

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Планування операційних доходів підприємства

за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю «НВК Шельф»

Київська обл., с. Чубинське

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

Сміян Світлани
Георгіївни

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

Чаюн Ірина
Олександрівна

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

Блакита Ганна
Владиславівна

ВСТУП

Актуальністю теми є дослідження проблем теорії і практики формування і використання доходу обумовлене тим, що з переходом до ринкових відносин роль доходу в розвитку вітчизняної економіки істотно зростає. Це пов'язано з наступними обставинами: прибуток сьогодні є не тільки однією з основних форм грошових накопичень, що створюються в галузях економіки, він являє собою частину національного доходу, займаючи одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів і важелів управління економікою, але стає і головною метою підприємницької діяльності і критерієм її ефективності, а також внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток, джерелом зростання ринкової вартості господарюючого суб'єкта, створення бази задоволення соціальних потреб. Найважливіше місце і значення в діяльності будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки є отримання доходу. Доходи є узагальнюючим показником роботи підприємства, що виражає результати його виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності. Від отримання доходів в кінцевому підсумку залежить можливість функціонування підприємства, його конкурентоспроможність та фінансовий стан. Розмір отриманих доходів визначає економічну стратегію підприємства. Враховуючи значення доходу, вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання його величини або принаймні стабілізувати її на певному рівні. Проблематика питання «доходи діяльності», «витрати діяльності» та «фінансові результати» обговорюються як у науковій сфері, так і на практиці в процесі управління фінансово-господарською діяльністю. Ці категорії, на нашу думку мають як різні відмінності, так й особливий взаємозв'язок. Про актуальність обраного нами питання засвідчує складне фінансове становище у всіх сферах економіки і чимала кількість збиткових підприємств і організацій України.

Питання щодо сутності, значення та аналізу доходу підприємства було

розглянуто у працях таких вчених як А.Бірман, Х.Віссема, Г.Міцберга, І.Бланка, Н.Ушакової, Поддєрьогін А.М., Гриньова В.М., Азаренкова Г.М., Шваб Л.І., Шелудько В.М., Партин Г.О, Славюк Р.А., Савицька Г.В, Мец В.О., Чумаченка М.Г. та інших. Однак багато питань і досі залишаються не вирішеними, що зумовлює актуальність даної теми.

Таким чином, актуальність означених проблем, їхнє практичне значення та недостатня розробленість проблематики визначили вибір теми магістерського дослідження, обумовили основну мету та завдання роботи.

Метою роботи є дослідження системи формування доходів підприємства, його теоретичних та практичних аспектів та особливостей застосування методів формування доходу в сучасних умовах господарювання.

Виходячи з мети в роботі поставлені наступні **завдання**:

- розкрити економічну сутність операційних доходів;
- визначити фактори, що впливають на формування операційних доходів підприємства;
- дослідити методичні підходи до планування операційних доходів підприємства;
- проаналізувати динаміку обсягу доходів та витрат, як передумови планування операційних доходів підприємства;
- оцінити фактори, що впливають на планування операційних доходів підприємства;
- надати оцінку ефективності діяльності підприємства;
- обґрунтувати резерви збільшення обсягу доходів підприємства;
- розрахувати плановий обсяг операційних доходів підприємства;
- визначити напрями підвищення ефективності використання операційних доходів підприємства.

Об'єктом є процеси пов'язані з управлінням операційними доходами підприємства.

Предметом є теоретико-методичні та практичні аспекти управління операційними доходами підприємства. **Емпіричною базою** дослідження є

підприємство приватної форми власності – ТОВ НВК «Шельф», яке спеціалізується на виробництві паливороздавального обладнання для АЗС, АГЗС, АГНКС та супутньої продукції, яка необхідна для забезпечення стабільної роботи заправокних станцій.

Методи дослідження. При написанні роботи використані такі загальнонаукові методи, як: порівняння (використано у першому розділі для визначення сутності поняття «операційні доходи» та співставлення методичних підходів до його визначення), системний аналіз (використано у першому та другому розділі при аналізі показників для оцінки рівня доходів підприємства), факторний аналіз (використано у першому розділі при аналізі факторів впливу на операційні доходи підприємства) та моделювання (використано в третьому розділі при наданні рекомендацій щодо збільшення обсягу доходів підприємства).

Інформаційними джерелами для проведення досліджень є: наукові праці зарубіжних та вітчизняних науковців, періодичні видання, матеріали конференцій та круглих столів, а також фінансова звітність ТОВ НВК «Шельф».

Практичне значення дослідження. Випускна кваліфікаційна робота має вагоме практичне значення, оскільки в роботі систематизовано підходи до визначення поняття операційних доходів підприємства та проведено апробацію розроблених рекомендацій на досліджуваному підприємстві ТОВ НВК «Шельф», яка полягає у розробці рекомендацій щодо збільшення обсягів операційних доходів, які можуть бути використані в подальшій діяльності, що дозволить отримати покращення економічної ефективності.

Апробація результатів дослідження. Результати наукового дослідження були оприлюднені у науковій статті на тему: «Особливості формування та обліку операційних доходів підприємства» у збірнику *«Економіка та фінанси підприємства» наукових статей студентів. (КНТЕУ, 2018 — ч. 2, с.323)*

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНИХ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність операційних доходів підприємства

Формування та активне становлення видів господарської діяльності позитивно впливає на отримання доходів та понесення витрат. Оскільки, розвиток видів діяльності створює «живильне середовище» для розвитку підприємництва, виступає важелем для зміни структури економіки, каталізатором всього ринкового середовища, що залишається не змінним впродовж тривалих проміжків часу і змушує змінювати довкола себе інші категорії та явища.

В Україні на сьогодні виділяють такі види діяльності, які наведені на рис.1.1

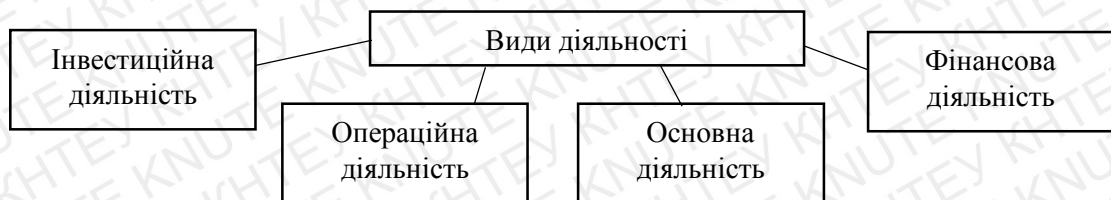


Рис. 1.1. Види діяльності підприємства та їх характеристика. [13]

Дослідження соціальних і економічних завдань, що стоять перед державою, прямо залежить від достатності коштів для фінансування витрат, від правильно обраної системи стимулювання господарюючих суб'єктів. На сучасному етапі розвитку та вдосконалення ринкових відносин доходу належить важлива роль в забезпеченні всебічної інтенсифікації виробництва і підвищення його ефективності, що передбачає повне оновлення системи створення і розподілу доходу одночасно з пошуком можливих способів його підвищення [5, с. 91].

Розкриття поняття доходу, методики його оцінки і критеріїв визначеності складає фундаментальну проблему сучасної теорії та практики економічного управління підприємством. Подібно до прибутку, дохід – динамічний процес створення підприємством товарів і послуг за певний проміжок часу [6, с. 284–

294; 2, с. 78–88]. Вчені Патон і Літлтон визначають дохід як продукт діяльності підприємства [3, с. 232]. Проте це трактування не визначає величини та момент визнання доходу отриманим, а отже й формування прибутку.

Іноді дохід все ж таки визначається як продукт діяльності, але з застереженням, що продукт повинен покинути підприємство, перш ніж він може бути визнаним доходом. Наприклад, Американська бухгалтерська асоціація (American Association Accounting) у стандарті визначила дохід таким чином: «Дохід – грошовий вираз сукупності продуктів або послуг, переданих підприємством своїм покупцям протягом певного проміжку часу» [4, с. 232–233]. Інший підхід до визначення суті доходу використовується FASB (Financial Accounting Standards Board – Рада з розробки стандартів фінансового обліку): «Дохід – це надходження активів господарюючого суб'єкта або погашення його кредиторської заборгованості (або комбінація того й іншого) внаслідок постачання або виробництва товарів, надання послуг або інших операцій, що є його основною діяльністю» [5]. Але, за твердженням критиків, в останньому визначенні змішана оцінка і прив'язка доходу до процесу його утворення. І хоча даний підхід узгоджується з традиційною практикою обліку, він потребує ретельного розмежування видів надходження активів на такі, що дійсно спричиняють виникнення доходів, і такі, що не призводять до їх збільшення, оскільки зміна активів або кредиторської заборгованості не завжди вказує на виникнення доходу.

Дохід — це збільшення економічних вигод підприємства у вигляді надходження активів (коштів, інших матеріальних або нематеріальних активів), або зменшення зобов'язань підприємства перед його діловими партнерами, що забезпечують зростання власного капіталу підприємства [12].

Досліджуючи зміст поняття «доходи», зазначимо, що в науковій літературі наявна менша кількість його визначень, аніж термінів «витрати» і «затрати». Щодо цього поняття немає стільки гострих дискусій, хоча також існує велике розмаїття поглядів. Зокрема, на думку М. С. Пушкаря, «доход», як економічна категорія означає «... потік грошових та інших надходжень за

одиницю часу і складається з таких пофакторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента» [24, с. 389].

Простежуємо певну схожість у поглядах М. С. Пушкаря і вчених політекономістів П. І. Юхименко і П. М. Леоненко, які трактують «доход» як «... потік зарплати, процента, дивідендів та інших грошових надходжень, що приходять до індивіда чи країни протягом певного періоду часу (звичайно року)» [25, с. 492].

Ф. Ф. Бутинець і його послідовники подають відповідники поняття «дохід» російською («доход») та англійською («income») мовами і розглядають його як: «1) грошові кошти або інші активи, отримані в результаті будь-якої діяльності; 2) збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників (учасників)» [26, с. 59].

Друге трактування поняття «дохід» повторює офіційне його визначення у П(С)БО 1 «Загальні вимоги фінансової звітності» із суттєвим доповненням щодо учасників, які не можуть забезпечувати зростання капіталу за рахунок власних внесків.

Більшість вітчизняних учених-економістів у галузі обліку, аналізу та аудиту застосовує офіційне визначення терміна «дохід», точно або з деякими змінами й доповненнями повторюючи його М. Ф. Огійчук та інші [27], Л. К. Сук, П. Л. Сук [28], В. Г. Швець [29].

В. В. Сопко характеризує дохід «... як валовий приплив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства. Коли ці припливи сприяють збільшенню власного капіталу, крім збільшення, яке пов'язане з внесками акціонерів, то його називають прибутком, коли зменшенню – то збитком» [30, с. 403].

О. А. Подолянчук розглядає дохід як «... надходження економічних вигод, що нараховані і підлягають отриманню або отримані в результаті виробничо-фінансової та комерційної діяльності підприємства» [31, с. 15].

Авторка не тільки по-своєму визначила суть доходу, а й уперше з'ясувала зміст категорії «дохід від сільськогосподарської діяльності». Цю категорією О. А. Подолянчук розуміє як «...надходження економічних вигод у результаті ефективного управління біологічними перетвореннями» [31, с. 8].

Привертає увагу визначення американських учених-економістів, які стверджують, що «... дохід – це те, що одержує фірма від ділових операцій» [32, с. 197].

Фахівці у сфері мікроекономіки О. І. Ястремський та О. Г. Грищенко вважають, що «... дохід (Revenue, R) – виручка фірми від продажу товару на ринку або наданих послуг» [33, с. 655].

В. С. Сухарський, який спеціалізується в галузі менеджменту, трактує дохід «... як виторг від реалізації (кількість проданих одиниць товару)» [34, с. 347].

Р. М. Пушкар і Н. П. Тарнавська розглядають дохід як «...гроші або матеріальні цінності, одержані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (зарплата, проценти, дивіденди, рента тощо) особою, підприємством чи країною протягом певного проміжку часу» [35, с. 436].

Група вчених-економістів у галузі фінансів (В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун, І. Р. Чуй) подає таке визначення: «Доходи підприємства – загальна сума надходжень, отриманих від усіх видів діяльності у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах» [36, с. 227].

Науковці в галузі економіки підприємства Л. Г. Мельник і О. І. Корінцева стверджують, що «... дохід – поширене економічне явище. У широкому розумінні означає будь-яке надходження коштів або матеріальних цінностей, що мають грошову вартість. Дохід компанії можна охарактеризувати як збільшення її активів або зменшення зобов'язань, що обумовлює збільшення суспільного капіталу» [37, с. 370].

Інші представники цього напрямку економічної науки (І. М. Бойчук, П. С. Харів, М. І. Хопчан, Ю. В. Піча) розглядають доходи в трьох аспектах: а) грошові надходження юридичним і фізичним особам за господарську та інші

види діяльності, що становлять залишок між грошовою виручкою і матеріальними витратами, які пов'язані з відповідною діяльністю; б) доходи певних верств населення у грошовій і натуральній формах, що мають характер соціальних виплат (пенсії, різні допомоги і пільги, стипендії тощо); в) доходи від власності (доходи забезпечені правом власності на землю, капіталом, майном) [38, с. 272].

Щодо першого трактування доходів вважаємо, що І. М. Бойчук, П. С. Харів, М. І. Хопчан і Ю. В. Піча припустились помилки, не розмежувавши доходи взагалі і чистий дохід. У цьому разі треба застосувати визначення доходів як грошових надходжень юридичним і фізичним особам за господарську та інші види діяльності.

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. Науковці вважають, що дохід підприємства не є ідентичним прибутку на суму заробітної плати працівників, а формується із суми прибутку та заробітної плати останніх. За другим аспектом, поняття «дохід» визначається як «...гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка)» [39, с. 363].

У «Великому тлумачному словнику сучасної української мови» за редакцією В. Т. Бусола поняття «дохід» трактують як «...гроші або матеріальні цінності, одержувані державою, юридичною або фізичною особою внаслідок якої-небудь діяльності (виробничої, комерційної, посередницької і т. ін.)» [40, с. 324].

У цьому словнику подано також визначення понять, пов'язаних з доходами: «валовий дохід», «госпрозрахунковий дохід», «державний дохід», «дохід від акцій», «дохід від вкладу», «дохід від приросту капіталу», «дивідендний дохід», «комісійний дохід», «заявлений дохід», «інвестиційний дохід», «монетний дохід», «національний дохід», «пасивні доходи», «процентні

доходи», «фіскальні доходи», «чисті доходи». Для ґрунтовності дослідження охарактеризуємо такі поняття:

- 1) валовий дохід – це частина валової продукції, що містить новостворену вартість;
- 2) госпрозрахунковий дохід – частина доходу, що надходить у повне розпорядження підприємства;
- 3) дохід від акцій – сума дивідендів і зростання курсової вартості акцій;
- 4) дохід від вкладу – дохід власника грошей, що їх внесено на зберігання до банку чи іншої фінансової установи;
- 5) дохід від приросту капіталу – дохід підприємства в результаті зростання курсу акцій, продажу частини активів за цінами, що перевищують ціни їхнього придбання тощо;
- 6) дивідендний дохід – це дохід підприємства, що вона одержала ним за рахунок акцій інших підприємств, які йому належать;
- 7) інвестиційний дохід – це дохід від інвестицій у цінні папери тощо;
- 8) номінальний дохід – це дохід без урахування інфляції, купівельної спроможності грошей, рівня цін тощо;
- 9) пасивні доходи – це доходи, які отримує підприємство як відсотки, дивіденди, страхові виплати, відшкодування тощо;
- 10) процентні доходи – це доходи, що підраховуються пропорційно до часу нарахування та суми активів;
- 11) чисті доходи – це доходи, за винятком витрат на їхнє одержання [40, с. 324].

Отже, різні вчені-економісти трактують поняття «дохід» як: потік грошових та інших надходжень (М. С. Пушкар [24], П. І. Юхименко, П. М. Леоненко [25]); те, що одержує фірма від ділових операцій (група американських учених-економістів) [32]; валовий приплив (надходження) економічної вигоди (В. В. Сопко) [30]; виручка фірми (О. І. Ястремський, О. Г. Грищенко) [33]; виторг від реалізації (В. С. Сухарський) [34]; гроші або матеріальні цінності (Р. М. Пушкар, Н. П. Тарнавська) [35]; загальна сума

надходжень (В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун, І. Р. Чуй) [36]; будь-яке надходження коштів або матеріальних цінностей (Л. Г. Мельник, О. І. Корінцева) [37]; грошові надходження (І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан, Ю. В. Піча) [41]; грошові кошти або інші активи (Ф. Ф. Бутинець) [26]; збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань (М. Ф. Огійчук та інші [27], Л. К. Сук, П. Л. Сук [28], В. Г. Швець [29]).

Багато вчених-економістів присвятили свою увагу дефініції «дохід», зокрема її сутність наведено з різних точок зору сучасних вчених у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення поняття доходу сучасними вченими

Автор	Сутність поняття «дохід підприємства»
Блонська В. І. [2]	Дохід підприємства – це надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді економічних вигод, отриманих внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
Іванченко Н.О. [6]	Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг
Малюга Н.М. [16]	Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, внаслідок чого збільшується власний капітал підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників)
Покропивний С.Ф. [28]	Дохід – це виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат. Він є грошовою формою чистої продукції підприємства, тобто охоплює оплату праці та прибуток
Польова Т.В. [29]	Дохід – складна і багатозначна економічна категорія, яка об'єднує цілу систему показників

**Джерело: сформовано автором на основі [2,6,16,28,29]*

На нашу думку, 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).

Об'єктивна необхідність одержання доходів підприємства полягає в тому, що їх воно отримує в результаті відповідної господарсько-фінансової діяльності, яка неможлива без здійснення різних цілеспрямованих витрат. Доходи підприємства – це своєрідна подяка суспільства підприємству за те, що воно створює певні матеріальні та нематеріальні блага, які потрібні суспільству чи окремим його групам або членам.

Для більшого розуміння сутності доходів підприємства та підвищення ефективності управління ними велике значення має їх класифікація за різними ознаками. Відповідно до вимог П(С)БО 15 «Дохід», доходи підприємства класифікуються за різними ознаками. Основні класифікації наведені у табл.1.2.

Таблиця 1.2

Класифікація доходів підприємства

За видами господарських операцій	За видами діяльності, в наслідок якої вони виникають	За місцем виникнення доходу
Доходи від реалізації товарів, продукції, інших активів, придбаних з метою перепродажу (крім інвестицій у цінні папери)	Доходи від звичайної діяльності <ul style="list-style-type: none"> - від операційної діяльності - від інвестиційної діяльності - від фінансової діяльності 	Доходи центрів інвестицій
Доходи від реалізації послуг	Доходи від надзвичайної діяльності	Доходи центрів доходів
Доходи від використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом яких є отримання процентів, дивідендів, роялті		Доходи центрів прибутку
		Загальний дохід підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [1,2,3,4,5]

Проте існує багато інших класифікаційних ознак для категорії «доходи», наведемо деякі з них у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Класифікація доходів за різними ознаками

№	Класифікаційні ознаки доходів
1.	Вид обліку (бухгалтерський – доходи; податковий – валові доходи)
2.	Вид діяльності (дохід від звичайної діяльності: чистий дохід (виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)); інші операційні доходи; дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи відповідно до їхніх видів; дохід від надзвичайних подій: надзвичайні доходи за їхніми видами)
3.	Можливість контролювати (контрольовані та неконтрольовані доходи)
4.	Вплив на прийняття управлінських рішень (доходи, які беруться до уваги при розрахунках; доходи, які не беруться до уваги при розрахунках)
5.	Процес реалізації (доходи від реалізації активів та позареалізаційні доходи відповідно до їхніх видів)
6.	Вид виробництва (доходи від основного виробництва; доходи допоміжних і підсобних виробництв за їхніми видами; доходи обслуговуючих господарств відповідно до їхніх видів)
7.	Період формування доходу (дохід звітного і минулого періодів)
8.	Плановість доходу (плановий та неплановий)
9.	Структура доходу за контрактами (контрактна ціна, відхилення від конкретної ціни, претензії, заохочувальні виплати)
10.	Ступінь оподаткування доходу (дохід (виручка) і чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг))
11.	Вид доходу (дохід від реалізації): а) окремих видів оборотних активів, продукції, товарів; б) окремих видів робіт і послуг; в) окремих видів необоротних активів; від здавання окремих видів майна в оренду; від користування корпоративними правами на окремо взяті підприємства; від неповоротної фінансової допомоги окремих осіб; від курсових різниць за розрахунками з окремими дебіторами і кредиторами
12.	Вплив інфляційних процесів (номінальний та реальні доходи)
13.	Ступінь деталізації доходу (дохід від діяльності: а) робітника; б) бригади; в) цеху, дільниці; г) організації; д) корпорації; є) всіх підприємств галузі)
14.	Періодичність доходу (дохід за: а) день; б) тиждень; в) декаду; г) місяць; д) квартал; е) рік)

*Джерело: сформовано автором на основі [5,6,7,8,9,10,11]

В процесі дослідження взаємозв'язку доходів та прибутків як економічного базису для розвитку підприємства необхідним є розгляд структурно-логічної схеми формування доходів та прибутку підприємства в загальному вигляді (Рис. 1.2).



Рис.1.2. Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства[7,8,9]

Безперечно, розвиток всіх видів діяльності наведених вище сприяє становленню конкуренції, економії та раціональному використанні матеріальних, нематеріальних та трудових ресурсів, а також застосуванню сильнодіючих стимулів щодо заохочення покупців. У результаті їх здійснення підприємство отримує різноманітні доходи, що згруповані на рис. 1.2.

Детальний склад операційних доходів підприємства відображено на рисунку 1.3.

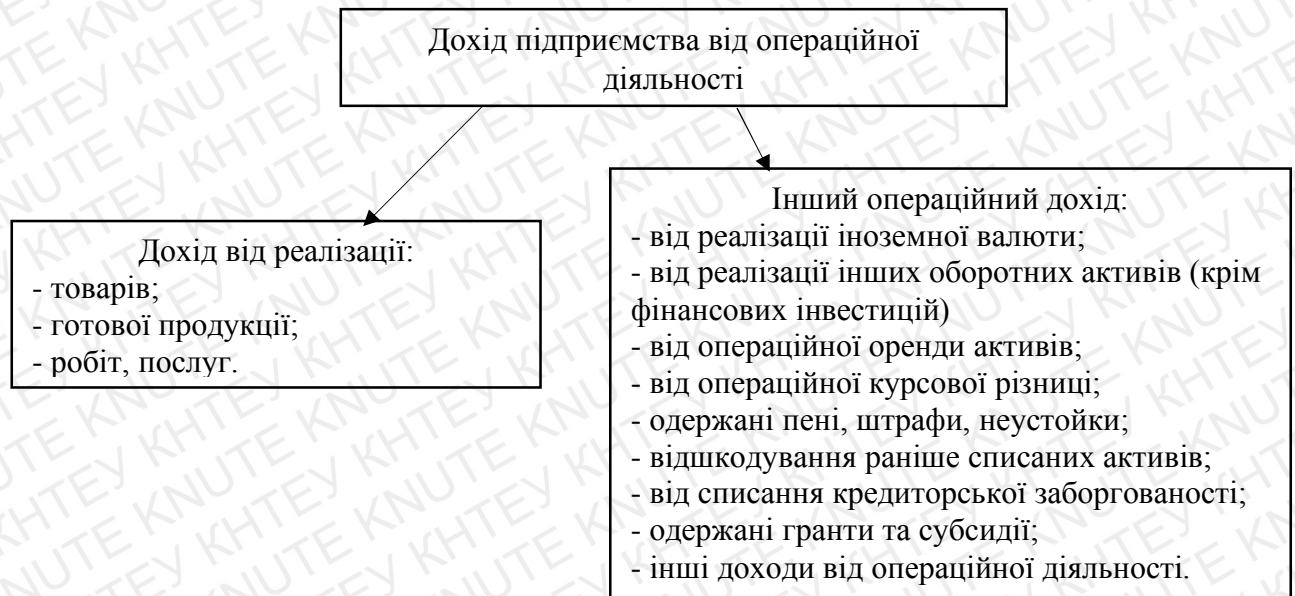


Рис.1.3. Детальний склад операційних доходів підприємства[11,12,15,18]

Отже, дохід в ринковій економіці є головною метою і найважливішим критерієм ефективності господарської діяльності будь-якого підприємства. З доходом підприємства пов'язано визначення багатьох показників для оцінки ефективності діяльності підприємства.

1.2. Фактори, що впливають на формування операційних доходів підприємства

Зміна економічних ознак за будь-який часовий період відбувається під впливом безлічі різноманітних факторів. При вивченні будь-якого показника важливим є не тільки вивчення його суті та динаміки, а й факторів формування даного показника, під впливом яких відбувається його зміна. Це необхідно для виявлення позитивних та негативних впливів на досліджуваний показник, що дозволить в подальшому посилить вплив позитивних процесів та мінімізувати негативний вплив на результат.

Фактори – це елементи, причини й умови, які можуть розглядатися як рушійні сили економічних явищ, що відбуваються, і процесів, чия дія, кінець кінцем, знаходить віддзеркалення в рівнях, темпах зростання, абсолютних величинах конкретних показників або цілої групи економічних ознак. Розрізняють фактори 1-го, 2-го, ..., n-го порядку. Причому кожний подальший

акумулює вплив факторів більш низького порядку. В економічному аналізі широко поширено поняття «показник фактора». Це означає ознаками, але основною класифікаційною ознакою можна вважати поділ усіх чинників на внутрішні і зовнішні. Внутрішні фактори поділяються на основні та неосновні.

Таблиця 1.4

Основні фактори впливу на доходи підприємства

Внутрішні фактори	Зовнішні фактори
обсяг продажу продукції	ємкість ринку
товарна структура продукції	розвиток конкуренції;
організація руху товару	розмір цін, що встановлюються постачальниками;
організація процесу продажу товарів	ціни і тарифи на транспортні послуги, ремонтне, комунальне господарства, енергоносії;
чисельність і склад працівників	розвиток профспілкового руху;
	регулювання державою діяльності підприємств;
	рівень інфляції

Як видно з табл.1.4 до основних внутрішніх факторів, які залежать від роботи підприємства, відносяться наступні:

- обсяг продажу продукції (при постійній частці прибутку в ціні товару зростання обсягу продажу товарів дозволяє отримувати великий прибуток);
- товарна структура продукції (розширення асортименту сприяє зростанню обсягу продажів);
- організація руху товару (прискорене просування продукції на ринки збуту сприяє збільшенню обсягу реалізації і одночасно зниженню поточних витрат);
- організація процесу продажу товарів;
- чисельність і склад працівників (достатня чисельність при певному рівні технічної озброєності праці дозволяє повною мірою реалізувати виробничу програму підприємства);
- форми і системи економічного стимулювання праці працівників;
- продуктивність праці працівників підприємства;

- дотримання темпів зростання виробництва (реалізації) і оплати праці;
- фондоозброєність і технічна озброєність праці працівників;
- стан матеріально-технічної бази підприємства;
- моральний і фізичний знос основних фондів (використання фізично зношених основних фондів, морально застарілого устаткування не дозволить підприємству розраховувати на збільшення обсягів виробництва і випуск тієї продукції, що відповідає сучасним вимогам);
- фондвіддача;
- склад і структура оборотних коштів;
- вживаний порядок ціноутворення;
- організація роботи щодо стягнення дебіторської заборгованості;
- режим економії (здійснення належного режиму економії дозволяє знижувати поточні витрати підприємств);
- ділова репутація (хороша ділова репутація підприємства є позитивним уявленням, що сформувалося у споживачів про потенційні можливості підприємства).

У свою чергу внутрішні фактори поділяються на виробничі та невиробничі. Невиробничі фактори пов'язані в основному з комерційними, природоохоронними й іншими аналогічними видами діяльності підприємства, а виробничі фактори відбивають наявність і використання основних елементів виробничого процесу, що беруть участь у формуванні прибутку (засоби праці, предмети праці й сама праця). По кожному із цих елементів виділяються групи інтенсивних та екстенсивних факторів.

До екстенсивних відносяться фактори, які відбивають обсяг виробничих ресурсів (наприклад, зміни чисельності працівників, вартості основних засобів), їхнього використання за часом (зміна тривалості робочого дня, коефіцієнта змінності устаткування), а також невиробниче використання ресурсів (витрати матеріалів на виробництво, втрати через відходи).

До інтенсивних відносяться фактори, що відбивають ефективність використання ресурсів (наприклад, підвищення кваліфікації працівників,

продуктивності устаткування, впровадження прогресивних технологій) [5, с.220]. У процесі здійснення виробничої діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом, реалізацією продукції й одержанням прибутку, ці фактори перебувають у тісному взаємозв'язку й залежності.

Внутрішньовиробничі фактори є первинними і основними чинниками зростання доходу. З підвищенням ефективності використання саме цих видів ресурсів зв'язана інтенсифікація виробництва, тому що елементи процесу виробництва одночасно і в повному об'ємі беруть участь у створенні продукту, але по-різному в утворенні його вартості. Засоби праці переносять свою вартість на готовий продукт поступово, але в міру зношення, а предмети праці в живу працю – одноразово.

Неосновні фактори пов'язані з порушенням господарської дисципліни (порушення умов праці та вимог до якості продукції, які ведуть до штрафів і економічних санкцій).

Внутрішні фактори є суб'єктивними. Їх особливістю є те, що вони можуть певним чином регулювати вплив зовнішніх чинників. Зокрема, такий фактор, як облікова політика дає можливість підприємству обирати методи обліку, які спричиняють істотний вплив на фінансові результати (методи оцінки запасів, амортизації, розподіл витрат і доходів між звітними періодами, порядок регулювання сумнівної заборгованості тощо), тим самим регулюючи розмір прибутку до оподаткування [3, с.307].

Зовнішні фактори – це ті, які не залежать від роботи підприємства.

До зовнішніх факторів формування прибутку відносять природні умови. Даний фактор має особливо велике значення в харчовій промисловості країни: якщо в сільському господарстві через несприятливі природні умови зменшується врожай, то через це зростають ціни на сировину переробних підприємств.

До зовнішніх факторів відносять фактори, які не залежать від діяльності самого підприємства, але деякі з них можуть впливати на темпи зростання

прибутку та рентабельності виробництва [4, с.215]. Зовнішні фактори – це ті, які не залежать від роботи підприємства. До них відносять:

- ємкість ринку;
- розвиток конкуренції;
- розмір цін, що встановлюються постачальниками;
- ціни і тарифи на транспортні послуги, ремонтне, комунальне господарства, енергоносії;
- розвиток профспілкового руху;
- регулювання державою діяльності підприємств;
- рівень інфляції, яка збільшує ризик знецінення майбутніх доходів.

Також до зовнішніх факторів можна віднести накази вищого керівництва. Це актуально коли підприємство входить до складу об'єднання підприємств і нижче стоячі ланки не можуть вплинути на рішення вищого керівництва.

Однак, одною з основних груп зовнішніх факторів, є фактори пов'язані з державним регулюванням цін, тарифів, податкових ставок, нормативів, штрафних санкцій.

Основними чинниками, за допомогою яких можливе зростання доходу для сучасних підприємств, є [10]:

— результативна логістика (оптимізація каналів розподілу, стимулювання збуту, упровадження сучасних видів реклами згідно з вимогами споживачів, оцінювання їх ефективності);

— упровадження внутрішнього та зовнішнього інформаційного обміну на основі створення інформаційно-аналітичних систем та широкого застосування сучасних ІТ-технологій;

— ефективна реклама (яка підтримує репутацію товарів, формує довіру споживачів до них, допомагає в завойовуванні ринку);

— дієва організація управління (підвищення якості продукції, продуктивності праці при формуванні організаційної культури шляхом заохочення успіху кожного працівника у формуванні єдиної команди, стимулювання ініціативи, мотивації праці, довіри персоналу, організаційна

структура, система управління, фірмова культура, престиж та імідж фірми; комунікації, соціально-психологічний клімат);

— упровадження елементів корпоративної соціальної відповідальності (екологічні чинники, відносини з органами влади та іншими групами стейкхолдерів). Стейкхолдер — ринковий суб'єкт, який має інтерес до діяльності підприємства чи до деяких напрямів його діяльності, але цей інтерес не базується на бажанні отримати чистий дохід. Урахування впливу чинників на формування доходу дасть змогу вийти на новий, якісно вищий рівень підготовки рекомендацій для оперативного й стратегічного управління доходами підприємства.

Отже, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки головним є забезпечення управління доходом від реалізації продукції підприємства в цілому гнучкою інформаційною базою у вигляді проаналізованих аналітичних даних для прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень, пов'язаних з: плануванням маркетингової діяльності; раціональною організацією з реалізації продукції; системою управління суб'єкта господарювання, яка повинна бути побудована# на таким чином, щоб сприяти прийняттю обґрунтованих управлінських рішень; контролем за здійсненням діяльності підприємства з реалізації продукції покупцям; мотивацією працівників, зайнятих реалізацією продукції до ефективно# го виконання своїх функцій.

1.3. Методичні підходи до планування операційних доходів підприємства

Базуючись на існуючих наукових підходах до аналізу та планування доходів підприємства, можна виділити наступні етапи аналітичної роботи (рис. 1.5) [8, 9].

Як видно з рис. 1.4, аналіз та планування доходів підприємства здійснюється за такими етапами [8, 9]:

1. Аналіз загального обсягу та складу доходів підприємства. На цьому етапі аналітичної роботи визначаються загальний обсяг доходів підприємства, його абсолютна та відносна зміна порівняно з попередніми періодами. Аналізується склад доходів, тобто питома вага окремих джерел формування доходів в їх загальному обсязі (від реалізації, іншої реалізації, позареалізаційних операцій тощо).

2. Аналіз обсягу та джерел формування валового доходу (від реалізації товарів) підприємства. Цей етап аналітичної роботи передбачає вивчення основних джерел формування доходу (реалізація товарів, дрібний опт, операції з тарою, операції з перемірюванням тканин, платні послуги тощо), обсяг формування доходів від кожного джерела, питому вагу в загальному обсязі доходів.

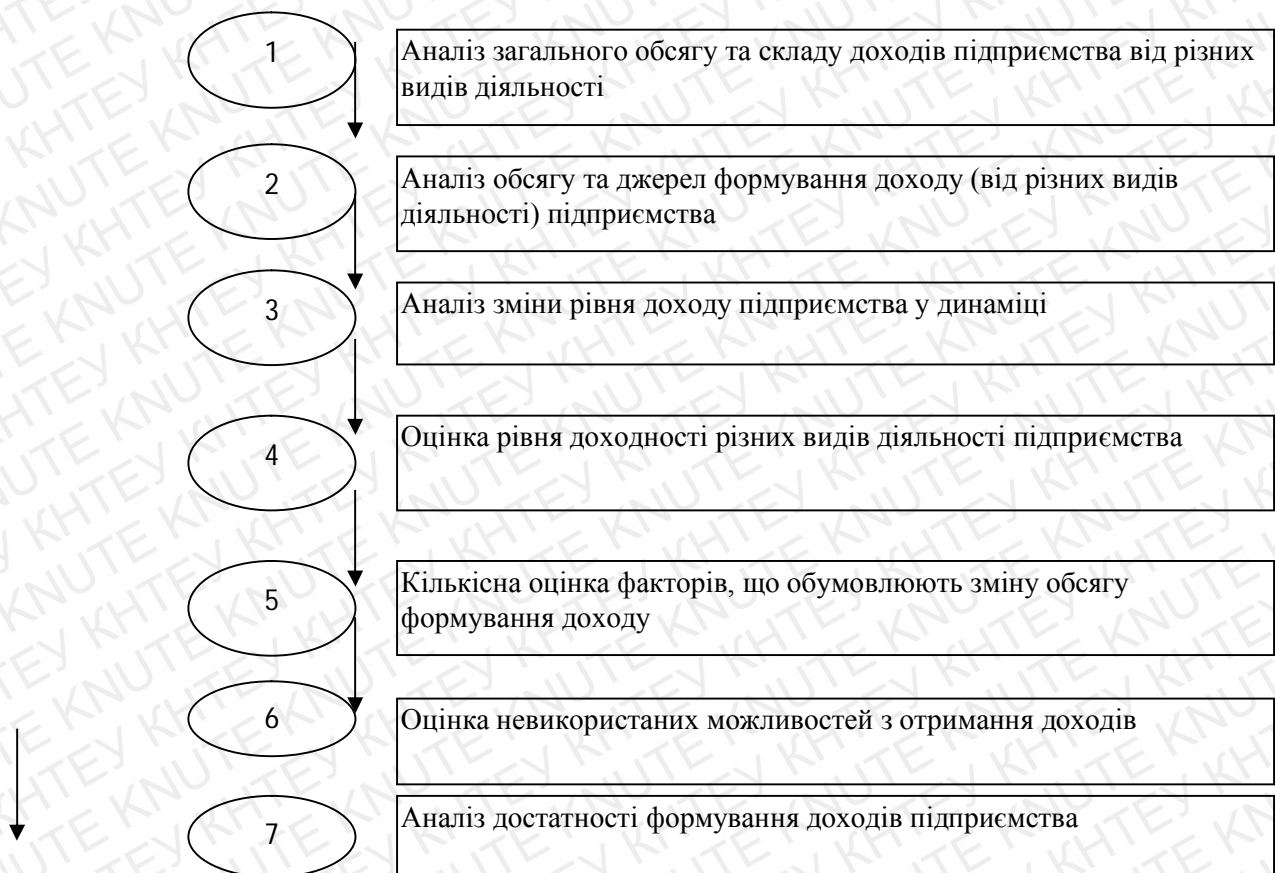


Рис. 1.4. Основні етапи аналізу доходів підприємства від операційної діяльності [8, 9]

3. Аналіз зміни рівня доходу підприємства. На цьому етапі визначається рівень валового доходу та розраховується його зміна порівняно з попереднім

періодом. Об'єктом аналізу може бути також рівень операційної націнки у відсотках до ціни закупівлі товарів;

4. Оцінка рівня доходності інших видів діяльності підприємства. На цьому етапі аналітичної роботи розраховуються та аналізуються в динаміці відносні показники отримання доходів від інших видів діяльності підприємства: інвестиційної, посередницької, фінансової, орендної тощо. Рівень доходності інших видів діяльності порівнюється з рівнем доходу для визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємства, його диверсифікації. Порівняння та оцінка здійснюються за допомогою розрахунків доходності витрат (співвідношення між сумами доходів та витрат) та доходності активів (обсяг формування доходів на одиницю активів, що використовуються) різних видів діяльності підприємства.

5. Кількісна оцінка факторів, що обумовлюють зміну обсягу формування доходу. Цей етап дослідження передбачає:

- вивчення впливу на величину доходу таких факторів, як обсяг товарообороту (у фактичних та зіставних цінах) та середній рівень доходу шляхом застосування методу ланцюгових підстановок або індексного методу;
- кількісну оцінку впливу на середній рівень доходу структурних зрушень, а саме: асортиментної структури товарообороту, складу товарообороту за формою продажу, складу постачальників (каналів отримання товарів) шляхом застосування методу відсоткових чисел.

6. Оцінка невикористаних можливостей з отримання доходів. Для виконання цього етапу аналітичної роботи потрібна інформація про ціни продажу окремих видів та різновидів товарів на підприємствах- аналогах та конкурентних або інформація про ціни придбання за альтернативними каналами товаропостачання.

На етапі формування інформаційного забезпечення для аналізу доходів визначається перелік форм фінансової, статистичної та управлінської звітності, на основі яких можливе проведення аналітичної роботи. До основних форм фінансової звітності відноситься форма 2 «Звіт про сукупний дохід». Дана

форма дає можливість проаналізувати лише загальні обсяги доходів, а також обсяги доходів від операційної та поза операційної діяльності (табл. 1.5).

Для реалізації завдань управління найбільш інформативної для проведення аналізу є, звісно, управлінська звітність. Вона дає широкі можливості деталізації аналізу, що дозволяє виявити тенденції у зміні обсягів та структури доходів за різними центрами - контрагенти, склади, матеріально-відповідальні особи, філії, асортиментні позиції. Також перевагою управлінської звітності є її оперативність.

Наступним етапом формування системи аналізу є вибір методів аналізу та основних методичних підходів. На сьогодні в економічній літературі виділяють наступні методи аналізу [5, 6, 8, 10]:

1) Методи економіко-статистичного аналізу:

- аналіз динаміки доходів (абсолютні, відносні та середні відхилення, темпи росту, приросту,);
- аналіз товарно-групової структури доходів (показники питомої ваги, відхилення по структурі);
- аналіз індексів доходів (коефіцієнти співвідношення доходів з іншими показниками – витратами, чисельністю працюючих, тощо).

2) Факторно-аналітичні методи:

- методи елімінування, абсолютних та відносних різниць, інтегральний, логарифмічний методи (визначається вплив факторів на показники доходів за інших незмінних умов);
- розрахунок коефіцієнтів еластичності доходів (співвідношення темпів приросту – з фондом оплати праці, собівартістю реалізації, оборотних активів, витратами обігу, тощо).

3) Методи математичного моделювання:

- побудова лінійних та нелінійних рівнянь залежності доходів від факторів на основі прямої залежності факторів;
- побудова систем рівнянь і нерівностей, що описують динаміку доходів.

4) Методи кореляційно-регресійного аналізу:

- аналіз часових трендів розвитку доходів підприємства;
- побудова лінійних і нелінійних функцій, їх систем, що виражають непряму залежність доходів від досліджуваних факторів;
- кластерний аналіз доходів за об'єктами (товари, контрагенти, склади) в залежності від визначеного фактора, тощо

Коли інформаційне та методичне забезпечення аналізу сформовано, для проведення практичної реалізації необхідно розробити інформаційну систему аналізу. Вона передбачає вибір програмного продукту отримання, обробки та зберігання вхідних та вихідних даних. Найбільш популярними інформаційними системами сьогодні є MS Excel (обробка даних), MS Access (зберігання даних), 1С:8 (обробка і зберігання даних), MatCard (обробка даних), тощо.

Для проведення повноцінного аналізу, а також для подальшої планово-аналітичної роботи необхідно визначити критичні межі діяльності – визначення мінімально необхідного обсягу доходів для досягнення мінімального рівня рентабельності, визначення безбиткового обсягу доходів.

Схема визначення фінансового результату від операційної та звичайної діяльності підприємства зображена на рисунку 1.6.

Таким чином, розглянемо кожен з методів планування доходів підприємства та виділимо їх переваги та недоліки:

- Економіко-статистичний метод дозволяє доволі оперативно здійснювати розрахунки обсягу доходів на плановий період, проте він спирається на темпи росту (тренд) розвитку даного показника у минулому періоді та не враховує можливий вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на динаміку доходів у майбутньому. В зв'язку з цим похибка прогнозування за цим методом може бути дуже суттєвою.

- Факторно-аналітичні методи дозволяють нівелювати недоліки економіко-статистичного методу шляхом врахування впливу на доходи підприємства певного фактору (факторів). Даний метод також є доволі простим у використанні і не потребує розширеного інформаційного забезпечення

(можна виконувати розрахунки на основі фінансової звітності). Проте основним недоліком даного методу є врахування впливу факторів, які насправді в

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	<i>Доходи та витрати від операційної діяльності підприємства</i>
–	
Податок на додану вартість Акцизний збір Інші збори або податки з обороту Інші відрахування з доходу	
=	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	
–	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	
=	
Валовий прибуток (збиток)	
+	
Інші операційні доходи	<i>Доходи та витрати від іншої звичайної діяльності підприємства</i>
–	
Адміністративні витрати Витрати на збут Інші операційні витрати	
=	
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток або збиток)	
+	
Дохід від участі в капіталі Інші фінансові доходи Інші доходи	
–	
Фінансові витрати Витрати від участі в капіталі Інші витрати	
=	
Фінансовий результат – прибуток або збиток – від звичайної діяльності до оподаткування	
–	
Податок на прибуток	
=	
Фінансовий результат від звичайної діяльності	

Рис. 1.5. Схема визначення фінансового результату від операційної та звичайної діяльності підприємства[18,22]

Реальній діяльності підприємства слабо (або взагалі) не мали вплив на динаміку доходів, а статистичні моделі при цьому можуть давати результат про досить тісну ступінь зв'язку. Дізнатися про реальний зв'язок фактору та доходу лише з фінансової звітності є неможливим.

- Метод прямих розрахунків є найточнішим, однак потребує розширеної інформаційної бази та знань про особливості діяльності підприємства. Даний метод найчастіше використовується фінансовими підрозділами підприємств для формування бюджетів доходів, однак даний метод неможливо використати зовнішніми оцінювачами (аудитори, банки, фінансові аналітики, конкуренти, тощо) для прогнозування доходів певного підприємства виходячи лише з публічної інформації.

- Програмно-цільовий метод є своєрідним поєднанням трьох вище перелічених методів, а також потребує крім публічної певної додаткової управлінської інформації про витрати підприємства. Використання даного методу дає можливість визначити лише бажаний обсяг планових доходів, але не можливих (прогнозних).

Найбільш оптимальною інформаційною системою при використанні економіко-статистичних та факторно-аналітичних методів прогнозування є MS Excel. При використанні програмно-цільового методу на основі бюджетування доцільно використовувати спеціалізовані системи – 1С:8, ІНТАЛЬОВ, ІТ Підприємство, тощо.

Оскільки процес планування передбачає формування кількох варіантів прогнозних значень, то останнім завершальним етапом є вибір оптимального варіанту. На нашу думку, доцільно проводити багатоваріантні розрахунки. При цьому при розрахунку коефіцієнтів еластичності доходів від факторів доцільно використовувати не фактичні, а GAP-відхилення (від оптимального значення). Для вибору значень факторів при їх підстановці у рівняння розрахунку прогнозного доходів необхідно також використовувати GAP-функцію.

Також, з метою розширення методичного інструментарію аналізу доходів, пропонуємо проводити SWOT-аналіз доходів. Методика SWOT давно вже відома, і вона використовується переважно для оцінки перспектив розвитку підприємства в цілому, його систем та підсистем [8, 9]. Однак, на нашу думку, її також було б доцільно застосовувати для показника доходів – визначення основних загроз та можливостей для збільшення доходів, обґрунтування

основних критеріїв реалізації переваг та подолання загроз формування доходів підприємства.

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

Джерело: сформовано автором на основі [1,2,3,4,5,10,12,13,14,15]

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ОПЕРАЦІЙНИХ ДОХОДІВ ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»

2.1. Аналіз динаміки загального обсягу операційних доходів підприємства

Досліджуване підприємство НВК ТОВ «Шельф» знаходиться на ринку обладнання для АЗС протягом 18 років. За цей період їх продукція показала себе з кращого боку в різних умовах експлуатації: при високій вологості і в пустелях, в умовах суворих зим і на плавучих АЗС. На сьогоднішній день в виробничій програмі понад 80 моделей роздавальних колонок для бензину, дизельного палива, гасу, масел, пропан-бутану, природного газу, водню і т.д. Крім цього, компанія випускає ємності для різних продуктів, компресори високого тиску для природного газу, стаціонарні та мобільні модулі для заправки пропан-бутаном, дизельним паливом і бензином, газозови, бензовози, контейнер-цистерни і багато чого іншого.

Основними видами діяльності за КВЕД є:

- 28.99 Виробництво інших машин і устаткування спеціального призначення, н.в.і.у. (основний);
- 33.20 Установлення та монтаж машин і устаткування;
- 45.31 Оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів;
- 46.12 Діяльність посередників у торгівлі паливом, рудами, металами та промисловими хімічними речовинами.

Середня кількість працівників НВК ТОВ «Шельф» у 2017 році – 36 осіб.

Підприємство здійснює випуск модулів для рідкого палива та газу в найрізніших конфігураціях для різних умов експлуатації в стаціонарному та контейнерному виконанні об'ємом від 1 до 60м³ з урахуванням всіх побажань наших партнерів.

Підприємство може запропонувати як газовози, створені на базі будь-якої платформи, так і напівпричепи власного виробництва об'ємом до 42 м³. Газовози можуть бути обладнані як вимірювачами об'єму, так і масовими витратомірами Micro Motion в залежності від побажань клієнтів, крім цього, може запропонувати контейнер-цистерни 20' чи 40'.

ТОВ НВК «Шельф» займається проектуванням та виготовленням повітряних ресиверів. У виробничій лінійці заводу представлені горизонтальні та вертикальні повітряні ресивери, ємністю від 10 до 900 літрів з робочим тиском до 2,5 МПа. Технологія виготовлення та конструкція ресиверів постійно вдосконалюються, і відповідає всім сучасним вимогам.

Компанія «Шельф» є провідним виробником обладнання для АГНКС в Україні. Підприємство виробляє практично все, що потрібно для оснащення станцій: системи осушки, компресори, панелі пріоритетів, шафи управління, касетні збірки, колонки для роздачі природного газу та багато чого іншого. Підприємство входить до числа небагатьох фірм у світі, яким вдалося розробити і налагодити серійний випуск масоміра. Наявність власної наукової бази, де зібрані найкращі фахівці, дозволила почати виробництво компресорів високого тиску оригінальної конструкції. Використання матеріалів, створених завдяки останнім досягненням науки, дозволило створити компресори, які при мінімальній вазі забезпечують більшу продуктивність. Винаходи, які були впроваджені при виробництві компресорів, дозволили знизити втрати газу до рівня, недосяжного для конкурентів.

Стратегія подальшої діяльності продовжити рух в напрямку розробки і впровадження новітніх технологій. Основним завданням на 2018 рік є впровадження системи технологічного підвищення якості сировини безпосередньо на виробництві. Підприємство постійно знаходиться в пошуку шляхів збільшення доходності, збільшення продуктивності праці за рахунок механізації і автоматизації технологічних процесів та їх контролю.

Таблиця 2.1.

Динаміка доходів ТОВ НВК «Шельф» у 2015-2017 рр.

Стаття	Код рядка	2015 рік тис.грн	2016 рік тис.грн	2017 рік тис.грн	Абсолютне відхилення 2016 р. від 2015 р. тис.грн	Абсолютне відхилення 2017 р. від 2016 р. тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30099.1	37926.3	63327.9	7827.2	25401.6
Інші операційні доходи	2120	2456.6	616.0	68.3	-1840.6	-547.7
Інші доходи	2240	0.5	0.8	7.5	0.3	6.7

Як видно з табл. 2.1. чистий дохід від реалізації та інші доходи підприємства мають позитивну динаміку і лише інші операційні доходи мають негативну динаміку. Так Чистий дохід від реалізації збільшився на 7827,2 тис. грн. у 2016 в порівнянні з 2015 роком та на 25401,6 тис. грн. у 2017 в порівнянні з 2016 роком. Інші операційні доходи зменшились у 2016 році на 1840,6 (в порівнянні з 2015 роком) та на 547,7 у 2017 році (в порівнянні з 2016 роком). Інші доходи незначно зросли, а саме на 0,3 тис. грн. в 2016 році (до 2015 року) та на 6,7 тис. грн. у 2017 році (до 2016 року).

Аналіз динаміки операційного доходу підприємства, а особливо оцінка факторів, що обумовлюють його розмір є дуже важливим для будь-якого типу підприємства будь-якої форми власності.

Оскільки саме цей аналіз дозволяє визначити сукупну вартість прибутку підприємства, дослідити вплив його окремих складових частин на фінансову діяльність підприємства, визначити ступінь ефективності та оцінити позитивні та негативні моменти в управлінні ними, дозволяє розглянути можливі тенденції розвитку та змін у розмірі прибутку від операційної діяльності підприємства.

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

на використанні наступних джерел інформації: форма № 2 "Звіт про фінансові результати"; форма № 1 "Баланс" (Додаток А).

Загальну динаміку доходів та абсолютне їх відхилення зобразимо в табл. 2.2.

Таблиця 2.2.

Динаміка доходів ТОВ НВК «Шельф» у 2015-2017 років, тис.грн

Стаття	Код рядка	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення 2016 р. від 2015 р.	Абсолютне відхилення 2017 р. від 2016 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30099.1	37926.3	63327.9	7827.2	25401.6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	25228.8	32565.8	55431.8	7337.0	22866.0
Валовий:						
прибуток	2090	4870.3	5360.5	7896.1	490.2	2535.6
збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120	2456.6	616.0	68.3	-1840.6	-547.7
Інші операційні витрати	2180	6065.3	4171.4	5566.7	-1893.9	1395.3
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1261.6	1805.1	2397.7	543.5	592.6
Інші доходи	2240	0.5	0.8	7.5	0.3	6.7
Інші витрати	2270	1337.3	1460.8	1622.3	123.5	161.5
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		345.1	782.9	420.3	437.8
збиток	2295	75.2				
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	51.2	122.3	208.4	71.1	86.1
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		222.8	574.5	349.2	351.7
збиток	2355	126.4				

Як видно з табл. 2.2 і доходи підприємства ТОВ НВК «Шельф» в основному мають позитивну динаміку, крім інших операційних доходів – їх обсяг зменшився на 547,7 тис. грн. у 2017 році в порівнянні з 2016 роком. Чистий дохід від реалізації збільшився на 25401,6 тис. грн., і склав 167,0% в порівнянні з 2016 роком.

Також важливим є розгляд темпів приросту доходів, тобто відносне відхилення, зображене у табл. 2.3.

Таблиця 2.3.

**Динаміка темпів приросту доходів та витрат ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»
у 2015-2017 роках**

Стаття	Код рядк а	2015 рік тис.грн	2016 рік тис.грн	2017 рік тис.грн	Темп прирост у 2016 р. до 2015 р., %	Темп прирост у 2017 р. до 2016 р., %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30099,1	37926,3	63327,9	26,0	67,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	25228,8	32565,8	55431,8	29,1	70,2
збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120	2456,6	616,0	68,3	-74,9	-88,9
Інші операційні витрати	2180	6065,3	4171,4	5566,7	-31,2	33,4
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1261,6	1805,1	2397,7		32,8
збиток	2195					
Інші доходи	2240	0,5	0,8	7,5	60,0	837,5
Інші витрати	2270	(1337,3)	(1460,8)	(1622,3)	9,2	11,1
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	126,4	345,1	782,9	-558,9	126,9
збиток	2295	75,2				
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		222,8	574,5	-276,3	157,9
збиток	2355	126,4				

Як видно з табл. 2.3. темпи приросту чистого доходу від реалізації у 2016 році склали 26,0%, у 2017 році – 67, 0%. Собівартість реалізованої продукції у 2016 році збільшилась на 29,1%, а у 2017 – на 70,2%. За рахунок цього збільшився валовий дохід на 10,1% у 2016 році та на 47,3% у 2017 році. Інші операційні доходи маючи тенденцію до змиження у 2016 році зменшились на 74,9%, а у 2017 році – на 88,9%. Інші доходи у 2016 році збільшились на 60,0%, а у 2017 році на 837,5%.

Зобразимо динаміку валового прибутку, інших операційних доходів та витрат, а також фінансового результату від операційної діяльності на рис. 2.2.

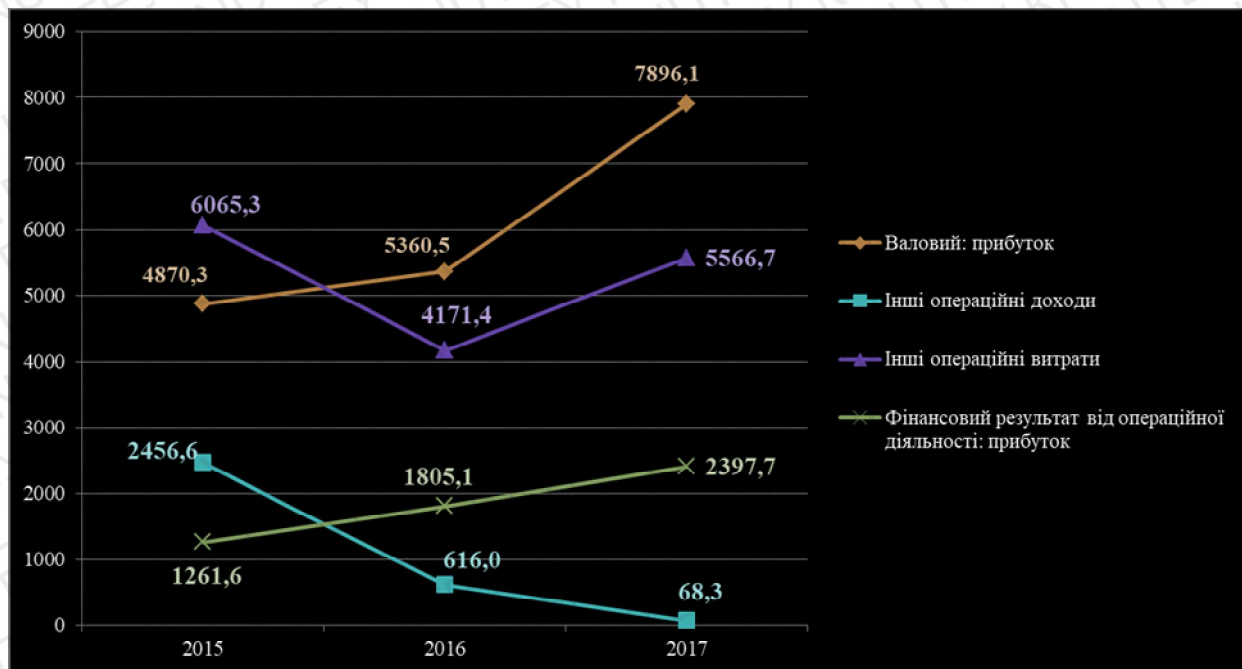


Рис. 2.2. Динаміка валового прибутку, фінансового результату від операційної діяльності та інших операційних доходів та витрат*

*Джерело: сформовано автором на основі звітності ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»

Як видно з рис. 2.2. лише інші операційні доходи мають значну динаміку до зменшення за розглянутий період з 2456,6 тис. грн. у 2015 році до 68,3 тис. грн. у 2017 році. Значно позитивною є динаміка валового прибутку – спостерігається збільшення з 4870,3 тис. грн. у 2015 році до 7896,1 тис. грн. у 2017 році. Інші операційні витрати мають неоднозначну динаміку, оскільки у 2016 році відбулось зменшення до 4171,4 тис. грн. в порівнянні з 2015 роком (6065,3 тис. грн.). А от фінансовий результат від операційної діяльності

(прибуток) має лінійно позитивну динаміку до збільшення за рахунок значного збільшення валового прибутку.

Отже, в цілому за розглянутий період підприємство має позитивну динаміку щодо збільшення як валового прибутку, так і фінансових результатів від операційної діяльності, а також чистого фінансового результату. Значне зменшення інших операційних доходів підприємства у 2017 році в порівнянні з 2016 ніяким чином не вплинуло на чистий фінансовий результат, більш того чистий фінансовий результат у 2017 році збільшився майже у 2,5 рази в порівнянні з 2016 роком.

У 2016 році спостерігалась в основному позитивна динаміка доходів та видатків, крім інших операційних доходів та видатків. У 2015 році підприємство мало збиток, про це свідчить від'ємний чистий фінансовий результат, а також фінансовий результат до оподаткування. Тенденції 2017 року також говорять про позитивну динаміку майже всіх показників. Враховуючи, що в 2015 році підприємство мало збиток, можна стверджувати, що на сьогодні кризу неприбутковості підприємство пододало, оскільки другий рік поспіль спостерігається, як збільшення чистого фінансового результату, так і позитивна динаміка майже всіх показників. Найбільша зміна, як видно з табл. 2.1., відбулась у 2017 році з показником чистого доходу від реалізації продукції, а саме відбулось його збільшення на 25401,6 тис. грн., проте собівартість у 2017 році також зросла – на 22866,0 тис. грн. Це свідчить про можливе розширення обсягів діяльності підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації, і як результат збільшення всіх показників. Негативну динаміку мають інші операційні доходи – абсолютне зменшення протягом досліджуваного періоду з 2456,6 тис. грн. у 2015 році до 68,3 тис. грн. у 2017 році. Проте значне зменшення інших операційних доходів не вплинуло на чистий фінансовий результат – протягом досліджуваного періоду спостерігається значне збільшення даного показника: на 349,2 тис. грн. у 2016 році в порівнянні з 2015 роком та на 351,7 тис. грн. у 2017 році в порівнянні з 2016 роком.

2.2. Аналіз складу та структури операційних доходів підприємства

Також важливим при розгляді показників доходів підприємства є його структура та склад.

Таблиця 2.4

Динаміка чистого доходу від реалізації продукції за її видами у 2015-2017 роках. ТОВ НВК «Шельф», тис. грн.

Продукція	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, +,-	
				2016/2015	2017/2016
Обладнання для АЗС	6019.8	9481.6	17541.8	3461.8	8060.3
Обладнання для скрапленого газу	3009.9	5461.4	9625.8	2451.5	4164.5
Обладнання для моторної оливи	2407.9	2313.5	6016.2	-94.4	3702.6
Сервісне обладнання	4514.9	5309.7	9562.5	794.8	4252.8
Повітряні ресівери	2407.9	2730.7	5857.8	322.8	3127.1
Інша продукція	11738.6	12629.5	14723.7	890.8	2094.3
Всього	30099.1	37926.3	63327.9	7827.2	25401.6

Як видно з табл. 2.4 за рахунок збільшення загального доходу відбулось за рахунок збільшення доходів по всім видам продукції.

Так, відбулось збільшення доходу від обладнання для АЗС на 3461,9 тис. грн у 2016 році, на 8060,3 у 2017 році в порівнянні з попереднім періодом. Збільшення відбулось і з обладнанням для скрапленого газу на 2451,5 у 2016 році та на 4164,5 у 2017 році. Зменшення доходу від реалізації обладнання для скрапленого газу Преміум спостерігалось у 2016 році на 94,4 тис. грн., у 2017 році відбулось збільшення доходу на 3702,6 тис. грн. Інша продукція хоча й є вагомою в абсолютному вираженні у 2016 році збільшила дохід лише на 890,8 тис. грн., а у 2017 році – на 2094,3 тис. грн.

Таблиця 2.5

**Структура чистого доходу від реалізації продукції за її видами у
2015-2017 роках ТОВ НВК «Шельф», %**

Продукція	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення, +,-	
				2016/2015	2017/2016
Обладнання для АЗС	20.00	25.00	27.70	5.00	2.70
Обладнання для скрапленого газу	10.00	14.40	15.20	4.40	0.80
Обладнання для моторної оливи	8.00	6.10	9.50	-1.90	3.40
Сервісне обладнання	15.00	14.00	15.10	-1.00	1.10
Повітряні ресівери	8.00	7.20	9.25	-0.80	2.05
Інша продукція	39.00	33.30	23.25	-5.70	-10.05
Всього	100.00	100.00	100.00	0.00	0.00

Як видно з табл. 2.5. у структурі переважає інша продукція та обладнання для АЗС також бачимо структурне зменшення багатьох видів продукції за рахунок збільшення в структурі обладнання для АЗС.

2.3. Оцінка основних факторів, що впливають на формування доходів ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»

Одним із найсуттєвіших напрямів маркетингового аналізу є цінова політика підприємства на товарних ринках. Ціни забезпечують підприємству запланований прибуток, конкурентоспроможність продукції, попит на неї. Через ціни реалізується кінцева комерційна мета, визначається ефективність діяльності усіх ланок виробничо-збутової структури підприємства.

Цінова політика полягає в тому, що підприємство встановлює ціни на такому рівні і так змінює їх залежно від ситуації на ринку, щоб забезпечити досягнення короткотривалої і довготривалої мети (освоєння певної частки

ринку, завоювання лідерства на ринку, одержання запланованої суми прибутку, максимізація прибутку, виживання фірми тощо).

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

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

Порівняльний аналіз рівня цін (табл. 2.6) показує, що аналізоване підприємство проводить більш гнучку цінову політику на внутрішньому ринку. Воно швидше відреагувало на зменшення попиту на продукцію перших двох видів, знизивши рівень ціни порівняно із ціною конкурентного підприємства, водночас піднявши ціни на продукцію, попит на яку підвищений.

Таблиця 2.6

Порівняльний аналіз рівня цін на продукцію у 2017 році

Вид продукції	Рівень ціни за 1 шт., тис. грн.		
	ТОВ НВК «Шельф»	У середньому по галузі	Відхилення, +,-
Обладнання АГЗС та газосховищ	15,0	14,5	+0,5
Обладнання для АЗС та нафтобаз	18,0	19,5	-1,5
Повітряні ресівери	25,0	24,0	+1,0
Газовози	170,0	160,0	+10,0
Бензовози	225,0	250,0	-25,0
Комплектуючі	16,0	17,5	-1,5

Обсяги виробництва та реалізації продукції у 2017 році відображені в табл. 2.6.

Також дослідимо асортимент підприємства ТОВ НВК «Шельф». Слід зазначити, що товарний асортимент налічує велику кількість обладнання для АЗС, нафтобаз, для скрапленого газу, комбіновані колонки для бензину та пропану, обладнання для моторної оливи, для АГНКС, газозови, бензовози, а також сервісне обладнання та різноманітні комплектуючі, (табл.2.7).

Таблиця 2.7

Асортимент ресіверів ТОВ НВК «Шельф» на 2017 рік

Назва	Об'єм, м ³	Діаметр, мм	Товщина стілки/днища, мм	Ширина, мм	Висота, мм	Довжина, мм	Вхід/вихід, ДУ	Кількість пред.клапанів/ДУ приед.фланця	Робочій тиск, Мпа, (кгс/см)	Маса, кг
ВВ-1,6	1,6	1000	6/6	1114	2545	1416	50/50	1/50	1,0 (10,2)	460
ВВ-2,0	1,98	1000	6/6	1114	23043	1506	100/100	1/50	1,0 (10,2)	550
ВВ-3,2	3,28	1200	6/8	1350	3400	1720	80/80	1/50	1,0 (10,2)	800
ВВ-4,0	3,95	1200	6/8	1350	4015	1820	150/150	1/80	1,0 (10,2)	960
ВВ-6,3	6,25	1400	6/8	1594	4693	2120	200/200	1/100	1,0 (10,2)	1300
ВВ-8,0	7,94	1600	8/10	1794	4655	2216	150/150	1/100	1,0 (10,2)	1770
ВВ-10,0	9,98	1600	8/10	1794	5555	2320	200/200	1/100	1,0 (10,2)	2100
ВВ-16,0	15,94	2000	8/10	2184	5923	2720	200/200	1/150	1,0 (10,2)	2850
ВВ-20,0	19,96	2000	8/10	2465	7223	2742	250/250	2/150	1,0 (10,2)	3500
ВВ-25,0	25,1	2200	10/12	2600	7525	2705	300/300	3/150	1,0 (10,2)	4900

Напівпричеми-цистерни для транспортування скраплених вуглеводневих газів є також однією групою представленою на підприємстві:

- Надійна конструкція з високоміцної низьколегованої сталі;
- Пневматична підвіска від провідних світових виробників – BPW / SAF / OSMAN KOC
- Електрообладнання ADR;
- Обсяг: 42м³ та 45м³;
- Міцна сталева рама;
- Адаптація до складних умов експлуатації;
- Компенсатори вібрацій на технологічному трубопроводі;
- Транспортна версія зі збільшеним геометричним об'ємом;
- газороздавальною версія з механічним витратоміром МА-7;

– газороздавальних версія з об'ємно масовим витратоміром Endress + Hauser / MicroMotion / FAS.

Напівпричепа газовози **Shelf G342PE** та **Shelf G345PE** є вигідним рішенням для транспортування скраплених вуглеводневих газів. Конструкція ємності виконана з низьколегованої сталі, завдяки чому виявляє довговічність при використанні для транспортування і зберігання, перевезення скрапленого газу. Газовози напівпричепа – лідери ринку транспортівочної паливної техніки, яким віддають перевагу спеціалізовані успішні компанії.

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

Існують наступні методи, які можна застосовувати для підвищення доходів, а саме:

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

2.4. Дослідження достатності доходів операційної діяльності для забезпечення умов самофінансування

Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансового стану підприємства за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його

керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансовий стан підприємства цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті – негативному; вони зацікавлені в ослабленні позицій конкурентів на ринку.

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

У світовій економічній літературі, залежно від способу відображення прибутку в звітності, зокрема в балансі, виокремлюють:

- а) приховане самофінансування;
- б) відкрите самофінансування (тезаврація прибутку).

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

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

Також необхідно знати групи показників для оцінки фінансового стану підприємства (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Групи розрахункових показників для оцінки фінансового стану підприємства[15, с. 235]

Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, котрий у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках.

Зобразимо динаміку прибутку ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» у 2015-2017 рр. на рис. 2.3.

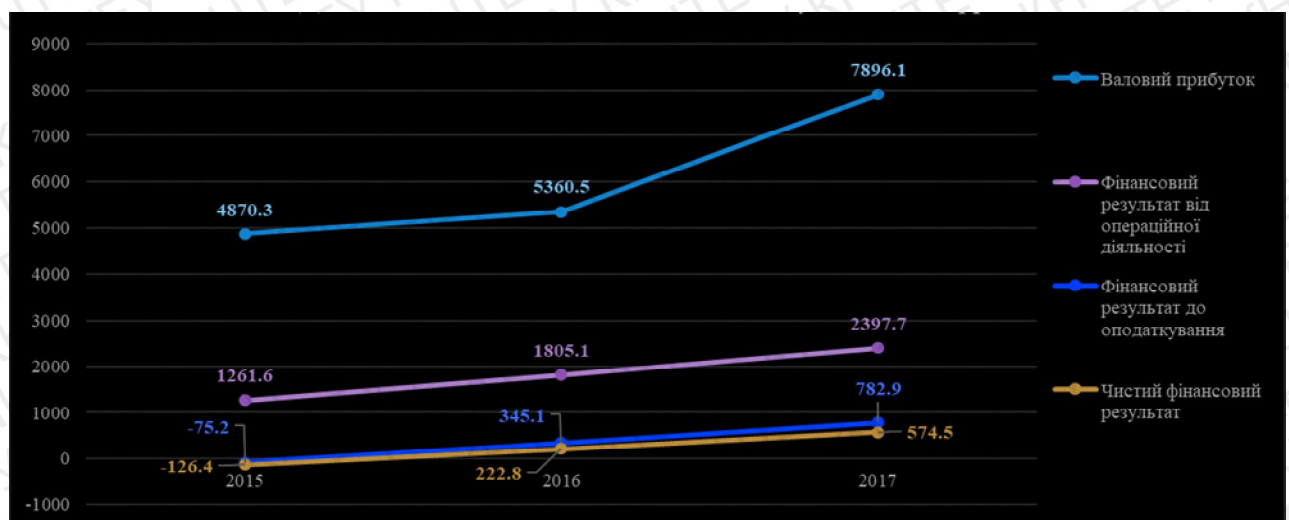


Рис. 2.4. Динаміка прибутку ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» у 2015–2017 рр.

Як видно з рис. 2.4. Найпозитивніша динаміка у валового прибутку

– у 2017 році відбулось значне збільшення, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування та чистий фінансовий результат мають позитивну динаміку, про не надто жваву.

Також розглянемо динаміку чистого доходу та собівартості продукції ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» у 2015-2017 рр., зображену на рис. 2.5.

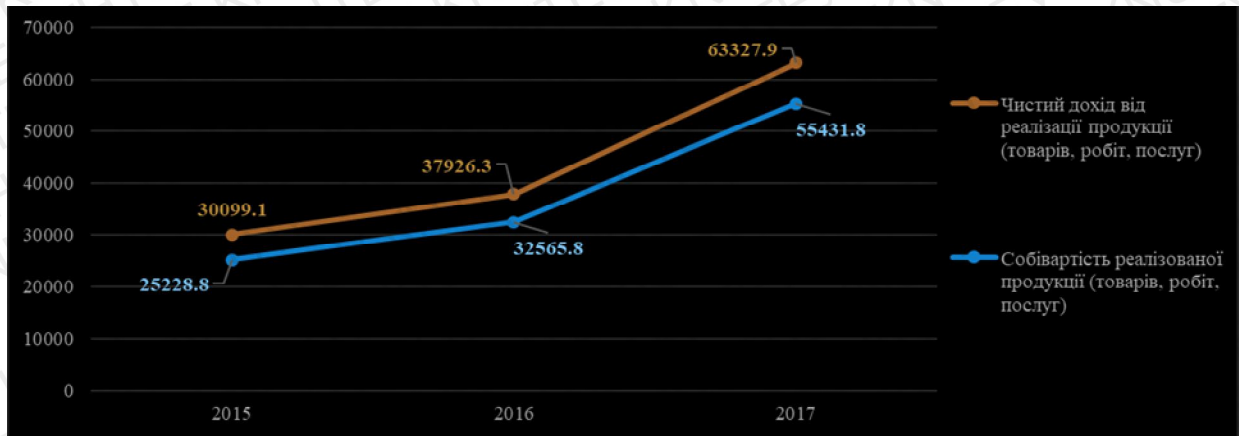


Рис. 2.5. Динаміка чистого доходу та собівартості продукції ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» у 2015–2017 рр.

З рис. 2.5. видно, що і чистий дохід від реалізації продукції, і собівартість реалізованої продукції мають позитивну динаміку протягом 2015–2017 рр. Тенденція до зростання як чистого доходу від реалізації продукції, так і собівартості реалізованої продукції, майже однакова.

Отже, можна з впевненістю зробити висновок, що на чистий фінансовий результат ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» у 2015–2017 рр. в основному збільшується за рахунок збільшення валового прибутку, при цьому чистий дохід від реалізації продукції має незначно більший приріст, ніж собівартість реалізованої продукції.

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

Відобразимо оборотні, необоротні активи та власний капітал ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» в аналітичному балансі, який представлений у *додатку 2*.

Динаміка показників ліквідних активів та їх абсолютна зміна відображена в табл. 2.9. Як видно з табл. 2.9. у 2017 році має місце зменшення як

високоліквідних активів, так і активів, що повільно реалізуються. Проте значним є абсолютний приріст ліквідних активів та швидко ліквідних активів.

Таблиця 2.9

**Динаміка показників ліквідних активів ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»
за 2015-2017 роки**

Показники	Фактично на:			Абсолютна зміна	
	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	На 01.01.2016	На 01.01.2017
1. Сума ліквідних активів, тис.грн.	21712,7	15865,4	20292,0	-5847,3	4426,6
2. Сума швидколіквідних активів, тис.грн.	2026,9	1100,9	5152,3	-926	4051,4
3. Сума активів, що повільно реалізуються, тис.грн	23371,3	17592,3	16915,3	-5779	-677
4. Сума високоліквідних активів	43,1	129,2	0,3	86,1	-128,9

Визначивши суми ліквідних активів, розрахуємо коефіцієнти ліквідності та зобразимо їх динаміку на підприємстві ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Динаміка коефіцієнтів ліквідності ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»
за 2015-2017 роки**

Показники	Фактично на:			Абсолютна зміна	
	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	На 01.01.2016	На 01.01.2017
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (негайної ліквідності)	0,00	0,01	0,00	0,00	-0,01
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжної, суворої, уточненої, критичної ліквідності, кислотного тесту)	0,13	0,10	0,12	-0,03	0,02
3. Коефіцієнт загальної ліквідності (поточної ліквідності)	0,81	0,77	0,81	-0,04	0,04

Коефіцієнти ліквідності ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» у 2015–2017 рр. значно менші від нормативних значень, тому можна сказати, що підприємство має деякі проблеми з ліквідністю.

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

Показники фінансової стійкості ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» відобразимо у табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» за 2015-2017 роки

Показники	Фактично на:			Абсолютна зміна	
	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	На 01.01.2016	На 01.01.2017
1. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,16	-0,19	-0,12	-0,03	0,08
2. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-2,14	-1,64	-0,97	0,50	0,67
3. Коефіцієнт автономії (або фінансової незалежності)	0,06	0,09	0,10	0,03	0,01
4. Показник фінансового левериджу	3,70	3,59	2,77	-0,11	-0,82
5. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,28	0,41	0,36	0,12	-0,04

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

Загалом ситуація із станом ліквідності та платоспроможності є незадовільною. Так, більшість коефіцієнтів значно менше нормативних значення, або зовсім від’ємні та мають до того ж негативну динаміку за розглянутий період 2015–2017 рр.

Таблиця 2.12

Показники ділової активності ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» за 2015-2017 роки

№	Показник	Рік			Абсолютне відхилення	
		2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
1	Коефіцієнт оборотності активів	0,06	0,34	0,19	0,28	-0,15
2	Фондовіддача	0,30	1,43	0,98	1,13	-0,45
3	Коефіцієнт оборотності оборотних фондів	0,07	0,44	0,23	0,37	-0,21
4	Коефіцієнт оборотності запасів і витрат	0,07	0,37	0,37	0,29	0,01
5	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,65	0,00	2,26	-0,65	2,26
6	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,04	0,32	0,18	0,28	-0,14
7	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,94	3,77	1,92	2,83	-1,85

Як видно з табл. 2.12. всі коефіцієнти ділової активності відповідають нормативним значенням, а саме є більшими за 0.

Далі дослідимо показники рентабельності на прикладі досліджуваного підприємства та представимо їх у вигляді таблиці (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Показники рентабельності ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» у 2015-2017 роки, %

№	Показник	Рік			Абсолютне відхилення	
		2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016
1	Рентабельність активів	-0,68	1,10	0,00	0,42	1,10
2	Рентабельність власного капіталу (РВК)	-11,28	12,39	28,19	1,11	40,58
3	Рентабельність діяльності	-12,00	3,28	14,69	-8,72	17,97
4	Рентабельність продукції	-13,68	4,90	15,07	-8,78	19,97

Із розрахунків, представлених в табл. 2.13 видно, що рентабельність майже всіх показників має тенденцію до зменшення протягом всього досліджуваного періоду, а саме у 2016 році в порівнянні з 2015 роком зменшення рентабельності діяльності (на 8,72%) та продукції (на 8,78%), а у

2017 році в порівнянні з 2016 роком – збільшення на 1,1% активів, на 40,58% власного капіталу, на 17,97% діяльності та 19,97% продукції.

Загалом можна зробити висновок про те, що ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» у 2015-2017 рр. має дещо негативні показники рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності, також більшість коефіцієнтів не відповідає нормативним значенням. Не зважаючи на позитивну динаміку фінансових результатів, підприємство має поганий фінансовий стан, це в свою чергу говорить про неефективне використання ресурсів, а також про недостатність власних ресурсів підприємства.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ ПЛАНОВИХ ПАРАМЕТРІВ ОПЕРАЦІЙНИХ ДОХОДІВ ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» ТА ПРОГРАМИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ

3.1. Обґрунтування резервів збільшення обсягу доходів підприємства

Щоб постійно забезпечувати зростання доходу, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерв – це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення доходу базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації.

В результаті проведеного комплексного дослідження виробничо-збутової діяльності ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» протягом 2015-2017 рр., враховуючи специфіку галузі та основні її тенденції, було виявлено наступне:

- вузька підприємницька спеціалізація і складність конкурентних умов, що концентрує і помножує ризики як виробничого, так і збутового характеру;
- хаотичність значень більшості основних техніко-економічних показників підприємства. Це свідчить про стихійність процесів, відсутність чіткої системи планування та контролю, спонтанність та не виваженість прийнятих управлінських рішень;
- збільшення обсягів незавершеного виробництва і обсягів готової продукції на складах, нерівномірність завантаження обладнання, що є вкрай негативним явищем, і, в свою чергу породжує поступове наростання додаткових витрат на зберігання відповідних запасів та спричиняє виникнення простоїв обладнання;
- зниження практично всіх показників рентабельності підприємства у 2017 р., в порівнянні з 2016 р. Про це свідчать від'ємні темпи приросту. Вкрай негативних змін зазнали показники рентабельності виробничої діяльності,

рентабельності продажу, а також рентабельності продукції.

- підприємство останні 3 роки функціонує в межах прибутковості за виключенням 2015 р., в якому мав місце від'ємний фінансовий результат господарської діяльності;
- найбільший вплив на ключовий показник прибутковості підприємства, а саме рентабельність власного капіталу, має рентабельність продажу, а також отримувані доходи;
- існує тенденція до збільшення частки позикових коштів відносно власних, а також можна говорити про суттєву залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування;
- підприємство не здатне до самофінансування і характеризується низьким ступенем мобільності використання власних коштів;
- в процесі господарської діяльності, загалом, мало місце задовільне використання активів, капіталу і виробничих засобів.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

- аналітичний – на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;
- організаційний – тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;
- функціональний – коли практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Резерви збільшення доходу є можливими:

- за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Розгляньмо деякі з цих напрямків детальніше.

Резерв зростання доходу ($PЗ_0$) за рахунок збільшення обсягу продукції розраховується за формулою:

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

де Π_i^n – планова сума доходу на одиницю і-ї продукції;

ΔP – додатково реалізована продукція (тис. грн).

Якщо дохід розраховано на 1 грн продукції, то сума резерву його зростання в результаті збільшення обсягу реалізації визначатиметься за формулою:

$$PЗ_0 = (\Pi_r^f / P^f) * \Delta P (pз), \quad (3.2)$$

де Π_r^f – фактичний дохід від реалізації продукції;

P^f – фактичний обсяг реалізації;

$\Delta P (pз)$ – резерв збільшення реалізації продукції.

Визначити резерви зростання доходу за рахунок збільшення обсягу реалізації.

Таблиця 3.1

Резерви зростання доходу за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції на ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» за 2017 рік

Продукція	Резерви збільшення обсягу реалізації, шт.	Сума доходу за планом, тис.грн	Резерв збільшення суми доходу, тис. грн..
Обладнання АГЗС та газосховищ	150	10	1,5
Обладнання для АЗС та нафтобаз	230	15	3,45
Повітряні ресівери	210	20	4,2
Газовози	80	30	2,4
Бензовози	120	45	5,4
Усього	-	-	16,95

Дані таблиці показують, що резерви збільшення доходу за рахунок

збільшення обсягу реалізації всіх видів продукції становитимуть 16,95 тис. грн.

Іншим важливим напрямком пошуку резервів збільшення доходу є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Для пошуку й підрахунку резервів зростання доходу за рахунок зниження собівартості аналізують звітні дані щодо витрат на виробництво за калькуляціями, користуючись методом порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат (сировини і; матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів), нормативами використання виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо.

Кількісна величина резервів визначається порівнянням досягнутого рівня з нормативною величиною:

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

де $\sum C_{(pz)}$ – резерв зниження собівартості продукції за рахунок і-го виду ресурсів;

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

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

Тоді загальна величина виявлених резервів зниження собівартості продукції визначатиметься за такою формулою:

$$\sum C_{(pz)}^{zar} = \sum PZ_{ci}, \quad (3.4)$$

Резерви зниження собівартості продукції будуть водночас і резервами збільшення доходу, а отже, розрахунки резерву зростання доходу проводять за формулою:

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

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

C_m — можливе зниження витрат на 1 грн. продукції;

P_1 — реалізована продукція за звітом;

P_n — можливе зростання обсягу реалізації.

Визначити резерви зростання доходу за рахунок зниження собівартості реалізованої продукції (див. табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Резерви зростання доходу за рахунок зниження собівартості реалізованої продукції (послуг) на ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»

Продукція	Резерви зниження собівартості, тис.грн.	Можливий обсяг реалізації продукції, тис.грн.	Резерв збільшення суми доходу, тис. грн..
Обладнання АГЗС та газосховищ	8	900	7,2
Обладнання для АЗС та нафтобаз	6	860	5,16
Повітряні ресівери	10	300	3,0
Газовози	11	430	4,73
Бензовози	9	520	4,68
Усього	—	—	24,77

Після розрахунку загальної величини резервів зниження собівартості продукції за всіма калькуляційними статтями необхідно деталізувати резерви збільшення доходу за рахунок зниження затрат живої та уречевленої праці за окремими напрямками.

Економія затрат живої праці досягається за рахунок здійснення таких заходів: підвищення продуктивності праці і зниження трудомісткості; скорочення витрат за понаднормові години роботи, виплат за цілоденні та внутрішньо змінні простої тощо.

Підрахунок зростання доходу за рахунок виявлених резервів зниження собівартості можна проводити за такими напрямками:

1. Здійснення організаційно-технічних заходів. За рахунок цього можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів.

$$\Sigma PЗ_c = (C_1 - C_2) * ВП, \quad (3.6)$$

де $\Sigma PЗ_c$ - економія від здійснення організаційно-технічних заходів, грн;

C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції відповідно до і після здійснення даного організаційно-технічного заходу, грн;

ВП – річний обсяг випуску продукції після здійснення організаційно-технічного заходу, грн.

2. Зменшення кількості робітників. Цей захід може забезпечити економію за багатьма напрямками через те, що він передбачає:

- збільшення продуктивності праці, а отже, збільшення обсягу виробництва з меншою кількістю робітників;
- зміну трудомісткості продукції;
- більш повне використання фонду робочого часу.

Для всіх цих напрямків можна користуватися формулою:

$$PЗ_ч = (Ч * З_0) + Ф_c, \quad (3.7)$$

де $PЗ_ч$ – резерв, одержаний за рахунок зменшення чисельності робітників, грн;

Ч – середньорічна чисельність скорочених робітників, осіб;

$З_0$ – середня заробітна плата звільненого робітника, грн;

$Ф_c$ – сума відрахувань у соціальні та інші фонди.

3. Економія коштів на оплату праці за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу (зниження трудомісткості) розраховується за такою формулою:

$$\Sigma PЗ_{нтп} = \Sigma (P_0 - P_1) * ВП_{нат}, \quad (3.8)$$

де $\Sigma PЗ_{нтп}$ – резерв за рахунок запровадження заходів науково-технічного прогресу, грн;

$Z_0 Z_1$, – витрати па оплату праці стосовно одиниці продукції до і після впровадження науково-технічних досягнень, грн;

$ВП_{\text{нат}}$ – обсяг виробництва продукції після впровадження досягнень до кінця року в натуральних одиницях виміру.

4. Зменшення прямих матеріальних витрат. Для розрахунку суми можливого доходу користуються формулою:

$$\Sigma PZ_{\text{пм}} = (H_{\text{м}}^{\text{п}} * C_{\text{м}} - H_{\text{м}}^{\text{д}} * C_{\text{м}}) * ВП \quad (3.9),$$

$H_{\text{м}}^{\text{п}}$, $H_{\text{м}}^{\text{д}}$ – норма витрат прямих матеріальних ресурсів до і після впровадження науково-технічних досягнень у натуральних одиницях виміру;

$C_{\text{м}}$ – ціна прямих матеріальних витрат, грн;

$ВП$ – обсяг виробництва продукції після впровадження досягнень НТП, грн.

5. Зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом збільшення доходу. Таке зниження може статися у зв'язку зі зростанням обсягу випуску продукції. Цю залежність можна виразити такою формулою:

$$\Sigma PZ_{\text{уп}} = (C_{\text{кк}} \cdot ПВ_{\text{уп}} - A_6) K_{\text{уп}}, \quad (3.10)$$

де $\Sigma PZ_{\text{уп}}$, – сума збільшення доходу за рахунок зниження умовно-постійних витрат, грн;

$C_{\text{кк}}$ – сума витрат за однією з комплексних статей, грн;

$ПВ_{\text{уп}}$ – питома вага умовно-постійних витрат у статтях витрат;

A_6 – сума амортизаційних відрахувань у собівартості базового періоду, грн;

$K_{\text{уп}}$ – темп приросту обсягу випуску продукції, коефіцієнт.

6. Підвищення якості продукції. Це значний резерв збільшення доходу (див.табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Резерви збільшення доходу за рахунок підвищення якості продукції
(послуг) на ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»**

Вид продукції	Відпускна ціна за одиницю продукції, тис. грн..	Вироблено продукції фактично, тис. грн..	Питома вага, %		Відхилення у питомій вазі, (±)	Зміна середньої ціни реалізації, тис. грн..
			фактична	можлива за підвищення якості		
Обладнання для АЗС та нафтобаз	10	300	49,2	60	+ 10,8	+108,0
Повітряні ресівери	9	210	34,4	40	+ 5,6	+50,4
Газовози	8	100	16,4	–	-16,4	-131,2
Усього	–	610	100	100	–	+ 27,2

Дані табл. 3.3 показують, що у зв'язку зі зростанням питомої ваги транспортних послуг по маршруту №14 до 60 %, маршруту №8 – до 40 %, зниженням кількості рейсів по маршруту №7а середня ціна реалізації транспортних послуг зростає на 27,2 тис. грн. Після закінчення аналізу пошуку резервів збільшення доходу результати узагальнюються. Під час пошуку резервів доходу протягом звітнього року можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії. Використання цих резервів можливе за допомогою розроблення системи оперативних заходів

Отже, враховуючи вищезазначене, на сьогодні, для ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» існують такі резерви (можливості) збільшення прибутковості:

- збільшення обсягу реалізації продукції;
- зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- постійне зниження позареалізаційних збитків;
- удосконалення структури продукції.

3.2. Планування необхідного та можливого обсягу операційних доходів підприємства

Планування обсягу та структури доходів торговельного підприємства є одним з відповідальних етапів в системі економічного управління доходами. Це пояснюється важливим значенням цих показників в системі економічного та фінансового розвитку підприємства.

Оскільки підприємство отримує операційні доходи від різних джерел, то планування цих доходів повинно проводитись відокремлено.

Вище проведений аналіз показав, що головним джерелом отримання доходів є доходи від реалізації товарів, тобто комерційний дохід.

Основними вихідними передумовами планування цих доходів є: розроблений план реалізації товарів, що визнає обсяг та склад товарообороту підприємства за формами продажу та асортиментної структури; цільова сума прибутку підприємства, що забезпечує умови ефективного розвитку підприємства в плановому періоді; розроблена цінова політика.

Першим етапом планування доходів від реалізації є обґрунтування обсягу виробництва по підприємству ТОВ НВК «Шельф» на 2018 рік.

Згідно з цим методом обсяг та структура реалізації товарів розраховуються таким чином:

Визначається очікуваний обсяг реалізації за поточний період.

Розраховуються середньорічні темпи зростання обсягу реалізації в цілому по підприємству та в розрізі товарних груп.

Середні темпи зміни обсягу реалізації визначаються за формулою:

$$T = n-1 Y_k/Y_0, \quad (3.11)$$

де T – середньгеометричний темп зростання;

Y_k – кінцевий показник динамічного ряду;

Y_0 – початковий показник динамічного ряду;

n – кількість показників в динамічному ряді.

Наступним етапом планування обсягу виробництва та реалізації підприємства є визначення асортиментної структури роздрібного товарообороту. Необхідність цих розрахунків полягає в тому, що при формуванні ціни на різні товарні групи використовуються різні торговельні надбавки.

При плануванні обсягів реалізації на різні товарні групи використаємо економіко-статистичний метод (з використанням середнього темпу росту).

Плановий обсяг виробництва підприємства ТОВ НВК «Шельф» розраховується на основі вивчення тенденцій зміни обсягів реалізації в попередні роки. При цьому необхідно мати на увазі наступне припущення: тенденції розвитку виробництва, що склалися є об'єктивними, визначаються змінами обсягу та структури споживчого ринку, а не суб'єктивними факторами.

Результати планування наведені в таблиці 3.4.

Як бачимо із даних таблиці плановий темп росту складає 107,0 %, а плановий товарооборот 2018 рік за розрахунками складає 156030,0 тис. грн.

Таблиця 3.4

**Планування виробництва в розрізі груп ТОВ НВК «Шельф»
в 2018 році**

Товарні групи	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Темп росту	План на 2018
Обладнання для АЗС	7590.1	8942.4	16524.2	1.50	18652.6
Обладнання для скрапленого газу	4100.2	4213.6	8901.9	1.56	9856.4
Обладнання для моторної оливи	3341.5	2006.5	5416.3	1.64	6321.5
Сервісне обладнання	5021.3	4756.1	8923.4	1.40	10265.8
Повітряні ресівери	2865.5	2100.6	5123.2	1.58	5524.8
Інша продукція	12110.7	11023.5	14532.4	1.11	16258.9
Всього	35029.3	33042.7	59421.4	1.46	66880

Отже, розрахувавши обсяги реалізації за асортиментними групами можна визначити відповідні доходи від реалізації (табл. 3.5.). Як видно з цієї таблиці,

обсяги доходів визначаються виходячи з планового товарообороту в розрізі асортиментних груп та рівня доходів від реалізації. При цьому за рівень доходів від реалізації було взято його середньорічне значення за аналізований період.

Таблиця 3.5

**Визначення планового обсягу комерційного доходу ТОВ НВК
«Шельф» на 2018 рік**

Товарні групи	Товарооборот на 2018 рік, тис. грн.	Рівень доходів від реалізації, %	Комерційний дохід на 2018 рік, тис. грн.
Обладнання для АЗС	18652.6	35,5	10682,0
Обладнання для скрапленого газу	9856.4		
Обладнання для моторної оливи	6321.5	33,5	14565,0
Сервісне обладнання	10265.8	37,5	5839,0
Повітряні ресівери	5524.8	38,5	8694,0
Інша продукція	16258.9	37,3	18649,0
Всього	66880	37,5	58511,0

Таким чином, плановий обсяг доходів від реалізації товарів на 2018 рік складає 58511,0 тис. грн.; рівень комерційного доходу становить 37,5 %.

Наступним кроком планування доходів підприємства є визначення його доходів від іншої операційної діяльності, зокрема, доходів від надання майна в оренду, отримання операційних курсових різниць, штрафів та інших доходів. Ці статті форми №2 при плануванні не пов'язуються із обсягом товарообороту, оскільки від нього не залежать. Вони плануються на основі внутрішньої інформації підприємства.

Отримання планового обсягу операційної курсової різниці доцільно визначити на основі середнього абсолютного приросту за останній період, так як дана стаття доходів приносить результат лише протягом 2016-2017 років. Приріст у 2017 році порівняно з 2016 роком склав 133,5 %, тому планове значення досягне показника 20272 тис. грн.

Отримання штрафів та неустойок підприємством очікується і надалі в тому ж розмірі, адже підприємство одержувало їх в основному по причині порушення деяких умов контрактів з посередниками, а умови цих договорів у звітному 2017 році на переглядалися.

Планову суму інших доходів підприємства, до складу яких входять доходи від реалізації основних засобів, нематеріальних активів та матеріальних цінностей, доходи від врегулювання сумнівної заборгованості, економічні санкції на користь підприємства і таке інше, визначити досить важко, оскільки вони є несистематичними і в певній мірі випадковими. Але, так як динаміка отримання інших доходів від операційної діяльності має чітку тенденцію до зростання протягом періоду, тому їх обсяг сплануємо через попередній темп росту показника.

Результати планування інших операційних доходів торговельного підприємства ТОВ НВК «Шельф» представлені у наступній таблиці (табл. 3.5).

Таким чином, як бачимо за даними таблиці, загальна сума інших операційних доходів у плановому періоді становитиме 20311,8 тис. грн.

Плановий розмір отримання можливої суми доходів повинен бути порівняний з його цільовим або необхідним розміром.

Наступним етапом планування доходів торговельного підприємства є визначення необхідної його суми, що забезпечує отримання цільової суми прибутку. Розрахунок необхідного обсягу доходів від реалізації товарів здійснюємо за допомогою методу прямого розрахунку.

Таблиця 3.6

Обсяг інших операційних доходів ТОВ ТОВ НВК «Шельф» у плановому періоді (тис грн.)

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	План 2018 рік
Інші операційні доходи	5526,0	12161,0	16235,0	20311,
Операційна оренда активів	5513,9	0,0	0,0	0,0
Операційна курсова різниця	0,0	12136,0	16204,0	20272,0
Штрафи, пені, неустойки	12,0	3,0	3,0	3,0
Інші доходи	0,1	22,0	31,0	36,0

$$D_{\text{необх.}} = \left(\frac{ЧП_{\text{ціль}}}{100 - С_{\text{п}}} + ПВ \right) \cdot \frac{100}{100 - Р_{\text{гдв}}}$$

(3.12)

де ЧП_{ціль} - цільовий розмір чистого прибутку підприємства;

Сп - рівень податку на прибуток, %;

Рпдв - рівень податку на додану вартість, % до товарообороту;

ПВ - поточні витрати підприємства.

Під необхідною розуміється сума доходу, яка відповідає потребам підприємства в коштах на виробничий та соціальний розвиток, що утворюються за рахунок прибутку після сплати податків.

Розрахунок розміру цільової суми прибутку на плановий період здійснюється у наступному порядку (таблиця 3.6).

Проводиться обґрунтування потреб підприємства у фондах фінансових ресурсів на виробничий та соціальний розвиток, що утворюються за рахунок чистого прибутку підприємства.

Визначається питома вага податків і обов'язкових платежів із прибутку в його загальній величині, що склалася у передплановому періоді.

Розраховується величина необхідного прибутку (Пнеобх.) виходячи із потреби прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, та частки обов'язкових платежів в загальній сумі прибутку.

$$P_{\text{цільов}} = \frac{ЧП_{\text{цільов}}}{100 - Сп} \cdot 100, \quad (3.13)$$

де ЧП_{цільов.} – потреба в чистому прибутку підприємства в грошовому вимірі

Сп – середній рівень податків і обов'язкових платежів у відсотках до суми прибутку до оподаткування.

Необхідно зазначити про зміни, які відбулися у зв'язку з прийняттям Податкового Кодексу. При плануванні необхідно враховувати, що рівень податку на прибуток на 2018 рік складає 21 %.

Таблиця 3.7.

**Планування цільового обсягу прибутку на ТОВ ТОВ НВК «Шельф»
на 2018 рік**

Показники	Прогнозне значення показника
Фонд виробничого розвитку	935.0
Резервний фонд	865.0
Фінансування інших цілей	903.0
Чистий прибуток	822.46
Платежі до бюджету	865.0
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	1003.0

При розрахунку необхідної суми комерційного доходу на плановий період цільовий обсяг прибутку визначено в розмірі 822.46 тис. грн. на 2018 рік для ТОВ НВК «Шельф»».

Розрахунок необхідної суми комерційного доходу наведено в табл. 3.8.

Тобто розроблена політика формування доходів підприємства у плановому періоді буде визнана ефективною, якщо зможе забезпечити отримання хоча б середнього розміру чистого прибутку.

Таблиця 3.8.

**Розрахунок необхідної суми комерційного доходу ТОВ НВК «Шельф»
на 2018 рік**

№	Показник	Сума
1	Цільовий чистий прибуток, тис. грн.	822.46
2	Ставка податку на прибуток, %	18,0
3	Сума податку на прибуток, тис. грн.	865.0
4	Сума прибутку до оподаткування, тис. грн.	1003.0
5	Поточні витрати, тис. грн.	356.0
6	Необхідна сума комерційного доходу без ПДВ, тис. грн.	1440
7	Необхідна сума комерційного доходу з ПДВ, тис. грн.	1800
8	Товарооборот, тис. грн.	4562,0
9	Необхідний рівень комерційного доходу, %	37,7

Як видно з табл. 3.8. необхідна сума доходу підприємства від реалізації товарів складає 1800.0 тис. грн.; необхідний рівень комерційного доходу – 37,7 0%.

Наступним етапом планування доходів підприємства є порівняння можливої та необхідної суми доходів ТОВ ТОВ НВК «Шельф» на 2018 рік

(табл. 3.9). Відповідно до цієї таблиці необхідна сума доходу від реалізації товарів дещо перевищує можливу його суму на 370,0 тис. грн., відхилення в рівні доходу від реалізації товарів складає 2,53%. Тому підприємству у плановому періоді необхідно збільшити обсяг доходів у порівнянні з передплановим періодом.

Таблиця 3.9

Перевірка відповідності необхідної суми доходу від операційної діяльності його можливому значенню ТОВ НВК «Шельф» на 2018 рік

№	Показник	Сума
1	Можлива сума доходу від реалізації товарів (комерційний дохід), тис. грн.	822.46
2	Необхідна сума доходу від реалізації товарів, тис. грн.	1002.0
3	Відхилення необхідної від можливої суми доходів, тис. грн.	- 179.54
4	Рівень можливого доходу від реалізації товарів, %	37,5
5	Рівень необхідного доходу від реалізації товарів, %	37,7
6	Відхилення у рівні доходу від реалізації товарів, %	-0,2

Ефективність господарської діяльності підприємства характеризує обсяг чистого прибутку, розмір якого залежить від величини доходів, що одержує підприємство та від розмірів витрат.

Тому, торговельному підприємству ТОВ НВК «Шельф» необхідно розробити комплекс заходів відповідно досягнення можливого обсягу доходів від реалізації товарів його необхідному значенню.

3.3. Розробка програми реалізації планових завдань

Розмір доходів торговельного підприємства, який отримується від реалізації товарів залежить від кількості реалізованих товарів, ціни їх закупівлі та ціни реалізації. Відповідно, основними резервами доходів є:

Зниження ціни закупівлі товарів.

Підвищення ціни реалізації товарів.

Зростання обсягів реалізації товарів.

Деякі групи резервів між собою взаємозв'язані. Так, підвищення ціни реалізації товарів може призвести до зменшення попиту на них, а також, до зменшення обсягів їх реалізації, і навпаки.

Зниження ціни закупівлі товарів може бути досягнуто підприємством за рахунок наступних факторів:

- скорочення кількості посередників при закупівлі товарів (цей резерв є для підприємства одним з найбільших, оскільки воно реалізує товари тривалого строку зберігання та має досить великі складські площі. Головним обмеженням для підприємства тут є обмеженість обігових коштів) ;
- використання системи цінових знижок при закупівлі партій товарів; закупівля окремих товарів за кордоном, особливо в умовах сприятливого співвідношення курсів національної та іноземної валют;
- закупівля товарів на сезонних розпродажах.

Підвищення ціни реалізації товарів для торговельного підприємства можливе при:

- здійсненні ефективної цінової політики підприємства на споживчому ринку;
- використанні сприятливої торговельної кон'юнктури в окремі періоди року;
- скороченні частки товарів, які реалізуються за регульованими цінами в рамках окремих асортиментних груп;
- експорті конкурентоздатних товарів з урахуванням співвідношення курсів національної та іноземної валюти;
- розширенні продажу товарів у період, попередній початку сезону;

Цінова політика є не тільки однією з головних складових системи управління доходами торговельного підприємства, але і найважливішим механізмом, що забезпечує значні пріоритети його економічного розвитку. Вона істотно впливає на обсяги господарської діяльності торговельного підприємства, формування його іміджу у покупців, рівень фінансового стану.

Крім того, цінова політика торговельного підприємства являє собою діючий інструмент його

Тут при призначенні цін радником може стати рівень цін за аналогічні товари і послуги. При продажі товару варто звернути увагу на ціни його аналоги в магазинах, супермаркетах, на оптових складах, магазинах знижених цін, каталогах для замовлень товарів поштою й інших можливих торгових точках. Якщо є можливість, то можна провести аналіз: із яких матеріалів зроблені аналоги, яке їхня якість. Висока ціна звичайно виправдана високоякісними матеріалами, чудовим дизайном і т.п. При такій системі краще призначати високу ціну і давати знижку, чим продавати по нормальній ціні відразу. Крім того, у торгівлі вродзріб можливо встановлення так названих "психологічних цін", що декілька нижче круглого числа, наприклад: 9,95 грн. Головна складність ціноутворення по попиту полягає в тому, що ціна повинна бути такою, що заплатить покупець, але встановити її має продавець. Яка б ціна не була призначена, не існує гарантій, що товар буде користуватися попитом.

Таким чином, при ціноутворенні по попиту, ціна призначається на основі витрат і піднімається до рівня, який, на думку продавця, готовий заплатити покупець.

Відсутність чітко визначеної цінової стратегії сприяє невпевності в прийнятті вирішень у цій області різноманітними службами підприємства (якщо воно має складну структуру), може призвести до неузгодженості цих рішень і мати наслідком послаблення позицій підприємства на ринку, втрати у доході і прибутку.

В сучасних умовах значним резервом доходів підприємства є збільшення обсягу товарообороту та оптимізація товарного асортименту підприємства.

Динамічність зміни обсягу та структури споживчого попиту обумовлює необхідність постійного здійснення стратегічного регулювання асортиментної структури товарообороту на основі використання концепції маркетингу.

Таким чином, ефективність провадження на підприємстві асортиментної політики повинна враховувати такі чинники: наявність у магазинах

різноманітних товарів; сталість і гнучкість асортименту, його відповідність змінам попиту і сезонним коливанням; раціональне розміщення товарів у магазинах та узгодженість асортименту.

Система оцінки асортименту товарів і його формування складається з наступних основних показників.

Фактична повнота асортименту і її динаміка, тобто ступінь відповідності наявного асортименту на даний момент на підприємстві попиту споживачів. Проте, повнота асортименту залежить не тільки від торгової площі магазину і обсягів товарообороту. Важливими чинниками, що забезпечують повноту асортименту, є фінансова стабільність підприємства, авторитет підприємства на ринку товарів і послуг. Адже значною довірою в постачальників товарів користуються підприємства, що приймають товар значними партіями, своєчасно роблять виміри, мають високий ступінь надійності (значні темпи товарообігу, високу рентабельність і т.д.).

Для підвищення рівня стандарту обслуговування споживачів торгово-оперативний персонал підприємства повинен приділяти особливу увагу сталості асортименту. З одного боку, цей показник істотно впливає на показник рівня обслуговування, а з іншого боку - свідчить про ритмічність постачання товарів.

Для характеристики ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства найбільш цікавим показником є ступінь відновлення товарного асортименту, тобто його поповнення новими продуктами і виробами. Цей показник може бути визначений як коефіцієнт відновлення. Він рекомендується особливо важливим для роботи з непродуктовими товарами.

Так, коефіцієнт відновлення асортименту свідчить про розвиток і характер господарських зв'язків торгівлі як із вітчизняними, так і закордонними партнерами, а також про роботу підприємства по відновленню асортименту. Цей показник особливо важливий для оцінки роботи підприємств, що реалізують товари передбаченого асортиментного переліку.

У оперативній роботі (поповнення і регулювання асортименту торговельного підприємства) рекомендовано використовувати такий показник, як частка нових товарів (продуктів або виробів) в обсязі нових надходжень, а при оцінці тривалих господарських зв'язків - частка нових продуктів (виробів) у загальному обсязі надходження товарів у роздрібну мережу. Фахівцям варто особливо виділяти товари з поліпшеними споживчими властивостями.

Окрім цього, оцінку ефективності провадження асортиментної політики підприємства слід доповнити вимірами сталості (стабільності) асортименту, що дозволять судити про відсутність перерв у продажу окремих товарів, а також проводити оцінку стабільності реалізації товару з коливанням кількості покупок протягом дня. Введення такого обрахунку допоможе не тільки оцінювати ефективність організації товаропостачання, але і визначати раціональність асортиментної структури й ефективність асортиментної політики торгового підприємства. Аналіз широти й сталості (стабільності) асортименту необхідно проводити на базі оперативних даних про стан поточних запасів, особливо звертаючи увагу на товари з уповільненим часом обертання.

Головним критерієм стосовно широти асортименту є його вплив на величину прибутку: вважається доцільним доповнювати асортиментний набір чи, навпаки, виключати з нього товари лише в тому випадку, коли це призведе до зростання прибутку.

Це правило, однак, не розповсюджується на підприємства, які здійснюють продаж товарів визначеного асортименту. Наприклад, торговельні підприємства, відомі як магазини товарів масового попиту можуть, в ряді випадків, зневажити прибутковістю заради збереження "лиця фірми" і не стануть звужувати асортимент.

Таким чином, з усього переліку запропонованих резервів зростання обсягу доходу для досліджуваного торговельного підприємства ТОВ НВК «Шельф» можливим є реалізація наступних:

1. Постійне поліпшення якості продукції та формування оптимального асортименту ТОВ НВК «Шельф» за рахунок встановлення раціональних зв'язків з заводами–виробниками:

ДП «Пандора-Львів» офіційний дилер компанії «Jesper Office A/S» (Данія»). «Jesper Office A/S» - всесвітньо відомий виробник паливо подібних товарів.

СП «Комекс» лідер газового виробництва на Прикарпатті. Працюючи 12 років на українському ринку, підприємство досягло європейського рівня якості та набуло імідж виробника газу, що створюють особливу ауру в оселі та атмосферу комфорту в офісі чи готельному номері.

2. Постійне розширення асортименту продукції ТОВ НВК «Шельф» товарами-новинками, що відповідає структурі споживчого ринку за рахунок укладання комерційних угод з виробниками, що використовують передові технології..

Для введення на ринок товарів-новинок необхідно підготувати буклети в яких будуть представлені зразки для ознайомлення кінцевого споживача.

3. Формування гнучкої цінової політики під час закупівлі та продажу товарів шляхом обґрунтованого використання системи цінових знижок, своєчасного їх впровадження, що дозволяє забезпечити розширення обсягів реалізації товарів (під час надання знижок покупцям) чи збільшення обсягів доходів (під час уторговування знижок, які надаються постачальниками).

4. Запровадження дисконтних карток для постійних клієнтів.

5. Встановлення знижок у свята та в період несезонності продаж.

Пропозиція цього заходу основана на проведених дослідженнях торговельного підприємства ТОВ НВК «Шельф», що були спрямовані на аналіз товарообороту у період коли діють знижки та період, коли товари продаються без знижок – буденні дні. Проведені дослідження показали, що в період, коли на товари надаються знижки товарооборот підвищується. Оскільки на підприємстві існує проблема, що пов'язана із зниженням обсягу товарообороту, реалізація цього заходу буде спрямована на її усунення.

6. Збільшення товарообороту ТОВ НВК «Шельф», за рахунок виходу на ринок за межі міста Київ. Це реалізація невеликих партій товару в місцеві села та невеликі містечка, що знаходяться поблизу міста – Фастів, Білогородка, Васильків та інші.

7. Формування власного іміджу підприємства за рахунок:

реклами в засобах масової інформації – телебачення, радіо, періодичних виданнях;

участі у виставках-ярмарках;

запровадження фірмового стилю підприємства (одяг, аксесуари, презентація невеликих сувенірів: ручок, календарів та інше);

притягнення на тимчасовій основі рекламних агентів, які розповсюджують рекламну продукцію (каталоги, прайс-листи, листівки з адресою підприємства ТОВ ТОВ НВК «Шельф» в кафе, ресторанах, інших місцях знаходження потенційних клієнтів (наприклад, податкова інспекція).

8. Збільшення обсягу товарообороту за рахунок реалізації товарів в кредит.

9. Застосування прогресивних методів торгівлі через мережу Internet.

Реалізація цього заходу надасть змогу підприємству збільшити кількість покупців, у тому числі постійних покупців, крім того, допоможе збільшити конкурентні переваги на ринку. Впровадження цього заходу не потребує значних витрат, оскільки підприємство має достатньо комп'ютерної техніки.

Прогресивні методи торгівлі набули широкого застосування в західних країнах. За дослідженнями, що були проведені закордонними маркетологами, підприємства, що використовують торгівлю через Internet мають можливість збільшити обсяг товарообороту на 30-40%. В м. Києві та київській області кількість людей, що мають можливість користуватися електронною поштою та мережею Internet зростає з кожним роком.

10. Поліпшення організації торгівлі шляхом притягнення додаткових матеріальних ресурсів з метою розширення обсягу складських приміщень та побудови кафе, де клієнти фірми могли б відпочити (за рахунок коштів ТОВ

ТОВ НВК «Шельф») під час оформлення документів та виконання замовлення на той чи інший товар.

У цьому разі якість обслуговування справляє суттєвий вплив на обсяги формування доходу.

11. Покращення умов та охорони праці. Використовувати на підприємстві систему нематеріального заохочення працівників з метою підвищення їх продуктивності праці, що призведе до збільшення обсягів товарообороту і відповідно доходів.

Більшість з перелічених резервів потребує певних витрат, тому при плануванні заходу не треба ставити мету тільки збільшити доходи, необхідно досягти випереджаючих темпів збільшення доходів над темпами збільшення витрат, що є умовою збільшення прибутку.

Наступним етапом управління прибутком є розробка політики формування затрат.

Управління витратами оборотання передбачає:

Організацію обліку витрат оборотання в цілому і по статтях затрат, що створює інформаційну базу для прийняття управлінських рішень.

Аналіз витрат оборотання, що дозволяє оцінити стан витрат оборотання, ступінь раціональності вироблених затрат, дати кількісну оцінку факторам, котрі впливають на суму і рівень витрат оборотання.

Нормування витрат оборотання, яке передбачає визначення граничних розмірів по окремих видах затрат (норми спецодягу, натуральний (природний) збиток, товарні запаси та ін.).

Планування (прогнозування) витрат оборотання, яке дозволяє визначити мінімальні і максимальні границі витрат оборотання, можливий розмір витрат оборотання при плановому обсязі діяльності і рівні використання ресурсів, і вибрати такий варіант плану витрат оборотання, котрий у максимальній мірі відповідає досягненню цільового розміру прибутку.

Контроль і оперативне управління затратами.

При формуванні затрат управляючого об'єкта слід виходити із наступного:

Приріст загальної суми витрат обертання не повинен перебільшувати приріст доходів, що є умовою отримання прибутку від товарообороту. Максимізація одержуваного прибутку досягається при умові рівності граничних затрат з граничними доходами.

Мінімальний рівень витрат обертання (середніх витрат) досягається при такому обсязі діяльності підприємства, коли граничні витрати обертання за своєю величиною відповідають середнім витратам. Такий обсяг діяльності є оптимальним.

Подальше збільшення обсягів діяльності призведе до збільшення розміру середніх витрат обертання, що являється неефективним.

Не завжди зниження витрат обертання свідчить про ефективність діяльності підприємства, оскільки це може призвести до зниження стандарту обслуговування покупців, а як наслідок до падіння попиту споживача, зниження товарообороту, зростання рівня затрат і втрати прибутку.

Розмір затрат залежить від вибору ресурсів, що забезпечують певний обсяг діяльності підприємства.

Підприємство повинно намагатися використовувати такий набір факторів виробництва, котрий забезпечує один і той же обсяг діяльності (товарооборот) з найменшими затратами на введенні фактори виробництва. Тому при обґрунтуванні затрат необхідно проводити розрахунки, виходячи із можливості альтернативного використання ресурсів і вибирати найбільш відповідний варіант.

Таким чином управління витратами обертання повинно бути спрямоване не на зниження розміру витрат обертання, а на їх оптимізацію.

Управління прибутком пов'язане з прийняттям рішення про розмір прибутку і рівень рентабельності на вкладений капітал на основі перевірки відповідності обсягу прибутку, який одержує підприємство (як різницю між прогнозним обсягом доходів і поточними затратами), його цільовому розміру.

Однак доцільність та життєздатність будь-якої діяльності залежить від умов та можливостей здійснення процесу відтворення на розширеній основі. Для безперервного процесу відтворення необхідне безперечне виконання деяких умов:

- по-перше, постійний характер одержання прибутків. Слід зазначити, що для потенційних інвесторів, акціонерів головне прибуток, який отримується не тільки у звітному періоді, але й в наступних періодах;

- по-друге, максимальне наближення значення реального прибутку до його номінальної величини. Реальний прибуток, як економічна категорія відображає життєздатність окремого підприємства, тому він повинен створювати основу для подальшої ефективної його діяльності, фінансового росту. В сучасних кризових умовах підприємства змушені широко використовувати товарообмінні (бартерні) операції, після чого, підприємство має обмежену суму грошових коштів, що стає перепорою для нормального процесу відтворення;

- по-третє, прибутки від основної діяльності підприємства повинні бути переважними серед усіх інших джерел, що свідчить про наявність попиту на продукцію, що реалізується підприємством. Наявність попиту на продукцію підприємства, підтверджує конкурентоспроможність підприємства і можливості задовольнити вимоги споживачів у продукції підприємства, а також доцільність продовження його стабільної комерційної діяльності в обраному напрямку та необхідність оцінки можливостей подальшого росту і розширення виробництва.

Заходи, спрямовані на зниження витрат ТОВ НВК «Шельф».

- 1.Зменшення автотранспортних витрат ТОВ НВК «Шельф» за рахунок посилення контролю в частині раціонального споживання палива.

- 2.Зменшення витрат на зв'язок шляхом використання економних пакетів обслуговування мобільного зв'язку.

3. Зміна банку «УкрСіб» в якому обслуговується ТОВ НВК «Шельф» на інший банк, наприклад, «Приватбанк» і, таким чином, зменшити кошти за користування кредитами.

4. Створення на підприємстві комісії по контролю за виконанням заходів щодо економії матеріальних і трудових ресурсів.

5. Використання законних можливостей мінімізації податкових платежів.

6. Застосування електронно-обчислювальної техніки (ЕОТ) дозволяє суттєво поглибити економічний аналіз діяльності підприємства, використовувати сучасні (більш трудомісткі) методики його проведення.

Запровадження всіх цих заходів дасть змогу підприємству ТОВ НВК «Шельф» розширити обсяги діяльності та додатково одержати прибуток.

Узагальнюючі все вищенаведене необхідно сказати, що прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарчого суб'єкта, робітників та власників підприємства. Вирішення цього завдання залежить не тільки від обсягу прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства, а також від його якості. Висока якість прибутку це такий стан прибутку суб'єкту господарювання, який забезпечує безперервний процес розширеного відтворення інвестованих у виробництво коштів.

Важливим етапом аналізу доходів від операційної діяльності, поряд з плануванням їх обсягу є побудова ефективних систем контролю за реалізацією цих планів.

Системи контролю створюються на підприємстві по лінійному і функціональному принципу або одночасно сполучають у собі обидва ці принципи. У основі цих систем лежить поділ контрольних окремих служб і їхніх менеджерів. У цих традиційних системах внутрішнього контролю органічно складовою частиною є і система контролю за доходами.

У останні роки в практику країн з розвинутою ринковою економікою широке поширення одержала нова прогресивна комплексна система внутрішнього контролю, що організовується в компаніях та називається

«контролінг». Принципом цієї концепції, що одержала назву «управління по відхиленнях», є оперативне порівняння основних планових і фактичних показників із метою впливу на вузлові чинники нормалізації діяльності.

Якщо в процесі контролінгу доходу буде виявлено, що фактичний обсяг реалізації перевищує плановий, то підприємство може працювати у поточному режимі. Якщо фактичне виконання плану товарообороту у 2018 році буде нижче нормативних показників, то підприємству ТОВ НВК «Шельф» слід вжити заходів по стимуляції попиту населення з метою досягнення планового доходу.

Отже для торговельного підприємства ТОВ НВК «Шельф» можна виділити наступні напрямки зростання обсягів діяльності, операційних доходів, економії і раціоналізації витрат обігу, які поділяються на окремі групи та передбачають певні дії відносно раціоналізації доходів.

Перша група - це вдосконалена система управління, яка передбачає:

1. Організацію детального обліку за надходженнями доходів і місцями їх виникнення - доповнити бухгалтерські програми, які застосовуються на підприємстві такими, які б могли давати оперативні сводки.
2. Поглиблення розрахункових відносин на підприємстві.
3. Організація оперативного контролю за доходами.
4. Застосування сучасних методів фінансового планування.

Друга група це - забезпечення зростання товарообороту і вдосконалення його складу і структури:

1. Вдосконалення маркетингової діяльності.
2. Збільшення питомої ваги дрібнооптової реалізації товарів.
3. Збільшення питомої ваги товарів з низьким рівнем витрато місткості.

Але наше підприємство товари з високим рівнем товаромісткості, тому на цьому питанні економії та раціоналізації витрат виграти не можна, бо існує потреба в якості товару.

Третя груп спрямована на оптимізацію складу і структури оборотних активів.

1. Раціональні використання матеріальних оборотних активів.
2. Оптимізація джерел фінансування оборотних коштів

Четверта група спрямована на вдосконалення торговельно-технологічного процесу:

1. Скорочення ланковості просування товару і відстані перевезення.
2. Впровадження прогресивної технології транспортування товарів.
3. Впровадження прогресивних форм продажу товарів і обслуговування покупців.

Це все дозволить підприємству оптимізувати і зменшити обсяг витрат, що дозволить генерувати ще більший прибуток.

Важливим критерієм, який дозволяє оцінити систему обслуговування є рівень обслуговування.

Якщо не буде забезпечено певний рівень сервісу, то це негативно вплине на попит населення, і тим самим знизить доходи торговельного підприємства ТОВ НВК «Шельф». Тобто цей напрямок має також важливе значення для торговельного підприємства ТОВ НВК «Шельф».

Отже, якщо забезпечити можливості використання всіх резервів збільшення операційних доходів з урахуванням факторів, які мають безпосередній вплив, то підприємство ТОВ НВК «Шельф» може вийти на вищий рівень прибутковості.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

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

підвищення ефективності їх діяльності та отримання максимальних результатів господарювання.

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

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

Також досліджено фактори впливу на доходи підприємства. Розглянуто зовнішні та внутрішні фактори. Дуже важливим є їх визначення та оцінка впливу для підприємства.

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

В роботі здійснено аналіз динаміки та структури доходів та видатків ТОВ НВК «ШЕЛЬФ», в цілому за розглянутий період підприємство має позитивну

динаміку щодо збільшення як валового прибутку, так і фінансових результатів від операційної діяльності, а також чистого фінансового результату. Значне зменшення інших операційних доходів підприємства у 2017 році в порівнянні з 2016 ніяким чином не вплинуло на чистий фінансовий результат, більш того чистий фінансовий результат у 2017 році збільшився майже у 2,5 рази в порівнянні з 2016 роком.

Здійснено аналіз факторів впливу на доходи підприємства та ефективності діяльності. Можна зробити висновок, що ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» має хороший фінансовий стан, фінансування поточної діяльності проводилось за рахунок кредитів отриманих в банках, та власних коштів. Необхідність реконструкції, що дасть можливість збільшити випуск продукції і зменшити собівартість, обумовлена тим, що маючи вигідне геостратегічне розташування в межах України, ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» на сьогодні постачає продукцію у кілька регіонів України.

Проведений аналіз шляхів підвищення прибутку свідчить, що на сьогодні, для ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» існують такі резерви (можливості) збільшення прибутковості:

- збільшення обсягу реалізації продукції;
- зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- постійне зниження позареалізаційних збитків;
- удосконалення структури продукції.

Із розрахунків, видно, що рентабельність майже всіх показників має тенденцію до зменшення протягом всього досліджуваного періоду, а саме у 2016 році в порівнянні з 2015 роком зменшення рентабельності діяльності (на 8,72%) та продукції (на 8,78%), а у 2017 році в порівнянні з 2016 роком – збільшення на 1,1% активів, на 40,58% власного капіталу, на 17,97% діяльності та 19,97% продукції.

Загалом можна зробити висновок про те, що ТОВ НВК «ШЕЛЬФ» у 2015 році має дещо негативні показники рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності, також більшість коефіцієнтів не

відповідає нормативним значенням але починаючи з 2016 року підприємство почало процес реабілітації фінансового стану, завдяки чому відбулось покращення показників. Не зважаючи на позитивну динаміку фінансових результатів, підприємство має поганий фінансовий стан, це в свою чергу говорить про неефективне використання ресурсів, а також про недостатність власних ресурсів підприємства.

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

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

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк І. О. Управління фінансами підприємства : Підручник / І. О. Бланк, Г. В. Ситник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 780 с.
2. Блонська В.І. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.6. – С. 117-123.
3. Бразілій Н. М. Облік і аудит нематеріальних активів (на прикладі підприємств харчової промисловості): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Н. М. Бразілій; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2007. – 20 с. – укр.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови [Текст] (з дод., допов. та CD) / уклад. голов. ред. В. Т. Бусел. – К., Ірпінь : ВТ «Перун», 2007. – 1736 с.
5. Дятлов С. А. Теория человеческого капитала: учеб. пособ. / С. А. Дятлов. – СПб.: УЭФ, 1994. – 160 с. 6. Економіка знань: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Любов Іванівна Феделова; НАН України; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2009. – 600 с.
6. Іванченко Н. О. Механізм управління нематеріальними активами на підприємствах легкої промисловості: Автореферат дис. канд. екон. наук / 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (легка промисловість), К.: Київський національний університет технологій та дизайну, 2007. – 20 с.
7. Ілляшенко С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій. / С.М. Ілляшенко. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12(114). – С. 137-139.
8. Інтелектуальний капітал підприємств АПК в регіональній інноваційній системі: Монографія / Г. В. Жаворонкова, В. О. Жаворонков, Д. М. Соковніна, Л. Ю. Мельник, М. О. Гоменюк / За ред. д.е.н. Г. В. Жаворонкової. – Умань: Видавець «Сочінський», 2012. – 550 с.

9. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: посібник. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
10. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
11. Кондратюк О.М. Синергія інформації в управлінні витратами підприємства. / О.М. Кондратюк, О.В. Школа. // Держава та регіони. – 2010. – №6. – С. 253-255.
12. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. Посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
13. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку/ О.Р. Кривицька// Фінанси України. - 2005. - № 3. - С.452
14. Липсиц І.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа./ Липсиц И.В., Косов В.В. – М.: «БЕК», 2006. - 444с.
15. Макконелл К.Р. Економіка. Принципи, проблеми, політика / Макконелл К.Р., Брю С.Л – М.: Республіка, 2011– 680 с.
16. Малюга Н.М. Прибуток як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського обліку / Манюга Н.М.// Вісник ЖДТУ. – 2004. - №2 (28). – С. 119-130
17. Мельник В.М. Основи економічного аналізу: короткий теоретико-методологічний курс. / Мельник В.М. – Навч. посібник. – К.: “Кондор”, 2011. – 328 с.
18. Мельник Л. Г. Економіка підприємства [Текст] : навч. посіб. Л. Г. Мельник, О. І. Корінцева. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 412 с.
19. Мельник Л. Ю. Управління нематеріальними активами та ефективність їх використання на підприємствах АПК: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Л. Ю. Мельник; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Д., 2008. – 20 с. – укр.

20. Мертенс А.В. Інвестиції./Мертенс А.В. - К.: Київське інвестиційне агентство, 2011– 354с.
21. Міжнародний стандарт фінансового обліку (IAS) 18 «Виручка. Приклади застосування» [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ifrs.org.ua/msfo-ias-18-vy-ruchka-primeryu-primeneniya/>
22. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Найт ; пер. с англ. М.Я. Каждана; Центр еволюц. економіки. – М.: Дело, 2003. – 359 с.
23. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія/Наливайко А.П. - К.: КНЕУ. - 2001. - С. 18.
24. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
25. Парсяк В.Н. Маркетингові дослідження./ Парсяк В.Н., Рогов Г.К. – К.: “Наукова думка”, 2010. – 374 с.
26. Подолянчук О. А. Облік доходів сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)/ О. А. Подолянчук. – К., 2009. – 21 с.
27. Пожуєв В. І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_37_1.pdf
28. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. / С. Ф. Покропивний – [2-ге вид. перероб та доп.]. – К.: КНЕУ, 2009. – 352 с.
29. Польова Т. В. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів: Автореф. дис. .. канд. екон. наук: 08.06.04 / Т. В. Польова; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2006. – 19 с. – укр.
30. Про затвердження Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Вимоги до фінансової звітності»: Мінфін України; Наказ, Положення від 12.04.2013р. [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

31. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Мінфін України; Наказ, Положення від 29.11.1999 № 290, поточна редакція від 27.06.2013р. [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
32. Продиус Ю.И. Экономика предприятия / Ю.И. Продиус : учебн. пособ. – Харьков : Изд-во "Одиссей", 2004. – 416 с.
33. Проскурін В.П. Історія економіки та економічних учень . Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: Навч. посіб. / Проскурін В.П. – К.: КНЕУ, 2005. – 372 с.
34. Пушкар М. С. Фінансовий облік. [Текст] : підруч. / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2008. – 628 с.
35. Пушкар Р. М. Менеджмент: теорія та практика [Текст] : підруч. – 3-тє вид., перероб. і доп. / Р. М. Пушкар, Н. П. Тарнавська. – Тернопіль : Карт-бланш, 2005. – 486 с.
36. Річард Р. Власне мале підприємство – це просто / Річард Р. – Львів: Сейбр-Світло, 2005. – 176 с.
37. Романов А.Н. Оценка коммерческой деятельности предпринимательства / Романов А.Н. Лукашевич Й.Я. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 450 с.
38. Саблук П.Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології./ Саблук П.Т., Малік М.Й., Валентинов В.Л. - К.: ІАЕ, 2011. – 294с.
39. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства./ Савицька Г.В. - М.: Инфра-М, 2006. - 336с.
40. Сопко В. В. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посіб. / В. В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 578 с.
41. Стояненко І. В. Особливості управління нематеріальними активами підприємства // Молодий вчений, 2014. – № 7(10). – Ч. 2. – С. 82-85. 3. Бігдан І. А. Облік і аудит нематеріальних активів: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Бігдан Інна Анатоліївна. – Х.: ХДУХТ, 2003. – 287 с.

42. Стояненко І. В. Управління нематеріальними активами підприємства: сучасні реалії та перспективи розвитку // [Електронний ресурс] // Ефективна економіка, 2013. – № 7. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy. nauka.com.ua/?op =1&z=2196>
43. Стоянова Е.С. Фінансовий менеджмент: теорія і практика/ Стоянова Е. С. - М.: Перспектива, 2006. - 237 с.
44. Сук Л. К. Бухгалтерський облік [Текст] : навч. посіб. / Л. К. Сук, П. Л. Сук – К. : Знання, 2005. – 471 с.
45. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учеб. пособие./ Тренев Н.Н. – М.: Финансы и статистика, 2011. - 342с.
46. Филимоненков А.С. Фінанси підприємств./ Филимоненков А.С. - К.:Эльга Ника-Центр, 2010- 384с.
47. Фінанси [Текст] : навч. посіб. / В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун, І. Р.Чуй. – К. : Знання, 2006. – 247 с.
48. Чуб Ю. В. Управління нематеріальними активами підприємств АПК: Автореферат дис. канд.екон.наук / 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), Суми: Сумський НАУ, 2012. – 22 с.
49. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку [Текст] : підруч. – К. : Знання, 2004. – 444 с.
50. Шмиголь Н. М., Антонюк А. А., Косимськова О. Ю. Сучасні підходи до обліку фінансових результатів діяльності підприємств / Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво // – №3(90). – 2016. – с. 67-71
51. Юхименко П. І. Історія економічних учень : навч. посіб. / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – 3-тє вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2008. – 514 с.
52. Ясишена В. В. Економічний зміст та класифікація нематеріальних активів для цілей бухгалтерського обліку // [Електронний ресурс] // Ефективна економіка, 2013. – № 8 – Режим доступу до журн.: <http://www.economy. nauka.com.ua/ ?op=1&z=2227>

Додаток А

Додаток 1

до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку
1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Підприємство <u>ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»</u>	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія <u>Україна, Печерський район</u>	за ЄДРПОУ	2018 01 01
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОАТУУ	30525636
Вид економічної діяльності <u>Роздрібна торгівля іншими неживими товарами в спеціалізованих магазинах</u>	за КОПФГ	8038200000
Середня кількість працівників <u>36</u>	за КВЕД	240
Адреса, телефон <u>вул. Кутузова, буд. 18/7, оф. 408, м. Київ, 01133</u>		47.78
Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u>		2805001
Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):		
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		V
за міжнародними стандартами фінансової звітності		

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.

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

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3000,0	3000,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1157,3)	(582,8)
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1842,7	2417,2
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	6607,2	6689,0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	259,2	903,7

Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	9452,4	9844,5
за розрахунками з бюджетом	1620	1176,4	2508,2
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	18,0	25,0
за розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1369,0	2657,3
Усього за розділом III	1695	12275,0	15938,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	20724,9	25044,9

**2. Звіт про фінансові результати
За 2017 рік**

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

Керівник

Бойко Олександр Анатолійович

Головний бухгалтер

Бойко Олександр Анатолійович

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку
1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Підприємство <u>ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»</u> Територія <u>Україна, Печерський район</u> Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою</u> <u>відповідальністю</u> Вид економічної діяльності <u>Роздрібна торгівля іншими неживими товарами в</u> <u>спеціалізованих магазинах</u> Середня кількість працівників <u>36</u> Адреса, телефон <u>вул. Кутузова, буд. 18/7, оф. 408, м. Київ, 01133</u> Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u> Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
	за ЄДРПОУ	2018 01 01
	за КОАТУУ	30525636
	за КОПФГ	8038200000
	за КВЕД	240
		47.78
		2805001
		V

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2016 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	5098,8	4859,5
первісна вартість	1011	10000,1	10325,3
знос	1012	(4901,3)	(5465,8)
Довгострокові біологічні активи:	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	5098,8	4859,5
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	18272,5	12732,8
у тому числі готова продукція	1103	8797,5	9750,0
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	906,0	1100,9
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	1120,9	514,4
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136	27,0	34,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	332,6	380,5
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	43,1	129,2
Витрати майбутніх періодів	1170	53,5	
Інші оборотні активи	1190	984,1	1007,6
Усього за розділом II	1195	21712,7	15865,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	26811,5	20724,9

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3000,0	3000,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1375,6)	(1157,3)
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1624,4	1842,7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	6009,3	6607,2
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	192,9	259,2

Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	17468,6	9452,4
за розрахунками з бюджетом	1620	24,4	1176,4
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	12,6	18,0
за розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1479,3	1369,0
Усього за розділом III	1695	19177,8	12275,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	26811,5	20724,9

**2. Звіт про фінансові результати
За 2017 рік**

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

Керівник

Бойко Олександр Анатолійович

Головний бухгалтер

Бойко Олександр Анатолійович

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку
1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»

Підприємство <u>ТОВ НВК «ШЕЛЬФ»</u> Територія <u>Україна, Печерський район</u> Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u> Вид економічної діяльності <u>Роздрібна торгівля іншими неживими товарами в спеціалізованих магазинах</u> Середня кількість працівників <u>36</u> Адреса, телефон <u>вул. Кутузова, буд. 18/7, оф. 408, м. Київ, 01133</u> Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u> Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
	за ЄДРПОУ	2018 01 01
	за КОАТУУ	30525636
	за КОПФГ	8038200000
	за КВЕД	240
		47.78
		2805001
		V

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2015 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	5587,3	5098,8
первісна вартість	1011	9730,9	10000,1
знос	1012	(4143,6)	(4901,3)
Довгострокові біологічні активи:	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	5587,3	5098,8
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	5997,4	18272,5
у тому числі готова продукція	1103	5117,4	8797,5
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	316,6	906,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	30,0	1120,9
з бюджетом	1135		
у тому числі з податку на прибуток	1136	27,0	78,3
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	215,6	332,6
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	62,5	43,1
Витрати майбутніх періодів	1170	539,1	53,5
Інші оборотні активи	1190	631,0	984,1
Усього за розділом II	1195	7792,2	21712,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	13379,5	26811,5

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	3000,0	3000,0
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(1249,2)	(1375,6)
Неоплачений капітал	1425		
Усього за розділом I	1495	1750,8	1624,4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	3698,7	6009,3
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		192,9

Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	5382,4	17468,6
за розрахунками з бюджетом	1620	328,7	24,4
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	12,6	12,6
за розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	2206,3	1479,3
Усього за розділом III	1695	7930,0	19177,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	13379,5	26811,5

**2. Звіт про фінансові результати
За 2015 рік**

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

Керівник

Бойко Олександр Анатолійович

Головний бухгалтер

Бойко Олександр Анатолійович