

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Планування обсягу та структури доходів підприємства

за матеріалами приватного акціонерного товариства
«Тодеф», м. Київ

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

Горенко Юлії
Анатоліївни

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

Трубей Оксана
Миколаївна

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

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2019

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ НА ПРАТ «ТОДЕФ».....	19
2.1 Аналіз динаміки загального обсягу та структури доходів підприємства.....	19
2.2. Оцінка факторів впливу на обсяги та структуру доходів підприємства.....	24
2.3. Аналіз достатності та ефективності управління доходами підприємства	31
РОЗДІЛ 3. ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПРАТ «ТОДЕФ» НА ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПЕРІОД	35
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	50
ДОДАТКИ.....	54

ВСТУП

Актуальність теми. На сучасному етапі в умовах посилення ринкової конкуренції основною метою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання є отримання ним позитивного фінансового результату у розмірах, що задовольняють потреби власників. А це, в свою чергу, залежить від величини одержуваних доходів.

Ефективне функціонування та розвиток підприємства – процес, який неможливо уявити без раціонального та економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення стратегії збільшення доходів підприємства, аналізу і оцінки отриманих результатів. Саме тому особливо важливого, ключового значення для підприємства набувають доходи, незалежно від галузі його діяльності, форми власності та інших вагомих факторів.

Формування оптимального доходу підприємств у розмірах, необхідних для покриття його поточних витрат, сплати податків і отримання прибутку, що дає змогу забезпечити розширене відтворення, є необхідною умовою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання.

На сучасному етапі, при дослідженні категорії «дохід» акцент робиться на поглибленні теоретичних і методичних аспектів формування, розподілу і використання доходу на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Питанням управління доходами і витратами підприємств приділяють увагу вітчизняні вчені-економісти: І.Бланк, Ф.Бутинець, Г.Вознюк, А.Загороднюк, О.Волков, М. Абрютіна, В.Сідун, О.Квасовський, В.Костецький, Л.Лігоненко, С.Покропивний, Є.Мних, Н.Спасів, М.Чумаченко та ін. Значний внесок у розв'язання проблем формування доходів та здійснення витрат у контексті досягнення позитивних фінансових результатів підприємств зробили такі закордонні учені: А. Аткинсон, І.

Балабанов, Р. Банкеа, В. Ковальов, Р. Каплан, С. Фішер, та інші. Проте серед науковців не сформувалося єдиної думки щодо економічної сутності цього поняття, визначення особливостей формування доходів підприємств в процесі їх операційної діяльності, класифікації цих доходів та деяких інших пов'язаних з ними питань.

Метою роботи є дослідження економічної сутності та методики планування доходів підприємства в сучасних умовах ведення бізнесу.

Мета роботи реалізується шляхом виконання наступних **завдань**:

- дослідити економічну сутність доходів підприємства;
- розглянути теоретико-методологічні підходи до процесу планування доходів;
- провести аналіз загального обсягу та структури доходів ПРАТ «Тодеф»;
- здійснити аналіз чинників впливу на величину доходів ПРАТ «Тодеф»;
- оцінити достатність та ефективність управління доходами на ПРАТ «Тодеф»;
- здійснити планування доходів підприємства на перспективний період.

Об'єкт дослідження – процес планування обсягу та структури доходів підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні засади та практичні аспекти планування доходів підприємства в сучасних економічних умовах.

Робота виконана на матеріалах статистичної, фінансової та управлінської звітності приватного акціонерного товариства «Тодеф».

ПРАТ «Тодеф» зареєстроване 20 жовтня 1994 року. Юридична адреса: 02222, м.Київ, пр-т Маяковського, 43/2. Основні види діяльності: 68.20 «Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна»; 41.10 «Організація будівництва будівель»; 47.11 «Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами». Середня кількість працівників – 25, керівник: Пащенко Василь Трохимович, директор.

Для розв'язування поставлених завдань використано такі **методи наукового дослідження**: теоретичний аналіз (стосовно визначення категорії «доходи»), метод індукції, синтез, логічний аналіз (при дослідженні ринку торговельних площ м. Києва), узагальнення, порівняння (у ході аналізу діяльності підприємства та планування його основних показників).

Інформаційна база. При дослідженні використовувалися нормативні акти, чинні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, дані Державної служби статистики України, праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів з питань економіки, обліку, аналізу, аудиту доходів підприємства.

Наукова новизна. У ході наукового дослідження було сформульовано визначення категорії «орендні доходи».

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована стаття «Теоретичні аспекти формування орендних доходів в торгівлі» у збірнику Наукових праць студентів «Економіка і фінанси підприємства». - Ч. 2. – К.: КНТЕУ, 2019. – С.152-158.

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, додатків та списку використаних джерел.

Обсяг роботи становить 62 сторінки друкованого тексту. Робота містить 19 таблиць, 11 рисунків, 2 додатки. Список використаних джерел складається з 42 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Категорія «дохід» являється однією з найскладніших та найважливіших в економічній науці. Вона була предметом широких дискусій, які точилися серед представників різних економічних шкіл та напрямків з приводу найбільш точного та повного висвітлення її сутності. Однією з найбільш суперечливих вона залишається і на сьогодні, що обумовлює актуальність та необхідність її поглиблення і уточнення.

В економічній літературі існує низка визначень суті доходу. У широкому значенні дохід – це гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності.

Підґрунтям економічного підходу щодо визначення цього поняття є термін «виручка», тобто обсяг продажу виробленої підприємством продукції (робіт, послуг). Інколи цей термін ототожнюється з поняттям «дохід підприємства». Прикладом спрощеного підходу є наступне визначення: «Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг» [1, с. 524]. Ототожнення доходу підприємства тільки з виручкою від реалізації продукції практично виключає з нього такі притаманні йому елементи, як отримана орендна плата (при наданні основних засобів в оренду), роялті (отримані підприємством платежі за використання його інноваційного або програмного продукту, торгової марки тощо), дивіденди та проценти по сформованому підприємством портфелю фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій і т.д. Очевидно,

поняття «дохід підприємства» слід розглядати дещо ширше, ніж «виручка від продажу продукції (робіт, послуг)».

За визначенням економістів Г. Вознюка та А. Загороднюка, дохід – це різниця між виторгом з реалізації продукції, робіт та послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції. До матеріальних витрат при визначенні доходу зараховують вартість використаних у процесі виробництва матеріалів, конструкцій, палива та енергії, амортизаційних відрахувань, кошти на соціальне страхування. Доходи підприємства відрізняються від прибутку на суму заробітної плати працівників: дохід дорівнює сумі прибутку і заробітної плати працівників [2, с. 363].

Щодо інших економічних поглядів, то О. Волков вважає, що дохід підприємства – це приріст суми грошей над їх витратами на спожиті в процесі виробництва засоби, який отримує підприємство від реалізації новоствореної вартості [3, с. 364].

В.А. Сідун та Ю.В. Пономарьова характеризують дохід підприємства як виторг від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору [4, с. 382]. Маринич І.А., Нікітіна – Львівська В.С. в своїй статті пояснюють, що загальний дохід підприємства – це сума доходу, отриманого фірмою від продажу певної кількості продукції. Кількість проданого товару залежить від попиту на нього [5]. В.І. Блонська та О.М. Сподарик-Львівська пропонують наступне визначення: «Дохід підприємства, – це надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийнятного рівня підприємницького ризику» [6, с. 120].

Чимало вчених різних країн світу у ході своєї наукової діяльності торкалися вивчення даного поняття. Тлумачення економічної сутності категорії доходу вітчизняними та зарубіжними науковцями наведено у *додатку А*.

Неможливо залишити без уваги бухгалтерський підхід до поняття «дохід підприємства», який базується переважно на терміні «економічна вигода». Зміст категорії визначено в Міжнародному стандарті фінансової звітності 18 «Дохід»: «Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу» [7]. Відповідно до П(С)БО 15 «Дохід», доходи – це 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) [8].

За визначенням М.С. Абрютіної: «Дохід в економічному розумінні – це завжди різниця між вартістю випуску продукції і витратами виробництва» [9, с. 388]. Аналогічний зміст в це поняття вкладає і Ю.І. Продіус, який зазначає: «Валовий дохід характеризує кінцевий результат виробничої або комерційної діяльності підприємства і вираховується шляхом виключення із валової виручки всіх витрат на виробництво і реалізацію продукції, що входять до собівартості, крім витрат на оплату праці. Таким чином, дохід – це виручка від реалізації продукції за вирахуванням матеріальних витрат, що являє собою грошову форму чистої продукції підприємства, тобто включає оплату праці та прибуток» [10, с. 254].

Однак, думка науковців щодо обмеження визначення поняття «дохід підприємства» виключно тією його частиною, що за обсягом характеризує лише витрати на оплату праці та суму прибутку є дещо хибною, адже сучасною західною та вітчизняною науковою літературою ця частина отриманих підприємством доходів трактується як «економічна додана вартість» (*Economic Value Added, EVA*) або «чиста продукція». За своєю сутністю «економічна додана вартість» («чиста продукція») – одна із форм доходу, отримана підприємством за рахунок виробництва і реалізації товарної продукції. Мова в даному випадку йде лише про інший (обмежений)

склад елементів, що формує цей дохід. Так, повний склад цих компонентів формує «валовий дохід»; за виключенням елементу «податки з доходу» формується «чистий дохід», а за виключенням елементів «податки з доходу» та «матеріальні витрати» формується «дохід у формі економічної доданої вартості («чистої продукції») [11, с. 44].

На основі проведеного аналізу, сформовано узагальнююче визначення категорії даної категорії. Таким чином, дохід – надходження, отримані внаслідок різних видів діяльності підприємства за певний період часу із залученням певних економічних ресурсів.

Дохід підприємства як економічна категорія, спирається на два базових підходи щодо визначення його сутності, а саме: витратний та ринковий. Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що ґрунтуються на цих підходах і певною мірою інтегрують їх, необхідно зазначити такі:

- факторна теорія доходу – розглядає дохід підприємства як результат корисного використання певних видів економічних ресурсів або факторів виробництва;
- компенсаторна теорія доходу (або теорія підприємницького доходу) розглядає дохід як плату (компенсацію) підприємцю за здійснення підприємницької діяльності і ризик;
- інноваційна теорія доходу – розглядає певний вид додаткового доходу, сформованого підприємством (понад нормальний його рівень), коли воно впроваджує більш ефективні технологічні, організаційні та інші інновації, що істотно підвищують продуктивність праці;
- теорія монопольного доходу – пояснює ті випадки, коли більш високий (додатковий) дохід є наслідком недостатньої конкуренції і навіть монопольного становища підприємства на певних сегментах ринку [6, с. 9].

Кожна з наведених вище теорій розкриває певний бік складного процесу визначення сутності доходу підприємства, а також несе інформацію про об'єктивні механізми його формування.

Таким чином, розгляд поняття «дохід підприємства» у широкому трактуванні як за економічним, так і за бухгалтерськими підходами дозволяє виділити основні його характеристики:

- дохід підприємства являє собою один із видів фінансових результатів його господарської діяльності за певний період;
- цей фінансовий результат характеризує надходження економічних вигод. Основними формами економічних вигод, що визначають дохід підприємства, виступають виручка від реалізації іншого майна, а також надходження коштів з позареалізаційних операцій;
- економічні вигоди, що формують дохід підприємства, визначаються їх обсягом у грошовій формі [12].

Таким чином, узагальнивши наведені підходи, можна виокремити основні характеристики доходу як економічної категорії (рис. 1.1):

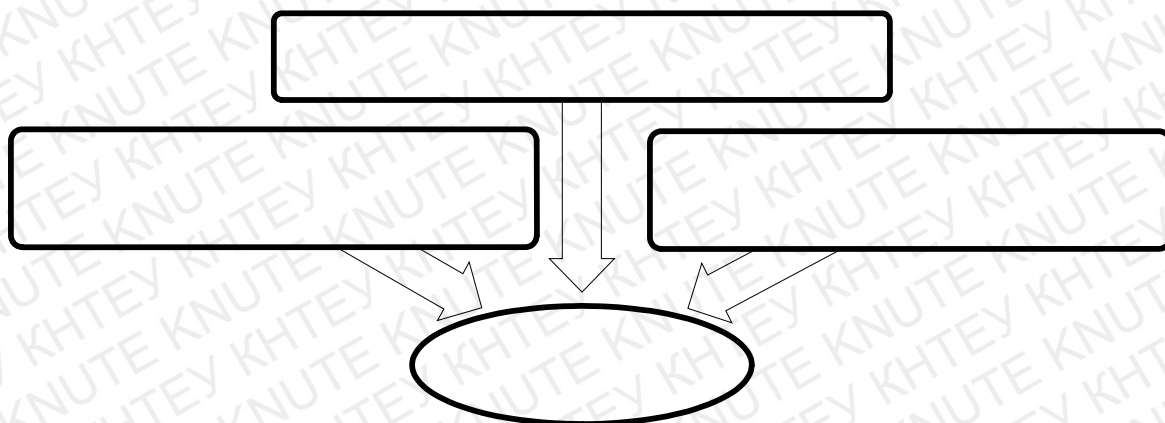


Рис. 1.1 Основні характеристики доходу як економічної категорії

Соціально-економічний зміст доходів найповніше розкривається при вивченні їх класифікаційних ознак. У табл. 1.1 наведено класифікацію доходів підприємства.

Аналіз наведених визначень, дозволяє зробити висновок, що дохід підприємства є одним із найважливіших показників, які відображають його фінансовий стан та загалом мету підприємницької діяльності.

Доходи від основної (операційної) діяльності – це виручка від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг), яка розраховується на основі обсягу

реалізованої продукції, виходячи з діючих цін (без ПДВ, акцизів, торговельних та збутових знижок).

Таблиця 1.1

Класифікація доходів підприємства

Цілі	Ознака класифікації	Вид доходу
Бухгалтерський підхід		
	<i>За видами діяльності</i>	операційної діяльності, фінансової діяльності, інвестиційної діяльності, надзвичайних подій
	<i>За видами продукції</i>	виходячи з товарної групи
	<i>За ринками збуту</i>	за географічними сегментами
	<i>За віднесенням до звітних періодів</i>	доходи минулих періодів, поточні доходи, доходи майбутніх періодів
	<i>За валютою отримання</i>	монетарні, немонетарні
	<i>За формою розрахунку</i>	загальний дохід, чистий дохід
	<i>За напрямками використання активів</i>	відсотки, дивіденди, роялті
Для оподаткування		Доходи, які враховуються для розрахунку оподаткованого прибутку і такі, які не враховуються
Управлінський підхід		
	<i>За можливістю планування</i>	планові, позапланові
	<i>За ступенем узагальнення</i>	доходи підприємства, центрів відповідальності
	<i>За впливом інфляційних процесів</i>	з високим, середнім та низьким ризиком зниження вартості
	<i>За можливістю передбачення</i>	звичайні, надзвичайні
	<i>За впливом управлінських рішень</i>	релевантні, нерелевантні
	<i>За регулярністю отримання</i>	систематичні, разові
	<i>За можливістю вибору</i>	альтернативні, імперативні

<i>рішен ь</i>	<i>За ступенем регулювання</i>	контрольовані, неконтрольовані
	<i>За центрами відповідальності</i>	за центрами прибутку, за центрами доходу
<i>Для контролю</i>		

Складено за матеріалами [13].

Інші операційні доходи відображають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

Дохід від участі в капіталі та інші фінансові доходи. Дохід від участі в капіталі відображає надходження, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі. Інші фінансові доходи передбачають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

Інші доходи включають дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Надзвичайні доходи відображають:

- невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи витрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій без суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел;
- доходи від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних [14].

Класифікація доходів від реалізації продукції (товарів і послуг) наступна:

1. За характером отримання:

- доходи від реалізації – всі доходи підприємства, що отримані від реалізації продукції (робіт, послуг);
- позареалізаційні доходи – доходи із суми отриманих штрафів, прибуток минулих років, виявлених у звітному періоді; отримані проценти від депозитів, суми курсових різниць за валютними розрахунками і за операціями в іноземній валюті; дивіденди від акцій, облігацій та інших цінних паперів, інші доходи, що безпосередньо не пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції.

2. За видами діяльності:

- дохід від виробничої діяльності – складається з виручки від реалізації всіх видів товарної продукції, напівфабрикатів, відходів;
- дохід від комерційної діяльності – суми від продажу товарів, від операцій з тарою, надання платних додаткових послуг;
- дохід від посередницької діяльності – суми комісійних винагород, додаткової виручки від реалізації за посередницькі послуги;
- дохід від інвестиційно-кредитної діяльності – доходи від пайової участі у спільних підприємствах, від надання майна в оренду і/або лізинг, дивіденди за цінними паперами, відсотки від надання кредиту стороннім підприємствам;
- доходи від продажу майнових та інтелектуальних прав – суми, отримані від реалізації майна підприємства, матеріальних обігових активів, нематеріальних активів;

3. За місцем відображення:

- бухгалтерські доходи – доходи, що відображені у бухгалтерських документах; .
- приховані доходи – не відображені на рахунку реалізації, а саме цільові кошти, отримані від інших підприємств для власних потреб

підприємства, безповоротна фінансова допомога та доходи від бартерних операцій.

Отже, категорія «дохід» стала об'єктом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, які визначають суть даного поняття по-різному, проте сходяться на думці, що він є досить важливим показником діяльності підприємства з позиції результативності його діяльності і забезпечення сталого економічного зростання.

Доходи підприємства досить чутливі до внутрішніх та зовнішніх факторів впливу, а також до інвестиційної, податкової та кредитної політики.

Слід зазначити, що в економічній літературі погляди науковців щодо класифікації факторів різноманітні.

О. Бородіна розподіляє фактори на залежні та незалежні від діяльності підприємства. До залежних факторів відносяться рівень господарювання, компетентність працівників, конкурентоспроможність продукції, організацію виробництва та праці, продуктивність праці, стан та ефективність фінансового планування. До незалежних факторів належать: кон'юнктура ринку, рівень цін на матеріально-сировинні та паливно-енергетичні ресурси, норми амортизаційних відрахувань [15, с. 67].

Економісти Л. Донцова та Н. Нікіфорова також схиляються до розподілу фактори на залежні та незалежні. До незалежних (зовнішніх) вони відносять стан ринку, ціни та тарифи на паливо, енергію, норми амортизації, систему оподаткування, обсяг та якість природних ресурсів. До залежних (внутрішніх), відносяться обсяг та якість продукції, рівень собівартості та інших затрат, рівень організації праці, економічна зацікавленість працівників та рівень виробництва [16].

Загалом, можна зробити висновок, що на доходи підприємства впливає чимало факторів різного характеру, серед яких найважливішими є:

- економічний стан країни та рівень доходів населення;
- сума грошових вкладень у діяльність (оборотні активи);
- персонал підприємства, його ділові якості та продуктивність;

- конкурентна перевага підприємства в обраній сфері діяльності (ринку).

Так, загальне економічне становище країни та рівень доходів населення створюють чималий відбиток на діяльності підприємств, незалежно від галузі, ринку та виду економічної діяльності. Вплив даних чинників на доходи підприємства зумовлений залежністю попиту від цих показників на продукцію та послуги, що виробляються самими підприємствами.

Відомо, що у розпорядженні підприємств є основні та оборотні засоби, які входять до складу їх фінансових ресурсів. Оборотні – це грошові засоби, авансовані в оборотні фонди та фонди обігу, які знаходяться в постійному кругообігу і забезпечують безперервний процес виробництва і обігу. Збільшення оборотних засобів сприяє підвищенню доходів підприємств.

Загалом персонал підприємства являється найважливішим резервом підвищення ефективності його діяльності та основою стратегічного потенціалу підприємства, впливаючи на його конкурентоспроможність, а також визначаючи напрями подальшого розвитку.

Виходячи з наведеної інформації, фактори, що впливають на доходи підприємства можна узагальнити і представити у вигляді схеми (рис. 1.2).



Зовнішні	Внутрішні
Смність ринку Ціни і тарифи на транспортні послуги, ремонтне, комунальне господарства, енергоносії Регулювання державою діяльності підприємств Рівень інфляції, що знецінює майбутні доходи Розвиток конкуренції	Обсяг продажу продукції Товарна структура продукції Організація руху товару Організація процесу продажів товару Продуктивність праці працівників підприємства та їх стимулювання Стан матеріально-технічної бази підприємства Організація роботи щодо стягнення дебіторської заборгованості Ділова репутація

Рис. 1.2 Систематизація факторів впливу на доходи підприємства [17]

Внутрішні фактори розподіляються на основні та неосновні. До неосновних належать фактори, пов'язані з порушенням господарської дисципліни. Одним із основних факторів збільшення величини доходу є обсяг продажу продукції. В свою чергу розширення асортименту сприяє зростанню обсягу продажів. Важливим чинником є також ефективна організація руху товару, прискорене просування продукції на ринки збуту сприяє збільшенню обсягу реалізації і одночасно зниженню поточних витрат. Достатня чисельність працівників на підприємстві при певному рівні технічної озброєності праці дозволяє повною мірою реалізувати виробничу програму підприємства [18].

Зовнішні фактори не залежать від діяльності підприємства. Сюди відносяться: природні та транспортні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок та пільг, штрафних санкцій, конкуренція на ринку товарів. Ці фактори, будучи незалежними від роботи підприємства, його організаційної структури чи виду господарювання, суттєво впливають на отриманий дохід. Такі фактори підприємство не може змінити чи уникнути.

Таким чином, на величину доходів впливають різного типу фактори, які пов'язані з фінансово-господарською діяльністю підприємства. Одні безпосередньо впливають на доходи, тобто їх можна визначити за допомогою методів факторного аналізу, а інші мають непрямий вплив.

Зважаючи на те, що доходи підприємства являються одним із найвагоміших показників його діяльності, виникає необхідність їх правильного обчислення. Адже від того, наскільки достовірно визначена планова величина, залежить успішність фінансово-господарської діяльності.

Розрахунок планової величини доходів повинен бути економічно обґрунтованим. Це вплине на своєчасність і повноту фінансування інвестицій, дасть приріст власних оборотних коштів, відрегулює обсяг відповідних виплат робітникам і службовцям, а також дасть змогу своєчасно розраховуватись з бюджетом, банками і постачальниками. Саме тому ефективність планування доходів підприємства матиме відбиток не тільки безпосередньо на самих суб'єктах господарювання, а й на економіці в цілому.

Роль планування доходів підприємства визначається його функціями :

- взаємна координація та взаємозв'язок різних напрямків діяльності підприємства і визначення пріоритетних шляхів розвитку;
- розробка та порівняння можливих альтернативних варіантів фінансової стратегії та об'єктивний вибір найкращого варіанту;
- оцінка реальності запланованих перспектив розвитку підприємства та ефективності управлінських рішень;
- поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції;
- максимальне акумулювання внутрішніх фінансових ресурсів;
- забезпечення необхідного попереднього контролю за створенням та раціональним використанням фінансових ресурсів [19].

Планування діяльності підприємства здійснюється з використанням певних методів. Їх вибір залежить від ряду факторів: ступенем складності показника, що розраховується, тривалістю планового періоду, стабільністю

зовнішнього середовища діяльності підприємства, забезпеченістю та зіставністю за періодами вихідної інформації, організаційно-технічними можливостями її отримання, обробки та використання у планових розрахунках [20].

Для найбільш точного дослідження слід виділити переваги та недоліки основних методів планування (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Характеристика основних методів планування доходів підприємства

Метод	Переваги	Недоліки
Екстраполяція динамічних рядів	Найпростіший у виконанні	На плановий період можуть переноситись негативні моменти діяльності
Факторно-аналітичний	Простота та логічна послідовність, можливість урахування впливу на зміну значення показника у плановому періоді великої кількості факторів	Складність врахування всіх факторів та точність кількісної оцінки їхнього впливу в плановому періоді
Економіко-математичний	Дозволяє розрахувати не тільки окремі техніко-економічні показники, але систему планових показників у різних варіантах.	Розглядають взаємозв'язки між елементами систем лінійно, що не відповідає дійсності. Застосовуються тільки в системі з іншими методами.
Техніко-економічний (нормативний)	Відсутність перенесення негативних тенденцій, адже фінансове планування згідно даного методу планується лише на основі установлених норм	Використовується при плануванні в сукупності з іншими.

Складено за матеріалами [21].

Підсумовуючи викладений матеріал, можна сказати, що доходи підприємства – основний спонукальний мотив і джерело розвитку підприємства. Вчені різних країн створили цілий калейдоскоп підходів до розуміння сутності доходів. Помилково вважати той чи інший підхід неправильним, адже всі перелічені автори розглядають одну проблему, проте з різних позицій, які мають право на існування.

Під час дослідження даної теми та аналізу наукових доробок не було виявлено загальновизнаного поняття категорії «орендні доходи». Саме тому була здійснена спроба його формулювання. Отже, орендні доходи –

надходження, отримані внаслідок надання об'єкта нерухомості в тимчасове користування суб'єкту підприємницької діяльності з врахуванням особливостей його функціонування.

Існує чимала низка чинників, які мають прямий або опосередкований вплив на величину доходів підприємства. Вони виникають безпосередньо всередині підприємства або на тлі загального економічного стану держави чи ринку.

Загалом планування такого поняття, як «доходи» – це процес, який, на нашу думку, є одним із обов'язкових на підприємстві, адже доходи – це джерело його розвитку.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ НА ПРАТ «ТОДЕФ»

2.1 Аналіз динаміки загального обсягу та структури доходів підприємства

Аналіз доходів підприємства має ключове значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що доходи

безпосередньо впливають на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер.

Завданнями такого аналізу доходів є:

- оцінка виконання плану, динаміки та структури доходів підприємства;
- оцінка впливу факторів на доходи підприємства;
- пошук резервів збільшення доходів;
- обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів [22].

Важливість дослідження питання дохідності підприємств України, особливо в останні роки, підтверджують дані Державної служби статистики України щодо формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності у 2014-2016 рр., які наведено у табл. 2.1.

Аналізуючи наведені в таблиці дані, можна стверджувати, що загальна економічна ситуація має величезний вплив на діяльність усіх підприємств. У 2014 році була зафіксована найбільша величина збитку, отриманого підприємствами за усіма видами економічної діяльності. Цей показник – віддзеркалення тодішнього соціально-економічного становища в країні, в силу різних чинників впливу.

У 2017 році ситуація вирівнялась і отримано позитивний результат – 168 752,8 млн. грн. прибутку.

Таблиця 2.1

Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності у 2015-2018 рр., млн. грн.

Вид економічної діяльності	2015	2016	2017	2018
Усього	-373516,0	29705,0	168752,8	293220,5
Сільське, лісове та рибне господарство	102849,1	90613,2	68858,5	67417,1
промисловість	-188267,9	-24724,7	56124,0	112727,7
будівництво	-25861,9	-10553,0	-5014,3	3785,8

Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	-88161,0	-4841,8	25874,2	70556,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	-17847,8	7408,7	-16796,7	-22365,3
Тимчасове розміщування й організація харчування	-6874,9	-1983	1773,5	2324,5
Інформація та телекомунікації	-12590,2	1750,6	12029,3	14534,0
Фінансова та страхова діяльність	-9573,5	-670,8	16806,6	24082,5
Операції з нерухомим майном	-64369,0	-43900,2	-17551,2	544,0
Професійна, наукова та технічна діяльність	-48656,0	22842,0	32356,1	19093,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-9860,6	-5094,4	-3624,2	-143,3
Освіта	80,7	76,8	96,1	125,2
Охорона здоров'я	-1042,3	186,2	145,0	1020,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-3566,3	-1599,5	-2300,4	-593,7
Надання інших видів послуг	225,6	195,0	-23,7	111,6

Складено за матеріалами [23]

Більш наглядно динаміка структури фінансових результатів по сукупності підприємств подана на рис. 2.1.

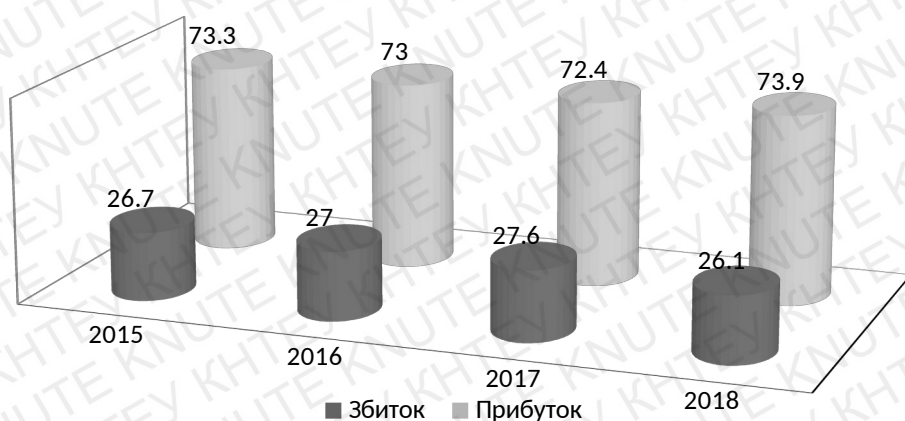


Рис. 2.1 Частка підприємств від загальної сукупності, що отримали прибуток або збиток у період 2015-2018 рр., %.

Якщо говорити про відсоткове відношення, то у 2018 році 73,9 % підприємств (від загальної кількості) отримали позитивний фінансовий результат – прибуток. І загалом, дане значення тримається на однаковому рівні протягом усього досліджуваного періоду. Якщо говорити про вид діяльності, до якого відноситься досліджуване підприємство, то лише у 2018 році загальна ситуація в цій сфері характеризується позитивним результатом.

Об'єктом даного дослідження є доходи ПРАТ «Тодеф», яке включає торговий центр «Фестивальний».

Для підтримання стабільної тенденції розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах постійного загострення конкурентної боротьби необхідно достовірно оцінювати фінансовий стан підприємства, який характеризує забезпеченість власними оборотними коштами, оптимальне співвідношення запасів товарно-матеріальних цінностей з потребами виробництва, а також своєчасне проведення розрахункових операцій і платоспроможність (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Показники фінансового стану ПРАТ «Тодеф» за 2015-2018 рр.

Показник	Характеристика	Оптимальн е значення	Рік			
			2015	2016	2017	2018
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно	0,25 – 0,5	0,016	0,25	0,080	0,029
Коефіцієнт загальної ліквідності	Характеризує достатність обігових коштів без урахування матеріальних запасів та затрат для погашення боргів	>1	0,609	1,36	0,79	1,156
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Характеризує відношення власних та прирівняних до них коштів до сукупних активів підприємства	>0,5	0,686	0,74	0,69	0,66
Коефіцієнт фінансового левериджу	Відображає структуру капіталу підприємства, а також, певною мірою,	0,5 – 1	0,456	0,36	0,45	0,52

	ризик структури капіталу					
Коефіцієнт рентабельності активів	Показує ефективність використання активів для генерації прибутку	Якнайбільше	0,226	0,26	0,054	0,09

Складено за матеріалами [24]

Більшість показників фінансового стану знаходяться в межах норми, протягом останнього періоду ситуація значно покращилась. Це є одним із найбільш вагомих орієнтирів стосовно економічної діяльності підприємства як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищах.

Основним напрямком в фінансово-господарської діяльності підприємства є здавання в оренду власного нерухомого майна, а саме торгових площ.

Відповідно до предмету діяльності підприємства, загальні доходи ПРАТ «Тодеф» включають:

- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – дохід від оренди;
- інші доходи – % банку по депозиту.

Інформація щодо доходів підприємства подана у табл. 2.3.

Чистий дохід від реалізації товарів – це виторг від обсягу реалізації товарів за вирахуванням податку на додану вартість, акцизного збору, інших вирахувань з доходу (надані знижки, повернені товари, інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу).

Таблиця 2.3

**Загальний обсяг та склад доходів ПРАТ «Тодеф» у 2015-2018 рр.,
тис. грн.**

Показник	2015	2016	2017	2018	Ланцюговий темп змін, %		
					2016	2017	2018
Разом доходи	14 988,7	19 829,5	20362,0	22572,4	32,30	2,69	10,86
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14 980,8	19 761,4	20339,9	22542,1	31,91	2,93	10,83
Інші доходи	7,9	68,1	22,1	22,9	762,03	-67,54	3,62

--	--	--	--	--	--	--	--

Аналіз наведених даних, дає підстави зробити висновок про позитивну тенденцію до зростання загального обсягу доходів підприємства протягом досліджуваного періоду (рис.2.2).

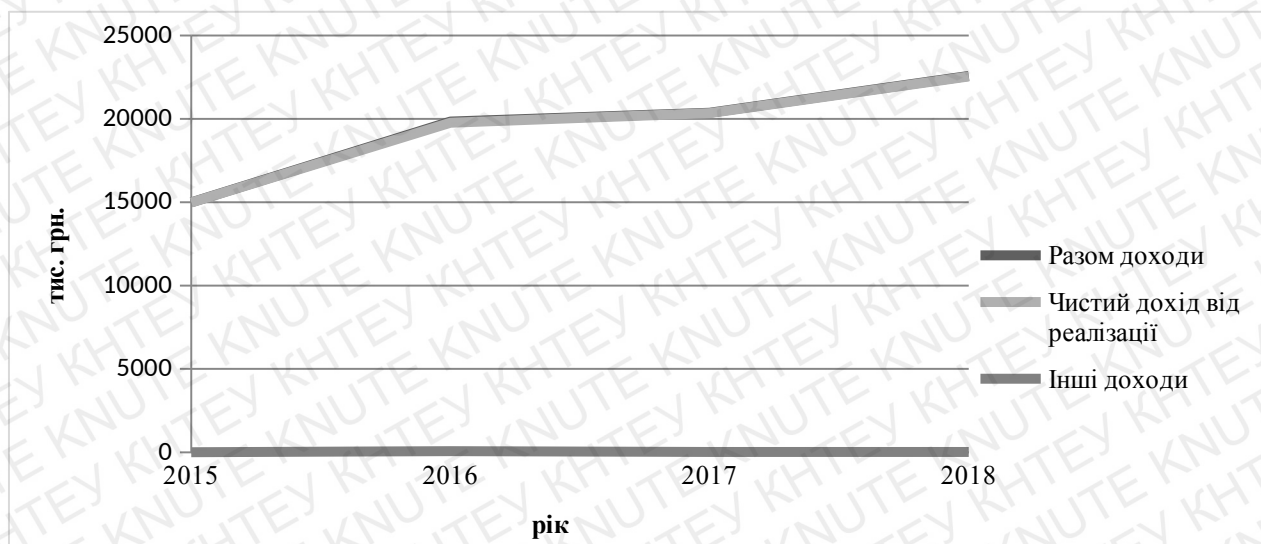


Рис. 2.2 Загальний обсяг та структура доходів ПРАТ «Тодэф» у 2015-2018 рр., тис. грн.

З рис. 2.2 видно, що до 2016 року дане зростання відбувалося значно більшими темпами, ніж за останній період.

Темпи приросту мають досить високий тренд. В середньому кожного періоду вони збільшувались на 28 %.

Таблиця 2.4

Структура доходів ПРАТ «Тодэф» у 2015-2018 рр., %

Показник	2015	2016	2017	2018
Разом доходи	100,00	100,00	100,00	100,00
Чистий дохід від реалізації продукції(товарів, робіт, послуг)	99,95	99,66	99,89	99,99
Інші доходи	0,05	0,34	0,11	0,01

Варто звернути увагу на те, що протягом всього досліджуваного періоду у структурі доходів ПРАТ «Годеф» менше 1 % – інші доходи (банківський % по депозиту), тому вони не являються ключовим важелем змін в загальній величині отримуваних підприємством доходів.

Звичайно, левову частку в структурі доходів підприємства займає чистий дохід від реалізації продукції – більше 99 % – доходи від оренди. Тому в подальшому дослідженні і процесі планування акцентувалась увага саме на даній категорії доходів.

2.2 Оцінка факторів впливу на обсяги та структуру доходів підприємства

Підвищення ефективності роботи підприємств вимагає виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості, зростання доходів. Визначення основних напрямів пошуку резервів збільшення доходів передбачає ідентифікацію факторів, що впливають на можливість і розміри їх отримання, розподіл їх на внутрішні і зовнішні.

Найважливішими зовнішніми факторами, які мають найбільший вплив є економічний стан країни та рівень доходів населення.

Так, у 2018 році зростання ВВП відбулося на рівні 3,3 %, порівняно з попереднім періодом, що виявилось більшим показником, аніж прогнозувалось. Найбільші темпи зростання показали сфери фінансової та страхової діяльності (+12,4 %), сільське господарство (+7,8 %) і будівництво (+7,2 %). Падіння відбулося в сфері освіти та медицини [25].

Економічні експерти звертають увагу на те, що зазначене зростання ВВП на 3,3 % насправді говорить про стагнацію економіки. «Оскільки якщо порівнювати показники з рештою країн світу, то світова економіка зросла на 3,9 %. Тобто, розрив між українською економікою і світовою, який і так величезний, збільшиться ще більше. А якщо порівнювати з країнами, що розвиваються, такими ж як Україна, то вони виростуть ще більше

на 4,9%. Виходить, що країни, що розвиваються, будуть рости в 1,5 рази швидше, ніж Україна. І це все на тлі того, що Україна в 2014-2015 роках різко провалилася на 17 %» [26].

Як показує досвід останніх років, зміни в Україні йдуть занадто повільними темпами, щоб стати привабливими для іноземних інвесторів. За даними експертів, у 2018 році Україна отримала близько 2,5 мільярдів доларів прямих іноземних інвестицій. Скоріш за все, з огляду на економічні та політичні реалії, а також слабкий рух із реформуванням країни, Україна й досі залишатиметься серед країн із найменш привабливими умовами для безпечного інвестування [27].

Важливим показником є те, що Україна піднялася на чотири позиції в рейтингу легкості ведення бізнесу від Світового банку (СБ) «Doing Business 2018». Таким чином, Україна опинилася на 76 місці зі 190 країн [28].

Можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить значною мірою від його конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність окремого підприємства на певному сегменті товарного чи регіонального ринку виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг в питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи.

Результати діяльності ПРАТ «Тодеф» у великій мірі залежать від стану діяльності підприємств-конкурентів. На сьогоднішній день конкуренція у сфері орендних відносин велика. Основними конкурентами підприємства є торговельні центри «Полюс», «Маяк», «Район» та інші, що розташовані поблизу ПРАТ «Тодеф». Частина торгових центрів вибрала тактику заміни експлуатації великих торговельно-адміністративних будівель і великих площ шляхом розвитку по місту своїх мереж торгових закладів. Проте, за останній період спостерігалась «міграція» орендарів від конкурентів до ТЦ

«Фестивальний», що свідчить про його надійність, як партнера та численні конкурентні переваги.

Вдале розміщення торгового комплексу «Фестивальний» поблизу великих магістралей дозволяє суттєво полегшити роботу орендарів. Велика густота населення в районі, транспортна та пішохідна доступність – найважливіші переваги під час вибору торгового місця. Безумовно, складна економічна ситуація в країні вкрай негативно впливає на бізнес в цілому, що не могло не позначитися на ринку оренди в Україні. Для збільшення відвідуваності торгового комплексу проводиться ретельний аналіз якірних орендарів, тобто головних орендарів в торговому комплексі, що привертають увагу покупців. А при виборі якірних і міні-якірних орендарів розглядаються різні напрямки товарів, щоб формувалися цільові потоки покупців. Тим самим формується відвідуваність для всіх дрібніших магазинів в торговому комплексі «Фестивальний».

В 2014 році був підписаний довгостроковий договір оренди з ТОВ «Фоззі Фуд» – брендова назва «Сільпо». На сьогоднішній день це – одне з підприємств, яке конкурентоспроможне, прибуткове, привабливе для покупців. Для ПРАТ «Тодеф» це означає своєчасну оплату за оренду та покращення інфраструктури. Важливим результатом роботи підприємства є підписання договору в жовтні 2014 року з мережею магазинів «Єврошоп». При виборі цього орендаря було враховано те, що в магазині, яке належить підприємству, була відсутня така група товарів, як одяг та взуття. У 2017 році продовжувалася співпраця з даними брендами.

Протягом 2014 - 2018 рр. було підписано значну кількість договорів з новими орендарями. Основним критерієм вибору стала відсутність тих чи інших груп представлених товарів в торговому комплексі. Звичайно, враховувались і їх конкурентоспроможність (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка залучення нових орендарів ПРАТ «Тодеф» у 2014-2018 рр.

Орендарі	Характеристика діяльності
1	2
2014 рік	
ТОВ «Фоззі Фуд» - магазин «Сільпо»	Торгова мережа «Сільпо» - одна з найбільших національних мереж продуктових супермаркетів. Супермаркет «Сільпо» - це магазин самообслуговування, асортимент якого налічує до 20 тис. найменувань продуктів харчування і супутніх товарів залежно від розміру торгової площі магазину.
«Єврошоп»	Асортиментна група товарів магазину «Єврошоп» розрахована та покупців різного рівня достатку, так як вони торгують і новим одягом і поношеним одягом з Європи.
«Родонфарм»	Мережа аптек
2015	
ПП "АРАБІКА" з брендовою назвою "Портер Паб"	Кафе, яке користується популярністю в молоді масиву Троєщина
"Фан бар "БАНКА"	Демократичне кафе в якому напої подаються виключно в банках
ТОВ "Дарлін - Т"	Стоматологічна клініка

Продовження табл. 2.5

1	2
ТОВ "Міні- Бікіні"	Косметичний салон
2016 рік	
Фірмовий магазин "ДЕМПІ"	Магазин одягу запропонований покупцям в широкій кольоровій гаммі, різноманітності дизайнерських рішень, високої якості товару та за доступними цінами
ФО-П Орлов В.В.	Магазин музичних інструментів
ФО-ПДомаєва Л.В.	Студія меблів.
ФО-П Рибитва І.В	Бутік професійної косметики
ФО-П Гончарова Л.Я.	Бутік по продажу спеціалізованих товарів для кондитерських, ресторанів і індивідуальних пекарів
ФО-П Щербина Н.В.	Бутік дитячого одягу та аксесуарів.
2017 рік	
ТОВ «МЛ «Діла»	Медична лабораторія з приймання аналізів, здійснення господарської діяльності з медичної практики тощо
ТОВ «Перша чарівна	Кавомати для попиту населення з різноманітних гарячих напоїв

скриня»	
ФО-П Бобилева Д. Г.	Бутік з продажу сумок в асортименті
ФО-П Вовкодав В. Ю.	Професійний ремонт товарів фірми «Apple»
ФО-П Левченко О. І.	Бутік з продажу товарів з шкіргалантереї в асортименті
ФО-П Мовчан І. О.	Ательє одягу
ФО-П Трішин П. І.	Фірмовий магазин з продажу пива в асортименті
2018 рік	
ФОП Венгер І. В	Кав'ярня
ФОП Алжахжах М-Рашід	Магазин взуття
ФОП Ступак Н. О	Магазин одягу
ТОВ "ОЗОН +"	Бургерна
ФОП Тридуб Б. О.	Жалюзі, двері
ФОП Іванченко Н. М	Магазин "Муза", швейна фурнітура
ФОП Атлас М. В.	Магазин "Школяр"
ФОП Пипа О. Б	Салон.
ТОВ "ТехнаріСхід"	Ремонт техніки.

Складено за матеріалами [29]

У звітному періоді вирішувалась головна задача – зробити все можливе для створення повного комплексу торговельних та побутових послуг для населення.

Таким чином, вже існуючий набір орендарів було доповнено новими напрямками роботи: аптека, продаж одягу та взуття, велика група непродовольчих товарів, продаж овочів і фруктів. Окрім того, була продовжена робота по вдосконаленню орендних відносин з підприємцями і на цій основі збільшено доходну частину підприємства. Зокрема, здійснена значна організаційна та правова робота щодо вирішення питання сплати комунальних послуг: опалення, водо- та теплопостачання, безпосередньо самими орендарями.

Зважаючи на те, що доходи ПРАТ «Тодеф» формуються за рахунок здійснення операційної діяльності, доцільно буде проаналізувати операційні витрати, зокрема основної їх складової – собівартості продукції.

Собівартість – один із найважливіших показників комерційної діяльності підприємств. Вона є мірилом реальних витрат і доходів (рис. 2.3).

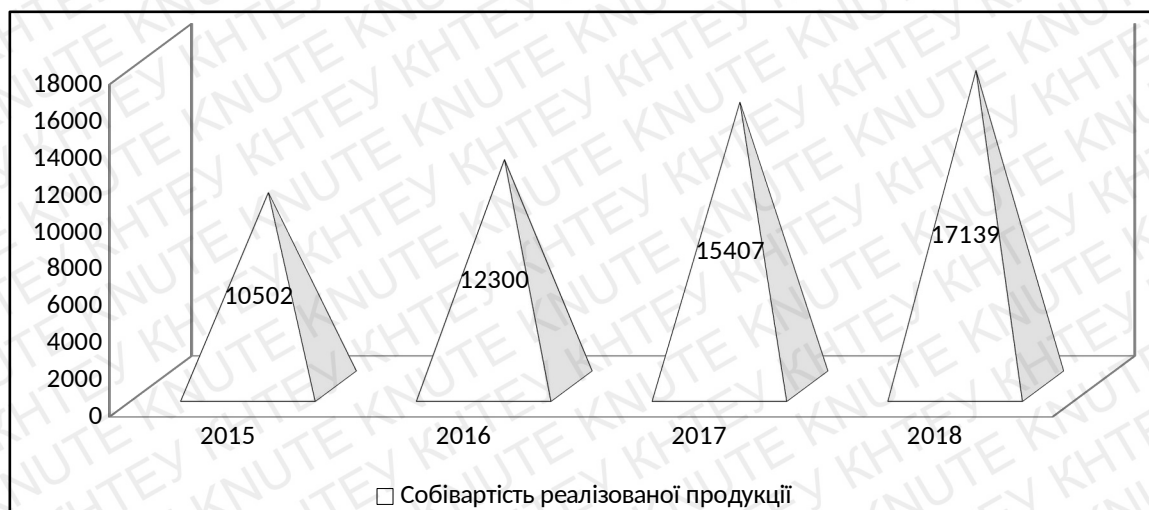


Рис. 2.3 Динаміка собівартості реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПРАТ «Тодеф» за 2015-2018 рр., тис. грн.

З рис. 2.3 видно, що собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) характеризувалася тенденцією до зростання протягом 2015-2018 рр. Це є негативним процесом, адже прибутковість підприємства перебуває в оберненій залежності від собівартості. З її зниженням зростає окупність витрат прибутком, створюються сприятливі умови для прискорення темпів розширеного відтворення та підвищення матеріальної заінтересованості власників і працівників (рис 2.4).

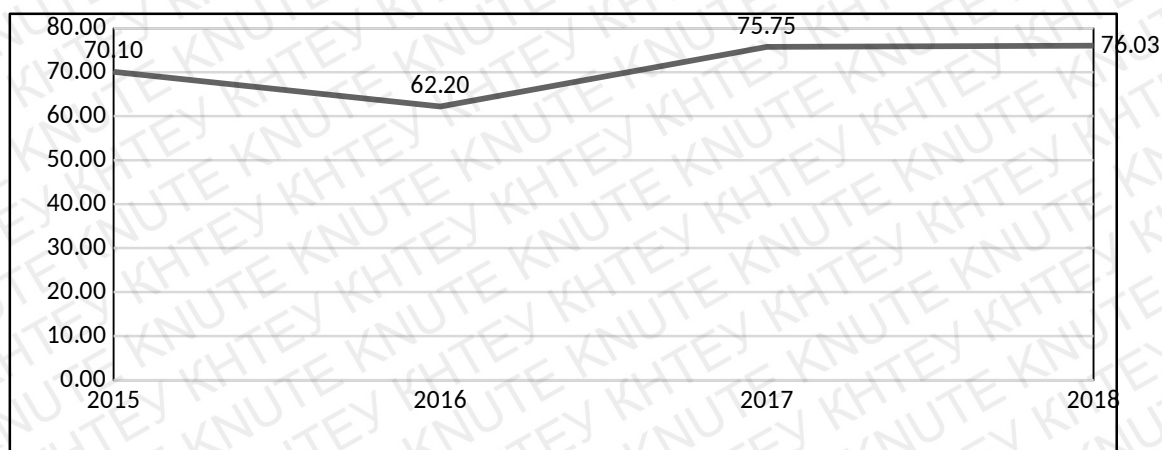


Рис. 2.4 Частка собівартості в чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПРАТ «Тодеф» за 2015-2018 рр., %

З рис. 2.4 видно, що частка собівартості в чистому доходу від реалізації скорочувалася протягом 2015-2016 років – з 70,10 % до 62,2 %, що є позитивною тенденцією в процесі управління собівартістю та прибутком підприємства. Однак у 2018 році даний показник сягнув найвищої позначки 76,03 %.

Собівартість продукції – це виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і реалізацію. Ці витрати за економічним змістом слід групувати за певними елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, амортизація та інші операційні витрати (рис. 2.6) [30].

Таблиця 2.6

Структура собівартості за елементами витрат ПРАТ «Тодеф» за 2015-2018 рр.

Показник	2015		2016		2017		2018	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Матеріальні затрати	6680	58,6	8000	58,4	11872	62,7	11830	59,7
Витрати на оплату праці	2661	23,4	2976	21,7	3897	20,5	4660	23,5
Відрахування на соціальні заходи	670	5,9	597	4,37	684	3,6	685	3,5
Амортизація	492	4,3	727	5,33	869	4,6	918	4,6

Інші операційні витрати	886	7,8	1397	10,2	1628	8,6	1724	8,7
Разом витрати	11389	100	13697	100	18950	100	19817	100

З табл. 2.6 видно, що найбільшу частку в структурі витрат підприємства займають матеріальні затрати. Щодо витрат на оплату праці, то вони знаходяться приблизно на однаковому рівні. Варто додати, що фонд оплати праці в 2018 році становить 4659,7 тис. грн. проти 3896,9 тис. грн. в 2017 році. Збільшення становить 762,8 тис. грн. або 19,57 %, яке відбулося внаслідок збільшення окладів працівників та одночасного зменшення середньооблікової чисельності штатних працівників (2015 рік – 30 осіб, 2018 рік – 24 особи).

Стан і використання основних засобів є важливим фактором підвищення ефективної діяльності підприємства. Ознакою позитивного характеру є те, що загальний ступінь їх зносу за досліджуваний період значно зменшився, а отже, відповідно, збільшився коефіцієнт їх придатності. У 2014 році коефіцієнт зносу основних засобів підприємства склав 53,19%, у 2015 – 26,51 %, у 2016 – 29,95 %, у 2017 – 33 %, у 2018 – 12,13 %.

В 2017 році завдяки реконструкції підприємства додатково було введено в експлуатацію 4724,1 м² площі. Доцільність проведення реконструкції обґрунтовується з різних точок зору: архітектурної, технічної, економічної. Реконструкція будівлі має за мету підвищення та зміну функціональних, конструктивних та естетичних якостей будівельного комплексу у процесі експлуатації. У сучасних умовах конкурентного середовища торгові площі ПРАТ «Тодеф», які здаються в оренду є привабливими для орендарів. ПРАТ «Тодеф» за місцем розташування знаходиться в центрі одного з найбільших житлових масивів Києва, тому, на сьогоднішній день, є затребуваним. В умовах високої пропозиції на ринку, орендарі звертають увагу на конкуруючі об'єкти, які вигідно вирізняються нижчою ціною або станом об'єкту орендних відносин.

Таким чином, зрозуміло, що підприємство завжди намагається розвиватись та разом з тим залучати більшу кількість клієнтів, створюючи для них відповідні умови. Тільки розвиваючи бізнес, можна забезпечити успішне майбутнє підприємств.

2.3 Аналіз достатності та ефективності управління доходами підприємства

Метою стратегії і тактики управління будь-яким підприємством є отримання стабільного доходу і прибутку. Досягнення такої цілі відбувається в процесі здійснення підприємством своєї фінансово-господарської діяльності та управління доходами. Саме тому оцінка їх достатності та ефективності управління є одним з найважливіших етапів контролю за фінансовими результатами підприємства.

У табл. 2.7 подано динаміку чистого прибутку ПРАТ «Тодеф» за 2015-2018 роки та визначено вплив доходів на його формування.

Таблиця 2.7

Динаміка фінансових результатів ПРАТ «Тодеф» за 2015-2018 рр.

Показники, тис. грн.	Роки				Ланцюговий темп змін, %		
	2015	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації	14989	19830	20340	22542	32,29	2,57	10,83
Валовий прибуток	4487	7530	4933	5265	67,82	-34,49	6,73
Фінансовий результат від операційної діяльності	3800	7358	4955	5014	93,63	-32,66	1,19
Фінансові результати до оподаткування	3600	6133	1412	2755	70,36	-76,98	95,11
Чистий прибуток	3177	4975	1158	2259	56,59	-76,72	95,08

За даними таблиці можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду не виявлено чіткої тенденції. В 2017 році відбувся спад, а уже наступного періоду показники значно покращились.

На підприємстві у кожному періоді наявний чистий прибуток, при чому він спочатку відзначається спадом, а в 2018 року виріс на 95 %. Динаміку зміни чистого прибутку за досліджуваний період визначають також зміни у витратах підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Формування чистого прибутку ПРАТ «Тодеф»
за 2015-2018 рр., тис. грн.**

Показники	Роки				Ланцюговий темп змін, %		
	2015	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Валовий прибуток	4487	7530	4933	5265	67,81	-34,49	6,73
Інші операційні витрати	687	172		251	-74,96		
Прибуток від операційної діяльності	3800	7358	4955	5014	93,63	-32,66	1,19
Інші витрати	200	1225	3543	2259	512	189,2	-36,24
Прибуток до оподаткування	3600	6133	1412	2755	70,36	-76,98	95,11
Витрати з податку на прибуток	423	1158	254	496	173,7	-78,06	95,27
Чистий прибуток	3177	4975	1158	2259	56,59	-76,72	95,08

На основі аналізу доходів та витрат, який був здійснений у попередній частині, у табл. 2.9 наведено співвідношення цих показників, за допомогою яких саме і формуються фінансові результати підприємства.

Таблиця 2.9

**Показники достатності доходів для фінансування витрат ПРАТ
«Тодеф» за 2015-2018 рр., тис. грн.**

Показник	Роки	Абсолютна зміна
----------	------	-----------------

	2015	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Разом доходи	14988,7	19829,5	20362,0	22572,4	4840,8	532,5	2212,4
Разом витрати	11389	13697	18950,4	19817,3	2308	5253,4	866,9
Співвідношення доходи/витрати	1,32	1,45	1,07	1,19	0,13	-0,38	0,12

Показник в кожному періоді більший одиниці, а це означає, що доходи повністю покривають витрати, про що, власне, і свідчить отримання підприємством прибутку.

Для успішного підприємства основна ціль – це його розвиток та покращення показників діяльності. Протягом досліджуваного періоду кожного року для ПРАТ «Тодеф» одним із завдань поставало збільшення величини доходів: у 2015 році досягнення величини доходів на рівні 10 млн. грн., у 2016 та 2017 роках – збільшення доходів на 20 % у відношенні до попереднього року відповідно (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Динаміка виконання плану доходів ПРАТ «Тодеф»
за 2015-2018 рр., тис. грн.**

Рік	Фактично за попередній рік	Звітний рік			Відхилення, тис грн	
		За планом	фактично	% виконання	Від плану	Від попер. року
2015	10 066,7	10 000	14 988,7	149,9	4988,7	4922
2016	14 988,7	17986,4	19 829,5	110,2	1843,1	4840,8
2017	19 829,5	23795,4	20 339,9	85,48	-3455,5	510,4
2018	20 339,9	21000	22542,1	107,34	1542,1	2202,2

Згідно аналізу, наведеному у таблиці, план отримання доходу у 2015-2016 рр. був перевиконаний: у 2015 році на 49,9 %, у 2016 - на 10,2 %, у

2018 – на 7,34 % що свідчить про ефективне управління доходами підприємства. Проте, у 2017 році план було виконано лише на 85,48 %.

Підприємству необхідно володіти інформацією про перспективи власного розвитку, а також про наявність певних проблем. Саме тому розробка стратегічної програми розвитку повинна базуватись на діагностиці, зокрема ймовірності банкрутства. В.П. Мартиненко вважає, що основним завданням підтримки життєздатності підприємства є уникнення збитковості (табл. 2.11) .

Таблиця 2.11

**Показники рівня життєздатності ПРАТ «Тодєф» за 2015-2018 рр.
(за моделлю В.П. Мартиненка)**

Коефіцієнт	Алгоритм	2015	2016	2017	2018
Поточної ліквідності	Оборотні активи/ Поточні зобов'язання	1,36	0,61	1,36	0,08
Абсолютної ліквідності	Грошові кошти/ Поточні зобов'язання	0,25	0,02	0,25	0,05
Маневреності ВК	Власний оборотний капітал/ ВК	0,13	-0,18	0,13	-0,09
Рентабельності продукції	Валовий прибуток/ Собівартість	0,43	0,61	0,32	0,31
Майна виробничого призначення	(Необоротні активи + Запаси)/ Активи	0,64	0,81	0,64	0,75
Життєздатності	$1 \times K1 + 2,5 \times K2 + 2,86 \times K3 + 2,0 \times K5 + 3,33 \times K4$	5,05	4,65	5,14	3,20

Складено за матеріалами [31]

Враховуючи вищенаведену інформацію, можна говорити про високий рівень життєздатності підприємства. Однак, у 2018 році цей показник суттєво погіршився, сягнувши значення у 3,2. Суттєвий вплив на цей показник спричинило зниження коефіцієнтів поточної та абсолютної ліквідності.

Також підприємству не слід нехтувати ймовірними ризиками під час планування своєї діяльності. Аналіз таких ризиків для ПРАТ «Тодєф» подано у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Потенційні ризики для ПРАТ «Годеф»

Ризик	Джерело	Наслідок	Ймовірність
Валютний ризик	Коливання курсу валют	Фінансові втрати	Середня
Зменшення товарообороту орендарів	Зменшення купівельної спроможності	Зменшення доходів	Висока
Перехід клієнтів до конкурентів	Поява нового ТЦ в районі діяльності	Втрата ринку збуту	Висока
Руйнування будівлі	Стихійне лихо	Втрата торговельних площ	Низька
Невиконання клієнтом своїх зобов'язань	Банкрутство орендаря	Зменшення доходів	Середня
Погіршення конкурентних позицій	Неефективне управління пулом орендарів	Зменшення доходів	Висока
Втрата ключового клієнта	Низька кваліфікація персоналу	Зменшення доходів, втрата іміджу	Середня

Як ми бачимо, в таблиці виділено основні потенційні ризики, як так чи інакше можуть вплинути на діяльність підприємства і на його доходи зокрема. На це слід звернути увагу та провести можливі заходи для їх мінімізації.

Таким чином, загальна економічна ситуація на підприємстві є позитивною, про що свідчать показники отриманого прибутку, сама лише його наявність – успіх для кожного підприємства за таких складних економічних умов, що склалися у нашій країні. Не можна не відмітити, що поставлені підприємством цілі, з точки зору отримання доходів досягнуто, більше того, плани перевиконані, що вказує на високий рівень управління доходами на ПРАТ «Годеф».

РОЗДІЛ 3

ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПРАТ «ГОДЕФ» НА ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПЕРІОД

Основним чинником та організаційним початком процесу досягнення цілей підприємства є планування. Сутність даної функції управління полягає в обґрунтуванні цілей, а також шляхів їх досягнення на основі виявлення комплексу завдань, методів та різного виду ресурсів, які являються інструментами досягнення поставленої мети.

Ключовий сенс планування криється у збільшенні ефективності діяльності підприємства шляхом цільової орієнтації та координації всіх процесів, виявлення ризиків та зниження їх рівня, підвищення гнучкості й адаптованості до змін.

Швидкий темп змін в багатьох сферах діяльності досить часто не дозволяє виконати поставлені завдання в повній мірі, проте одним із головних постулатів менеджменту підприємств, що працюють в ринкових умовах, є твердження: чим більше хаосу в зовнішньому середовищі, тим більше порядку має бути у внутрішній організації дій підприємства.

Як уже згадувалося в попередньому розділі, у 2017 році план отримання доходів було виконано лише на 85,48 %. Це найгірший показник за весь досліджуваний період. Очевидною причиною в даному випадку може слугувати розірвання контрактів з деякими орендарями, що в свою чергу призвело до збільшення вакантності торговельних площ. Відповідно поштовхом до цього могло стати підвищення орендних ставок, що останнім часом характерно для даної сфери діяльності.

В 2018 році завдяки реконструкції підприємства додатково було передано в оренду 167,0 м². Підтвердженням цього є розміщення підприємством на сайті оголошень інформації про здачу торговельних площ в ТЦ «Фестивальний» (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Інформація про вакантні торговельні площі в ТЦ «Фестивальний»

Площа, м ²	Вартість 1м ² , грн.	Загальна вартість оренди, грн.	Характеристика
175	200	35 000	Нежитлове підвальне приміщення, окремий вхід

			з вулиці, комунікації
25	1000	25 000	Окремий вхід, комунікації
215	330	70 950	Магазин на другому поверсі комплексу
23	1304	30 000	Фасадне кутове приміщення, інтенсивний пішохідний трафік уздовж приміщення, зручний транспортний під'їзд, великі вітринні вікна, 2 входи.
50	900	45 000	Приміщення на першому поверсі комплексу, рекламна вивіска на фасад

Складено за матеріалами[32]

Аналіз наведених даних дозволяє зробити висновок щодо середньої величини орендних ставок в даному ТЦ, яка дорівнює 746,8 грн. за 1 м², що становить 29,97 дол. США (за курсом 24,92 станом на 02.09.2019 р).

Коректування орендної політики передбачає моніторинг ринку орендних ставок в місті Києві та безпосередньо районі діяльності підприємства – Деснянському (рис 3.1).

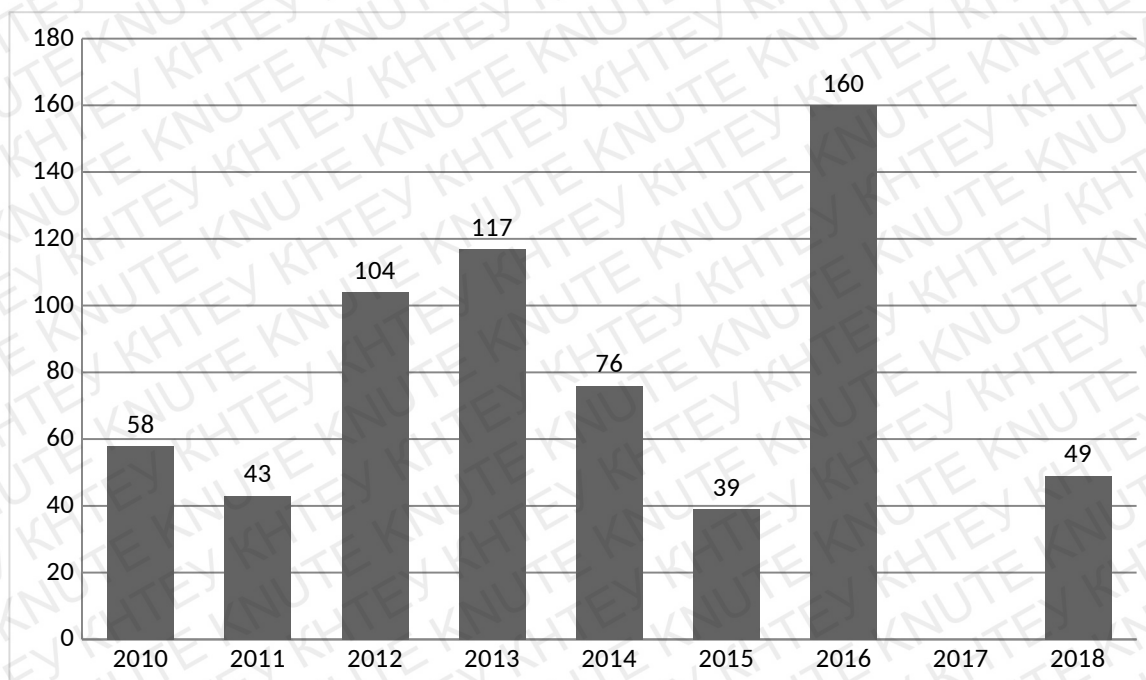


Рис. 3.1 Введення торгових площ в ТРЦ Києва, тис. м² [33]

2017 рік для торговельної нерухомості став унікальним, адже не було відкрито жодного ТРЦ, хоча прогнозувалось введення 48 тис. м² торгових площ. У 2018 році ринок торгових центрів Києва збільшився на 49 000 м² за

рахунок введення трьох об'єктів: 1-ї фази ТРЦ Auchan Rive Gauche, Рітейл Парку Петрівка і ТРЦ Smart Plaza Polytech. При цьому у 4-му кварталі сталася реконструкція частини МФК Silver Breeze під офіси, що зменшило обсяг ринку торговельної нерухомості на 6 600 м². На 2019 рік такий прогноз складає 309 тис. м²[34]. Це призвело до зменшення показника вакантності торгових площ (рис. 3.2-4).

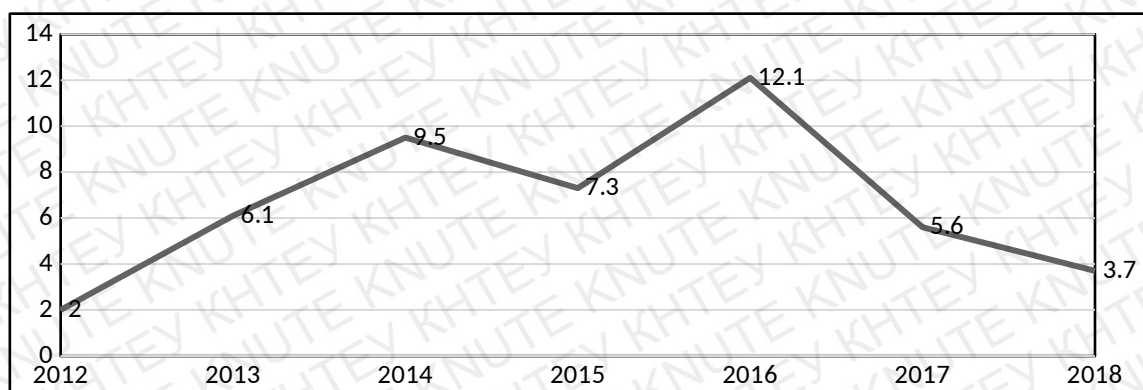


Рис. 3.2 Динаміка частки вільних площ в ТРЦ Києва, % [33]

Доля вакантних площ у ТРЦ Києва на кінець 2018 року становила 3,7 %, що є найменшим значенням з кінця 2013 року.

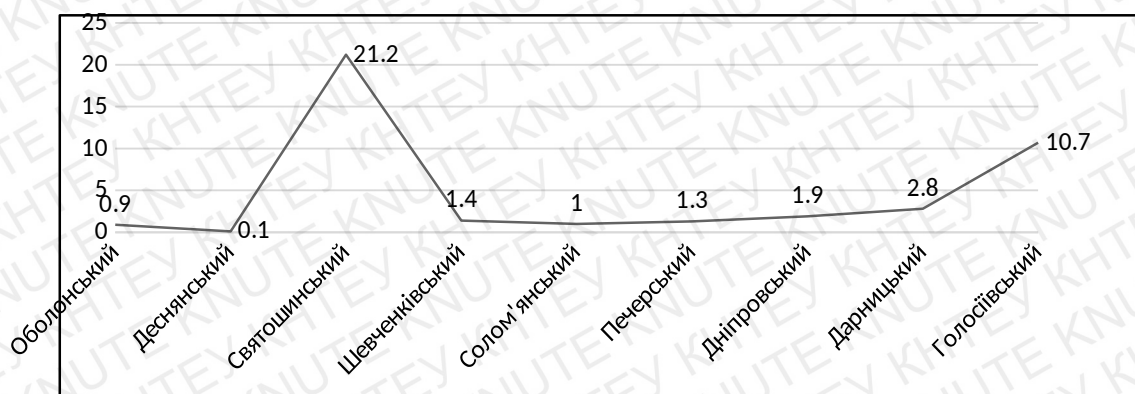


Рис. 3.3 Доля вакантних площ по адміністративних районах Києва станом на кінець 2018 року, % [35]

З рисунку видно, що найменша частка вакантних площ припадає саме на район діяльності ТЦ «Фестивальний» – Деснянський – і складає 0,1 %.

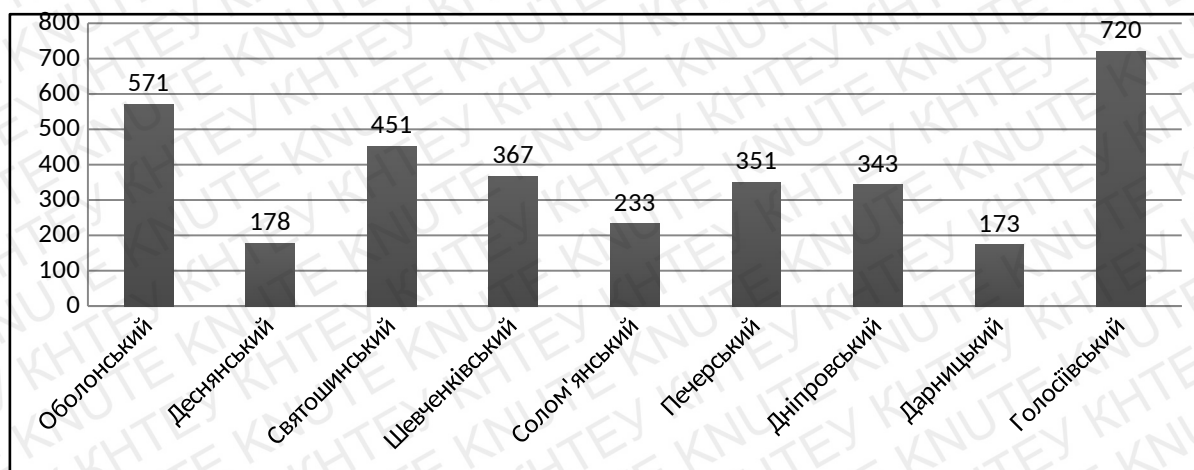


Рис. 3.4 Насиченість торговими площами районів Києва станом на кінець 2018 року, м² на 1000 жителів [35]

Дані показують, що найменш забезпечені торговим площею жителі Деснянського району, в якому і знаходиться ТЦ «Фестивальний». На 1000 жителів припадає всього 178 м².

Зростання купівельної спроможності обумовлене збільшенням реальної заробітної плати, позитивна динаміка якої почалася ще в 2016 році. За даними Державного комітету статистики України, реальна заробітна плата в країні за 2018 рік зросла на 14,5 %, в Києві – на 27,8 %. У свою чергу роздрібний товарообіг за той же період виріс на 8% і на 8,4% відповідно [36].

Все вище перераховане стало причинами підвищення орендних ставок, динаміка зміни яких представлена на рис. 3.5.

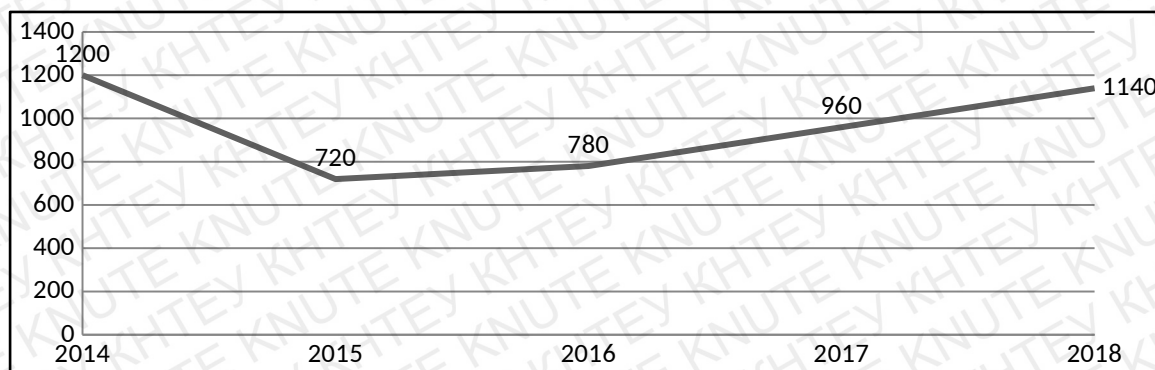


Рис. 3.5 Динаміка максимальної орендної ставки в ТРЦ Києва, дол. США за 1 м²/рік [37]

Максимальні орендні ставки в торгових центрах Києва в 2018 році зросли на 20 % і досягли \$ 1140 за м² в рік (\$ 95 за м² на місяць).

Так як конкуренція – важливий елемент діяльності будь-якого підприємства, то слід проаналізувати відповідно орендні ставки ТЦ, які являються прямими конкурентами ТЦ «Фестивальний», а також торговельних площ, які здаються в оренду поблизу (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Інформація про вакантні торговельні площі Києва
в Деснянському районі**

Площа, м ²	Ціна за 1м ² , грн.	Загальна вартість оренди, грн.	Характеристика
18,5	568	10 500+ комун. платежі	Окремий вхід, є можливість зробити 2-й поверх, тим самим збільшити площу до 36 м ² . Знаходиться в оточенні житлових висотних будинків, поблизу супермаркет АТБ, Море Пива, Аптека, поруч із зупинкою громадського транспорту.
15	333	5 000+ комун. платежі	цокольний поверх в ТЦ, кінцева зупинка транспорту, поруч з новобудовами, кафе, сервісний центр
15	467	7 000	ТЦ, велика вітрина, м. Дарниця
35	570	20 000	ТЦ Даринок
75	400	30 000	фасадний вхід, можливе розміщення рекламних вивісок, зупинки транспорту
42	650	27 300	ТЦ Квадрат
82	365	30 000	Фасадне приміщення з окремим входом, великі вітрини
120	250	30 000	Приміщення в новому ТЦ
40	1000	40 000	Фасадне приміщення ТЦ, наявність парковки, 30 м від ТЦ «РайОН»
16	675	10 800	Приміщення в новому ТЦ, Поруч зупинка громадського транспорту

Складено за матеріалами [38]

Для аналізу відбирались дані про торговельні площі, які представлені не лише в ТЦ, а й знаходяться поблизу ТЦ «Фестивальний» та мають схожі характеристики. Середня величина представлених орендних ставок становить 527,8 грн. за 1 м²/місяць. Абсолютна зміна у порівнянні з середніми орендними ставками в ТЦ «Фестивальний» становить 180,7 грн. за 1

м²/місяць. Проте дану різницю можна пояснити тим, що в представленому переліку наявні магазини, які знаходяться поза ТЦ, де орендні ставки дещо нижчі. Не варто також забувати про переваги ТЦ, які полягають у виникненні синергетичного ефекту (зовнішній – пов'язаний з тим, що два магазини, які знаходяться поряд привертають більше відвідувачів, ніж ті самі магазини, але розміщені в деякому віддаленні один від одного та внутрішній, який заснований на стимулюванні відвідувача до здійснення незапланованих покупок близьким розташуванням взаємодоповнюючих відділів), а також економія на масштабі в торговельному центрі, яка обумовлена спільним використанням усіма торговельними операторами приміщень і персоналу, таких як навантажувально-розвантажувальна зона, служба охорони і обслуговуючий персонал та інше, що дозволяє кожному конкретному оператору витратити менше коштів на їх утримання, і робить торговельний центр привабливішим місцем розміщення для багатьох магазинів з економічної точки зору.

Беручи до уваги інформацію про те, що підприємство планує збільшити величину доходів, а також те, що лєвовою часткою їх структури (більше 99%) є саме орендні доходи, можна говорити про планування підвищення орендних ставок.

За останні роки була проведена реконструкція будівлі, що призвело до підвищення та зміни функціональних, конструктивних та естетичних якостей будівельного комплексу ПРАТ «ТОДЕФ» у процесі експлуатації. Звичайно, це впливає на величину орендних ставок. Наступна причина – зростання купівельної спроможності населення. Великого значення набуває також показник вакантності торговельних площ. У районі діяльності підприємства – це найнижчий показник у м. Київ – 0,1 %. Сформувався надзвичайно високий рівень попиту, а коли він переважає величину пропозиції, то відповідно ціна може підвищуватись.

Важливу роль у діяльності ТЦ, безсумнівно відіграють якірні орендарі – крупні магазини з відомою торговельною маркою, куди покупець може

поїхати цілеспрямовано (частіше за все якірний орендар є підприємством з цільовим типом попиту). Сегмент, що обслуговують такі підприємства, як правило, досить широкий. Для даної групи операторів характерне зменшення орендної плати за 1 м², проте площа, яку вони орендують, в середньому, у п'ять разів більша, ніж у решти орендарів (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Характеристика основних типів операторів ТЦ

Тип оператора	Питома вага площі ТРЦ, %	Коефіцієнти		
		Відвідування	Привернення споживачів	Завершеність покупки
Якірний	20 - 40	> 0.75	> 0.5	0.6 - 0.8
Базовий	15 - 30	0.05 – 0.5	> 0.05	0.4 – 0.6
Середній	30-50	< 0.25	< 0.05	0.25 – 0.4
Малий	5-15	< 0.1	0	0.1 – 0.2

Складено за матеріалами [39]

Наявність сильних якірних операторів – неодмінна умова успішності торговельного центру, адже вони є основними «генераторами» потоків відвідувачів – у цьому і полягає їх основна функція. Забезпечення доходів ТЦ полягає на середніх та малих типів орендарів. Правильний баланс пулу орендарів дасть можливість створити успішні об'єкти, які стають точками тяжіння споживачів і приносять вигоду як орендарям і орендодавцям. Варто пам'ятати, що не слід допустити великої розбіжності між цільовими аудиторіями «якорів» та іншими типами операторів. При виборі якірних і міні-якірних орендарів потрібно розглядати різні напрямки товарів, щоб формувалися цільові потоки покупців, тим самим гарантувати відвідуваність для всіх дрібніших магазинів в торговому комплексі «Фестивальний».

Збільшення доходів можливе також за рахунок ліквідації «слабких» і їх заміна на перспективних орендарів, які зможуть більш успішно та ефективно працювати і отримувати вищий дохід.

Згідно з дослідженням Urban Land Institute та консалтингової компанії JLL, розширення пулу нетоварних орендарів в торгівельних центрах, включаючи сегмент громадського харчування (Food&Beverage), розваг і відпочинку, привело до збільшення орендного доходу на 28 %, потоку відвідувачів на 7,24 % і зниження вакантності на 1 п.п. за останні 12 місяців в вивчених ТЦ. В якості двох найбільш важливих факторів вони називали збільшення часу, проведеного в ТЦ, і потоку відвідувачів в цілому за рахунок розширеної пропозиції нетоварного сегмента. При цьому в 2017 році вони також відзначали роль цих орендарів в підтримці загального обсягу продажів ТЦ і орендного доходу. Це вказує на зростання очікувань власників об'єктів щодо вкладу нетоварного орендарів в підсумковий результат ТЦ [40].

Наслідуючи дану тенденцію, слід звернути увагу на включення в список своїх орендарів кафе або створити фуд-корт, які б дали змогу привернути увагу відвідувачів середнього достатку, сімей з дітьми, молоді та менш забезпечених відвідувачів, для яких швидке харчування виступають аналогом ресторану, працівників магазинів торгового центру і працівників офісної частини комплексу. Це допоможе ліквідувати невикористовувані площі або зайві коридори.

Іншою тенденцією у сфері рітейлу є вихід ключових міжнародних гравців на український ринок. Так як основні клієнти ТЦ «Фестивальний – середні версти населення з середнім рівнем доходу, то даний хід являється недоцільним, адже конкурувати на сьогоднішній день з провідними ТЦ столиці практично неможливо.

Підвищення орендної ставки може відбутись за рахунок покращення відвідуваності ТЦ і безпосередньо продажів. Цього можна досягти за допомогою ряду маркетингових інструментів, яких на сьогоднішній день існує чимало, однак досягнення максимального ефекту можливе у разі їх комплексного застосування за наявності синергії зусиль управляючого підприємства та орендарів.

До маркетингових заходів, які б збільшили відвідуваність ТЦ можна віднести: фуд-фестивалі, ярмарки та виставки, шопінг-вікенди, майстер-класи, акції, знижки, програми лояльності, використання техніки splash-продаж (так звані «щасливі» години та дні, коли розповсюджується знижки в окремих магазинах ТЦ), використання дисконтної техніки «товар дня» або «товар тижня».

Також для збільшення лояльності до торговельних об'єктів існує практика проведення благодійних проектів чи заходів. Для рекламування вищеперерахованих подій, окрім стандартних підходів (рекламні вивіски, бігборди тощо) слід використовувати онлайн-ресурси, адже цільова аудиторія сучасних ТЦ – активні інтернет-користувачі. На допомогу можуть прийти соціальні мережі, такі як Instagram, Facebook.

Як зазначають експерти, одноразові івенти не приносять користі, особливо в довгостроковій перспективі побудови лояльних відносин з клієнтами, тому на регулярній основі орендарям слід надавати список запланованих в ТЦ заходів. З окремими зацікавленими брендами проводити співбесіди, в ході яких обговорюватимуться варіанти їх інтеграції в ці активності.

Одним із напрямів збільшення доходів підприємства могло б стати розширення своєї діяльності завдяки роздрібній торгівлі продовольчими або непродовольчими товарами народного споживання. Проте, ми вважаємо це неефективним, адже на території ТЦ уже знаходяться магазини, основними видами діяльності яких є саме цей напрям.

Збільшення доходів підприємства можливе також за рахунок продажу основних засобів, які не використовуються в діяльності. Станом на 31.12.2018 на балансі ПРАТ "Тодеф" обліковуються основні засоби: первісна вартість 18953,4 тис. грн., сума накопиченої амортизації основних засобів складає 6229,5 тис. грн. Ступінь зносу основних засобів становить 33 %. Первісна вартість основних засобів збільшилась у порівнянні з аналогічним попереднім звітним періодом на 552,8 тис. грн. або на 1,85 % за рахунок

придбання основних засобів. Основних засобів, які тимчасово не використовуються (консервація, реконструкція, тощо) немає.

Резервом отримання доходів від позареалізаційних операцій є участь у спільній діяльності, проте ПРАТ «Тодеф» не проводить спільної діяльності з іншими організаціями, підприємствами та установами.

Варто відзначити, що у структурі доходів ПРАТ «Тодеф» певну частку (менше 1%) займають інші доходи, а саме відсотки по депозиту. Динаміка зміни їх величини не має чіткої тенденції. Варто пам'ятати про певний ряд недоліків даного виду активності таких як: знецінення коштів внаслідок інфляції, ризику, пов'язані з нестабільною діяльністю банків, а також низька ліквідність коштів. Однак, можна продовжувати вкладати незначну частину коштів для отримання інших доходів.

Аналіз особливостей формування орендних доходів дозволив здійснити планування показників фінансових результатів ПРАТ «Тодеф» (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

План доходів та витрат ПРАТ «Тодеф» на 2019 рік, тис. грн.

Стаття	Код рядка	Звітний період	Плановий період
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	22542	25060
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)		17139	19351
Валовий: прибуток	2090	5265	5709
Інші операційні витрати	2180	251	265
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	5014	5444
Інші витрати	2270	2259	2516
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2755,1	2928
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-495,9	-527

Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2259,2	2401
--	------	--------	------

Узагальнений план доходів та витрат дає змогу спрогнозувати результативність майбутньої діяльності підприємства, з погляду її прибутковості, можливостей виживання, а також активного господарювання.

Однак, більш точне значення одного з найважливіших показників діяльності можна отримати з використанням декількох основних методів планування доходів підприємства, враховуючи його специфіку (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Планування доходів ПРАТ «Тодеф» на 2019 рік

Метод	Методологія	Результат тис. грн.	Коефіціє нт вагомост і
1. Метод екстраполяції динамічних рядів: - На основі середнього темпу росту. - На основі середнього абсолютного приросту.	$Tr(сер) = \sqrt[n-1]{\frac{П - \kappa_{зв}}{П - \kappa_{баз}}}$	27 639,2	0,15
	$A3(сер) = \frac{П - \kappa_{зв} - П - \kappa_{баз}}{n - 1}$	25 684,1	0,15
2. Метод ковзної середньої	Пл = Пзв + Абс зміна середня по згладженому ряду	25 528,6	0,2
3. Метод прямого розрахунку	Дохід = Орендна ставка (сер) за 1 м ² × S × 12 міс	25 400,8	0,5
Планова сума доходів	Σ Результат × Коеф.вагом.	25 804,6	

Складено за матеріалами [41,42]

Особливу увагу слід приділити методу прямого розрахунку, беручи до уваги, що торговельна площа, яка здається в оренду ПРАТ «Тодеф» становить 2834,4 м², а планова середня величина орендної ставки, із врахуванням наведених факторів, що призведуть до її підвищення – 746,8 грн/ 1 м² на місяць.

Таким чином, планова величина доходів із врахуванням коефіцієнтів вагомості окремих методів становитиме 25 804, 615 тис. грн.

Отже, підприємство демонструвало хороші показники діяльності протягом досліджуваного періоду, про що свідчить отримання ним доходів та прибутку, які з кожним роком збільшувались. Доцільно планувати продовження даної тенденції. Так як основний вид діяльності ПРАТ «Тодеф» – здача в оренду торгових площ, то основним способом збільшення орендних доходів є підвищення орендних ставок, яке можливе через низку причин. Потенціал підприємства дозволяє це зробити.

Існують також і резерви збільшення позареалізаційних доходів, проте не завжди це доцільно, зважаючи на основний вид діяльності та можливості підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідження, проведене в межах даної роботи дозволяє дійти наступних висновків щодо сутності та методології планування доходів підприємства в сучасних економічних умовах.

Серед основних завдань підприємства чільне місце посідає отримання доходу. Даній категорії присвоєно чималу значимість, адже доходи являються узагальнюючим показником роботи підприємства, його виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності. Від їх отримання в кінцевому підсумку залежить чимало: можливість функціонування та розвитку підприємства, його конкурентоспроможність та фінансовий стан.

Для того, аби підприємство успішно функціонувало в надзвичайно складних умовах сьогодення потрібно забезпечити зростання величини доходів або, принаймні, нормалізувати їх на певному рівні.

Категорія «дохід» являлась об'єктом вивчення для багатьох науковців, як вітчизняних, так і світових. На сьогоднішній день вона не втратила своєї актуальності.

У ході дослідження було розглянуто тлумачення різних науковців щодо характеристики даного поняття, а також джерел його утворення, розглянуто економічну сутність даного поняття, його класифікацію за різними ознаками, а також виокремлено основні фактори, які впливають на формування доходів підприємства та їх величину. Вони виникають безпосередньо всередині підприємства або на тлі загального економічного стану держави чи ринку.

Таким чином, доходи – надходження, отримані внаслідок різних видів діяльності підприємства за певний період часу із залученням певних економічних ресурсів.

Планування доходів підприємства включає декілька методів, вибір яких залежить безпосередньо від особливостей діяльності підприємства та видів отримуваних ним доходів.

Загалом, основні характеристики даного поняття відображають дохід як джерело виплати податків, основу для самофінансування підприємства, а також, що досить важливо, джерело формування прибутку.

Отже, доходи підприємства – основний спонукальний мотив і джерело розвитку підприємства.

Враховуючи специфіку діяльності підприємства, дані якого стали основою для проведення дослідження, було сформульовано визначення поняття «орендні доходи». Це – надходження, отримані внаслідок надання об'єкта нерухомості в тимчасове користування суб'єкту підприємницької діяльності із врахуванням особливостей його функціонування.

Аналіз фінансового стану підприємства дав змогу виявити, що більшість показників звітного періоду покращились, у порівнянні з попереднім роком і дотримуються нормативних значень. Основне джерело отримання доходів ПРАТ «Тодеф» – орендні доходи, які в структурі займають левову частку (більше 99 %). Їх величина протягом досліджуваного періоду постійно

зростала, середній темп приросту складає 26 %, що є позитивною ознакою в діяльності підприємства.

Було охарактеризовано фактори, внутрішні та зовнішні, які впливають на обсяг доходів підприємства, а також здійснено аналіз достатності та ефективності управління доходами підприємства за допомогою визначення співвідношення обсягу доходів та витрат. Розрахунки показали, що в кожному періоді коефіцієнт більший одиниці, а це означає, що доходи повністю покривають витрати, про що, власне, і свідчить отримання підприємством прибутку.

Для успішного підприємства основна ціль – це його розвиток та покращення своїх показників діяльності. Саме тому було проведено аналіз виконання плану по збільшенню величини доходів, який зафіксував, що у 2015 році план перевиконано на 49,9%, у 2016 – на 10,2 %, а от у 2017, на жаль, план не було виконано (рівень виконання – 85,48 %), у 2018 – перевиконано на 7,34 %. Загрози банкрутства на підприємстві не існує, проте стосовно рівня життєздатності, то він на кінець звітного періоду знизився. Виділено потенційно можливі ризики, які могли б призвести до зменшення рівня доходів.

Таким чином, загальна економічна ситуація на підприємстві є позитивною, про що свідчать показники отриманого прибутку, сама лише його наявність – успіх для кожного підприємства у таке надважке економічне становище, яке панує у нашій країні. Не можна не відмітити, що поставлені підприємством перед собою цілі з точки зору отримання доходів досягнуто, більше того, - плани перевиконані, що означає: управління доходами на підприємстві є ефективним.

На основі проведеного дослідження було внесено пропозиції щодо збільшення доходів ПРАТ «Тодеф» та охарактеризовано шляхи його проведення. Основним джерело збільшення доходів підприємства було встановлено підвищення орендних ставок. Проаналізувавши ситуацію, що склалася на даному ринку, а також основні ринкові тенденції, було виявлено

фактори, які впливають на зростання орендних ставок. Дослідження показали, що середня величина орендної ставки за 1 м² в ТЦ Києва на кінець 2018 року становить 73 дол. США, у той час коли відповідна величина у ТЦ «Фестивальний» складає 29,97 дол. США. Звичайно, слід врахувати його зону діяльності – район Троєщина, де, за статистикою, проживає населення з низьким та середнім рівнем достатку. Варто додати, що даний район – район з найменшим відсотком вакантності торгових площ по Києву – 0,1 %.

Ключовим завданням для підприємства, на нашу думку, являється перегляд списку своїх орендарів, орієнтація на «якірних» та ліквідація слабких. Також слід звернути увагу на нетоварних орендарів, які за результатами досліджень призвели до збільшення орендного доходу на 28 %, потоку відвідувачів на 7,24 %.

Для збільшення відвідуваності ТЦ (що в майбутньому також стане однією з причин підвищення орендних ставок) повинен комплексно використовуватись ряд маркетингових інструментів з об'єднаними зусиллями управляючого підприємства та орендарів.

Враховуючи певні ризики при вкладанні коштів на депозит банку, вирішено все ж продовжити дану діяльність, не зважаючи на те, що в структурі доходів відсотки по депозиту складають менше 1 % (їх обсяг не перевищував 68 тис. грн.).

Інші резерви збільшення доходів підприємства було оглянуто та в силу тих чи інших причин відхилено.

Таким чином, планова величина загальних доходів підприємства становить 25 804,6 тис. грн. Це слугує орієнтиром, із врахуванням минулорічних тенденцій. Хоча нинішні умови досить мінливі та жорсткі, проте одним із головних постулатів менеджменту підприємств, що працюють в ринкових умовах, є твердження: чим більше хаосу в зовнішньому середовищі, тим більше порядку має бути у внутрішній організації дій підприємства.

Підприємство має, на нашу думку, значний потенціал до подальшого генерування доходів. Усі його минулорічні показники сягають високих позначок, існує чітка тенденція до зростання доходів та прибутку. Відбувається постійна робота по вдосконаленню орендних відносин з підприємцями і на цій основі збільшення дохідної частини. Підприємство досягає поставлених перед собою цілей та розвивається досить непоганими темпами, що на сьогоднішній день являється ключовою ознакою сильного підприємства, яке здатне функціонувати за надважких умов та створювати конкуренцію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бухгалтерський фінансовий облік ; за ред. Ф. Ф. Бутинця – [7-е вид.]. – Житомир : Рута, 2006. – 832 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах, т.1/ За ред. С.В. Мочерний та ін. – К.: Вид. центр "Академія", 2002. – 863 с.
3. Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. проф. Волкова О.И. – М.: - 3е изд., перераб. и доп. - М.: 2007. — 601 с.
4. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: Навч. посібник. Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 356 с.
5. Маринич І.А., Нікітіна – Львівська В.С. Стратегія збільшення доходів підприємства [Електронний ресурс] // Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol

6. Блонська В.І., Сподарик – Львівська О.М. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, вип. 18.6.- С.118-123.
http://www.nbuu.gov.ua/portal/chem_biol
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_025
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 14.12.1999р. №290 // [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
9. Абрютина М. С. Экономика предприятия : учебник / М.С.Абрютина – М. : Дело и Сервис, 2004. – 528 с.
10. Продинс Ю.И. Экономика предприятия : учебное пособие / Ю.И. Продинс, 3-е изд. - Х: Одиссей, 2006. - 416 с
11. Слиньков В. Н. Сбалансированная система показателей в менеджменте организации: теория и практика / В.Н. Слиньков – К. :, 2007. – 292 с.
12. Ніколаєва В.П. Економічна сутність і зміст категорії «Дохід підприємства» [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://www.nbuu.gov.ua/portal/ Soc_Gum
13. Стефанович Н. Підходи щодо сутності і класифікації доходів [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://sophus.at.ua/publ/2014_04_17_18_kampodilsk/
14. В.Г. Чепінога. Основи економічної теорії: Навч. посіб. — К.: Юрінком Інтер, 2008. — 456 с.
15. Бородин Е. И. Финансы предприятий. Учебное пособие / Е. И. Бородин, Ю. С. Голикова, Н. В. Колчина, З. М. Смирнова; Под ред. Е. И. Бородиной - М.: банки и биржи, ЮНИТИ, 2013. - 208 с.
16. Нечитайло, А.И. Экономика предприятия: Учебник / А.И. Нечитайло. - Рн/Д: Феникс, 2017. - 554 с.

17. Спіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Молодий вчений. – 2016, вип. 7(34).- [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/7/12>
18. Янковий О. Г. Дослідження чутливості прибутку підприємства за допомогою граничного аналізу / О. Г. Янковий, Г. В. Кошельок, В. В. Куперман // Південноукраїнський правничий часопис. – 2009. – № 1. – С. 253–255
19. Сіренко Н.М., Бурковська А.В., Бузнік А.О. Фінансове планування – складова сталого розвитку підприємства // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – Вип. 3, Т. 2. – 217 с.
20. Ачкасов А. Є. Планування і контроль на підприємстві [Текст] : навч. посіб. - Х: ХНУМГ, 2014. - 277 с.
21. Методи планування доходів підприємства: особливості та умови їх застосування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1965032364750/ekonomika>
22. Олійничук О.І. Концептуальна основа аналізу витрат і доходів підприємств.- 2016[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua>
23. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
24. Фещенко О.П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності - 2016 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/
25. МЦПД. Бюджет-2018. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.icps.com.ua>
26. Інформаційне агентство «Українські національні новини»: Якою буде економіка у 2018 році: експерти зробили прогноз. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/>

27. Аналітичний портал «Слово і діло». 5 найбільших економічних ризиків для України у 2018 році. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2018/01/17>
28. Doing Business. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/>
29. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent>
30. Морщенок Т. С. Економічна сутність собівартості продукції та шляхи її зниження /Т.С. Морщенок, А.О. Біла / ред. О. В. Коваленко. – Запоріжжя, 2014. – Вип. № 7. – С. 58–65.
31. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: Навч. посібник. - К.: Центр навч. літератури, 2006. – 328 с
32. Сайт оголошень OLX. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.olx.ua/uk>
33. Максимальні орендні ставки в ТЦ Києва [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://retailers.ua/news/partneryi>
34. Investment estate. Ринок торговельної нерухомості 2018 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://investment-estate.com/uk>
35. JLL. Ринок торгових центрів Києва [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.jll.ua/ukraine>
36. Середня зарплата в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/>
37. Mind. Столичні ТРЦ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://mind.ua/news/>
38. 100realty.ua: Столична нерухомість [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://100realty.ua/realty_search
39. Г. С. Чернікова. Сутність споживчої корисності торговельного центру // Економічні науки. – 2011 р.

41. Українська асоціація рітейлерів. Збільшення орендного доходу ТРЦ за рахунок нетоварних орендарів. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://rau.ua/uk/analitika>

42. О.С. Сенишин. Екстраполяційні методи прогнозування. – 2015 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua>

43. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 7-ме вид., без змін. — К.: КНЕУ, 2008. — 552 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Визначення поняття доходу зарубіжними та вітчизняними науковцями

Автор (джерело)	Сутність поняття «дохід підприємства»
О.В. Аристов	Прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої підприємницької діяльності, оскільки забезпечує зростання добробуту власників підприємства через дохід на вкладений капітал
Дж. Хікс	Дохід – складна і багатозначна економічна категорія, яка об'єднує цілу систему показників
А. Сміт	Заробітна плата, прибуток і земельна рента є трьома первісними джерелами будь-якого доходу, так само як і будь-якої мінової вартості. Усякий інший дохід в остаточному підсумку одержують з одного або іншого із цих джерел
Н. М. Шмиголь	Дохід підприємства – це збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів і /або погашення зобов'язань, що приводить до

	зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
В. І. Блонська	Дохід підприємства – це надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко	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)
Ю. І. Продіус	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
Ф. Ф. Бутинець	Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період , отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг
Вознюк Г., Загородній А.	Дохід -різниця між виторгом з реалізації продукції, товарів та послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво і збут цієї продукції. Доля матеріальних витрат у визначенні доходу зараховується вартість використаних в процесі виробництва матеріалів, виробів, конструкцій, палива та енергії, а також амортизаційних нарахувань, кошти на соціальне страхування та ін.. виплати. Доходи від прибутку відрізняються на суму заробітної плати працівників: дохід дорівнює сумі прибутку і заробітної плати; грошові або матеріальні цінності, отримані від виробничої, посередницької та іншої діяльності.
Грузінов В.П.	Дохід підприємства складається з виручки від реалізації продукції, основних засобів й іншого майна підприємства, а також доходів від позареалізаційних операцій

Додаток Б

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

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000		
Основні засоби:	1010	4035	13304

Первісна вартість	1011	8620	18102
знос	1012	4585	4798
Інші фінансові інвестиції	1035	5686	
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	9721	13304
II. Оборотні активи			
Запаси	1100		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1597	3022
Гроші та їх еквіваленти	1165	394	82
Усього за розділом II	1195	1997	3140
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	11718	16444

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	546	546
Додатковий капітал	1410	5758	5758
Резервний капітал	1415	138	138
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1668	4845
Усього за розділом I	1495	8110	11287
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	315	
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0

за товари, роботи, послуги	1615	3032	4963
за розрахунками з бюджетом	1620	174	174
за у тому числі з податку на прибуток	1621		68
за розрахунками зі страхування	1625	17	
за розрахунками з оплати праці	1630	50	
Інші поточні зобов'язання	1690	20	20
Усього за розділом III	1695	3608	5157
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	11718	16444

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2015 рік**

Стаття	Код рядка	За звітний	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	14989	9974
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)		10502	
Валовий: прибуток	2090	4487	9974
Інші операційні доходи	2120		92
Адміністративні витрати	2130		(2775)
Витрати на збут	2150		(4063)
Інші операційні витрати	2180	(687)	(949)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3800	2279
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	3600	2191
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-423	-382
Чистий фінансовий результат:	2350	3177	1809

прибуток			
----------	--	--	--

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

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000		
Незавершені капітальні інвестиції	1005		843
Основні засоби:	1010	13304	12890
Первісна вартість	1011	18102	18401
знос	1012	4798	5511
Інші фінансові інвестиції	1035		
Інші необоротні активи	1090		401
Усього за розділом I	1095	13304	14134
II. Оборотні активи			

Запаси	1100	18	15
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3022	6423
Гроші та їх еквіваленти	1165	82	1436
Усього за розділом II	1195	3140	7972
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	16444	22106

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	546	546
Додатковий капітал	1410	5758	5758
Резервний капітал	1415	138	138
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4845	9820
Усього за розділом I	1495	11287	16262
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	315	
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	4963	4629
за розрахунками з бюджетом	1620	174	1193
за у тому числі з податку на прибуток	1621	68	1129
за розрахунками зі страхування	1625		
за розрахунками з оплати праці	1630		2
Інші поточні зобов'язання	1690	20	20

Усього за розділом III	1695	5157	5844
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	16444	22106

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2016рік**

Стаття	Код рядка	За звітний	План
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	19830	14989
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)		12300	10502
Валовий: прибуток	2090	7530	4487
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130		
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	(172)	(687)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	7358	3800
Інші витрати	2270	(1225)	(200)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	6133	3600
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-1158	-423
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	4975	3177

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000		
Незавершені капітальні інвестиції	1005	843	
Основні засоби:	1010	12890	12724
Первісна вартість	1011	18401	18953
знос	1012	5511	6230
Інші фінансові інвестиції	1035		
Інші необоротні активи	1090	401	
Усього за розділом I	1095	14134	15801
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	15	3
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6423	4662
Гроші та їх еквіваленти	1165	1436	523
Усього за розділом II	1195	7972	5187
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	22106	20988

--	--	--	--

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	546	546
Додатковий капітал	1410	5758	5758
Резервний капітал	1415	138	138
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9820	7993
Усього за розділом I	1495	16262	14435
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	4629	5713
за розрахунками з бюджетом	1620	1193	687
за у тому числі з податку на прибуток	1621		
за розрахунками зі страхування	1625		
за розрахунками з оплати праці	1630	2	10
Інші поточні зобов'язання	1690	20	144
Усього за розділом III	1695	5844	6554
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	22106	20988

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2017рік**

Стаття	Код рядка	За звітний	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	20340	19830
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)		15407	12300
Валовий: прибуток	2090	4933	7530
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130		
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180		(172)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		7358
Інші витрати	2270	3543,1	(1225)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	1412	6133
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-254	-1158
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1158	4975

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

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	0	3077,1
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби:	1010	12723,9	12245,8
Первісна вартість	1011	18953,4	19230,7
знос	1012	6229,5	6984,9
Інші фінансові інвестиції	1035	3077,1	0
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	15801	15322,9
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	2,5	1,6
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	4309,8	5468,4
Гроші та їх еквіваленти	1165	523	260,1
Усього за розділом II	1195	5187,3	10143,5
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1300	20988,3	25466,4

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	546,2	546,2
Додатковий капітал	1410	5757,2	5757,2

Резервний капітал	1415	138,4	138,4
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	7992,8	10252
Усього за розділом I	1495	14434,6	16693,8
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	5713	8039,6
за розрахунками з бюджетом	1620	687,4	403,3
за у тому числі з податку на прибуток	1621	254,1	0
за розрахунками зі страхування	1625		
за розрахунками з оплати праці	1630	9,3	10
Інші поточні зобов'язання	1690	144	319,7
Усього за розділом III	1695	6553,7	8772,6
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	20988,3	25466,4

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

Стаття	Код рядка	За звітний	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	22542	20340

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)		17139	15407
Валовий: прибуток	2090	5265	4933
Інші операційні доходи	2120		
Адміністративні витрати	2130		
Витрати на збут	2150		
Інші операційні витрати	2180	251	
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	5014	4955
Інші витрати	2270	2259	3543
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2755	1412
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	496	254
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	2259	1158