуванням результатів маркетингового дослідження.

Організаційне забезпечення аналізу витрат і доходів передбачає здійснення науково обґрунтованого аналітичного процесу, працю аналітиків та використання можливостей сучасної техніки.

Аналітичний процес повинен бути спланованим і здійснюватись поетапно відповідно до поставленої мети. Дослідження літературних джерел та практичного досвіду аналітичної служби лісогосподарських підприємств дозволили нам виділити наступні етапи здійснення аналітичного процесу:

- підготовчий етап, який передбачає збір необхідних інформаційних ресурсів, придатних для потреб аналізу;

- аналітична обробка даних за допомогою різних методичних і технічних прийомів;

- заключний етап, який дає узагальнення аналітичної інформації у формі висновків та пропозицій стосовно об'єктів аналізу.

Слід відзначити, що показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Рентабельність використовують для оцінювання діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

Показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп:

- 1) показники, що базуються на витратному підході (рентабельність продукції, рентабельність операційної діяльності, рентабельність інвестиційної діяльності та окремих інвестиційних проектів, рентабельність звичайної діяльності);

Які обчислюються за формулою:

$$\text{Рентабельність продукції} = \text{Прибуток} / \text{Собівартість} * 100 \quad (1.2)$$

Рентабельність операційної діяльності визначається як відношення прибутку від операційної діяльності до величини операційних витрат. Характеризує прибутковість операційної діяльності, тобто, скільки прибутку припадає на 1 грн. понесених операційних витрат, вигідність для підприємства виробництва продукції.

- 2) показники, що характеризують прибутковість продажів (валова рентабельність продажів і чиста рентабельність продажів);

Де валова рентабельність продажів = Валовий прибуток підприємства *
100 / ЧД

$$\text{Чиста рентабельність продажів} = \text{ЧП} * 100 / \text{ЧД} \quad (1.3)$$

- 3) показники, в основі яких лежить ресурсний підхід (рентабельність сукупних активів або загальна рентабельність, рентабельність операційного капіталу, рентабельність основного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність власного капіталу і т. ін.).

Рентабельність сукупних активів характеризує ефективність використання всього майна підприємства і визначається відношенням балансового прибутку (Пб) до середньої суми активів балансу підприємства.

Отже, із всього перерахованого можна зробити висновок, що при плануванні операційних доходів підприємства враховують розміру прибутку і рівень рентабельності, які відображають дію таких чинників, як реальне підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, збільшення об'єму її продажів, підвищення організаційно-технічного рівня виробництва і, як наслідок, зниження собівартості.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ДОХОДІВ ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ»

2.1 Аналіз стану та динаміки операційних доходів підприємства

Аналіз динаміки операційних доходів 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.

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-кр "Звіт про товарооборот"; форма № 1 "Баланс".

Аналіз формування та використання операційних доходів підприємства проводиться в декілька етапів (рис. 2.1).

Розглянемо методику проведення кожного етапу аналітичної роботи. Аналіз обсягів та динаміки формування доходу в цілому по підприємству передбачає обчислення абсолютної та відносної зміни в обсязі одержаного прибутку, визначаються та аналізуються джерела його формування: прибуток від торговельної діяльності, іншої реалізації, позареалізаційних операцій, - оцінюється вклад кожного джерела в формування загального обсягу

прибутку

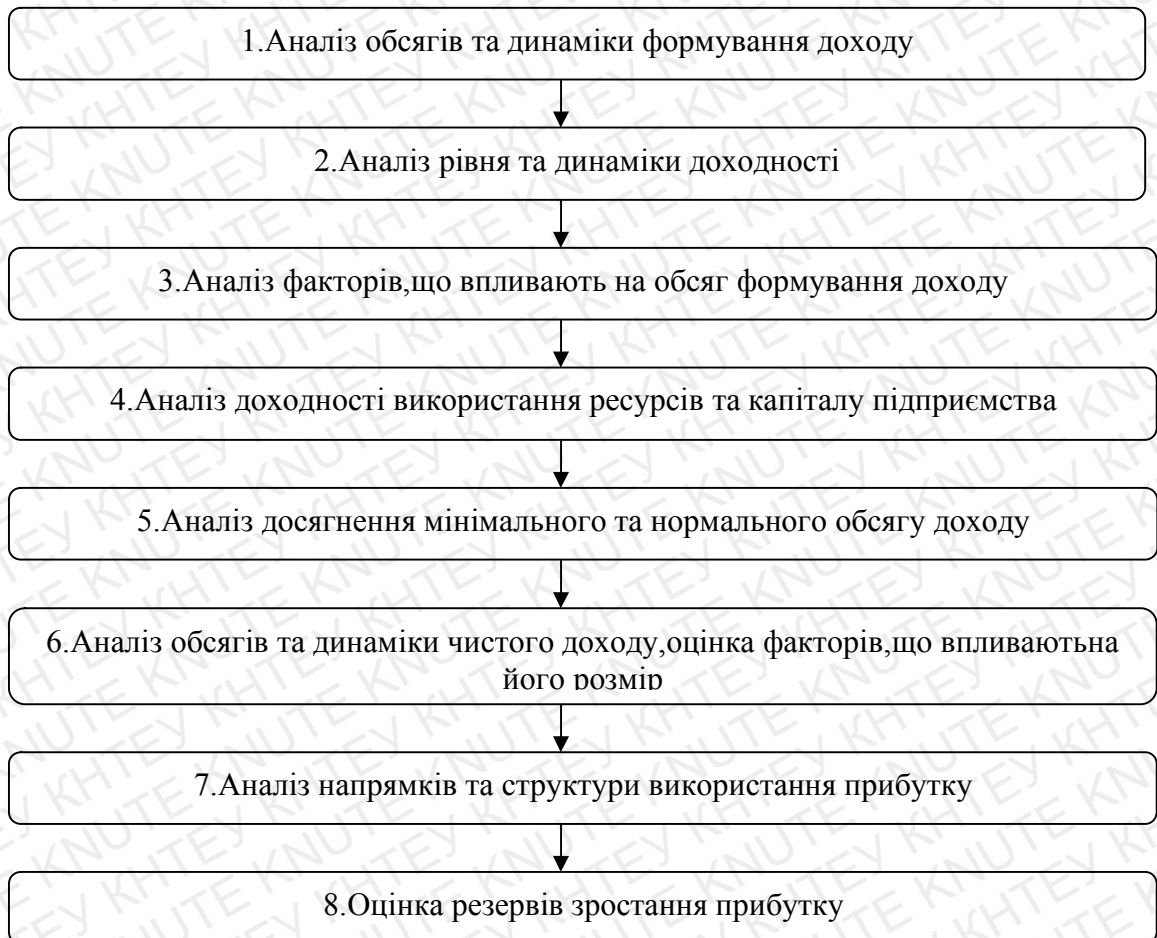


Рис. 2.1. Послідовність проведення аналізу доходів підприємства

Варто звернути увагу, що основним джерелом формування доходу для торговельного підприємства є дохід від реалізації товарів. Позареалізаційні операції, які безумовно є доцільним резервом збільшення обсягу доходу, не можуть домінувати, оскільки це не відповідає генеральній стратегії розвитку торговельного підприємства. Якщо такий факт має місце, це свідчить про диверсифікацію напрямків діяльності підприємства, втрату чисто торгового спрямування, а відповідно і конкурентних переваг.

Аналіз динаміки прибутковості обороту торговельного підприємства визначається порівнянням прибутку від реалізації товарів та товарообороту і показує розміри формування прибутку на одиницю товарообороту або питому вагу прибутку в ціні реалізації товарів.

Аналіз прибутковості обороту передбачає обчислення рівня показника

та його порівняння з рівнем, досягнутим у попередніх періодах.

Аналізуючі обсяги та динаміку чистого прибутку підприємства необхідно визначити обсяг формування чистого прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів з прибутку; аналізуються абсолютні та відносні зміни в обсягах його формування.

Взаємозв'язок між балансовим (БП) і чистим прибутком (ЧП) підприємства відображає наступна модель:

$$\text{ЧП} = \text{БП} * (100 - \text{П}) / 100 \quad (2.1.)$$

Де, П - частка податкових та інших платежів в обсязі балансового прибутку підприємства, відсотків.

Використання даної моделі дозволяє здійснити кількісну оцінку факторів, що впливають на розмір чистого прибутку: зміна обсягу прибутку та зміна умов, порядку і розмірів оподаткування.

Розглянемо зміст цих показників як економічних категорій і загальний порядок розрахунку на прикладі ТОВ “Двері Білорусії” (Табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка обсягів і структури доходів ТОВ “Двері Білорусії” за 2015-2017 рр.

Показники	Од. вим.	Роки			Темп росту. тис. грн.		Абсолютний приріст, тис. грн.	
		2015	2016	2017	2016/ 2015 р	2017/ 2016 р	2016/ 2015 р	2017/ 2016 р
Чистий дохід від реалізації продукції	тис. грн.	61868,0	84502,0	73054,0	36,58	-13,55	22634	-11448
	Відсоток	93,02	89,20	85,44	-3,82	-3,75	-3,82	-3,76
Інші операційні доходи	тис. грн	4543,0	9903,0	11990,0	117,98	21,07	-5360	2087
	Відсоток	6,83	10,45	14,02	3,62	3,57	+3,62	+3,57
Інші доходи	тис. грн	102,0	333,0	458,0	226,47	37,54	231	125
	Відсоток	0,15	0,35	0,54	0,20	0,18	0,2	+0,19
Всього доходів	тис. грн	66513,0	94738,0	85502,0	42,44	-9,75	28225	-9236
	Відсоток	100	100	100				

Валовий прибуток, створюваний на підприємстві, є джерелом оплати праці працівників, однією з форм якого є чистий дохід.

Чистий дохід — це частина вартості продукту, яка залишається після відшкодування витрат живої праці. Чистий дохід, який створюється на підприємстві, поділяється на дві частини.

Одна з них вилучається в дохід бюджету через механізм цін, друга залишається на підприємстві й визначається як різниця між вартістю продукції та витратами на її виробництво.

Ця частина чистого доходу є чистим доходом підприємства.

Як бачимо, чистий дохід у 2017 році зріс, у порівнянні з базовим 2015 на 11 186 тис. грн., проте його частка у загальному обсязі доходів зменшилася на 7,58%, що є результатом збільшення доходів від реалізації частини виробничих запасів та доходів від операційної курсової різниці, що виникає за активами та зобов'язаннями, пов'язаними з операційною діяльністю підприємства.

Наступним етапом є аналіз витрат підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Динаміка обсягів і структури витрат
ТОВ “Двері Білорусії” за 2014-2016 рр. в тис. грн.**

Показники	Роки			Питома вага за роками, %			Темпи росту, %	
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2017/2016 р	2016/2015 р
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	54362	78622	69384	91,52	91,93	89,68	44,63	-11,75
Адміністративні витрати	1393	1541	1606	2,35	1,80	2,08	10,62	4,22
Витрати на збут	1801	2876	2904	3,03	3,36	3,75	59,69	0,97
Інші операційні витрати	577	653	1092	0,97	0,76	1,41	13,17	67,23
Фінансові витрати	1108	1685	2264	1,87	1,97	2,93	52,08	34,36
Інші витрати	158	147	120	0,27	0,17	0,16	-6,96	-18,37
Всього витрат	59399	85524	77370	100,0	100,0	100,0	43,98	-9,53

За період з 2017 року по 2016 рік спостерігається зниження валового прибутку більше ніж у двічі, що свідчить про більш високі темпи скорочення витрат в порівнянні з темпами скорочення собівартості реалізованої продукції та зниження ефективності виробництва.

На наступній стадії аналізу визначаємо операційний прибуток та операційні витрати.

Операційна діяльність підприємства — це його основна діяльність, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Якщо валовий прибуток характеризує ефективність на стадії виробництва продукції, то операційний прибуток дає змогу судити про ефективність використання всіх витрат. Чим менша різниця між сумою валового й операційного прибутку, тим вищою буде ефективність діяльності підприємства за інших однакових умов господарювання.

Операційний прибуток або ЕВІТ (скорочено від англ. Earnings Before Interest and Taxes) — це прибуток від основної діяльності підприємства, тобто від виробництва і реалізації продукції, послуг, робіт.

Основними шляхами збільшення операційного прибутку є нарощування обсягів виробництва, зниження собівартості реалізованої продукції, розумна асортиментна політика, підвищення якості продукції.

Прибуток (або збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат і Фінансовий результат від операційної діяльності = Валовий прибуток + інші операційні доходи — адміністративні витрати — витрати на збут — інші операційні витрати

Також спостерігаємо в 2017 році зростання фінансового результату від операційної діяльності (операційного прибутку) в порівнянні з 2015 на 1 780 тис. грн., що свідчить про ефективність використання витрат.

Крім зниження валового прибутку, на погіршення результатів вплинули такі фактори як: зростання адміністративних витрат на 213 тис.

грн. і збільшення операційних витрат на 515 тис. грн. Також, у 2017 році сума фінансових витрат зросла в порівнянні з 2015 на 1 156 тис. грн., а витрати пов'язані зі збутом зросли на 1 103 тис. грн. відповідно. Проте, у звітному році сума інших операційних доходів перевищила інші операційні витрати на 10 898 тис. грн., що пов'язано з прибутковою реалізацією наднормативних запасів товаро-матеріальних цінностей. Динаміка операційних витрат відображена в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка операційних витрат підприємства

Показник	Розрахунок	Результат	Абсолютне відхилення
Операційні витрати 2015р.	59 399 тис. грн. - 1 108 тис. грн. - 158 тис. грн.	58 133 тис. грн.	
Операційні витрати 2016р.	85 524 тис. грн. - 1 685 тис. грн. - 147 тис. грн.	83 692 тис. грн.	25559 тис. грн.
Операційні витрати 2017р.	77 370 тис. грн. - 2 264 тис. грн. - 120 тис. грн.	74 986 тис. грн.	- 8706 тис. грн.

Операційні витрати – це ті витрати, які пов'язані з управлінням підприємством і його діяльністю з реалізації товарів і продукції.

Таким чином, операційні витрати зросли у 2016 році на 25 559 тис. грн. в порівнянні з 2015 р. та знизилися у 2017 р. на 8 706 тис. грн. в порівнянні з 2016 р. у зв'язку зі збільшенням виробництва. Так як збільшення інших операційних витрат супроводжувалося збільшенням інших операційних доходів, то можна зробити висновок, що у 2017 році обсяг реалізованих виробничих запасів й інших оборотних активів збільшився, відповідно, збільшилися доходи від їхньої реалізації й собівартість реалізованих запасів. Також, зменшення величини різниці між валовим прибутком і операційним прибутком свідчить про ефективність діяльності підприємства.

Наступним етапом є визначення загального прибутку. Загальний прибуток — це прибуток від продажу продукції та надання послуг, реалізації інших цінностей і нематеріальних активів, інвестиційної та фінансової

діяльності, скоригований на суму позареалізаційних (надзвичайних) доходів і витрат. Прибуток є найважливішим показником, який узагальнено характеризує виробничо-фінансову діяльність підприємства.

Динаміка прибутку відображена на рисунку 2.2

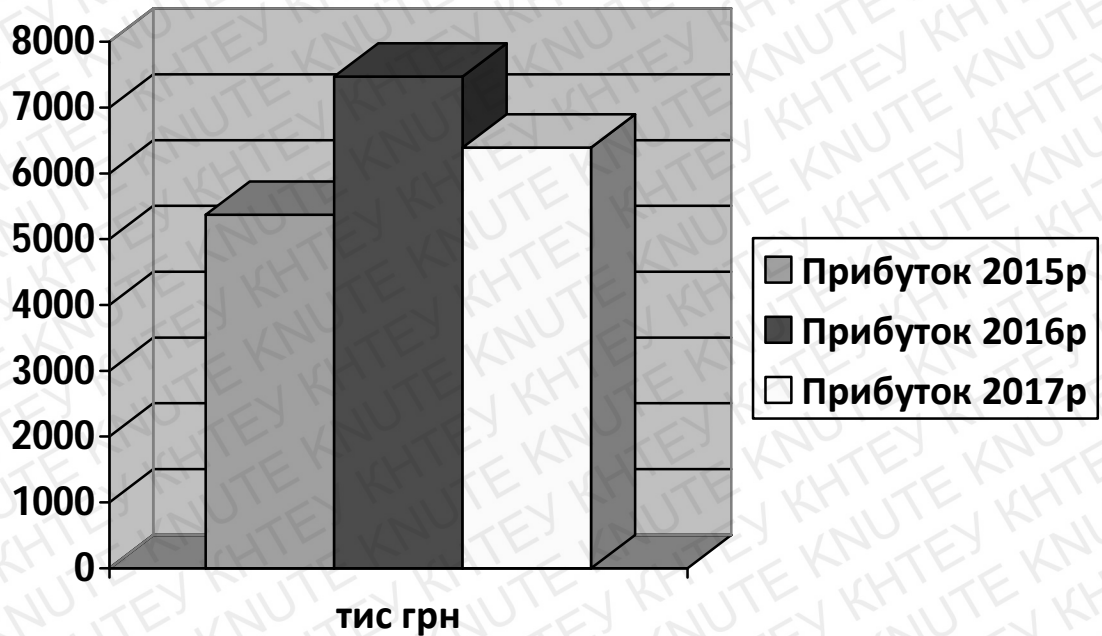


Рис. 2.2 Динаміка прибутку ТОВ «Двері Білорусії» за період з 2015-2017р.

Спостерігається збільшення прибутку в 2016 році порівняно з 2015 р. склало 2 100 тис. грн., та зменшення на 1 082 тис. грн. у 2017 році, що говорить про зростання витрат швидшими темпами від зростання доходів.

Отже, у звітному році чистий прибуток становив 6 391 тис. грн, що на 8,7% більше, ніж за 2015 рік. Такому зростанню сприяло збільшення прибутку від операційної діяльності на 21,5% та зростання рівня операційних доходів на 7 447 тис. грн.. Негативним є збільшення адміністративних витрат на 213 тис. грн., збільшення витрат на збут на 1 103 тис. грн. та збільшення інших фінансових витрат на 1 156 тис. грн..

Проаналізуємо чи вплинули такі зміни у формуванні прибутку від звичайної діяльності на структуру прибутку. Ефективним вважається

прибуток, якщо майже весь він складається з прибутку від операційної діяльності.

Зміни у формуванні прибутку від звичайної діяльності змінили структуру цього прибутку та його якість - збільшилась частка прибутку від операційної діяльності. Таке збільшення частки прибутку від операційної діяльності у структурі прибутку від звичайної діяльності є позитивним для підприємства.

2.2 Оцінка факторів впливу на операційні доходи підприємства

Важливим питанням економічного аналізу є вивчення і вимір впливу факторів на величину досліджуваних економічних показників. Без всебічного вивчення факторів не можна зробити обґрунтованих висновків про результати діяльності підприємства, виявити резерви, обґрунтувати плани та управлінські рішення.

Під факторним аналізом розуміють методику комплексного і системного вивчення та виміру впливу факторів на величину результативних показників. Велике значення при дослідженні економічних явищ, процесів і оцінки результатів діяльності підприємств має класифікація факторів на внутрішні та зовнішні, які залежать і відповідно не залежать від діяльності даного підприємства.

Головна увага при аналізі приділяється дослідженню внутрішніх факторів, на які підприємство може впливати.

Прибуток від операційної діяльності в загальному вигляді залежить від впливу таких факторів, як зміна обсягу реалізації; структури продукції; відпускних цін на реалізовану продукцію; цін на сировину, матеріали, паливо, тарифів на електроенергію і перевезення; рівня витрат матеріальних і трудових ресурсів. Розрахунок факторних впливів на прибуток від операційної діяльності відображено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Розрахунок факторних впливів на прибуток від операційної діяльності за методикою формалізованого розрахунку

Показник	Формула	Розрахунок
Загальна зміна прибутку від операц. д.	Операц. приб. зв. р. — Операц. приб. попер. р.	10 058 - 10 713 = - 655 тис. грн.
Вплив на прибуток змін відпускних цін на реалізовану продукцію	Кількість дверей однієї моделі у звітному році * ціну дверей — кількість дверей тієї ж моделі в попередньому * ціну дверей в цінах попереднього року	2400грн. * 6 шт. - 2000грн. * 6 шт. = 2400 грн.
Вплив на прибуток змін в обсязі реалізованої продукції	Прибуток попер. р. * (витрати на виробництво і реалізацію продукції за зв. пер. у цінах і тарифах попер. пер. / витрати на виробництво і реалізацію продукції попер. р.) — прибуток попер. р.	5880 * (69384 + 2904) / (78622 + 2876) — 5880 = - 664 тис. грн.
Вплив на прибуток змін в обсязі продукції, зумовлених змінами в структурі продукції	Прибуток попер. р. * (коефіцієнт збільшення обсягу реалізації в оцінці за відпускними цінами 2017 р. - коефіцієнт збільшення обсягу реалізації в оцінці за відпускними цінами 2016)	-2 947 тис грн.
Вплив на прибуток економії від зниження собівартості продукції	Собівартість реалізованої продукції звітного періоду в цінах і умовах попереднього періоду - фактична собівартість реалізованої продукції звітного періоду	78 622 — 69 384 = 9 238 тис. грн.

Продовження табл. 2.4

Показник	Формула	Розрахунок
Вплив на прибуток змін собівартості за рахунок структурних змін у складі продукції	(Собівартість реалізованої продукції попер. пер. * обсяги реалізації продукції у звітному пер. за цінами попер. пер.) / (виручка від реалізації продукції за попер. пер. - собівартість реалізованої продукції звітного пер. в цінах і умовах попер. пер.)	$(78622 * 69146) / (78330 - 69384) = 607\,690$ грн.

Сума факторних відхилень дає загальну зміну прибутку від операційної діяльності за звітний період.

Відхилення прибутку — разом 8 млн. грн.

В тому числі за рахунок факторів:

- зміни цін на продукцію: -655 тис. грн.
- зміни цін на матеріали і тарифів: 2 400 тис. грн.
- зміни обсягу продукції: -664 тис. грн.
- зміни структури продукції: -2 947 тис. грн.
- зміни рівня витрат: 9 238 тис. грн.
- зміни структури витрат: 608 тис. грн.

Отже, прибуток знизився на 664 тис. грн. внаслідок зменшення обсягів реалізації продукції, проте зріс завдяки зростанню ціни на 2400 грн., а також збільшився на 9 238 тис. грн. завдяки зниженню собівартості.

Також, необхідним джерелом аналізу є баланс підприємства. Це таблиця встановленої форми, в якій розміщуються активи підприємства та пасиви, які включають капітал і зобов'язання. Активи балансу поділяються на оборотні та необоротні.

До необоротних активів відносять нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість та інші необоротні активи.

Оборотні активи відображають вартість оборотних активів, до яких відносять запаси, поточні фінансові інвестиції, гроші та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів та інші високоліквідні активи.

Оборотність капіталу підприємства залежить від структури активів, частки в них необоротних активів та їх складу.

Структура активу балансу відображена на рисунку 2.3.

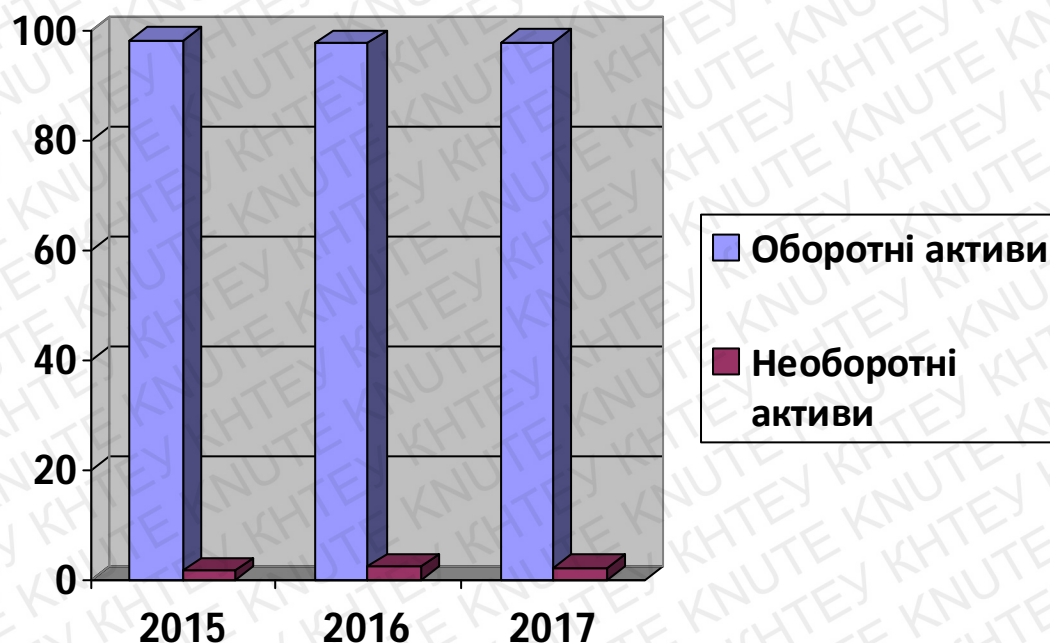


Рис. 2.3 Динаміка структури активу балансу ТОВ “Двері Білорусії” протягом 2015-2017рр. у %

Найточніше загальну структуру активів характеризує коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів, який обчислюють за формулою:

Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів

Коеф. оборотн. = Оборотні активи / Необоротні активи

Коеф. оборотн. (2015р.) = $0,983 * 0,017 = 0,016\%$

Коеф. оборотн. (2016р.) = $0,976 * 0,024 = 0,023\%$

Коеф. оборотн. (2017р.) = $0,978 * 0,022 = 0,022\%$

Значення цього показника більшою мірою зумовлено галузевими особливостями обігу коштів аналізованого підприємства. В даному випадку

необоротні активи становлять незначну частку від загальних активів підприємства. Також, відмічено незначні коливання в структурі активів звітного періоду по відношенню до попередніх. Наступним етапом є розгляд динаміки показників стану операційних необоротних активів (таблиця 2.5).

Таблиця 2.5

**Динаміка показників стану операційних необоротних активів ТОВ
“Двері Білорусії” за 2015-2017 рр.**

Показники	Обсяг, тис. грн			Абсолютне відхилення (+;-)	
	2015	2016	2017	2017/2016 р	2016/2015 р
Первісна вартість ОНА	549	721	1142	171,9	421,4
Знос ОНА	247	290	356	43,2	65,8
Залишкова вартість ОНА	302	430	786	128,7	355,6
Коефіцієнт зносу	0,5	0,4	0,3	-0,1	-0,1
Коефіцієнт придатності	0,5	0,6	0,7	0,1	0,1

Первісна вартість показує собівартість основних засобів у сумі грошових коштів, витрачених для придбання та створення основних засобів та нематеріальних активів. Статистичні дані наведені в таблиці 2.5 показують динаміку зростання основних необоротних активів, що свідчить про закупівлю нового обладнання та розширення виробництва.

Динаміка показників ефективності використання необоротних активів представлена в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Динаміка показників ефективності використання операційних
необоротних активів**

Показники	Обсяг, тис. грн			Абсолютне відхилення (+;-)	
	2015	2016	2017	2017/2016 р	2016/2015 р
Середньорічна залишкова вартість ОНА (ЗВ)	366	608	947	242,2	338,8
Чистий дохід від реалізації продукції (ЧД)	62029	84870	73707	22841,0	-11163,0
Прибуток від операційної діяльності (ЧП)	8278	10713	10058	2435,0	-655,0
Фондовіддача ОНА	169,5	139,5	77,8	-29,9	-61,7
Прибутковість ОНА, %	2261,4	1761,4	1062,1	-22,11	-39,69

Відносне відхилення фондovіддачі 2016р. до 2014р. = Фондовіддача ОНА 2016р / фондovіддача ОНА 2014р. * 100% = 77,8 / 169,5 * 100% = 45,9%

Відносне відхилення прибутковості 2017р. до 2015р. = Прибутковість ОНА 2017р. / прибутковість ОНА 2015р. * 100% = 1062,1 / 2261,4 * 100% = 46,97%

Фондовіддача — це відношення вартості випущеної продукції у вартісному виразі до середньорічної вартості основних виробничих засобів. Вона виражає ефективність використання засобів праці і показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих засобів. Спостерігається негативна тенденція до зменшення ефективності використання операційних необоротних активів у зв'язку зі зниженням показника фондovіддачі в 2017 році порівняно з показником 2015 року на 54,1%. Зниження фондovіддачі супроводжується перевищенням темпів підвищення фондоозброєності над темпами зростання річної продуктивності праці.

Прибутковість підприємства обчислюється як відношення чистого прибутку від операційної діяльності до середньорічної залишкової вартості операційних необоротних активів і характеризує величину чистого прибутку, що припадає на кожну гривню необоротних активів. Рентабельність операційних необоротних активів ТОВ «Двері Білорусії» в 2017 році порівняно з 2015 знизилася на 53,03%, що пов'язано зі збільшенням середньорічної залишкової вартості необоротних активів більшими темпами ніж операційного прибутку та не ефективного використання основних фондів.

Об'єктом особливої уваги на будь-якому підприємстві є прибуток від операційної діяльності, тому що його розмір складає основну частину прибутку від звичайної діяльності підприємства. На ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» саме прибуток від операційної діяльності за мінусом податку на прибуток формує чистий прибуток підприємства, оскільки на підприємстві немає фінансових та інвестиційних доходів та витрат. Саме

тому важливим є виявлення та кількісне вимірювання факторів впливу на прибуток від операційної діяльності. Факторний аналіз операційного прибутку наведемо в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Факторний аналіз прибутку від операційної діяльності на ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» за 2015-2017 роки

№ п/п	Найменування показника	Роки		
		2015	2016	2017
1	2	3	4	5
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5872	6043	7197
2.	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	4963	5104	6231
3.	Інші операційні доходи	321	338	446
4.	Адміністративні витрати	627	658	698
5.	Витрати на збут	11	13	14
6.	Інші операційні витрати	539	530	599
7.	Прибуток від операційної діяльності	53	76	101
8.	Зростання (зменшення) прибутку від операційної діяльності Всього	-	23	25
8.1	За рахунок зростання (зменшення) чистого доходу від реалізації продукції	-	171	1154
8.2	За рахунок зростання (зменшення) собівартості реалізованої продукції	-	-141	-1127
8.3	За рахунок зростання (зменшення) інших операційних доходів	-	17	108
8.4	За рахунок зростання (зменшення) адміністративних витрат	-	-31	-40
8.5	За рахунок зростання (зменшення) витрат на збут	-	-2	-1
8.6	За рахунок зростання (зменшення) інших операційних витрат	-	9	-69

Виходячи із даних табл. 2.7, можна стверджувати, що прибуток від операційної діяльності на ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» у 2017 році порівняно із 2016 та 2015 роками збільшився на 23 та 25 тис. грн. відповідно, в тому числі за рахунок впливу таких факторів формування прибутку:

— Збільшення чистого доходу від реалізації продукції зумовило зростання операційного прибутку на 171 та 1154 тис. грн. у порівнянні із 2016 та 2015 роками відповідно;

— За рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції, операційний прибуток зменшився на 141 та 1127 тис. грн. відповідно;

— За рахунок збільшення інших операційних витрат, операційний прибуток у порівнянні із попередніми періодами збільшився на 108 тис. грн.;

— За рахунок збільшення адміністративних витрат, операційний прибуток зменшився на 31 та 40 тис. грн.;

— За рахунок збільшення витрат на збут, операційний прибуток зменшився на 2 та 1 тис. грн.;

— За рахунок зміни інших операційних витрат, прибуток від операційної діяльності у порівнянні із 2016 зріс на 9 тис. грн., а у порівнянні із 2015 роком зменшився на 69 тис. грн.

Дана ситуація є позитивним явищем для підприємства, найбільший вплив на зміну прибутку від операційної діяльності здійснило збільшення доходів від реалізації та зміна собівартості реалізованої продукції.

Особливу увагу в процесі факторного аналізу прибутку від операційної діяльності необхідно звернути на найбільш суттєву складову його формування - прибуток від реалізації продукції - результат основної діяльності.

На прибуток від реалізації продукції в цілому по підприємству впливає чотири основних фактори першого рівня:

- обсяг реалізації продукції в натуральних одиницях (OP);
- собівартість одиниці i -го виду продукції (C_i); структура реалізації (ПВ);
- рівень цін одиниці i -го виду продукції ($Ц_i$).

Резервом підвищення прибутку від операційної діяльності є зниження собівартості продукції за умови ефективнішого використання виробничих ресурсів.

Далі, вважаємо за доцільне кількісно оцінити вплив кожного фактора, що включено до складу операційного прибутку на базі застосування методу ланцюгових підстановок / індексного методу.

У зв'язку з тим, що прибуток є функцією від доходів і витрат, для

більш глибокого аналізу і виявлення додаткових резервів його росту слід дати кількісну оцінку факторам, що побічно впливають на його величину.

До них відносяться: асортиментна структура і склад товарообороту за видами продажу (населенню, дрібний опт, в кредит населенню), структура товарообороту за джерелами надходження товарів (самостійні закупки, через оптові підприємства), за видами комерційних угод (за місцезнаходженням контрагента, умовами транспортування, страхуванням, формами розрахунків, валютою платежу і т.д.).

Дослідження факторів, що впливають на операційний прибуток, є необхідним, оскільки це дозволяє не тільки дати кількісну оцінку їх впливу в ретроспективному періоді, а й використати виявлені взаємозв'язки для обґрунтування можливої зміни прибутку в перспективі.

На наступному етапі визначають фактори, які обумовили зміни в обсягах формування доходу з окремих джерел, розраховують вплив кожного з них на обсяги формування доходу.

Фактори, що обумовлюють обсяг доходу підприємства: обсяг товарообороту підприємства;

Об'єктом дослідження є вплив на обсяг формування операційного прибутку таких факторів, як:

- рівень валового доходу від реалізації товарів;
- рівень витрат обігу;
- рівень оподаткування прибутку підприємства;
- обсяги та ефективність проведення інших видів діяльності;
- рівень прибутковості обороту.

Для узагальнення результатів аналізу факторів доцільно провести їх групування за напрямками впливу (позитивний та негативний вплив), а також ранжування за обсягами впливу.

Проведення такої роботи дозволяє визначити перелік факторів, що найбільш суттєво зменшують обсяги формування операційного прибутку, та,

відповідно, потребують першочергових управлінських заходів з метою покращення стану формування операційного прибутку

При аналізі впливу вищезазначених факторів на обсяги прибутку досліджуваного підприємства скористаємося звітом про фінансові результати підприємства, за даними якого обсяг операційного прибутку розраховується за наступною формулою:

$$\text{ОП} = (\text{ТО} - \text{ПДВ} - \text{СВ} + \text{ІОД} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ}), \quad (2.1)$$

де ТО – розмір товарообороту (доходу від реалізації товарів);

ПДВ – сума податку на додану вартість, що включена до ціни товарів;

СВ – собівартість реалізації товарів;

ІОД – розмір інших операційних доходів, які не включені до виручки від реалізації;

АВ – адміністративні витрати підприємства;

ВЗ – витрати, пов'язані зі збутом продукції (товарів, робіт, послуг);

ІОВ – інші операційні витрати;

Оцінимо вплив факторів, які нами виділені вище, на розмір прибутку підприємства від основної операційної діяльності на прикладі кварталів 2017 року. Для цього скористаємося проілюстрованою моделлю в першому розділі (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8

Динаміки факторів впливу на формування операційного прибутку

ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» протягом 2017 року

№	Показник	Обсяг (тис. грн)				Темп приросту (%)		
		I	II	III	IV	II – I	III – II	IV – III
1	Прибуток від операційної діяльності	2282,5	5531,7	7929,2	10641,0	142,35	43,34	34,20
2	Товарооборот	378,6	899,5	1296,7	1696,2	137,59	44,16	30,81
3	ПДВ	1086,3	2882,5	3973,4	5348,4	165,35	37,85	34,61

Продовження табл. 2.8

№	Показник	Обсяг (тис. грн)				Темп приросту (%)		
		I	II	III	IV	II – I	III – II	IV – III
4	Собівартість реалізації товарів	1898,7	2722,1	3893,5	5031,1	43,37	43,03	29,22
5	Інші операційні доходи	1,1	1,6	4,9	25,9	45,45	206,25	428,57
6	Адміністративні витрати	36,7	63,6	93,4	136,8	73,30	46,86	46,47
7	Витрати на збут	710,3	1449,7	2096,3	2806,8	104,10	44,60	33,89
8.	Інші операційні витрати	16,5	18,3	18,5	33,4	10,91	1,09	80,54

Як видно з таблиць 2.7 та 2.8, загалом протягом досліджуваного періоду спостерігалось збільшення суми прибутку від операційної діяльності ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ».

Наступним етапом є аналіз впливу факторів на формування операційного прибутку, яка представлена у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз впливу факторів на формування операційного прибутку ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» у 2017 році

Зміна за рахунок:		
1	Товарооборот, тис. грн.	2316,1
2	ПДВ, тис. грн.	-386
3	Собівартість реалізації товарів, тис. грн.	-899,6
4	Інші операційні доходи, тис. грн.	+87,5
5	Адміністративні витрати, тис. грн.	-109,4
6	Витрати на збут, тис. грн.	-20,1
7	Інші операційні витрати, тис. грн.	-36,1

Така ситуація зумовлена позитивним впливом більшості перелічених факторів, які входять до моделі.

Основним фактором, який спричинив до збільшення прибутку від операційної діяльності був доход (виручка від реалізації продукції), збільшення якого у 2017 році порівняно з 2016 роком на 2316,1 тис. грн. зумовило відповідне збільшення операційного прибутку підприємства на зазначену суму.

Як наслідок при збільшенні обсягів діяльності виникає збільшення податкових платежів, у тому числі тих, що включаються в ціну товарів (у нашому випадку таким податком є ПДВ).

Збільшення суми податку на додану вартість призвело до того, що у 2017 році операційний прибуток підприємства зменшився на 386 тис. грн.

Найбільший негативний вплив на значення фінансового результату від операційної діяльності ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» здійснила собівартість реалізації товарів, яка наближено може бути визначена як оборот за закупівельними цінами. Збільшення зазначеного показника призвело до суттєвого зменшення операційного прибутку підприємства під впливом зазначеного фактора на 899,6 тис. грн.

Під впливом інших доходів від операційної діяльності фінансовий результат ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» збільшився на 87,5 тис. грн. А от під впливом витрат обігу у їх постійній частині (до постійних витрат обігу відносяться практично весь розмір адміністративних (загальногосподарських) витрат підприємства) прибуток від операційної діяльності суб'єкта господарювання зменшився на досить значну величину. Це було пов'язане з тим, що протягом досліджуваного періоду дана стаття витрат обігу збільшилася на 109,4 тис. грн., що відповідно і спричинило до зменшення операційного прибутку ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ». на зазначену суму.

Витрати на збут підприємства за даний період збільшувалися меншими темпами, що призвело до незначного зменшення розміру прибутку від операційної діяльності ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ». Під впливом даної статті витрат обігу розмір операційного прибутку підприємства зменшилися на 20,1

тис. грн.

Негативно на загальну зміну операційного прибутку ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» вплинули інші операційні витрати підприємства: їх збільшення у розмірі 36,1 тис. грн. визвало відповідне зменшення прибутку від операційної діяльності підприємства у такому ж розмірі.

Таким чином, як видно з проведеного факторного аналізу, більшість з наведених у моделі факторів негативно впливало на значення фінансового результату від операційної діяльності ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ»

Для оцінки впливу факторів на фінансові результати від інших видів діяльності підприємства (фінансової, інвестиційної та інших операцій) можна на основі фінансової звітності побудувати аналогічні моделі. Але оскільки нас цікавить виключно результат від операційної діяльності, то аналізувати прибуток від інших видів діяльності немає потреби.

2.3 Аналіз рентабельності операційної діяльності ТОВ «Двері Білорусії»

Рентабельність - це ступінь дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу. Її вимірюють за допомогою системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства, прибутковість різних напрямків діяльності, вигідність виробництва продукції і послуг окремих видів.

Для визначення рентабельності продукції використовуємо формулу:

Рентабельність продукції = Чистий прибуток / Собівартість * 100%

Рентабельність продукції 2015р. = 4 700,5 / 54 362 * 100 = 8,65%

Рентабельність продукції 2016р. = 6 249,15 / 78 622 * 100 = 7,95%

Рентабельність продукції 2017р. = 5 088,92 / 69 384 * 100 = 7,33%

Отже, можна зробити висновок, що рентабельність продукції є спадною, що говорить про зниження ефективності реалізації продукції.

Рентабельність операційної діяльності обчислюється за формулою:

$$\text{Роп.д.} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{операційні витрати}} * 100\%$$

$$\text{Роп.д. 2015р.} = 8\,278 / 58\,133 * 100 = 14,24\%$$

$$\text{Роп.д. 2016р.} = 10\,713 / 83\,692 * 100 = 12,8\%$$

$$\text{Роп.д. 2017р.} = 10\,058 / 74\,986 * 100 = 13,41\%$$

Отже, прибуток від операційної діяльності є спадним, що свідчить про зростання операційних витрат швидшими темпами від операційного прибутку, в тому числі зростання адміністративних витрат і витрат пов'язаних зі збутом.

Наступний показник - рентабельність від звичайної діяльності - узагальнює рівень ефективності всіх поточних витрат, що виникають у процесі господарювання. Сума цих витрат безпосередньо впливає на загальний фінансовий результат і рівень ефективності господарської діяльності. Обчислюється за формулою:

$$\text{Рзв.д.} = \frac{\text{прибуток від звичайної діяльності}}{\text{витрати від звичайної діяльності}} * 100\%$$

$$\text{Рзв.д. 2015р.} = 7\,114 / 59\,399 * 100 = 11,98\%$$

$$\text{Рзв.д. 2016р.} = 9\,214 / 85\,524 * 100 = 10,77\%$$

$$\text{Рзв.д. 2017р.} = 8\,132 / 77\,370 * 100 = 10,51\%$$

Рентабельність від звичайної діяльності є спадною, що свідчить про зростання витрат від звичайної діяльності більшими темпами, ніж прибутку.

Валова рентабельність реалізованої продукції - характеризує ефективність виробничої діяльності, а також ефективність політики ціноутворення. Обчислюється за формулою:

$$\text{Валова Рр.п.} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід}} * 100$$

$$\text{Валова Рр.п. 2015р.} = 7\,506 / 61\,868 * 100 = 12,13\%$$

$$\text{Валова Рр.п. 2016р.} = 5\,880 / 84\,502 * 100 = 6,96\%$$

$$\text{Валова Рр.п. 2017р.} = 3\,670 / 73\,054 * 100 = 5,02\%$$

Зниження рентабельності реалізованої продукції свідчить про зростання виробничих витрат, а також неефективну політику ціноутворення.

Чиста рентабельність реалізованої продукції характеризує повний вплив структури капіталу і фінансування підприємства на його рентабельність. Обчислюється за формулою:

$$\text{Чиста рент. продаж} = \text{Чистий прибуток} / \text{чистий дохід} * 100\%$$

$$\text{Чиста рент. продаж 2015р.} = 4\,700,5 / 61\,868 * 100 = 7,6\%$$

$$\text{Чиста рент. продаж 2016р.} = 6\,249,15 / 84\,502 * 100 = 7,4\%$$

$$\text{Чиста рент. продаж 2017р.} = 5\,088,92 / 73\,054 * 100 = 6,97\%$$

Спостерігається зменшення показника чистої рентабельності реалізованої продукції, яка є наслідком зниження операційного прибутку.

Отже, отримані результати свідчать про те, що зниження рівня рентабельності пов'язане зі зниженням середнього рівня цін і збільшення частки менш рентабельних видів продукції в загальному обсязі реалізації. Зростання собівартості реалізованої продукції на 15 022 тис. грн. спричинило зниження рівня рентабельності продукції на 1,32 %. Також, знизилася рентабельність від операційної діяльності на 0,83% та рентабельність від звичайної діяльності на 1,47%. Валова рентабельність знизилась на 7,11%, а чиста рентабельність продаж на 0,63%.

Абсолютна сума прибутку не характеризує рівень ефективності господарської діяльності. Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами. Для цього розрахуємо показники рентабельності.

Аналіз рентабельності операційної діяльності на ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» за 2015 та 2016 роки наведемо у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Аналіз показників рентабельності операційної діяльності на ТОВ
«ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» за 2015 та 2017 роки**

№	Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютний приріст
1.	Валовий прибуток, тис. грн.	939	966	1110,9	27
2.	Чистий дохід, тис. грн.	6043	7197	8276	1154
3.	Операційний прибуток, тис. грн.	76	101	116,15	25
4.	Чистий прибуток, тис. грн.	37	41	47,15	4
5.	Доходи від операційної діяльності, тис. грн.	6381	7643	8789	1262
6.	Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	5104	6231	7165,7	1127
7.	Операційні витрати, тис. грн.	7514	8981	10328	1467
8.	Рентабельність продукції, %	18,4	15,5	17,8	-2,9
9.	Операційна рентабельність, %	12,6	14	16,1	1,4
10.	Валова рентабельність реалізованої продукції, %	15,5	13,4	15,41	-2,1
11.	Чиста рентабельність реалізованої продукції, %	0,6	0,6	0,69	-
12.	Рентабельність доходу від операційної діяльності, %	12	13,2	15,18	1,2

За розрахунками, наведеними в таблиці, можна зробити наступні висновки про те, що у 2015 році порівняно із 2016 роком рентабельність реалізованої продукції зменшилась на 2,9%, що свідчить про зростання собівартості реалізованої продукції у звітному періоді, також зменшилась валова рентабельність реалізованої продукції на 2,1%. Проте позитивним є зростання операційної рентабельності на 1,4% порівняно із 2016 роком та зростання рентабельності доходу від операційної діяльності на 1,2%, що свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності. Чиста рентабельність реалізованої продукції залишилась без змін.

Також важливим показником є рентабельність активів (англомовний аналог Return on Assets (ROA), що показує ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Розраховується як частка від ділення чистого прибутку (прибутку від звичайної діяльності до оподаткування) на середньорічну величину активів. Показує скільки прибутку припадає на 1 грн. активів. Високе значення показника свідчить про відмінну роботу підприємства.

$$ROE = \frac{ЧП}{(Активи базового року + Активи звітного року) / 2} * 100 \quad (2.2)$$

Аналіз рентабельності активів представлений у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз рентабельності активів ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» за 2015-2017 р в тис. грн.

Показник	2015р.	2016р.	2017р.	ROE 2016/2015	ROE 2017/2016
Необоротні активи	205,9	158,1	251,2	23	23
Оборотні активи	2443,8	2599,6	2981,44	2	2
Чистий прибуток	37	41	47,15	105	107

Отже, виходячи з табличних значень, можна зробити висновок, що рентабельність активів підприємства є сталою.

Важливою умовою й гарантією виживання та розвитку будь-якого підприємства, як бізнес-процесу, є його фінансова стабільність. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно в стані витримати несподівані зміни ринкової кон'юнктури, і не опинитися на краю банкрутства. Більш того, чим вище його стабільність, тим більше переваг перед іншими підприємствами того ж сектора економіки в одержанні кредитів і залученні інвестицій. Фінансова стабільність підприємства - це його надійно-гарантована платоспроможність у звичайних умовах господарювання й випадкових змін на ринку.

До основних факторів, що визначають фінансову стійкість підприємства, належить фінансова структура капіталу (співвідношення позикових і власних коштів, а також довгострокових і короткострокових джерел коштів) та політика фінансування окремих складових активів (насамперед необоротних активів і запасів).

Коефіцієнт фінансової автономії (коефіцієнт концентрації власного капіталу) характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна.

В зв'язку зі збільшенням основних фондів за рахунок позикових коштів, знизилася частка власного капіталу підприємства 2017 року в порівнянні з 2015 р. на 8%, тоді як оптимальним значенням власного капіталу вважається більше 50%. Низьке значення показника сигналізує про високий рівень фінансових ризиків і низьку стійкість компанії в середньостроковій перспективі. Також, низька частка власного капіталу супроводжується зростанням фінансових витрат, тобто платежів за використання позикових коштів.

Відповідно показник фінансової заборгованості пропорційно зріс на 8% і становить 94%, при оптимальному значенні 50%.

Динаміка показників аналізованого підприємства представлена в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

**Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ “Двері Білорусії”
протягом 2015 — 2017 рр.**

Показники	Роки			Абсолютний приріст (+;-)		Темпи приросту, %		Оптимальне значення
	2015	2016	2017	2017/2016	2016/2015	2017/2016	2016/2015	
Коефіцієнт фінансової автономії	0,14	0,06	0,06	-0,08	0,01	-59,32	11,58	>0,5
Коефіцієнт фінансової заборгованості	0,86	0,94	0,94	0,08	-0,01	9,31	-0,68	<0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	6,37	17,11	15,23	10,74	-1,88	168,71	-10,98	<1
Коефіцієнт покриття боргу	0,16	0,06	0,07	-0,10	0,01	-62,79	12,34	>1
Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	0,14	0,06	0,06	-0,08	0,01	-59,32	11,58	>0,5

Коефіцієнт фінансової залежності є зворотним коефіцієнту концентрації власного капіталу. Зростання цього показника в динаміці означає збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства.

Якщо його значення наближається до одиниці (або 100%), то це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство. Значення коефіцієнта 15,23 говорить про те, що в кожних 15,23 грн., вкладених в активи підприємства, 14,23 грн. — позикові. Зростання цього показника в динаміці свідчить про підсилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Коефіцієнт покриття боргу це відношення щорічних виплат з покриття боргу до чистого операційного річного доходу. Значення коефіцієнта є значно нижче оптимального і до того ж спадним, що свідчить про зниження фінансової стійкості.

Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності показує, яка частина загальної вартості активів підприємства сформована за рахунок найбільш надійних джерел фінансування і не залежить від короткострокових позикових зобов'язань. Розраховується за формулою:

$$\text{Кдфн} = (\text{Власний капітал} + \text{Довгострокові залучені кошти}) / \text{Активи підприємства}$$

Значення даного показника відхилене від оптимального на 44% і пов'язане з малою часткою власного капіталу в загальному обсязі капіталу.

Важливою складовою частиною методики аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання є аналіз фінансової стійкості.

Під фінансовою стійкістю розуміють здатність підприємства здійснювати і розвивати свою діяльність в умовах конкуренції та ринкової нестабільності, зберігаючи задовільну структуру капіталу та динамічну фінансову рівновагу активів і пасивів, що забезпечує нормальну ліквідність, поточну і перспективну платоспроможність.

Фінансова стійкість підприємства насамперед залежить від співвідношення власного капіталу і зобов'язань, а також достатності забезпечення матеріальних оборотних активів власним капіталом.

Чистий (власний) оборотний капітал (ЧОК) підприємства визначається за формулою:

$$\text{ЧОК} = \text{Власний капітал} + \text{довгострокові зобов'язання} - \text{необоротні активи} \quad (2.2)$$

Нормальні джерела формування запасів (НДФЗ), їх кількісна оцінка здійснюється за формулою:

$$\text{НДФЗ} = \text{Власний оборотний капітал} + \text{банківські кредити} + \text{кредиторська заборгованість} \quad (2.3)$$

Запаси та витрати відображаються у балансі.

Необхідною передумовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є його рентабельна робота і ефективне використання ресурсів у процесі господарської діяльності. Тип фінансової стійкості підприємства представлений в таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

**Оцінка типу поточної фінансової стійкості ТОВ “Двері Білорусії”
протягом 2015-2017 рр. за моделью Ковальова**

Показники	Роки, тис. грн			Відносне відхилення, %	
	2015	2016	2017	2017/2016	2016/2015
1. Запаси та витрати	6881	7769	14183	12,90	82,56
2. Чистий оборотний капітал	2565	803	1721	-68,69	114,23
3. «Нормальні» джерела фінансування	15364	20109	33072	30,88	64,47
3.1. Чистий оборотний капітал	2565	803	1721	-68,69	114,23
3.2. Розрахунки з кредиторами за товари, роботи, послуги	12799	19296	31352	50,76	62,48
4. Тип поточної фінансової стійкості	Нормальна (ЧОК<ЗВ <НДФ)	Нормальна (ЧОК<ЗВ <НДФ)	Нормальна (ЧОК<ЗВ<НДФ)		

Отже, ТОВ “Двері Білорусії” належить до нормального типу фінансової стійкості з поміркованою політикою фінансування.

Оцінка поточної фінансової стійкості є важливим інструментом при кредитуванні підприємства. Даний тип фінансової стійкості свідчить про ефективну політику залучення та використання позикових коштів, оскільки виробничі потреби підприємства в повному обсязі забезпечені різноманітними нормальними джерелами фінансування, строк погашення яких не настав.

РОЗДІЛ 3

ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ДОХОДІВ

ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ»

3.1 Формування системи цілей збільшення операційних доходів ТОВ «Двері Білорусії»

Однією з найважливіших функцій управління підприємством є планування його діяльності в цілому, в тому числі доходів від операційної діяльності.

Зміст цієї функції полягає у науковому обґрунтуванні цілей підприємства щодо формування його доходів, визначенні кількісного їх обсягу у плановому періоді та найкращих засобів досягнення цих цілей та цільових показників. Внутрішньофірмове планування формування доходів від операційної діяльності орієнтоване на досягнення цільових показників прибутку і одночасно слугує базою планування виробничого менеджменту та сучасного маркетингу.

Розглядаючи систему планів підприємств науковці в першу чергу поділяють їх за часовим горизонтом. Практично однотайно за цією класифікаційною ознакою науковцями виділяється «довгостроковий план розвитку підприємства», хоча деякі автори замість терміну «довгостроковий» використовують терміни «стратегічний» [53, с. 22] або «перспективний» [96, с. 21].

В той же час слід звернути увагу на такий момент, як не однотайність підходів окремих науковців до визначення часового горизонту цього виду планів. Так, якщо в роботі Бухалкова М. І. цей часовий горизонт визначено в межах від 3 до 10 років [37, с. 27], то в роботі Орлова О. О. – від 5 до 15 років [56, с. 22], у Тарасюк Г. М. – від 10 до 20 років [96, с. 21], а в багатьох інших працях – від 10 до 25 років [18, с. 30; 15, с. 89; 10, с. 45].

Визначаючи вид цього плану в системі планів підприємств деревообробної промисловості, ми вважаємо за доцільне характеризувати його терміном «стратегічний». Цей термін буде чітко визначати методологічний базис його формування, а саме стратегію розвитку цих підприємств, а відповідно «прив'язувати» конкретний часовий горизонт цього плану до часового горизонту розробки такої стратегії. Крім цього, ми вважаємо, що за умов нестабільного розвитку економіки України на сучасному етапі, швидкої зміни кон'юнктури як національного, так і світового ринку, неповноти законодавчої бази, що регулює виробництво і реалізацію цієї продукції стратегічний період (стратегічний часовий горизонт) по підприємствах деревообробної промисловості не може перевищувати 5 років.

За класифікаційною ознакою часового горизонту значна кількість науковців обґрунтовує необхідність виділення середньострокових планів підприємства, термін дії яких має охоплювати період від 1 до 10 років [18, с. 30; 37, с. 27; 10, с. 45; 96, с. 21].

За нашою думкою, потреби у розробці цього виду плану на підприємствах деревообробної промисловості за сучасних умов немає. Якщо часовий горизонт стратегічного плану розвитку цих підприємств буде коливатись в межах 3–5 років, то в межах цього горизонту кожне підприємство може окреслити окремі річні етапи стратегічного періоду. Крім того, виділення середньострокових показників планів не відповідає сучасним вимогам складання бухгалтерської звітності в Україні, згідно з яким показники діяльності підприємства (активи, зобов'язання) поділяються на довгострокові та поточні.

Окремі науковці виділяють за класифікаційною ознакою часового горизонту поточне планування і відповідно поточні плани підприємств, показники яких визначаються на 1 рік [47, с. 150; 25, с. 434–435; 53, с. 22; 96, с. 21].

З такою пропозицією науковців ми повністю солідарні – як за термінологічним визначенням цього плану, так і за його часовим горизонтом.

Нарешті, практично всі науковці виділяють за ознакою часового горизонту і короткострокові плани діяльності підприємств, які визначаються ними також термінами «оперативні» або «оперативно-календарні».

З цих термінів, що визначають такий вид плану, перевагу з нашої точки зору слід надати терміну «оперативний план», що найбільшою мірою буде відповідати виду управління підприємством, за яким він складається.

За пропозицією переважної кількості науковців цей план має розроблятися на період до одного року (квартал, місяць, декада), з чим ми повністю погоджуємось. Таким чином, за часовим горизонтом плани підприємств деревообробної промисловості, в яких мають відображатися показники формування доходів від операційної діяльності, слід поділяти на стратегічні, поточні та оперативні, що практично повністю ідентифікує їх із видами управління господарською діяльністю цих підприємств. Визначаючи систему планів промислових підприємств науковці поділяють їх і за такою класифікаційною ознакою, як функціональна спрямованість.

Практично всі науковці, в першу чергу, виділяють план виробництва і реалізації (або виробничу програму) підприємства, де містяться такі планові показники, як обсяг товарної продукції (продукції, що вироблена для реалізації, тобто основний виробничий ресурс формування доходів з основної діяльності) та запланований обсяг реалізованої продукції (тобто валового доходу від основної діяльності).

При цьому в роботі [47, с. 150] такий комплексний план пропонується поділяти на два види – план виробництва і план реалізації продукції

Значна кількість авторів пропонує включати до системи планів промислового підприємства і маркетинговий план (або план маркетингу), в якому мають визначатись цілі та стратегії маркетингу, ціноутворення, схеми розповсюдження товарів, методи стимулювання продажів та деякі інші показники [17, с. 290; 47, с. 50; 65, с. 93; 107, с. 29; 237, с. 336]. В той же час,

жоден з цих науковців не пропонує диференціювати в плані маркетингу показник плану реалізації продукції за видами ринку, його сегментами тощо, тобто взаємозв'язок кількісних показників формування обсягу реалізації продукції (обсягів формування доходів) в планах виробництва та реалізації продукції і планах маркетингу не визначається.

В системі планів, що пов'язані із формуванням доходів підприємства, науковці виділяють і фінансовий план (план формування доходів і витрат), в якому визначається плановий обсяг валового і чистого доходу з основної діяльності, а також за деякими джерелами його формування від іншої операційної діяльності [17, с. 290; 47, с. 150; 65, с. 93; 10, с. 229; 25, с. 434; 37, с. 336].

Нарешті, в роботах Афанасьєва Н. В. і Гончарова А. Б., а також Горфінкеля В. Я. та Швандара В. А. показники реалізації продукції (тобто формування валового доходу від основної діяльності) пропонується визначати в плані зовнішньоекономічної діяльності підприємства в частині передбаченого її експорту [17, с. 290; 37, с. 336]. Розглядаючи ці пропозиції науковців, ми вважаємо що плани підприємств деревообробної промисловості, в яких відображаються показники формування доходів від операційної діяльності, мають складатись з трьох видів – плану виробництва і реалізації продукції, плану маркетингу та плану формування доходів і прибутку (у складі фінансового плану).

Зовнішньоекономічна діяльність переважної кількості підприємств деревообробної промисловості зводиться переважно до експорту їх продукції, показники якого можуть включатись до плану маркетингу з виділенням конкретних видів зарубіжного ринку і кількісним виділенням обсягів реалізації продукції (її експорту).

В зазначених видах планів мають відображатися такі показники, що пов'язані із формуванням доходів підприємства. Зокрема:

1) в плані виробництва і реалізації продукції: обсяг товарної продукції (в цілому і за основними її видами); обсяг реалізованої продукції (в цілому і за основними видами);

2) в плані маркетингу: обсяг реалізації продукції на національному ринку (в цілому і за окремими його регіонами і сегментами); обсяг реалізації продукції на зарубіжних ринках (в цілому і за окремими країнами); цінова політика підприємства на окремих видах і сегментах ринку;

3) в плані формування доходів і прибутку: обсяг валового доходу від основної діяльності; обсяг валового доходу від інших видів операційної діяльності; обсяг чистого доходу від операційної діяльності; обсяг доданого доходу (доходу у формі доданої вартості або чистої продукції) від операційної (основної) діяльності; обсяг валового прибутку від операційної діяльності.

Нарешті, в системі планів промислових підприємств окремі науковці пропонують і таку класифікаційну їх ознаку, як рівень управління.

За цією ознакою вони визначають наступні види планів: загальнофірмовий план; план окремих цехів; план окремих функціональних підрозділів; індивідуальний план, або план для окремих робочих місць [37, с. 26; 25, с. 434].

Погоджуючись в цілому із такою класифікаційною ознакою планів, ми вважаємо, що для показників формування доходів від операційної діяльності достатньо диференціювати плани за двома їх рівнями, адже на рівні окремих робочих місць і навіть окремих виробничих цехів кінцеве формування цих доходів не відбувається. Такими рівнями планів ми пропонуємо визначити: підприємство деревообробної промисловості в цілому; функціональний підрозділ підприємства (включаючи центри формування доходів чи прибутку).

Узагальнюючи ці пропозиції, систему планів підприємств деревообробної промисловості для визначення показників формування доходів від операційної діяльності, наведено у табл. 3.1.

Методичні засади та форми стратегічного планування діяльності підприємств розглянуто в працях багатьох науковців [1, 17, 18, 24, 37, 42, 53, 87, 94]. Але в цих працях практично не розглядаються питання стратегії формування доходів підприємств деревообробної промисловості. Тому, базуючись на загальних методичних засадах стратегічного планування, визначимо основні підходи до стратегічного планування формування доходів від операційної діяльності на підприємствах деревообробної промисловості.

Таблиця 3.1

Класифікація планів, що визначають показники формування доходів від операційної діяльності підприємств деревообробної промисловості

Класифікаційна ознака	Види планів за класифікаційною ознакою
1. Часовий горизонт формування планів	– стратегічний план; – поточний план; – оперативний план.
2. Функціональна спрямованість планів	– план виробництва і реалізації продукції; – маркетинговий план; – план формування доходів і прибутку (у складі фінансового плану).
3. Рівень управління	– план підприємства в цілому; – план функціональних підрозділів (центрів відповідальності підприємства).

По-перше, визначимо, що загальна спрямованість стратегічного планування доходів підприємства від операційної діяльності має бути підпорядкована обраним підприємством конкретним типам загально корпоративної стратегії, маркетингової та фінансової його діяльності. Якщо на підприємстві деревообробної промисловості розроблено і стратегії окремих бізнес- одиниць, вони мають визначити напрями стратегічного формування доходів від операційної діяльності відповідних центрів прибутку і центрів доходів.

По-друге, слід зазначити, що стратегічне планування доходів від операційної діяльності підприємств має спиратись на визначений в загально корпоративній стратегії цільовий стратегічний показник суми або рівня

прибутку від основної діяльності. Цей показник має виступити головною метою стратегічного формування доходів від операційної діяльності підприємств деревообробної промисловості.

По-третє, в системі стратегічного планування доходів від операційної діяльності підприємств деревообробної промисловості доцільно визначити як основний цільовий показник ефективності їх формування у стратегічному періоді, коефіцієнт загальної прибутковості валового доходу. Цей показник характеризує зв'язок формування доходів від операційної діяльності із цільовим стратегічним показником прибутку з цієї діяльності (тобто характеризує ступінь реалізації основної мети формування доходів підприємства).

В окремих випадках цей цільовий стратегічний показник формування доходів може бути доповнено ще й коефіцієнтом валової доходності поточних витрат від основної діяльності, досягнення якого теж пов'язано із реалізацією основної мети формування доходів підприємства. Нарешті, по-четверте, як цільові показники формування прибутку, так і цільові показники формування доходів від операційної діяльності мають обов'язково включатись до «стратегічної карти цільових показників» розвитку підприємств деревообробної промисловості.

Методика розробки таких «стратегічних карт цільових показників» була запропонована відомими американськими науковцями Р. Капланом і Д. Нортонем [43], які є авторами концепції Збалансованої системи показників (Balanced Scorecard).

Ця концепція підтримана багатьма науковцями різних країн [87, 89, 94] і широко застосовується у стратегічному процесі багатьох підприємств. Побудова «стратегічних карт цільових показників» є засобом наочного розкриття стратегічних цілей і цільових показників підприємства, що пов'язані між собою причинно-наслідковими відносинами.

На базі визначених цільових стратегічних показників формування доходів від операційної діяльності підприємств деревообробної промисловості мають складатись відповідні поточні плани.

Основним показником, що становить базу складання таких планів – плану виробництва і реалізації продукції, плану маркетингу та плану формування доходів та прибутку підприємства (у складі його фінансового плану), є показник планового обсягу валового доходу від основної діяльності.

Плановий обсяг валового доходу від основної діяльності підприємств може визначатись на основі трьох основних методичних підходів:

1) на базі можливого виготовлення підприємством обсягу товарної продукції – саме такий підхід до визначення обсягу реалізації продукції (а відповідно і до визначення обсягу валового доходу від основної діяльності) превалює в рекомендаціях сучасних науковців [15, с. 17; 37, с. 42; 65, с. 52; 64, с. 37];

2) на базі можливого обсягу реалізації продукції на ринку за результатами маркетингових досліджень [26, с. 67–68; 75, с. 17; 91, с. 12–15];

3) на базі цільової суми прибутку підприємства [31, с. 227–228].

Визначаючи ці підходи до планування обсягу валового доходу від основної діяльності підприємств сучасні науковці не окреслюють умови (систему факторів зовнішнього і внутрішнього середовища), за якими тому чи іншому підходу слід надавати перевагу.

Проведене дослідження показало, що при виборі визначального методичного підходу до планування обсягу валового доходу від основної діяльності підприємств деревообробної промисловості перевага має надаватись оцінці основних факторів зовнішнього і внутрішнього його середовища:

– характеристиці основних видів продукції з позицій особливостей попиту на неї, диференціації за рівнем якості, стадії життєвого циклу тощо;

- рівня забезпеченості виробництва основної продукції підприємства деревообробної промисловості відповідними сировинними ресурсами;
- рівня використання виробничої потужності підприємства з виготовлення основної продукції;
- характеру ринкового попиту покупців на продукцію підприємства;
- рівня конкуренції на ринку, на якому підприємство реалізує свою продукцію;
- типу політики формування прибутку від основної діяльності, що обраний підприємством в процесі визначення своєї фінансової стратегії.

З урахуванням характеру прояву цих факторів нами пропонується наступна матриця вибору визначального методичного підходу до планування валового доходу від основної діяльності підприємств деревообробної промисловості.

Поряд з конкретизацією умов, що обумовлюють вибір визначального методичного підходу до планування валового доходу від основної діяльності підприємств, певного уточнення потребують окремі алгоритми визначення його планового обсягу за кожним з цих підходів.

При плануванні обсягу валового доходу (обсягу реалізації продукції) від основної діяльності, виходячи із можливостей виробництва, переважна кількість науковців пропонує використовувати такий алгоритм розрахунків [30, с. 226; 45, с. 173; 59, с. 37; 63, с. 356]:

$$РП = ТП + (ЗГПк - ЗГПп), \quad (3.1)$$

де РП – обсяг реалізації продукції, що планується;

ТП – обсяг товарної продукції, що планується;

ЗГПк – сума запасів готової продукції на кінець планового періоду;

ЗГПп – сума запасів готової продукції на початок планового періоду.

Такий алгоритм передбачає, що плановий обсяг валового доходу повністю відповідає за розміром планованому обсягу реалізації продукції.

В той же час, згідно із діючими в Україні стандартами бухгалтерського обліку до валового доходу певного періоду відноситься певна сума дебіторської заборгованості за продукцію, що була реалізована підприємством у попередньому періоді, але розрахунки за яку мають бути здійснені у наступному періоді. Одночасно, авансові розрахунки покупців за продукцію, яка не була поставлена у певному періоді, відноситься до доходів майбутнього періоду (який може виходити за межі планового періоду).

Виходячи з цього, алгоритм розрахунку планової суми валового доходу за можливостями виробництва основної продукції матиме наступний вигляд:

$$\text{ВДод} = \text{ТПод} + (\text{ЗГПк} - \text{ЗГПп}) + (\text{ПДЗр} - \text{ДЗмп}), \quad (3.2)$$

де ВДод – плановий обсяг валового доходу підприємства від основної діяльності;

ТПод – запланований обсяг основної товарної продукції;

ЗГПп – сума запасів основної товарної продукції на початок планового періоду;

ЗГПк – сума запасів основної товарної продукції на кінець планового періоду;

ПДЗр – сума погашеної дебіторської заборгованості за основну товарну продукцію, що була поставлена у передплановому періоді;

ДЗмп – сума дебіторської заборгованості за основну товарну продукцію підприємства, що буде поставлена у плановому періоді, але буде зарахована до доходів майбутнього періоду.

При плануванні валового доходу від основної діяльності, виходячи з можливого обсягу реалізації продукції на ринку, його розрахунки мають здійснюватись по кожному з видів ринку, на якому підприємство передбачає здійснювати реалізацію своєї продукції. Такі розрахунки передбачають визначення ємності відповідного ринку у плановому періоді, а також заплановану частку його охоплення продукцією підприємства.

При плануванні валового доходу, виходячи з передбаченої цільової суми прибутку, за основу розрахунків береться передбачена цільова сума чистого прибутку у відповідному періоді.

Ця сума має враховувати виплати дивідендів (процентів) власникам на вкладений капітал, інвестиційні витрати в плановому періоді, а також інші напрями його використання на конкретному підприємстві.

Оперативне планування доходів від операційної діяльності підприємств деревообробної промисловості базується на показниках поточних планів і здійснюється шляхом розробки відповідних бюджетів.

Методичні засади бюджетування та види бюджетів, що розробляються промисловими підприємствами, широко висвітлені в сучасній літературі [34; 37, с. 339–356; 66, с. 653–669; 74; 87].

В той же час, окремі методичні положення цього бюджетування щодо доходів від операційної діяльності підприємств деревообробної промисловості потребують певного уточнення.

По-перше, основним об'єктом оперативного планування (бюджетування) цих доходів має виступати показник валового доходу від операційної діяльності.

При необхідності цей показник має доповнюватися показниками формування окремих видів доходів з інших видів операційної діяльності цих підприємств.

По-друге, основна спрямованість оперативних планів (бюджетів) має полягати у визначенні оперативних планових завдань із формування доходів від операційної діяльності двом основним видам центрів відповідальності підприємств деревообробної промисловості – центрам прибутку та центрам доходів.

По-третє, оперативні завдання (бюджети) з формування доходів від операційної діяльності, що доводяться до цих центрів відповідальності, мають носити не стабільний, а гнучкий характер.

При розробці цих гнучких бюджетів показники формування доходів від операційної діяльності мають залежати від обсягу надходження сировини, зміни кон'юнктури товарного ринку та інших факторів, які кожне підприємство деревообробної промисловості визначає в залежності від особливостей здійснення своєї операційної діяльності.

Розроблена система планів, що містить показники формування доходів від операційної діяльності підприємств, потребує відповідної оцінки за розробленими критеріями. При визначенні таких критеріїв оцінки мають бути враховані ступінь реалізації принципів планування господарської діяльності підприємств, характер операційної діяльності, місце планів формування доходів в загальній системі планів та інші чинники.

З урахуванням цих чинників в процесі оцінки планів формування доходів від операційної діяльності підприємств деревообробної промисловості пропонується керуватися такими основними критеріями (рис. 3.1).

Одним з найефективніших інструментів, що в останні роки все ширше використовується в практиці управління окремими аспектами господарської діяльності підприємств, в тому числі формуванням доходів від операційної діяльності підприємств, є контролінг.

Як термін «контролінг», так і його перші теоретичні концепції прийшли в Україну з Німеччини, де його наукові розробки розпочалися з 70-х років ХХ ст.

На першій стадії розвитку контролінгу його об'єктом була виключно система управління прибутком підприємства у взаємозв'язку «доходи – витрати – прибуток», про що свідчать наукові праці його засновників Д. Хана [21, с. 112]; А. Дайле [59, с. 27–29]; Р. Манна та Е. Майера [93, с. 7] і деяких інших.

В останні роки об'єктом контролінгу виступають й інші аспекти господарської діяльності підприємств, але найпоширенішим його

практичним застосуванням і зараз продовжує залишатися система «доходи – витрати – прибуток».



Рис. 3.1. Система критеріїв оцінки планів формування доходів від операційної діяльності підприємств деревообробної промисловості

Саме в 2. Науковий рівень методів планування доходів 1. Повнота і об'єктивність інформаційної бази планування доходів 3. Ступінь узгодженості планів формування доходів з основними цілями розвитку підприємства 4. Ступінь врахування при плануванні доходів прогнозних змін факторів зовнішнього середовища Критерії оцінки планів формування доходів від операційної діяльності підприємств 5. Повнота використання внутрішнього потенціалу формування доходів підприємства 6. Рівень узгодженості планів формування доходів з іншими планами господарської діяльності підприємства 7. Рівень узгодженості окремих показників планів

формування доходів підприємства між собою 8. Рівень ефективності управління формуванням доходів підприємства у плановому періоді цього взаємозв'язку, тобто в орієнтації на досягнення цілей і показників формування прибутку, ми визначимо основні аспекти застосування контролінгу в системі управління формуванням доходів від операційної діяльності підприємств деревообробної промисловості.

За роки розвитку контролінгу його теоретичні концепції постійно трансформувалися. Так, якщо перші теоретичні концепції контролінгу розглядали його виключно як облікову, інформаційну систему (що базувалась на використанні управлінського обліку), то надалі вони розширилися до обліково- контрольної, обліково-аналітичної і навіть до загально-управлінської (розглядає контролінг, як систему управління підприємством, що виконує всі основні функції його управління).

На сучасному етапі переважна кількість науковців розглядає контролінг як концепцію управління, що забезпечує координацію основних систем менеджменту управління.

В одній з праць він визначається як комплексна міжфункціональна концепція управління, метою якої є координація систем планування, контролю та інформаційного забезпечення [96, с. 17].

На базі цієї новітньої концепції ми пропонуємо поняття контролінгу формування доходів від операційної діяльності підприємств визначити таким чином: «Контролінг формування доходів від операційної діяльності являє собою один із складових елементів загальної системи контролінгу підприємства, що координує планування, контроль та інформаційне забезпечення процесу формування цих доходів для досягнення його кінцевих цілей».

Виходячи із визначеної концепції контролінгу формування доходів від операційної діяльності можна зробити висновок, що він має бути інтегрований як до загальної системи управління підприємством, так і до загальної системи його контролінгу.

Як одна з підсистем підприємства, що координує окремі системи управління, контролінг формування доходів від операційної діяльності має виконувати певні функції.

Ці функції базуються на загальній системі функцій контролінгу підприємства, які достатньо широко висвітлюються в сучасній науковій літературі [15, с. 144–146; 59, с. 299; 63, с. 7–9; 65, с. 9; 78, с. 18–24; 79, с. 16–18]. Такий підхід не дозволяє визначити особливості контролінгу, як системи, що координує (а не підміняє) окремі системи управління підприємством.

Досить повно розглядається система функцій контролінгу в роботі Гопченко Е. Л. та Єрмакової Н. Б. Вони вносять наступну пропозицію: «З позицій структурно-функціонального підходу вважається можливим виділення цільових та техніко-економічних функцій контролінгу. Цільовими функціями контролінгу є координація і інтеграція...

До техніко-економічних функцій контролінгу відносяться: обліково-аналітична; контрольна-інформаційна; методична» [68, с. 21, с. 23].

В цьому визначенні перша група функцій дійсно характеризує функціональні особливості системи контролінгу (хоча і досить узагальнено), а друга їх група характеризує переважно функції управління підприємством (а не його забезпечення).

Особливо слід розглянути пропозицію Сухаревої Л. А. та Петренко С. Н. щодо виділення специфічної функції контролінгу, яку вони визначили як «коментуючу» (в їх роботі обґрунтуванню цієї функції присвячено цілий розділ). Вони зазначають: «Критичний аналіз різних точок зору з цього питання приводить нас до думки, що контролінг реалізує не управлінську, а скоріше коментуючу функцію менеджменту. Виробляючи альтернативні варіанти у прийнятті управлінських рішень, контролінг готує широкий спектр можливих шляхів реалізації передбачених цілей із обґрунтуванням та коментарями кожного...

Відповідно, специфічна функція контролінгу, на наш погляд, має вираз саме в тому, що не приймаючи участі у самому процесі управління, він здійснює допомогу керівництву у самому прийнятті ефективних управлінських рішень» [93, с. 17].

З такою пропозицією важко погодитись з декількох причин.

По-перше, визначена авторами «коментуюча функція» притаманна лише одному із процесів контролінгу, а саме – підготовці альтернативних проектів управлінських рішень за результатами аналізу відхилень фактичних показників від планових (цільових). Якщо результати контролінгу не виявляють таких відхилень, або якщо вони будуть незначними, ця функція не зможе бути реалізованою взагалі, бо відповідні проекти управлінських рішень з нормалізації ситуації готуватися (і коментуватися) не будуть.

По-друге, головна специфіка контролінгу полягає не в коментаріях, а в координації і забезпеченні ефективного функціонування окремих управлінських систем.

Сучасна концепція побудови контролінгу на підприємстві передбачає його розподіл на два основні види – стратегічний та оперативний контролінг [15, с. 161–164; 16, с. 181–182; 38, с. 33–37]. Вважаємо, що такий розподіл має бути передбачено і в системі контролінгу формування доходів від операційної діяльності підприємств деревообробної промисловості.

Стратегічний контролінг формування доходів з операційної діяльності має бути спрямований на координацію та підтримку систем стратегічного планування та контролю цих доходів. Це передбачає: вибір об'єктом такого контролінгу стратегічних цільових показників, пов'язаних із формуванням доходів від операційної діяльності підприємства; врахування в процесі аналізу відхилень впливу переважно факторів зовнішнього середовища; орієнтація в процесі підготовки проектів альтернативних управлінських рішень щодо нормалізації процесу формування цих доходів переважно на ключові стратегічні фактори їх розвитку.

Оперативний контролінг формування доходів від операційної діяльності має бути спрямований на координацію та підтримку систем поточного та оперативного планування і контролю цих доходів. Це передбачає: вибір об'єктом такого контролю основних показників формування доходів, що визначені системою поточних планів та бюджетів підприємства; врахування в процесі аналізу відхилень впливу переважно факторів внутрішнього середовища; орієнтація в процесі підготовки проектів альтернативних управлінських рішень щодо нормалізації процесу формування цих доходів переважно на резерви використання внутрішнього потенціалу підприємства.

Порівняльна характеристика оперативного і стратегічного контролінгу наведена в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Порівняльна характеристика оперативного і стратегічного контролінгу формування доходів від операційної діяльності

Ознаки	Контролінг	
	Стратегічний	Оперативний
Девіз	«Робити вірну справу»	«Робити справу вірно»
Орієнтація	Зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства	Орієнтація в основному на внутрішнє середовище підприємства
Мета	Забезпечення виживання, здійснення антикризової політики, спрямованість на потенціал успіху	Забезпечення прибутковості і ліквідності підприємства
Завдання	Відповідальність за стратегічне планування. Розробка альтернативних стратегій. Визначення вузьких і пошук слабких місць. Аналіз впливу відхилень на виконання стратегічних планів. Аналіз економічної ефективності	Керівництво при плануванні і розробці бюджетів. Визначення вузьких і пошук слабких місць для тактичного управління. Мотивація і створення систем інформації для ухвалення поточних управлінських рішень
Охоплення	Концентрація на окремих важливих позиціях	Охоплює всі функціональні області
Ієрархічні ознаки	В основному на рівні вищого керівництва	Містить всі рівні з упором на середню ланку управління

Так, перебуваючи на перетині обліку, аналізу, інформаційного забезпечення, планування, контролю та координації, контролінг займає особливе місце в управлінні формуванням доходів від операційної діяльності підприємств: пов'язуючи воедино всі ці функції, він не підміняє управління підприємством, але переводить його на якісно новий рівень.

Контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотний зв'язок в контурі управління формуванням доходів від операційної діяльності підприємств.

Використання запропонованих методичних підходів дозволить підвищити якість планів з формуванням доходів від операційної діяльності, що розробляються на підприємствах деревообробної промисловості.

3.2. Напрями удосконалення планування операційних доходів ТОВ «Двері Білорусії»

Ефективно організоване управління господарською діяльністю підприємств відбувається завдяки сукупності взаємопов'язаних послідовно здійснюваних функцій. Необхідною складовою процесу управління підприємством у сучасних умовах виступає організація аналітичної роботи.

Виявлення можливостей і перспективи розвитку підприємства є головним напрямком його практичної реалізації [80, с.126].

Основним завданням економічного аналізу на підприємстві є оцінка результатів господарської діяльності, виявлення резервів виробництва і факторів, які мають позитивний чи негативний вплив на кінцеві показники роботи підприємства.

Розгалужена система аналітичної роботи в народному господарстві, промисловості та окремих підприємствах потребує відповідної організації, тобто упорядкування, налагодження координації та погодження її здійснення з метою попередження дублювання, внесення єдності в роботу окремих посадових осіб чи аналітичних органів [90, с.98].

Рациональна організація забезпечує реальність і дієвість економічного аналізу, зводиться до мінімуму втрата чи спотворення вхідної інформації. Забезпечується вихід аналітичної інформації за різною ієрархією управління чи за різним ступенем досягнення проміжних і кінцевих аналітичних результатів.

Головними завданнями організації економічного аналізу є: забезпечення ефективності аналізу, його розвиток та вдосконалення; раціональна організація праці; автоматизація аналітичних робіт; підвищення якості використання аналітичної інформації; раціоналізація аналітичних процесів тощо.

Важливим принципом аналізу є комплексний підхід для пов'язання мети з ресурсами та можливостями підприємства, виробітку шляхів досягнення мети, що є реальною тільки в результаті розробки програм аналізу на підприємстві.

Методи розробки таких програм вимагають орієнтування на максимальне використання потенційних можливостей підприємства та резервів виробництва.

Організація аналітичної роботи на підприємствах включає розробку загальних планів та планів (програм) конкретних аналітичних робіт: порядок проведення аналізу; матеріальне, методичне й наукове забезпечення; загальне керівництво, способи виконання аналітичних робіт, контроль за впровадженням у виробництво виявлених резервів [62, с.34].

На ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» немає аналітичного відділу, який б займався веденням економічного аналізу в цілому по підприємству та зокрема досліджував б прибутковість операційної діяльності. Оскільки важливе значення для успішного аналізу мають організаційні форми його проведення, то рекомендується ввести на заводі посаду фінансового аналітика.

Одним з основних напрямків його роботи повинен бути аналіз фінансової звітності, що дасть змогу оцінити результати діяльності,

прогнозувати напрямки підвищення ефективності господарювання та запропонувати ефективні управлінські рішення, а також дослідження прибутку від операційної діяльності в цілому та в розрізі структурних підрозділів з метою надання рекомендацій щодо покращення ефективності діяльності підприємства.

Цілеспрямованість аналітичного дослідження, вагомість його висновків та обґрунтованість пропозицій значною мірою залежать від добору виконавців. Розподіл аналітичної роботи між окремими виконавцями вимагає уважного підходу, врахування індивідуальних особливостей та рівня знань виконавців.

Аналітичну роботу на ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» рекомендується розпочинати з планування. Важливим є складання загального плану аналітичної роботи та плану (програми) конкретних аналітичних робіт. Відповідальність за розробку плану аналітичної роботи та контроль за його дотриманням рекомендується покласти на планово-економічний відділ.

Для кращої організації аналітичної роботи щодо аналізу прибутку від операційної діяльності пропонується ввести в практику підприємства розроблений "Тематичний план аналітичних робіт". Даний план містить основну інформацію щодо виду аналітичної роботи, мети аналізу, періоду проведення, відповідальних виконавців та співвиконавців, документи, які необхідні для проведення аналізу, терміни та способи подання, а також відповідальну особу за подання.

Важливим елементом в організації аналітичної роботи є застосування впорядкованих послідовних етапів під час проведення аналітичного дослідження.

На ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ» аналіз прибутку від операційної діяльності та інших об'єктів рекомендується проводити використовуючи етапи, наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

**Рекомендовані етапи аналізу прибутку від операційної діяльності
для ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ»**

Етапи аналізу	Складові етапу	Виконавці робіт
1. Підготовчий етап	1. Розробка плану та програми проведення аналізу 2. Формування цілей та завдань аналізу і напрямків використання його результатів. 3. Розробка системи показників, за допомогою яких характеризується прибуток від операційної діяльності. 4. Розподіл роботи між аналітиками. 5. Розробка макетів і форм аналітичних таблиць, графіків. 6. Перевірка достовірності джерел інформації та вивчення попередніх обстежень. 7. Визначення конкретних виконавців та розподіл обов'язків між ними, а також інші організаційні питання.	Планово-економічний відділ
2. Основний етап	1. Збирання та опрацювання звітної інформації по доходах, витратах та фінансових результатах від операційної діяльності по підприємству, планів та розрахунків виробництва. 2. Проведення аналізу рівня та динаміки прибутку від операційної діяльності. 3. Проведення аналізу структури доходів та витрат від операційної діяльності. 4. Визначення загальних відхилень фактичних обсягів доходів, витрат та прибутку від операційної діяльності від планових розрахунків. 5. Виявлення взаємодіючих факторів і обчислення їхнього впливу на операційний прибуток підприємства. 6. Аналіз резервів збільшення прибутку від операційної діяльності	Фінансовий аналітик, відділ бухг. обліку
3. Завершальний етап	1. Узагальнення результатів аналізу. 2. Розробка висновків і пропозицій щодо прийняття належних управлінських рішень за результатами аналізу, відповідно до його цілей і завдань.	Фінансовий аналітик

Важливим питанням в організації економічного аналізу є визначення завдань та об'єктів аналізу.

Вирішення задач аналізу фінансових результатів залежить багато в чому від якісного інформаційного забезпечення. Джерела інформації, які рекомендується використовувати для проведення аналізу прибутку від операційної діяльності та їхні аналітичні можливості наведено в табл.3.4.

Таблиця 3.4

Рекомендовані джерела інформації для аналізу прибутку від операційної діяльності на ТОВ «ДВЕРІ БІЛОРУСІЇ»

Інформаційне джерело	Форма	Аналітичні можливості
Публічна фінансова звітність	Звіт про фінансові результати, Ф. №2	Горизонтальний та вертикальний аналіз фінансових результатів від операційної діяльності. Оцінка ефективності господарювання на основі показників рентабельності та ділової активності.
	Звіт про рух грошових коштів, Ф. №3	Оцінка руху грошових коштів в процесі операційної діяльності.
	Примітки до річної фінансової звітності, Ф. №5	Оцінка ступеня впливу на прибуток від операційної діяльності простроченої дебіторської заборгованості, нестач і втрат цінностей.
Статистична звітність	Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість, Ф. №1-Б	Оцінка ступеня впливу простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості на прибуток від операційної діяльності.
	Звіт про основні показники діяльності підприємства, Ф. №1- підприємництво	Система основних показників фінансових результатів від операційної діяльності (операційний, валовий прибуток, собівартість реалізованої продукції) за 2 періоди.
	Річний звіт підприємства по продукції, Ф. №1-п	Склад операційних витривготовленої продукції в системі факторного аналізу прибутку від операційної діяльності.
Дані бухгалтерського обліку	Рахунки класів 7 "Доходи та результати діяльності", 8 "Витрати за елементами", 9 "Витрати діяльності"	Оцінка правильності віднесення доходів та витрат операційної діяльності та правильності формування прибутку від операційної діяльності.

Інформаційне джерело	Форма	Аналітичні можливості
Облікові реєстри	Журнали-ордери по обліку доходів, витрат фінансових результатів	Відображення узагальненої інформації щодо доходів, витрат фінансових результатів у розрізі видів діяльності.
Інша інформація	Експертні оцінки	Аудиторські висновки щодо правильності визначення прибутку від операційної діяльності.
	Дані внутрішньо-господарського управлінського обліку	Інформаційна база факторного аналізу операційного прибутку (склад, структура, асортимент продукції, її собівартість).

Органічною складовою аналітичної роботи є перевірка вірогідності джерел інформації. Достовірність аналітичних висновків за результатами проведеного економічного аналізу залежить передовсім від якості досліджуваних матеріалів. Помилки, недоліки, неузгодженості, які іноді мають місце у документах, можуть негативно та суттєво вплинути на результати аналітичної роботи, у процесі якої можна користуватися тільки об'єктивними, реальними даними [52, с.107].

Сучасний стан інформаційної бази та необхідність отримання оперативних даних про фінансові результати діяльності підприємства вимагають пошуку шляхів прискорення отримання усіх необхідних даних.

Автоматизована обробка аналітичної інформації ґрунтується на перетворенні вихідних облікових даних у результативну інформацію, придатну для прийняття управлінських рішень щодо удосконалення фінансово- господарського механізму. У сучасних умовах раціональним є використання інформаційних технологій для підвищення точності та прискорення розрахунків, зменшення кількості помилок, економії робочого часу, для більш точного контролю роботи, підвищення якості обробки облікової інформації. Ще однією ланкою в системі аналізу на всіх рівнях управління можуть стати обчислювальні центри, забезпечені ЕОМ.

Перекладення аналізу господарської діяльності на ЕОМ, використання в аналізі економіко-математичних методів дасть змогу не лише покращити його проведення та підвищити оперативність, а й звільнить фахівців у майбутньому від рутинної обчислювальної роботи з перетворення початкової інформації у вихідні аналітичні машинограми.

Роль фінансових аналітиків (крім методологічного боку справи) буде зведено до уніфікації поданих обчислювальними центрами машинограм, вироблення на їх основі багатоваріантних рекомендацій з регулювання господарської діяльності, вибору шляхів реалізації виявлених резервів.

3.3 Розрахунок планового обсягу операційних доходів ТОВ «Двері Білорусії»

Здійснивши аналіз основних методів прогнозування прибутку, виявлено, що найбільш розробленим та ефективним є метод екстраполяції. Саме цей метод доцільно використовувати для короткострокового прогнозування фінансових результатів підприємства.

Метод екстраполяції полягає у застосуванні такої функції прогнозу, для побудови якої всім спостереженням певного часового періоду надається однакова вагомість.

Мета прогнозу за методом екстраполяції – показати, до яких результатів можна дійти в майбутньому, якщо рухатися до нього з тією самою швидкістю або прискоренням, що й у минулому.

Прогноз визначає очікувані варіанти економічного розвитку виходячи з гіпотези, що основні фактори і тенденції минулого періоду збережуться на період прогнозу або що можна обґрунтувати і врахувати напрямок їхніх змін у розглянутій перспективі.

Для побудови прогнозу на основі методу екстраполяції було обрано показник обсягу чистого прибутку та операційного прибутку ТОВ «Двері

Білорусії», оскільки їх спадання відбувалося лише у нисхідному напрямку, що є обов'язковим для використання методу екстраполяції.

Лінійна функція прогнозу прибутку ТОВ «Двері Білорусії» за методом простої екстраполяції тренду має вигляд [12, с. 238]:

$$Y = a + b*t \quad (3.3)$$

де t – період спостереження.

Отож, зпрогнозуємо обсяг чистого прибутку та прибутку від операційної діяльності ТОВ «Двері Білорусії» на ступні 3 роки.

Для цього підставимо в рівняння (1) замість залежної змінної Y обсяг чистого прибутку підприємства (Pr), замість незалежної змінної t – порядковий номер року. Провівши регресійний аналіз та отримавши значення параметрів a і b , наше рівняння тренду матиме наступний вигляд:

$$Pr = 137756,7 - 37809,5*t \quad (3.4)$$

Аналогічно знаходимо рівняння тренду, що відображає залежність операційного прибутку:

$$OPr = 172879 - 46411,5*t \quad (3.5)$$

де OPr – прибуток від операційної діяльності підприємства.

Вихідні дані для побудову тренду подано у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Вихідні дані для прогнозування прибутку ТОВ «Двері Білорусії» на основі методу екстраполяції

Рік	Чистий прибуток, тис. грн..	Операційний прибуток, тис. грн..
2014	94508	119620
2015	73016	93724
2016	18889	26797

Підставивши в рівняння замість значення t порядковий номер років (2017-2019 рр.), отримаємо прогнозовані значення чистого прибутку (збитку) та прибутку (збитку) від операційної діяльності ТОВ «Двері Білорусії» на 2017-2019 роки (рис. 3.2).

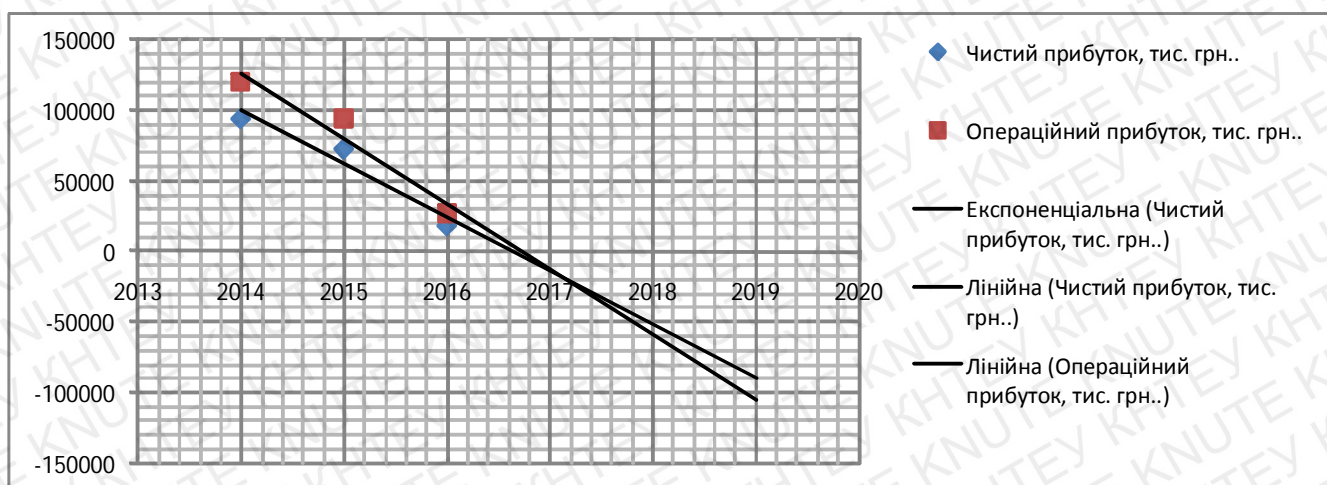


Рис. 3.2. Чистий та операційний прибуток (збиток) ТОВ «Двері Білорусії» за 2014-2019 роки

Результати, отримані за допомогою методу екстраполяції, свідчать про те, що існує тенденція до зменшення величини чистого прибутку досліджуваного підприємства. При цьому зміна цього показника безпосередньо залежить від обсягу отриманого прибутку від операційної діяльності підприємства.

З рисунку 3.2 очевидно, що за незмінних умов діяльності операційний прибуток підприємства надалі падатиме, що вже в 2017 році може призвести до збитковості ТОВ «Двері Білорусії».

Підтвердженням цьому є той факт, що згідно прогностичних даних у 2017 році збиток від операційної діяльності складатиме -12776 тис. грн., у 2018 році – 59188 тис. грн., а у 2019 році досягне – 105599 тис. грн.

Відповідно, негативним є і фінансовий результат підприємства: за 2017 рік обсяг прогнозованого збитку складає 13481 тис. грн., за 2018 рік – 51291 тис. грн., у 2019 році зросте до 89100 тис. грн..

Як бачимо, починаючи з 2018 року обсяг прогнозованих збитків від операційної діяльності є більшим ніж загальний збиток, це свідчить про те, що підприємство у майбутніх періодах може мати прибуткову фінансову чи інвестиційну діяльність.

На основі методу екстраполяції було досліджено, що у найближчі роки ТОВ «Двері Білорусії» за незмінних умов діяльності може стати збитковим.

Падіння чистого прибутку швидкими темпами свідчить про наявність низки проблем на підприємстві і насамперед – в операційній діяльності, що складає основу функціонування підприємства та є основним фактором формування прибутку. Для покращення фінансового стану необхідно вжити термінових заходів щодо вдосконалення своєї діяльності.

Таким чином, основна перевага методу екстраполяції тренду полягає у тому, що він базується на цифрових даних, а не на думці експерта. Він може бути ефективно застосований для прогнозування фінансових результатів підприємства, особливо на короткий період.

Для складання прогнозу на довгостроковій основі потрібно мати велику історію даних. Однак, головним недоліком можна вважати те, що припущення, яке приймається при застосуванні аналізу рядів динаміки, може бути помилковим – майбутнє, насправді, може бути не схожим на минуле.

Таким чином, здійснення надійного та адекватного прогнозу є ефективним інструментом у плануванні діяльності підприємства, завдяки чому можна своєчасно реагувати на зміни та запобігти небажаних результатів.

Методи екстраполяції тенденції сьогодні при короткостроковому прогнозуванні є найпоширенішими з усієї сукупності методів прогнозування.

Обумовлено це високим рівнем розробленості методичного апарату, відносно нескладним інструментарієм дослідження, швидкістю розрахунків в оперативному режимі часу. На основі методу екстраполяції підприємство може здійснити прогноз фінансових результатів на найближчий період, що має велике значення для стратегічного планування розвитку підприємств.

Однак, варто пам'ятати, що фінансові прогнози не можуть бути виконані з великою точністю, тому що може відбутися багато подій, які спричинять невідповідність між дійсністю і прогнозом. Тому очікувані прогнозні показники будуть вважатися доцільними при сталих умовах функціонування підприємства.

Наступним етапом є визначення планового обсягу доходів та витрат і на цій основі визначення планового обсягу чистого прибутку підприємства.

Одним із розповсюджених методів визначення чистого доходу є метод на основі прогнозованої зміни обсягу ринку. Оскільки підприємство виробляє і реалізує будівельні матеріали, а прогноз зростання ринку складає 15% [92]. То очікуваним зростанням доходу є зростання до 84012 тис грн, що на 10958 тис грн. більше 2017 р.

Також, можна планувати доходи підприємства на основі коефіцієнта еластичності від зміни доходів населення (табл 3.7)

Таблиця 3.7

Статистична інформація доходів по м. Києву

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік
1. Доходи населення, млн.грн.	57307	77435	112097
2. Роздрібний товарооборот підприємств, млн.грн.	25826	35989,8	47809,4

Для прикладу було взято місто Київ [93]. На основі коефіцієнта еластичності сплануємо товарооборот м.Києва поділивши темп приросту результату на темп приросту фактора.

Враховуючи сьогоденні умови, краще для обчислення даного коефіцієнту використати значення показників за 2 останні періоди.

$$K_{ел} = \frac{\frac{47809,4}{35989,8} * 100 - 100}{\frac{112097}{77435} * 100 - 100} = \frac{32,84}{44,76} = 0,734$$

Отримане значення показує, що при зміні доходів населення м. Києва на 1% роздрібний ТО підприємств м.Києва змінюється на 0,734%.

Очікувана зміна доходів населення на плановий період складає скорочення на 10% [94]. Для цього було використано консенсус-прогнози

економістів з інформаційного бюлетеню міжнародного центру перспективних досліджень.

Оскільки доходи населення м. Києва скоротяться на 10%, то роздрібний ТО підприємств м. Києва скоротиться на:

$$-10 * 0,734 = -7,34\%$$

Сплануємо ТО м.Києва на плановий рік:

$$ТО_{м.Київ_{пл}} = 47809,4 * \frac{(100 - 7,34)}{100} = 44300,2 \text{ млн.грн.}$$

При цьому питома вага ТО досліджуваного підприємства в загальному товарообороті міста становитиме 0,074%

$$\frac{13128,2}{17696 * 1000} * 100 = 0,074\%$$

Плановий ТО підприємства обчислимо за формулою:

$$ТО_{пл_під_ва} = \frac{ТО_{м.Київ_{пл}} * ПВ}{100} \quad (3.9)$$

Оскільки значення питомої ваги склало 0,074%, то товарооборот підприємства складе близько 32728,1 тис грн.

$$ТО_{план_під_ва} = \frac{(44300,2 * 1000) * 0,074}{100} = 32728,1 \text{ тис.грн.}$$

Отже, цей метод не є близьким, зважаючи на реальний темп росту підприємства.

Наступним етапом є планування операційних доходів за темпами зростання минулих років (табл.3.6).

Таблиця 3.6

Планування фінансових результатів від операційної діяльності на 2018р.

Показник	2015	2016	2017	Темп росту 2015/2016	Планов ий показни к на 2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	61868	84502	73054	0,86	62826

Продовження таблиці 3.6

Показник	2015	2016	2017	Темп росту 2015/2016	Планов ий показни к на 2018
Інші операційні доходи	4543	9903	11990	1,21	14508
Інші доходи	102	333	458	1,38	632
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-54362	-78622	-69384	0,88	-61058
Адміністративні витрати	-1393	-1541	-1606	1,04	-1670
Витрати на збут	-1801	-2876	-2904	1,01	-2933
Інші операційні витрати	-577	-653	-1092	1,67	-1823
Фінансові витрати	-1108	-1685	-2264	1,34	-3034
Інші витрати	-158	-147	-120	0,82	-98
Валовий прибуток	7506	5880	3670	0,62	1768
ЕБІТ (Фінансовий результат від операційної діяльності)	8278	10713	10058	0,94	9850
Фінансовий результат до оподаткування	7170	9028	7794	0,86	6816
Чистий фінансовий результат (Чистий прибуток)	5879	7403	6391	0,86	5589

Отже, підприємство здатне вчасно покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок обігових коштів, ефективно використовує вільні кошти, має можливість швидко відреагувати на зміни кон'юнктури ринку та є кредитоспроможним. Проте у підприємства є незначна недостача запасів для захисту обігових коштів від інфляції та висока залежність від зовнішніх джерел фінансування.

На основі вищенаведених даних можна зробити плановий прогноз щодо основних показників - доходів, витрат та операційного прибутку за формулами:

$$\text{Валовий прибуток} = \text{Чистий дохід} - \text{Собівартість}; \quad (3.1)$$

$$\text{ЕВІТ (Операційний прибуток)} = \text{Чистий дохід} + \text{Інші операційні доходи} \\
- \text{Собівартість} - \text{Адміністративні витрати} - \text{Витрати на збут} - \text{Інші операційні витрати}; \quad (3.2)$$

$$\text{Фінансовий результат до оподаткування} = \text{ЕВІТ} - \text{Фінансові витрати}; \\
\text{Чистий прибуток} = \text{Фінансовий результат до оподаткування} * \text{Ставка оподаткування}; \quad (3.3)$$

Отже, основні показники такі як чистий прибуток і операційний прибуток можуть знизитися на 14% і 6% відповідно. Також, рентабельність чистого доходу — складе 10,03%, що є нормою для світової практики (6-12%), а рентабельність активів — 17,07%, що є також високим показником. Собівартість реалізованої продукції — 61 058 тис., що становитиме приблизно 90% питомої ваги витрат. А середньооблікова чисельність працівників становитиме 1122 особи і 135 салонів на території України.

Підсумовуючи вищесказане можна зробити висновок, що підприємству необхідно виготовляти власні комплектуючі деталі фурнітури, такі як: дверні ручки, обмежувачі, петлі, розсувна система і шпінгалети. Диверсифікувати свою діяльність шляхом виготовлення вікон і дерев'яних сход, а також враховувати побажання клієнта, серед яких можливість обрати малюнок на склі дверей. Також, вихід на європейський ринок дозволить підприємству значно розширити свої можливості та збут, до того ж в Європі у підприємства не буде конкурентів рівних по якості та ціні.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі дослідження можна зробити наступні висновки:

Було розглянуто підходи різних вчених-економістів до визначення суті прибутку як економічної категорії.

На нашу думку, прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку роботи підприємства та є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх фінансового стану.

В процесі дослідження розглянуто різноманітні ознаки класифікації видів прибутку, а також наведено модель формування прибутку від операційної діяльності, враховуючи НП (С) БО1 "Загальні вимоги до фінансових звітів" та узагальнено внутрішні та зовнішні фактори впливу на операційний прибуток. Значення прибутку в умовах ринкової економіки визначається тим, що саме прибуток є стрижнем і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців в умовах ринку, певним гарантом прогресу економічної системи, а відсутність прибутку - яскравий доказ регресу й соціальної напруженості.

Прибуток як економічний показник дає змогу поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, працівників та власників підприємства. Дослідження підходів науковців до функцій прибутку, дозволяє стверджувати, що домінуючою є позиція, що прибуток виконує оціночну, стимулюючу та розподільчу функції. В процесі дослідження розглянуто структуру системи нормативно- правових актів щодо регулювання бухгалтерського обліку фінансових результатів в Україні, а також надано характеристику нормативно-правового забезпечення управління та аналізу операційного прибутку.

В роботі досліджено методику управління та аналізу формування прибутку від операційної діяльності ТОВ «Двері Білорусії» та розкрито етапи процесу формування прибутку від операційної діяльності у Звіті про фінансові результати. У дипломній роботі надано оцінку існуючих методик

аналізу фінансових результатів від операційної діяльності. Вітчизняними вченими- економістами приділено значну увагу аналізу фінансових результатів та наведено достатню кількість методик проведення аналізу фінансових результатів від операційної діяльності.

Найбільше авторів розглядають методики аналізу обсягу, структури та динаміки фінансових результатів від операційної діяльності. Достатньо уваги приділено визначенню показників рентабельності та методиці проведення факторного аналізу валового прибутку та операційного прибутку.

Найменше розглянуто методику аналізу взаємозв'язку "витрати-обсяг-прибуток" та оцінку резервів підвищення прибутку.

В процесі аналізу рівня, динаміки та структури виявлено, що на ТОВ «Двері Білорусії» прибуток від операційної діяльності в порівнянні із попереднім роком у 2017 році збільшився.

Постійне зростання прибутку від операційної діяльності на підприємстві відбувалося протягом останніх трьох років, що свідчить про позитивну динаміку. Відбулися незначні структурні зрушення в структурі доходів та витрат від операційної діяльності. Разом з цим найбільшу питому вагу в структурі доходів від операційної діяльності займає дохід від реалізації продукції, а найбільшу питому вагу серед витрат займає собівартість реалізованої продукції.

Основним джерелом одержання прибутку на ТОВ «Двері Білорусії» за 2015-2017 роки була саме операційна діяльність.

Негативним є той факт, що підприємство не здійснює ніяких фінансових та інвестиційних операцій, які б могли підвищити прибутковість його діяльності загалом. Позитивна динаміка зростання операційного прибутку свідчить про підвищення ефективності управління господарською діяльністю підприємства.

При проведенні факторного аналізу прибутку від операційної діяльності на ТОВ «Двері Білорусії» було встановлено, що зростання операційного прибутку відбулося за рахунок впливу таких факторів:

валового прибутку; інших операційних доходів; адміністративних витрат; витрат на збут; інших операційних витрат.

В роботі проведено факторний аналіз валового прибутку як основної складової операційного прибутку.

У 2017 році відбулося зростання суми валового прибутку завдяки зміні структури та обсягу реалізації. Негативно вплинуло на величину прибутку збільшення собівартості продукції. Вказана сума є резервом підвищення прибутку за умови ефективнішого використання виробничих ресурсів. У роботі запропоновано розроблену модель факторного аналізу операційного прибутку, яка дозволяє визначити вплив таких факторів другого порядку на зміну величини прибутку від операційної діяльності: обсягу реалізації, собівартості продукції, структури реалізації та рівня цін.

У 2017 році порівняно із 2016 роком рентабельність реалізованої продукції зменшилась, що свідчить про зростання собівартості реалізованої продукції у звітному періоді, також зменшилась валова рентабельність реалізованої продукції.

Проте позитивним для підприємства є зростання операційної рентабельності та зростання рентабельності доходу від операційної діяльності, що свідчить про підвищення ефективності операційної діяльності.

В роботі обґрунтовано необхідність вдосконалення організації економічного аналізу на ТОВ «Двері Білорусії». Рекомендується впровадити посаду фінансового аналітика та пропонується ввести в практику підприємства розроблений спеціальний "Тематичний план аналітичних робіт". Також запропоновано загальну модель проведення аналізу прибутку від операційної діяльності на досліджуваному підприємстві. Впровадження ефективної організації економічного аналізу забезпечить ефективніше прийняття управлінських рішень і запобігання негативним наслідкам та дасть змогу досягти найкращих результатів діяльності підприємства та покращення прибутковості й ефективності його роботи в тому числі.

Отже, аналізуючи динаміку обсягів доходів та структури витрат, можна зробити висновки, що собівартість реалізації продукції зросла на 15 022 тис. грн., адміністративні витрати — на 213 тис. грн. та витрати пов'язані зі збутом зросли на 1 103 тис. грн. За період з 2015 року по 2017 рік спостерігається зниження валового прибутку більше ніж у двічі, що свідчить про більш високі темпи скорочення витрат в порівнянні з темпами скорочення собівартості реалізованої продукції та зниження ефективності виробництва. Також, зниження валового прибутку пов'язано з нестабільною ситуацією на Сході України, втратою ринків збуту в тому числі Кримського півострова.

У 2017 році чистий прибуток становив 5 088,92 тис. грн, що на 8,26% більше, ніж за 2015 рік. Такому зростанню сприяло збільшення прибутку від операційної діяльності на 21,5% або 1 780 тис. грн., що свідчить про ефективність використання витрат. У 2017 році сума інших операційних доходів перевищила інші операційні витрати на 10 898 тис. грн., що пов'язано з прибутковою реалізацією наднормативних запасів товаро-матеріальних цінностей.

Так як збільшення інших операційних витрат супроводжувалося збільшенням інших операційних доходів, то можна зробити висновок, що у 2017 році обсяг реалізованих виробничих запасів й інших оборотних активів збільшився, відповідно, збільшилися доходи від їхньої реалізації й собівартість реалізованих запасів. Проаналізувавши зміни у формуванні прибутку від звичайної діяльності на структуру прибутку спостерігаємо збільшення частки прибутку від операційної діяльності. Такі зміни є позитивними для підприємства. Адже ефективним вважається прибуток, якщо майже весь він складається з прибутку від операційної діяльності.

Зниження рівня рентабельності пов'язане зі зниженням середнього рівня цін і збільшення частки менш рентабельних видів продукції в загальному обсязі реалізації. Зростання собівартості реалізованої продукції на 15 022 тис. грн. спричинило зниження рівня рентабельності продукції на 1,32 %, що говорить про зниження ефективності реалізації продукції,

зростання виробничих витрат, а також неефективну політику ціноутворення. Також, знизилася рентабельність від операційної діяльності на 0,83% та рентабельність від звичайної діяльності на 1,47%. Валова рентабельність знизилась на 7,11%, а чиста рентабельність продаж на 0,63%.

В зв'язку зі збільшенням основних фондів за рахунок позикових коштів, знизилася частка власного капіталу підприємства 2017 року в порівнянні з 2014р. на 8%, тоді як оптимальним значенням власного капіталу вважається більше 50%. Низьке значення показника сигналізує про високий рівень фінансових ризиків і низьку стійкість компанії в середньостроковій перспективі. Також, низька частка власного капіталу супроводжується зростанням фінансових витрат, тобто платежів за використання позикових коштів. Відповідно показник фінансової заборгованості пропорційно зріс на 8% і становить 94%, при оптимальному значенні 50%. Значення коефіцієнта фінансової залежності у 2016 році склало 15,23, це говорить про те, що в кожних 15,23 грн., вкладених в активи підприємства, 14,23 грн. — позикові. Спостерігаємо зростання цього показника в динаміці свідчить про підсилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів.

Коефіцієнт покриття боргу це відношення щорічних виплат з покриття боргу до чистого операційного річного доходу. Значення коефіцієнта є значно нижче оптимального і до того ж спадним, що свідчить про зниження фінансової стійкості, проте ТОВ “Двері Білорусії” належить до нормального типу фінансової стійкості з поміркованою політикою фінансування.

Коефіцієнт фондівіддачі у 2016 році знизився в порівнянні з 2014 на 54%. Зниження фондівіддачі супроводжується перевищенням темпів підвищення фондоозброєності над темпами зростання річної продуктивності праці, що є негативним явищем.

Враховуючи динаміку показників ліквідності та платоспроможності можна зробити висновок, що підприємство здатне вчасно покривати короткострокові зобов'язання за рахунок обігових коштів протягом року, тож є кредитоспроможним, ефективно використовує вільні кошти і має

можливість швидко відреагувати на зміни кон'юнктури ринку. Проте у підприємства є незначна недостача запасів для захисту обігових коштів від інфляції та висока залежність від зовнішніх джерел фінансування. Також, основну частину в структурі активу балансу складають оборотні активи, що становлять майже 98% від загальної частки активів.

Основними плановими показниками є чистий дохід, який становитиме приблизно 84 012 тис. грн., витрати — що становитимуть 88 975 тис. грн. та операційний прибуток, який складе близько 11 566 тис. грн.

В ході проведеного SWOT аналізу було виявлено суттєву перевагу сильних сторін. Таких як, висока якість і професійний сервіс, повний цикл ведення бізнесу від виробництва до збуту, контроль витрат, шляхом виготовлення точно необхідної кількості дверей, екологічність, а також безвідходність виробництва. До недоліків можна віднести покупні деталі для дверей і як наслідок їх висока ціна в порівнянні з конкурентами. Виходом може бути робота з постачальниками цих деталей, або власне виробництво комплектуючих деталей фурнітури, таких як: дверні ручки, обмежувачі, петлі, розсувна система і шпінгалети. Диверсифікувати свою діяльність шляхом виготовлення вікон і дерев'яних сход, а також враховувати побажання клієнта, серед яких можливість обрати малюнок на склі дверей. Серед можливостей істотно виділяється можливість розширення ринків, зокрема вихід на європейський, так як великі доходи населення будуть сприяти збільшенню виробництва, і як наслідок, прибутковості компанії. Вихід на європейський ринок дозволить підприємству значно розширити свої можливості та збут, до того ж в Європі у підприємства не буде конкурентів рівних по якості та ціні. Також, головною можливістю стане співпраця та обмін досвідом між країнами. До загроз можна віднести недобросовісну конкуренцію та використання схожого імені компанії, отже такі дії впливають на позитивний імідж справжньої компанії «Двері Білорусії».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анісімов Ю.П. Гармонізація діяльності підприємства: Монографія. - Вороніж: ВГТА, 2010. - 304с.
2. Економіка підприємства: Навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін.; За ред. А.В. Шегди. - 3-тє вид., випр. - К.: Знання - Прес, 2003. - 335с.
3. Економічний аналіз: Навч. Посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатюк та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. - Вид.2-ге, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2003. - 556с.
4. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навчальний посібник. - К.: Знання - Прес, 2002. - 256 с.
5. Івахненков С.В. Інформаційні, технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посіб. - К.: Знання-Прес, 2003. - 349 с.
6. Абротина М.С. Экономика предприятия: учебник / Абрютина М.С. – М.: Дело и Сервис, 2014. – 528 с.
7. Басовський Л.Е. Економічний аналіз: Навчальний посібник. - М., 2003. - 222с.
8. Білик М.Д. До питання формування прибутку підприємства та управління ним / М.Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. - 2010. - №7-8. - С.150-154.
9. Бланк И.А. Управление прибылью / Бланк И. А. – [3-е изд.]. – К.: Ника-Центр, 2015. – 768 с.
10. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку. Житомир: ПП "Рута", 2002. - 592 с.
11. Бутинець Ф.Ф. П'ятнадцять років надій та ілюзій // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. - 2010. - № 1 (39). - С.7-23.
12. Бухгалтерський фінансовий облік. Конспект лекцій: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності "Облік і

аудит" / За ред.Ф. Ф. Бутинця. - 3-е вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2005. - 320с.

13. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів. / За ред.Ф. Ф. Бутинця. - 6-те вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2005. - 756 с.

14. Верба В.А., Загородніх О.А. Економічний аналіз: Підручник. - К.: КНЕУ, 2005. - 416 с.

15. Гандзюк М.П., Желібо Є. П, Халімовський М.О. Основи охорони праці: Підручник.3-є вид. / За ред. М.П. Гандзюка. - К.: Каравела, 2006. - 392 с.

16. Гаращенко О.В. Облік і аналіз формування фінансових результатів та розподілу прибутку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / О.В. Гаращенко. - К., 2004. - 19 с.

17. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: Аналіз стану та перспективи розвитку. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 522 с.

18. Гаркавенко С.С. Економіка підприємства: Підручник / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2015. – 712 с.

19. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 256с.

20. Грещак М.Г., Гребешкова О.М., Коцюба О.С. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. Посібник / За ред. М.Г. Грешака. - К.: КНЕУ, 2005. - 228с.

21. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності: Навч. посіб. - К.: Знання, 2004. - 541 с.

22. Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я. Організація бухгалтерського обліку. - К.: Знання, 2007. - 469 с.

23. Дзюбенко Л.М. Еволюція теорії прибутковості підприємства / Л.М. Дзюбенко // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. - К., - 2010. - №22. - С.56-58.

24. Єфіменко Т.І., Ловінська Л.Г., Ярошенко Ф.О., Податок на прибуток: концепція визначення об'єкта оподаткування. - К.: НДФІ, 2010. - С.24.
25. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Т-во "Знання", КОО, 2004. - 377 с.
26. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства / О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №7. - С.106 - 111.
27. Кашубіна Ю.Б. Система оцінювання прибутку від операційної діяльності підприємства. - Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №8. - с. 196-201.
28. Керб Л.П. Основи охорони праці: Навч. - метод. посібник для самост. вивч. дисцип. - К.: КНЕУ, 2001. - 252с.
29. Кобилянська О.І. Фінансовий облік: навч. посібник / Олена Іванівна Кобилянська. - К.: Знання, 2004. - 473 с.
30. Ковальчук М.І. Економічний аналіз діяльності підприємств. Навч. підручник. - К.: КНЕУ, 2004. - 314 с.
31. Ковальчук Т.М. Бухгалтерський облік (теорія): навч. Посібник / Т.М. Ковальчук, Н.М. Королюк; за ред. . Т.М. Ковальчук. - Чернівці: Чернівецький нац. Ун-т, 2012. - 536 с.
32. Конституція України. - К.: Видання Верховної Ради України, 1996. - 120 с.
33. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку: підручник / М.В. Кужельний, В.Г. Линник. - К.: КНЕУ, 2001. - 334 с.
34. Кулішов В.В. Основи економічної теорії: підручник / Кулішов В.В.– Львів: Магнолія Плюс, 2013. – 516 с.
35. Кундря - Висоцька О.П. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. - К.: Алерта, 2004. - 303 с.
36. Кучеренко Т.М. Особливості формування фінансових результатів підприємствами у Звіті про фінансові результати / Т.М. Кучеренко // Бухгалтерія в сільському господарстві. - 2010. - №10. - С.33-35.

37. Кучеркова С.О. Сутність прибутку та методика визначення фінансового результату діяльності підприємства / С.О. Кучеркова // Економіка АПК. - 2011. - №4. - С.12-16.
38. Лебедзевич Я.В. Фінансові результати та їх контроль в системі бухгалтерського обліку: методологія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Я.В. Лебедзевич. - К., 2002. - 20 с.
39. Литвин Б.М. Фінансовий аналіз: навч. посібн. / Б.М. Литвин, М.В. Стельмах. - К.: "Хай-Тек Прес", 2008. - 336 с.
40. Лишиленко О.В. Бухгалтерський фінансовий облік. Навчальний посібник. - Київ: Вид-во "Центр учбової літератури", 2003. - 524 с.
41. Мазурок П.П. Дослідження ролі і стану наукових поглядів на трактування категорії "прибуток" підприємства / П.П. Мазурок // Держава та регіони. - 2011. - №4. - С.117-121.
42. Мельник В.М., Борзенкова О.Д. Еволюція поглядів на дохід і прибуток підприємства як потенційні об'єкти оподаткування // Фінанси України. - 2011. - №10. - С.32-39.
43. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 1999. - 132 с.
44. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред. д. е. н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. - 2-ге вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2007. - 704с.
45. Мних Є.В. Економічний аналіз. Підручник. - Житомир, 2007. - 321с.
46. Нагаєвич Ю.В. Основні аспекти еволюції поняття фінансового результату: екскурс у минуле / Ю.В. Нагаєвич // Економіка АПК. - 2010. - №5. - С.87-96.
47. Назарова Г.Б. Еволюція економічної категорії прибутку / Г.Б. Назарова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного

університету: Економічні науки. - Вип.5. - Ч. II. - Кіровоград: КНТУ, 2011. - С.327-335.

48. Нашкерська Г.В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. - 464.

49. Нестеренко Ж.К. Бухгалтерський облік промислових підприємств: навчальний посібник, Ж.К. Нестеренко. - К.: Центр навчальної літератури, 2005. - 311 с.

50. Нормативно-правове регулювання охорони праці в Україні: реалії та перспективи / М.В. Гришук // Часопис Національного університету "Острозька академія". Серія "Право". - 2012. - № 2 (6). - С.35.

51. Петрович Й.М. Організація промислового виробництва: Підручник. - К.: Знання, 2009. - 328с.

52. Подольський П.М. Проблеми вдосконалення фінансового обліку на підприємствах // Економіка АПК. - 2010. - №5. - С.23-27.

53. Поддєрьогін А. М.: Фінанси підприємств: Підручник. - К.: КНТЕУ, 2007. - 345 с.

54. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання.: Підручник. - Тернопіль: Економічна думка, 2001. - 454с.

55. Попович П.Я. Операційний аналіз: проблеми та перспективи розвитку: Монографія. - Тернопіль: Економічна думка, 2010. - 168с.

56. Порядок представлення фінансової звітності, затверджений постановою КМУ №419 від 28.02.2000р.: [електронний ресурс] // zakon.rada.gov.ua

57. Павлишенко М. Модифікація вартості товару / М. Павлишенко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 48-58

58. Павлишенко М. Роль закону єдності товарного і грошового обігу в утворенні прибутку /М. Павлишенко //Економіка України. – 2014. – № 2. – С. 34-42.

59. Павлишенко М.М. Прибуток: його суть і механізм формування в умовах ринкової економіки / М. М. Павлишенко, Р.М. Горинь // Науковий

вісник НЛТУУ: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУУ. – 2015, вип. 15.5. – С. 321-330.

60. Пилипчук О.В. Прибуток як узагальнений показник господарсько- фінансової діяльності підприємства / О.В. Пилипчук // Формування ринкових відносин в Україні. - 2010. - №2. С.26-30.

61. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99р. №291: [електронний ресурс] // zakon. rada.gov.ua

62. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу: Підручник. Видавництво ЦУЛ. - 2008. - 430 с.

63. Примак Т.О. Економіка підприємства – К., 2013. – 178с.

64. Протопопова В.О., Полонський А.П. Економіка підприємства – К., 2013. – 220с

65. Пушкар М.С. Фінансовий облік. - Тернопіль: Карт-бланш, 2002. - 628с.

66. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. - 3-тє вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2007. - 668с.

67. Сей Ж.Б. Трактат политической экономии: Пер. з англ. - М., 1998. - С.65-67.

68. Семюелсон П.А., Нордгауз В.Д. Макроекономика: Пер. з англ. - К.: Основи, 1995. - С.75.

69. Сопко В. Г Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. - К.: КНЕУ, 2000. - 260 с.

70. Серікова Т.М., Понікаров В.Д., Кожанова Є.П., Оленко І. П.: Облік, аналіз, аудит. Навчальний посібник. - Х.: ВД "ІНЖЕК" 2003, - 367 с.

71. Сивко В.Й. Правові та організаційні основи охорони праці в Україні: Навчальний посібник. - К.: Кондор, 2003. - 140 с.

72. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. / Предисл.В.С. Афанасьева. - М.: Эскмо, 2009. - С.107.

73. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. - 2-ге вид. - К.: Алерта, 2007. - 485с.
74. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз. Навчальний посібник. - 3-тє видання, перероблене. - Львів: "Новий світ - 2000", 2004. - 344с.
75. Теорія економічного аналізу. Підручник / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. - Тернопіль: Видавництво Астон, 2006. - 368с.
76. Терещенко Є.Ю., Заргана М.А. Організація економічного аналізу на підприємстві // Економіка і організація управління. - 2010. - Вип.5. - С.13-33.
77. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. - 3-тє вид. допов. і перероб. - К.: Алерта, 2008. - 926 с.
78. Трофіменко О.В. Значення аналізу стану підприємства в умовах ринкової економіки // Формування ринкових відносин в Україні. - 2010. - №10. - С.152-159.
79. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства: пер. з англ. / Уолш Кяран - К.: Всеуито: Наукова думка, 2001. - 367 с.
80. Фінансова діяльність підприємства / Бандурко О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. - К.: Либідь, 2008. - 310 с.
81. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник / Ю.С. Цал-Цалко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 566 с.
82. Чебанова Н.В., Єфіменко Т.І. Фінансовий облік: Підручник. - К.: ВЦ "Академія", 2007. - 704с.
83. Червінська С.Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності підприємств / С.Л. Червінська // Облік і фінанси АПК. - 2011. - №6. - С.107-110.
84. Червінська С.Л. Визначення та облік фінансових результатів діяльності аграрних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / С.Л. Червінська. - К., 2010. - 20 с.

85. Чернелевський Л.М. Економічний аналіз на підприємствах промисловості і торгівлі. Підручник. - К., 2003. - 278 с.
86. Чумаченко М.Т. Економічний аналіз. - К.: КНЕУ, 2003. - 556 с.
87. Шаблиста О.Л. Механізм подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості /О.Л. Шаблиста // Економіка України. - 2010. - №6 - С.53-64.
88. Шара Є.Ю. Фінансовий облік та аналіз результатів діяльності промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.06.04 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит" / Є.Ю. Шара. - К., 2011. - 24 с.
89. Шевчук М.В. Дослідження ролі і стану наукових поглядів на трактування категорії "прибуток" // Держава та регіони. - 2010. - №4. - С.117.
90. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник / О.О. Шеремет. - К.: 2005. - 196 с.
91. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. - К.: Знання, 2004. - 447 с.
92. Швиданенко Г.О., Покропивний С.Ф., Клименко С. М.: Економіка підприємства: Навч. - метод. посібник для самост. вивч. - К.: КНЕУ, 2000. - 398с.
93. Ринок новобудов у 2018: прогнози Експертів: <http://vr-expert.com.ua/rinok-novobudov-u-2018-prognozi-ekspertiv/>
94. Статистична інформація: www.gorstat.kiev.ua
95. Консенсус-прогнози економістів з інформаційного бюлетеню міжнародного центру перспективних досліджень: <http://icps.com.ua/>

