

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Планування доходів від операційної діяльності підприємства

за матеріалами приватного підприємства
«Тренінг», м. Луцьк

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

Шкодича Миколи
Петровича

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. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТРЕНІНГ».....	19
2.1. Аналіз динаміки загального обсягу, складу та структури доходів від операційної діяльності підприємства.....	19
2.2. Оцінка факторів, що впливають на обсяги та структуру доходів від операційної діяльності підприємства.....	26
2.3. Аналіз достатності та ефективності управління доходами, особливостей їх планування на підприємстві.....	32
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБЛЕННЯ ПЛАНУ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТРЕНІНГ» НА ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПЕРІОД.....	37
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	52
ДОДАТКИ.....	57

ВСТУП

Актуальність теми. Основними цілями функціонування будь-якого підприємства є досягнення економічних та соціальних результатів, а також збільшення його ринкової вартості. Досягнення цих цілей є неможливим без отримання достатньої величини доходів, які повинні покривати всі види витрат і додатково слугувати джерелом для розширеного відтворення. Для підприємств, у яких доходи від операцій з фінансовими активами не є основним видом діяльності, левову частку доходу складають доходи від операційної діяльності. Джерелом формування доходів від операційної діяльності є діяльність з продажу товарів, виконання робіт та надання послуг.

Для ведення успішної операційної діяльності підприємство повинно оптимізувати обсяг залучених ресурсів. Недостатнє залучення ресурсів вестиме до недосягнення потенційних доходів і, відповідно, потенційно можливого прибутку. У випадку надмірного залучення ресурсів, після досягнення потенційно можливих доходів, підприємство несе витрати, пов'язані із залученням ресурсів та їх зберіганням, але використати цей додатковий об'єм для отримання доходів кон'юнктура ринку не дозволяє. Для визначення оптимального об'єму залучення ресурсів необхідно знати орієнтовний розмір доходів, який підприємство може отримати у майбутній період. Це зумовлює необхідність планування доходів підприємства.

Проблематикою дослідження сутності, структури та методології планування доходів від операційної діяльності займалися: Г. В. Ситник, І. В.

Височин, О. В. Садовник, О. Я. Галушак, О. П. Недбалюк, К. В. Яковенко, С. М. Гужвенко, О. В. Оскома, М. С. Пушкар та інші вітчизняні й зарубіжні науковці. Проте теоретико-методичні засади та практичні аспекти планування доходів від операційної діяльності підприємства потребують модернізації, здатності якнайбільш точно відображати поточну ситуацію на ринку та можливий ефект на результати діяльності підприємства.

Метою написання даної випускної кваліфікаційної роботи є дослідження економічної сутності та сучасних методичних підходів до планування доходів підприємства від операційної діяльності.

Основними **завданнями** випускної кваліфікаційної роботи є:

- узагальнення основних теоретичних положень про планування доходів від операційної діяльності підприємства;
- ретроспективний аналіз динаміки загального обсягу, складу та структури доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг»;
- визначення факторів впливу на обсяги та структуру доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг»;
- оцінка достатності та ефективності управління доходами, особливостей їх планування на ПП «Тренінг»;
- планування доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг» на перспективний період за допомогою актуальних методів.

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

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти планування доходів від операційної діяльності підприємства.

Аналітична частина роботи була виконана на матеріалах фінансової, статистичної та управлінської звітності ПП «Тренінг», яке було зареєстроване 13 серпня 2001 року. Основний вид діяльності за КВЕД - установа та монтаж машин і устаткування (33.20). ПП «Тренінг» забезпечує безпечне і функціональне використання енергоресурсів багатьма промисловими організаціями, заводами, офісами, окремими

домогосподарствами в місті Луцьк та за його межами. ПП «Тренінг» працює в галузі електромонтажу, енергозабезпечення, впровадження прогресивних енергозберігаючих технологій та автоматизації виробничих процесів на ринку промисловості й громадського будівництва. Чистий дохід за 2018 рік склав 3 960,7 тис. грн, чистий фінансовий результат - 297,5 тис. грн, рентабельність діяльності (реалізації) 7,5% (середньогалузеве значення 4,3%).

Методи дослідження. Дана робота базується на використанні загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: системно-аналітичного - для теоретичного узагальнення наукових підходів до планування доходів від операційної діяльності підприємства, економіко-статистичний - для оцінки динамічних показників розвитку підприємства та показників що впливають на доходи підприємства; табличний та графічний - для наочного відображення результативних показників діяльності підприємства та ефективності використання його ресурсного потенціалу; аналізу і синтезу - для деталізації структури доходів підприємства; абстрактно-логічний - для обґрунтованого формулювання висновків економічного дослідження.

В процесі виконання випускної кваліфікаційної роботи були використані матеріали законодавчих, нормативних документів, наукова і навчальна література за даною тематикою та інтернет-джерела.

Наукова новизна. На підставі виявлених наукових думок уточнено визначення сутності доходів підприємства.

Практичне значення дослідження. На основі результатів даної випускної кваліфікаційної роботи керівництво підприємства матиме змогу краще виявляти інформацію про доходи підприємства, а також більш ефективно планувати доходи за допомогою комбінованого методу.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована стаття «Прикладні методи планування доходів від операційної діяльності підприємства» у збірнику Наукових праць студентів «Економіка і фінанси підприємства». - Ч. 1. – К.: КНТЕУ, 2019. – С.329-335.

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

Обсяг роботи становить 56 сторінок друкованого тексту. Робота містить 22 таблиці, 8 рисунків, 2 додатки. Список використаних джерел складається з 51 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Термін «доходи» часто використовується, коли йдеться мова про надходження грошових коштів на рахунок підприємства внаслідок продажу товарів, виконання робіт, надання послуг. Проте не завжди грошові надходження є результатом операційної діяльності підприємства. Існують також доходи від управління фінансовими активами підприємства, що відносяться до доходів від фінансової діяльності. А отримання страхового відшкодування внаслідок виникнення страхового випадку не відноситься до жодної з вищезазначених категорій доходів. Ці надходження відносяться до доходів від надзвичайної діяльності за НП(С)БО 1. Для ефективного планування доходів підприємства, а виходячи із запланованих доходів – планування об'єму ресурсів, витрат на їх залучення, фінансового результату, необхідно розмежувати категорії доходів для чіткого розуміння джерел надходження коштів [31].

Впродовж усього часу існування економічної думки науковці досліджували поняття «доходи», поєднуючи це дослідження з вивченням джерел їх виникнення та можливостей збільшення. З боку меркантилістів, матеріальний добробут держави вимірювався об'ємом надходження золота та срібла від здійснення міжнародної торгівлі. Представник класичної школи економічної теорії А. Сміт вважав, що збільшенню суспільного доходу держави передуює використання кожною окремою особою капіталу – майна

людини, використавши яке, вона отримує дохід [33]. Окрім капіталу, наступними джерелами формування доходів даний науковець визначав земельну ренту та заробітну плату. Фінансовий результат А. Смітом розглядався з двох сторін. З одного боку, це є результат праці робітника, тому що окрім вартості матеріалів, до вартості кінцевого продукту додається заробітна плата та прибуток підприємця. З іншого боку, це є результат функціонування капіталу [12] (рис. 1.1).

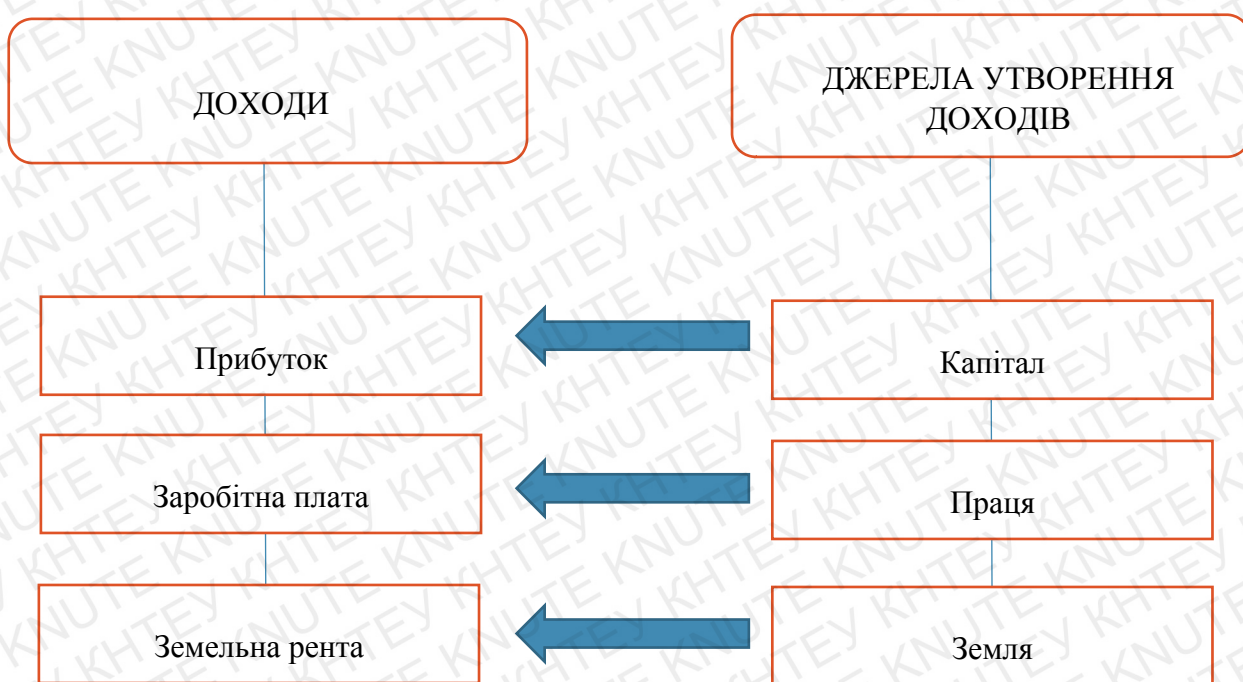


Рис. 1.1. Доходи та джерела їх утворення [12]

Карл Маркс вважав, що капітал є основним джерелом утворення доходу, проте приносити дохід він може тільки за наявності праці та землі. Вартість праці переливається у заробітну плату, плата за користування землею у земельну ренту, а капітал – в прибуток. Разом ці складові доходу формують вартість кінцевого продукту [12].

Як зазначає Т. Г. Камінська, сучасна економічна література трактує економічну категорію «дохід», використовуючи три концепції: «концепцію продукту», «концепцію вибуття» та «концепцію приросту» [22]. За «концепцією продукту» дохід – це динамічний процес створення товарів та послуг підприємством протягом певного проміжку часу. Основним

недоліком даного визначення, як зазнає чимало українських та іноземних вчених, є відсутність моменту визнання доходу та його величини [4]. При використанні «концепції вибуття» момент визнання доходу настає тільки при передачі покупцю виробленої продукції та послуг. Вразливість зазначеного підходу полягає у неможливості обліку в складі доходу виручки за завершеними етапами виконаних робіт [4]. За «концепцією приросту» дохід – це надходження активів суб'єкта господарювання або погашення його кредиторської заборгованості (або поєднання того й іншого) внаслідок постачання або виробництва товарів, надання послуг або інших операцій, що становлять його основну діяльність [9]. Американські учені Е.С. Хендриксен і М.Ф. Ван Бред зауважують, що наведене визначення не розкриває такої широкої перспективи оцінки і прив'язки до часу, яку забезпечує визначення доходу як продукту [16].

М. С. Пушкар «дохід», як економічну категорію, виокремлює як «... потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких пофакторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента» [10]. П. І. Юхименко та П. М. Леоненко розглядають «дохід» як «... потік зарплати, процента, дивідендів та інших грошових надходжень, що приходять до індивіда чи країни протягом певного періоду часу (звичайно року)» і мають певну схожість у визначенні даної категорії з М. С. Пушкарем [3].

В.В. Полянко у своєму дисертаційному дослідженні [36] вказує, що «сучасна економічна парадигма спирається на два базових підходи до визначення сутності категорії доходу підприємства – витратний та ринковий. Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що ґрунтуються на цих підходах і певною мірою інтегрують їх, слід відзначити наступні:

- «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 суттєво 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» [9].

Окрім наукової літератури, визначення терміну «доходи» міститься також у нормативно-правових актах. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 (НС(П)БО 1) трактує доходи як «збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників)» [5]. Недоліком даного трактування є відсутність врахування доходів в результаті збільшення вартості наявного активу, зокрема від дооцінки або переоцінки активу. Доповнює цю неточність П(С)БО 15 «Дохід», який говорить, що дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (крім внеску учасників) за умови, якщо оцінка доходу може бути достовірно визначена [5]. За МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами», який прийшов на зміну МСБО 18 «Дохід», дохід (income) – це збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі надходжень або поліпшення активів, або зменшення зобов'язань, що веде до збільшення власного капіталу, крім збільшення власного капіталу, пов'язаного з отриманням внесків від учасників власного капіталу. На відміну від НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», у МСФЗ 15 (IFRS 15) існує уточнення, що дохід (revenue, виручка) виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання [5]. Додатково, в обліку

доходів за МСФЗ 15 вводяться два додаткових поняття – контрактний актив та контрактне зобов’язання. В свою чергу, контрактний актив передбачає право суб’єкта господарювання на отримання компенсації за товари та послуги, які були раніше ним передані його контрагенту, а контрактне зобов’язання – зобов’язання передати товари чи послуги, які раніше було отримано компенсацію (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Термінологічний апарат щодо обліку доходів за національними та міжнародними стандартами

МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів з клієнтами» [6]	НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [7]
Дохід (income) – збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі надходжень або поліпшення активів, або зменшення зобов’язань, що веде до збільшення власного капіталу, крім збільшення власного капіталу, пов’язаного з отриманням внесків від учасників власного капіталу.	Доходи – збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов’язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).
Дохід (revenue, виручка) – виникає в ході звичайної діяльності суб’єкта господарювання.	
Контрактний актив (contract asset) – право суб’єкта господарювання на компенсацію в обмін на товари або послуги, які суб’єкт господарювання передав клієнтові, якщо таке право зумовлене не плинном часу, а іншими чинниками (наприклад, майбутніми результатами діяльності суб’єкта господарювання).	-
Контрактне зобов’язання (contract liability) – зобов’язання суб’єкта господарювання передати товари або послуги клієнтові, за які суб’єкт господарювання отримав компенсацію (або настав строк сплати такої суми) від клієнта.	-

Проаналізувавши різні підходи до визначення економічної категорії «доходи», ми сформулювали власну думку щодо сутності даного поняття. На наш погляд, доходи – це динамічний процес надходження грошових коштів на користь суб’єкта підприємницької діяльності, збільшення вартості його активів або зменшення вартості зобов’язань, при яких існує економічна вигода.

Доходи підприємств можуть бути класифіковані за різними підходами, які залежать від класифікаційних ознак, що беруться до уваги. Найбільш

поширеними підходами, на думку Н. Стефанович, є бухгалтерський та управлінський [15]. Бухгалтерський підхід дає можливість відобразити доходи відповідно до вимог стандартів бухгалтерської звітності, а управлінський надає можливість систематизувати інформацію для ухвалення та реалізації рішень щодо управління доходами. Узагальнена класифікація доходів представлена у табл. 1.2 [11].

Таблиця 1.2

Класифікація доходів підприємства

Напрямок використання	Ознака класифікації	Вид доходу
Бухгалтерський підхід		
	За видами діяльності	Доходи операційної, інвестиційної, фінансової, надзвичайних подій
	За видами продукції	Виходячи з товарної групи
	За ринками збуту	За географічними сегментами
	За віднесенням до звітних періодів	Доходи минулих періодів, поточні доходи, доходи майбутніх періодів
	За валютою отримання доходу	Монетарні, немонетарні
	За формою розрахунку	Загальний дохід, чистий дохід
	За напрямками використання активів	Відсотки, дивіденди, роялті
Для оподаткування		Доходи, які враховуються для розрахунку оподаткованого прибутку і такі, які не враховуються
Управлінський підхід		
	За можливістю планування	Планові, позапланові
	За ступенем узагальнення	Доходи підприємства, центрів відповідальності
	За впливом інфляційних процесів	З високим, середнім та низьким ризиком знецінення вартості
	За можливістю передбачення	Звичайні, надзвичайні
	За впливом управлінських рішень	Релевантні, нерелевантні
	За регулярністю отримання	Систематичні, разові
	За можливістю вибору	Альтернативні, імперативні
	За ступенем регулювання	Контрольовані, неконтрольовані
	За ступенем ризику отримання	Із суттєвим ризиком, з низьким ризиком
	Для контролю	За центрами прибутку, за центрами доходу
	За центрами відповідальності	

У даній випускній кваліфікаційній роботі об'єктом дослідження виступають доходи від операційної діяльності. За Небавою М., операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційною або фінансовою діяльністю [32]. Доходи від операційної діяльності – це доходи (виручка) від реалізації продукції та інші операційні доходи. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід, виручка від реалізації продукції без урахування наданих знижок, повернення проданих товарів і непрямих податків. Інші операційні доходи включають усі доходи від операційної діяльності, крім доходу від реалізації продукції. До них, зокрема, відносять: доходи від реалізації іноземної валюти; доходи від продажу оборотних активів (крім фінансових інвестицій); доходи, одержані від операційної оренди активів; доходи від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті; суми одержаних штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів; доходи від списання кредиторської заборгованості; відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних як безнадійні); суми одержаних грантів і субсидій, інші доходи [12].

Для успішного функціонування підприємств на ринку, вони повинні чітко розуміти наскільки ефективним є управління даним підприємством, його ресурсами в певний момент часу [8]. Фінансовий стан зумовлює стратегію розвитку та тактику, за якою ця стратегія буде застосовуватись. Дві основні групи показників, які дають швидке розуміння поточної ситуації з бізнесом це показники достатності доходів або критичні межі діяльності підприємства та показники ефективності управління доходами (рентабельності). До критичних меж діяльності підприємства належать: точка мінімального рівня рентабельності, точка беззбитковості та точка ліквідації. Точка мінімального рівня рентабельності розраховується за формулою:

$$T_{mnp} = \frac{B_{nocm} + \frac{K * MPP}{1 - C_{nn}}}{Ц - B_{зм}} \quad (1.1)$$

де T_{mnp} – точка мінімального рівня рентабельності, B_{nocm} – витрати постійні, K – обсяг вкладеного капіталу, C_{nn} – ставка податку на прибуток, $Ц$ – ціна одиниці товару, $B_{зм}$ – витрати змінні на одиницю товару.

Точка беззбитковості розраховується за формулою:

$$T_{бз} = \frac{B_{nocm}}{Ц - B_{зм}} \quad (1.2)$$

де $T_{бз}$ – точка беззбитковості.

Точка ліквідації розраховується за формулою:

$$T_{л} = \frac{B_{nocm} - Ам}{Ц - B_{зм}} \quad (1.3)$$

де $T_{л}$ – точка ліквідації, $Ам$ – амортизаційні відрахування.

Показник достатності доходів для покриття витрат може бути розрахований також як відношення доходів до витрат:

$$Дост.дох. = \frac{Доходи}{Витрати} \quad (1.4)$$

До показників ефективності управління доходами належать: рентабельність продажів, дохідність активів, індекс прибутку до доходів. Рентабельність продажів розраховується за формулою:

$$ROS = \frac{ЧП}{ЧД} \quad (1.5)$$

де ROS – рентабельність продажів, ЧП – чистий прибуток, ЧД – чистий дохід.

Дохідність активів обчислюється як:

$$Дох.А = \frac{ЧД}{А_{сер}} \quad (1.6)$$

де $Дох.А$ – дохідність активів, ЧД – чистий дохід, $А_{сер}$ – середні активи

Співвідношення темпу приросту прибутку до темпу приросту доходів або індексу прибутку до доходів розраховується як:

$$I_{np_d} = \frac{T_{np_{приб}}}{T_{np_{дох}}} \quad (1.7)$$

де I_{np_d} – індекс прибутку до доходів, $T_{np_{приб}}$ – темп приросту прибутку, $T_{np_{дох}}$ – темп приросту доходів.

В умовах волатильності ринку підприємства стикаються з проблемою, коли для них буває складно визначити потреби ринку і, співставивши зі своїм економічним положенням, залучити оптимальний об'єм ресурсів для провадження ефективної діяльності. Для провадження актуалізації методів планування доходів підприємства, необхідно вивчити сучасні теоретичні напрацювання в даному напрямку і адаптувати їх для конкретного підприємства [16].

Існують чимало методів планування, які використовують фінансові аналітики для планування майбутніх доходів, витрат і капітальних витрат для бізнесу. Найбільш поширеними сучасними методами планування доходів є економіко-математичні моделі та економіко-статистичні методи [1].

Зокрема, економіко-математичне моделювання в плануванні фінансових показників дозволяє знайти кількісне вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками і чинниками, які їх визначають (регресійна модель, модель Кобба-Дугласа) [40]. Економіко-математична модель являє собою точний математичний опис економічного процесу, тобто опис чинників, що характеризують структуру і закономірності зміни цього економічного явища за допомогою математичних символів і прийомів (рівнянь, нерівностей, таблиць, графіків тощо). Так, зокрема, регресійний аналіз використовується в тому випадку, якщо відношення між змінними можуть бути виражені кількісно у виді деякої комбінації цих змінних. Отримана комбінація використовується для передбачення значення, що може приймати цільова (залежна) змінна, яка обчислюється на заданому наборі значень вхідних (незалежних) змінних. У найпростішому випадку для цього використовуються стандартні статистичні методи, такі як лінійна регресія. Однак, більшість реальних моделей не вкладаються в рамки лінійної регресії. Наприклад, розміри продажів чи фондові ціни дуже складні для передбачення, оскільки можуть залежати від комплексу взаємозв'язків множин змінних. Таким чином, необхідні комплексні методи для передбачення майбутніх значень. Перевагами цього методу є об'єктивність спостережень за об'єктом, що вивчається, і можливість виявлення чинників що впливають на нього. Якщо ступінь відхилень розрахункових показників від фактичних є значною величиною, то можна зробити висновок про неможливість використання моделі для планування, що є недоліком економіко-математичного методу. До регресійної моделі відносяться наступні параметри і змінні:

- невідомі параметри, що позначаються як β , і які задають скаляри або вектор
- незалежні змінні, X
- залежна змінна, Y

Регресійна модель співвідносить Y до функції по X і β :

$$Y \approx f(X, \beta) \quad (1.8)$$

де Y – залежна змінна, X – фактор впливу, β – скаляри або вектор [1].

Для розрахунку планових показників за допомогою регресійної моделі необхідно визначити коефіцієнт кореляції, який показує щільність зв'язку між результативними та факторними ознаками у регресійній моделі. Чим більше результативне значення ближче до 1, тим тісніший зв'язок між аналізованими даними. Наближення до 0 має зворотній ефект. Регресійний аналіз є ефективним, коли між аналізованими даними є і логічний, і числовий зв'язок. Інші методи мають також особливі підходи до перенесення тенденції зміни даних на плановий період [39].

У свою чергу, економіко-статистичні методи застосовуються в умовах прийняття рішення про збереження тенденцій розвитку об'єкта планування, що склалися у попередньому періоді. Основним недоліком цього методу є перенесення помилок аналітичного періоду на плановий, перенесення минулих тенденцій на перспективу без урахування впливу основних факторів на показник, який планується (оцінюється вплив на результативний показник лише одного фактору - часу), неможливість застосування при суттєвих змінах зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта планування. До економіко-статистичних методів належать: метод еластичності, метод екстраполяції та метод ковзної середньої. Так, метод екстраполяції застосовується при стійкій зростаючій динаміці аналізованого показника у часі [20]. Планування показника на основі середнього темпу зростання розраховується за формулою:

$$\dot{T}_p = \sqrt[n-1]{\frac{\text{значення}_n}{\text{значення}_1}} \quad (1.9)$$

де n – число періодів, $\dot{T}_p$ – середній темп зростання.

Планування показника на основі середнього абсолютного темпу приросту здійснюється за формулою:

$$\dot{A}П = \frac{\text{значення}_n - \text{значення}_1}{n-1} \quad (1.10)$$

де n – число періодів, $\dot{A}П$ – середній абсолютний приріст.

Метод ковзної середньої застосовується у випадках, коли відсутні чіткі тенденції зміни значень показника всередині динамічного ряду. Існує декілька видів ковзних середніх:

- просте ковзне середнє ;
- експоненційне ковзне середнє ;
- зважене ковзне середнє ;
- трикутне ковзне середнє ;
- адаптивне ковзне середнє ;
- синус-зважене ковзне середнє ;
- ковзне середнє кінцевої точки ;
- та інші, менш поширені.

Найпоширенішими є просте ковзне середнє, експоненційне та зважене [11].

Метод еластичності застосовується для виявлення залежності між фактором та результативним показником і перенесення цієї залежності на плановий період. Коефіцієнт еластичності розраховується за формулою:

$$K_{ел} = \frac{T_{пр \text{ залежного фактору}}}{T_{пр \text{ фактору впливу}}} \quad (1.11)$$

де $K_{ел}$ – коефіцієнт еластичності, $T_{пр}$ – темп приросту

Програмно-цільовий метод передбачає планування доходів виходячи з цільового розміру прибутку. При визначенні планового обсягу доходів

плановий темп змін доходів повинен перевищувати плановий темп змін операційних витрат або, щонайменше, дорівнювати йому. За однакових планових показників темпу приросту доходів та темпу приросту операційних витрат підприємство розраховує збільшити виручку за рахунок збільшення обсягу продажу товарів (виконання робіт, надання послуг). При перевищенні планового темпу приросту доходів над темпом приросту операційних витрат підприємство, як правило, націлене на оптимізацію витрат шляхом зменшення собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) або на підвищення маржинального доходу. Програмно-цільовий метод планування доходів може бути застосований для економічного обґрунтування пропозицій щодо досягнення цільового фінансового результату підприємства [2].

Комбінований метод планування об'єднує планові значення доходів підприємства, отримані за допомогою інших підходів. Даний метод базується на припущенні, що ймовірність отримання запланованого показника діяльності для кожного методу, що застосовується, є рівною. Виходячи з цього, обчислюється середнє арифметичне планових показників, отриманих за іншими методами. Існують ситуації, коли ймовірність отримання планового результату за окремими підходами варіюється. У такому випадку показники за кожним з методів множаться на коефіцієнт вагомості:

$$A_{nl} = A_1 * K_1 + A_2 * K_2 + \dots + A_n * K_n \quad (1.12)$$

де A – плановий показник, K - коефіцієнт вагомості, n - кількість методів планування

На нашу думку, найбільш оптимальними для подальшого дослідження методами планування доходів від операційної діяльності підприємства є регресійний аналіз, метод середнього темпу приросту та метод на основі коефіцієнту еластичності. Для обґрунтування рекомендацій щодо досягнення

планового обсягу операційних доходів підприємства доцільно застосувати також програмно-цільовий метод.

Таким чином, з'ясувавши сутність категорії «доходи», виокремивши класифікаційні види доходів та виділивши основні прикладні методи їх планування, ми отримали необхідні інструменти для переходу до аналітичної частини роботи.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТРЕНІНГ»

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

Емпіричною базою дослідження, в рамках даної випускної кваліфікаційної роботи, виступили матеріали фінансової, статистичної, управлінської звітності ПП «Тренінг» та дані державної служби статистики України. Приватне підприємство «Тренінг» - мале підприємство, яке надає такі види послуг: електромонтажні роботи, послуги вимірювальної лабораторії, сонячна енергетика, електрощитове обладнання, енергоаудит, автоматизація виробничих процесів, оперативно-експлуатаційне обслуговування, регламентно-профілактичне обслуговування, ремонт теплотічильників. Розташоване у м.Луцьк, Волинської області, вулиця Левітана, будинок 30А. Основним видом діяльності за КВЕД є «Установлення та монтаж машин і устаткування» (33.20). Високим досягненням за роки діяльності є угода про співпрацю з «Кромберг енд Шуберт Україна», одне з підприємств якого знаходиться також на території міста Луцьк. Основні показники ефективності діяльності: чистий дохід за 2018 рік склав 3960,7 тис. грн, чистий фінансовий результат — 243,9 тис. грн,

рентабельність діяльності (реалізації) 7,5% (середньогалузеве значення 4,3%).

Для отримання картини об'єму діяльності підприємства, його позитивної чи негативної динаміки, виявлення найбільш вагомих його структурних складових, доцільним є ретроспективний аналіз доходів від операційної діяльності. Аналізується як загальний об'єм доходів від операційної діяльності разом з його складовими в динаміці, так і структурні складові в динаміці.

Для аналізу динаміки загального обсягу, складу та структури доходів підприємства було використано дані звіту про фінансові результати підприємства за 2016-2018 роки діяльності (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Динаміка загального обсягу та складу доходів від операційної діяльності
ПП «Тренінг» у 2016-2018 рр.**

Показники	2016	2017	2018	Абсолютна зміна, тис.грн	Базисний темп змін, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	1439,4	2736,30	3960,70	2521,30	175,16
Інші операційні доходи., тис. грн	0	1,70	3,50	3,50	-
Разом доходи операційної діяльності	1439,40	2738,00	3964,20	2524,80	175,41

Загальний обсяг доходів від операційної діяльності підприємства мав постійну позитивну динаміку впродовж аналітичного періоду. Абсолютний приріст у 2018 році до 2016 року склав 2521,30 тис. грн, що дорівнює 175,16% від значення 2016 року. Доходи від операційної діяльності містили в своєму складі два показники – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інші операційні доходи. З 2016 по 2018 рік чистий дохід із 1439,4 тис. грн збільшився до значення 3960,70 тис. грн, що склало абсолютний приріст даного показника у розмірі 2521,30 тис. грн. Абсолютний темп приросту чистого доходу за аналітичний період

дорівнював 175,16%. Інші операційні доходи впродовж 2016 році були відсутні, проте у 2017 році їх обсяг становив 1700 грн та у 2018 році 3500 грн. Значне досягнення зростання операційних доходів було досягнуто завдяки розширенню клієнтської бази, яка, в свою чергу, зросла під впливом реклами, зростанню іміджу надійності, якості в обслуговуванні та наданні послуг. Окрім цього, зріс попит населення на електромонтажні роботи, що зумовило збільшення об'ємів діяльності всієї електромонтажної індустрії. Структура загального обсягу операційних доходів підприємства наведена у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка структури загального обсягу доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг» у 2016-2018 рр.

Показники	Структура, %			Відхилення у структурі, %
	2016	2017	2018	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	100	99,938	99,912	-0,088
Інші операційні доходи	0	0,062	0,088	0,088
Разом доходи операційної діяльності	100	100	100	0,000

Протягом 2016-2018 років структура доходів від операційної діяльності змінювалася в 2017 та 2018 роках. Дана зміна була повністю зумовлена появою інших операційних доходів. Відхилення у структурі за протягом аналітичного періоду відбулося за рахунок зменшення питомої ваги чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 0,088%. Інші операційні доходи у 2017 році складали 0,062% від загального обсягу операційних доходів, у 2018 році 0,088%. З огляду на те, що у 2016 році інші операційні доходи були відсутніми, відхилення у структурі операційних доходів за аналітичний період склали самі 0,088%.

Провівши аналіз динаміки загального обсягу, складу та структури доходів від операційної діяльності підприємства ми можемо зробити висновок, що, з огляду на високий темп приросту доходів від операційної діяльності (175,41%), підприємство розширило обсяги своєї діяльності і цим

самим досягнуло однієї з основних цілей підприємницької діяльності – досягнення економічних результатів. А з огляду на сутність доходів підприємства, яка передбачає приріст активів останнього, у нашому випадку оборотних активів, була досягнута ще одна із цілей функціонування підприємства – збільшення його ринкової вартості. Незначні зміни в структурі доходів від операційної діяльності дають можливість стверджувати, що найвагомішу роль в генеруванні даного показника відіграє обсяг чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і тому при аналізі та плануванні на перспективний період діяльності на нього потрібно звертати особливу увагу.

Для визначення пріоритетних напрямків діяльності ПП «Тренінг» необхідно дослідити склад доходів від операційної діяльності. Дані щодо доходів за видом робіт (товарів, послуг) наведені у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг» за видами робіт (товарів, послуг) у 2016-2018 рр.

Вид робіт (товарів, послуг)	2016	2017	2018	Абсолютна зміна	Базисний темп змін, %
Електромонтажні роботи, тис. грн	756,7	1507,3	2231,6	1474,9	194,9
Послуги вимірювальної лабораторії, тис. грн	89,7	145,3	250,9	161,2	179,7
Сонячна енергетика, тис. грн	201,6	482,6	500,4	298,8	148,3
Електрощитове обладнання, тис. грн	105,2	120,6	419,1	313,9	298,4
Енергоаудит, тис. грн	46,2	118,2	140,2	94,0	203,3
Автоматизація виробничих процесів, тис. грн	100,4	120,4	123,8	23,4	23,4
Оперативно-експлуатаційне обслуговування, тис. грн	25,4	55,7	70,6	45,2	178,2
Регламентно-профілактичне обслуговування, тис. грн	89,8	127,3	135,7	45,9	51,1
Ремонт теплолічильників, тис. грн	24,5	59,0	88,6	64,0	261,1
Інші операційні доходи, тис. грн	0	1,7	3,5	3,5	-
Всього доходи від операційної діяльності	1439,4	2738,0	3964,2	2524,8	175,4

Виходячи з даних, наведених у табл. 2.3, за всіма видами робіт (товарів, послуг) спостерігалася позитивна динаміка. Найбільшої абсолютної зміни зазнали доходи від електромонтажних робіт, яка виразилась у зростанні на 1474,9 тис. грн. Найменше абсолютне зростання доходів підприємство отримало від іншої операційної діяльності та автоматизації виробничих процесів, що виразилось у 3,5 тис. грн та 23,4 тис. грн збільшенні доходів відповідно. У відносному вираженні найбільш інтенсивною позитивною динамікою характеризувалися доходи від продажу та встановлення електрощитового обладнання, базисний темп змін яких дорівнював 298,4%. У 2018 році автоматизація виробничих процесів принесла підприємству від даного виду діяльності доходів на 23,4% більше, ніж у 2016 році, що є найнижчим відносним показником з-поміж інших видів операційної діяльності підприємства. На рис. 2.1 наочно відображено динаміку операційних доходів за видом виконаних робіт (проданих товарів, наданих послуг).

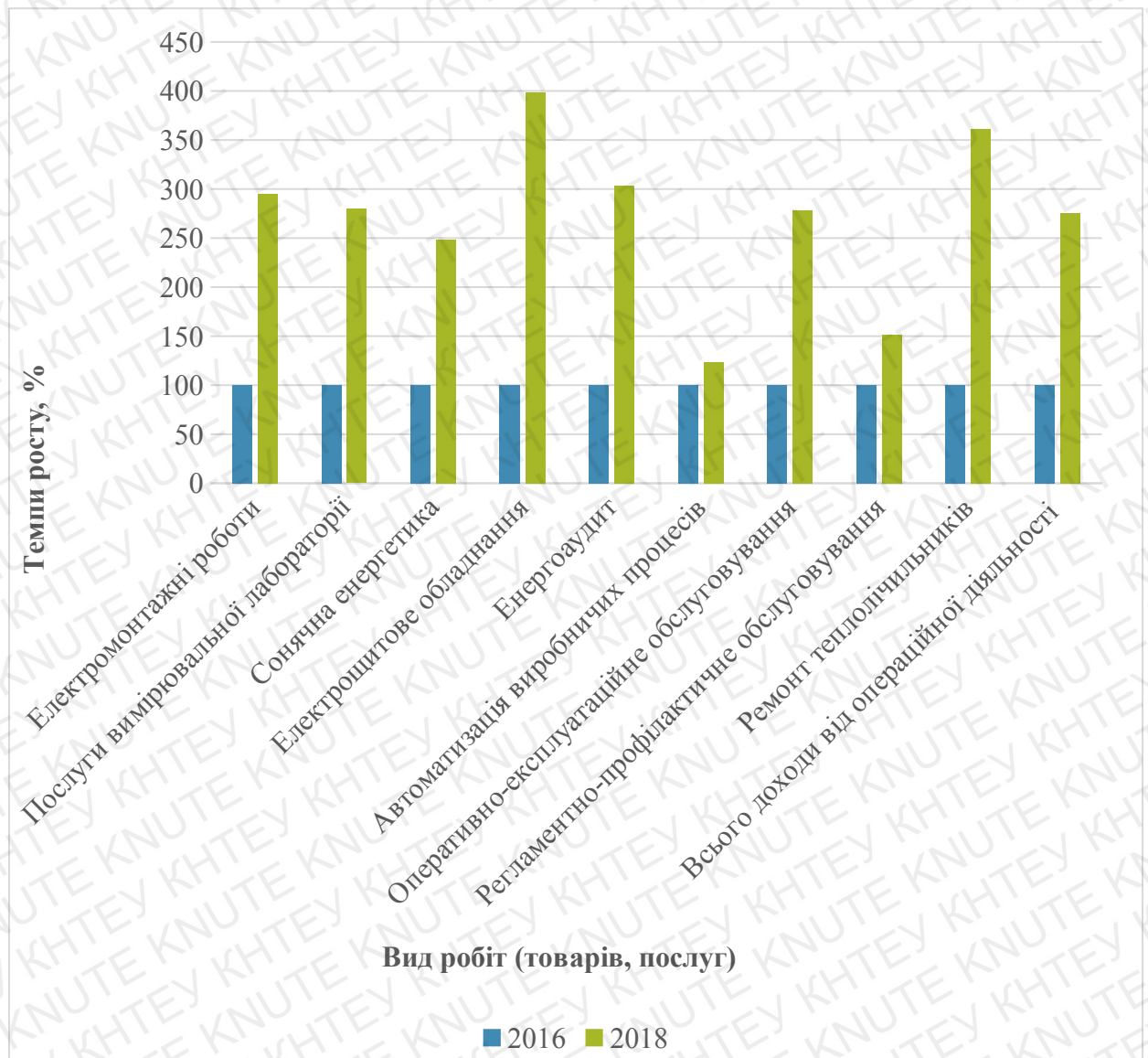


Рис. 2.1 Динаміка операційних доходів ПП «Тренінг» залежно від виконаних робіт (проданих товарів, наданих послуг) у 2016-2018

На рис. 2.1 зображені темпи росту доходів від різних видів операційної діяльності підприємства у 2018 році відносно 2016 року. Більшим відносним зростанням щодо зростання загального обсягу операційних доходів характеризувалися доходи від продажу та встановлення електрощитового обладнання, доходи від ремонту теплотічників, доходи від послуг виміральної лабораторії, доходи від оперативно-експлуатаційного обслуговування, доходи від електромонтажних робіт та доходи від енергоаудиту.

Для виявлення напрямів діяльності, які приносять підприємству найбільші обсяги доходів, необхідно визначити структуру операційних доходів за видами виконаних робіт (проданих товарів, наданих послуг).

Таблиця 2.4

Структура операційних доходів ПП «Тренінг» за видами виконаних робіт (проданих товарів, наданих послуг) у 2016-2018 рр.

Вид робіт (товарів, послуг)	Структура, %			Відхилення у структурі, %
	2016	2017	2018	
Електромонтажні роботи	52,57	55,05	56,29	3,72
Послуги вимірювальної лабораторії	6,23	5,31	6,33	0,10
Сонячна енергетика	14,00	17,63	12,62	-1,38
Електрощитове обладнання	7,31	4,40	10,57	3,26
Енергоаудит	3,21	4,32	3,54	0,33
Автоматизація виробничих процесів	6,97	4,40	3,12	-3,85
Оперативно-експлуатаційне обслуговування	1,76	2,03	1,78	0,02
Регламентно-профілактичне обслуговування	6,24	4,65	3,42	-2,82
Ремонт теплолічильників	1,70	2,15	2,23	0,53
Інші операційні доходи	0,00	0,06	0,09	0,09
Всього доходи від операційної діяльності	100	100	100	0

З таблиці 2.4 ми отримуємо інформацію, що в 2016-2016 рр. найбільше доходів підприємству забезпечували електромонтажні роботи, сонячна енергетика та електрощитове обладнання. Найменшу частку в структурі операційних доходів складали інші операційні доходи та оперативно-експлуатаційне обслуговування. Найбільшого позитивного відхилення у структурі зазнали доходи від електромонтажних робіт та доходи від продажу та встановлення електрощитового обладнання. Найбільшим негативним відхиленням характеризувалися автоматизація виробничих процесів, регламентно-профілактичне обслуговування та сонячна енергетика. На рис. 2.2 наочно відображено структуру операційних доходів у 2018 році.

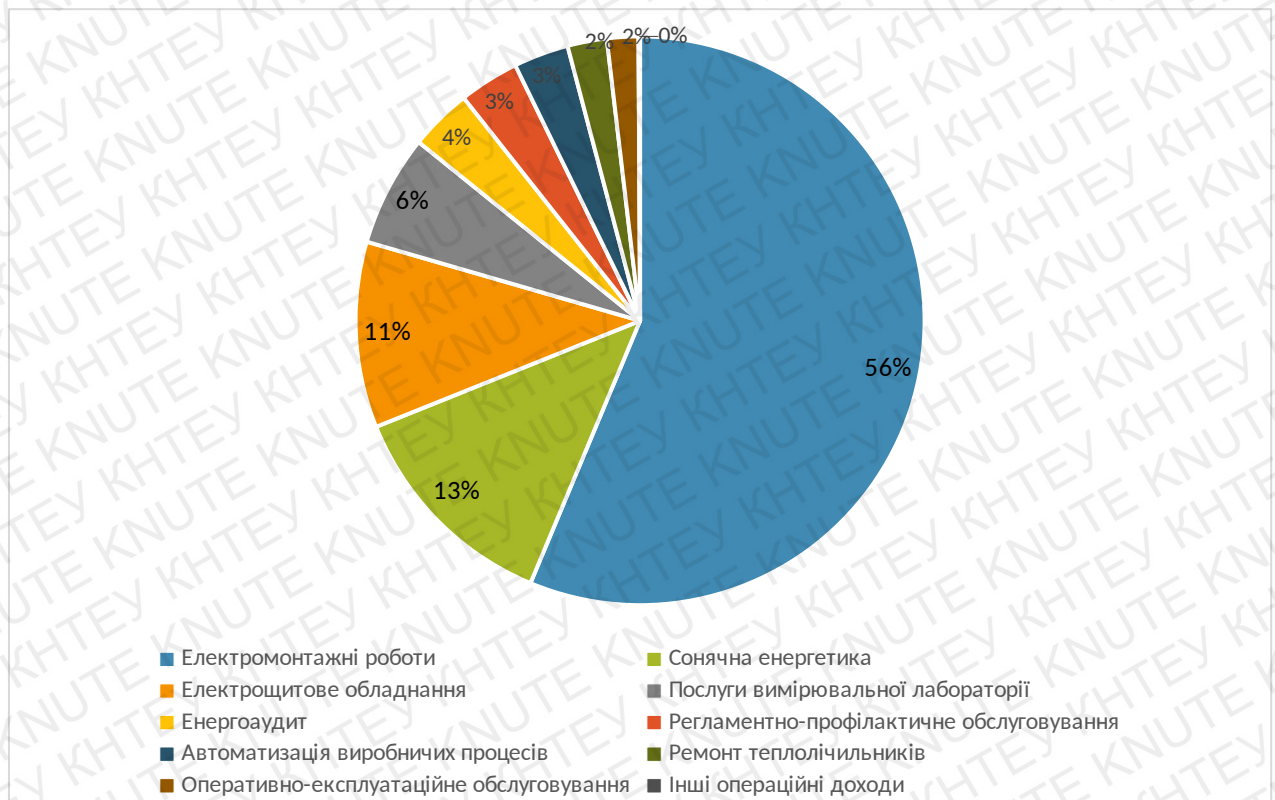


Рис 2.2 Структура операційних доходів ПП «Тренінг» за видом виконаних робіт (проданих товарів, наданих послуг) у 2018 році

На рис.2.2 відображається інформація, що електромонтажні роботи займали левову частку в структурі операційних доходів підприємства. Доходи від електромонтажних робіт, разом із доходами від сонячної енергетики та доходами від реалізації та встановлення електрошитового обладнання, забезпечили майже 80% доходів підприємства у 2018 році. Ця ситуація пояснюється принципом Парето, за яким 20% позицій усіх товарів забезпечують 80% доходів підприємства.

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

Доходи від операційної діяльності підприємства є залежною величиною і, відповідно, змінюється під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Одним із вагомих внутрішніх факторів є обсяг активів, які генерують дохід. До вагомого зовнішнього фактору можна віднести доходи населення, тому що від купівельної спроможності населення буде залежати який об'єм продукції (товарів, робіт, послуг) воно може спожити. Для виявлення залежності між зміною обсягів активів та доходів від операційної діяльності підприємства, ефективним інструментами є розрахунок коефіцієнту еластичності та регресійний аналіз. Розрахунок коефіцієнту еластичності наведений у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Розрахунок коефіцієнту еластичності обсягу операційних доходів від обсягу активів ПП «Тренінг» у 2016-2018 рр.

Роки	Активи середні, тис. грн	Доходи від операційної діяльності, тис. грн	Темп зміни ланцюговий, %		К ел
2016	277,45	1439,4	х	х	
2017	532,8	2738	92,03	90,22	
2018	838,85	3964,2	57,44	44,78	
К ел =	$(90,22+44,78)/(92,03+57,44)$		=		0,90

Коефіцієнт еластичності активів дорівнює 0,90 і це означає, що при зростанні показника «середні активи» на 1% доходи від операційної діяльності зростають на 0,90%. Це підтверджує, що між обсягами активів та доходами підприємства існує тісний зв'язок.

Для більш надійного визначення взаємозалежності обсягу активів та доходів від операційної діяльності доцільно використати додатковий інструмент – регресійний аналіз. Перш за все, необхідно вставити чи існує лінійна залежність між змінними. Цю залежність описує коефіцієнт кореляції.

Розрахунок даного коефіцієнта відбувається за допомогою функції «КОРРЕЛ» в застосунку MS Excel. Результат та дані, що використані для розрахунку коефіцієнту кореляції, наведено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Розрахунок коефіцієнту кореляції активів та операційних доходів
ПП «Тренінг» у 2016-2018 рр.**

Роки діяльності	Активи, тис. грн (X)	Операційні доходи, тис. грн (Y)
2016	277,45	1439,4
2017	532,8	2738
2018	838,85	3964,2
Разом:	1649,1	8141,6
Лінійний коефіцієнт кореляції:	0,997644678	

Значення коефіцієнта кореляції більше 0,99. Це означає, що протягом періоду спостереження була висока ступінь прямого лінійного взаємозв'язку між об'ємом активів і операційними доходами підприємства.

Після того, як встановлений факт тісного взаємозв'язку показників «активи» та «операційні доходи», можна перейти до регресійного аналізу - інструменту вивчення стохастичних залежностей та прогнозування показників. Для реалізації даної процедури використовується інструмент аналізу «Регресія» в застосунку MS Excel. Лінійний графік залежності розміру доходів від операційної діяльності від об'єму активів представлено на рис. 2.3.

Рівняння регресійної залежності має такий вигляд: $\hat{y} = 4,4813x + 250,52$. Лінійний коефіцієнт кореляції свідчить про те, що між активами та доходами від операційної діяльності існує сильний прямий зв'язок ($r = 0,9976$), а коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,9953$) показує, що варіація Y зумовлюється варіацією X на 99,53%. Якщо показник $R^2 > 0,8$, то модель залежності доцільно вважати хорошою і на її основі можливо робити прогнози.

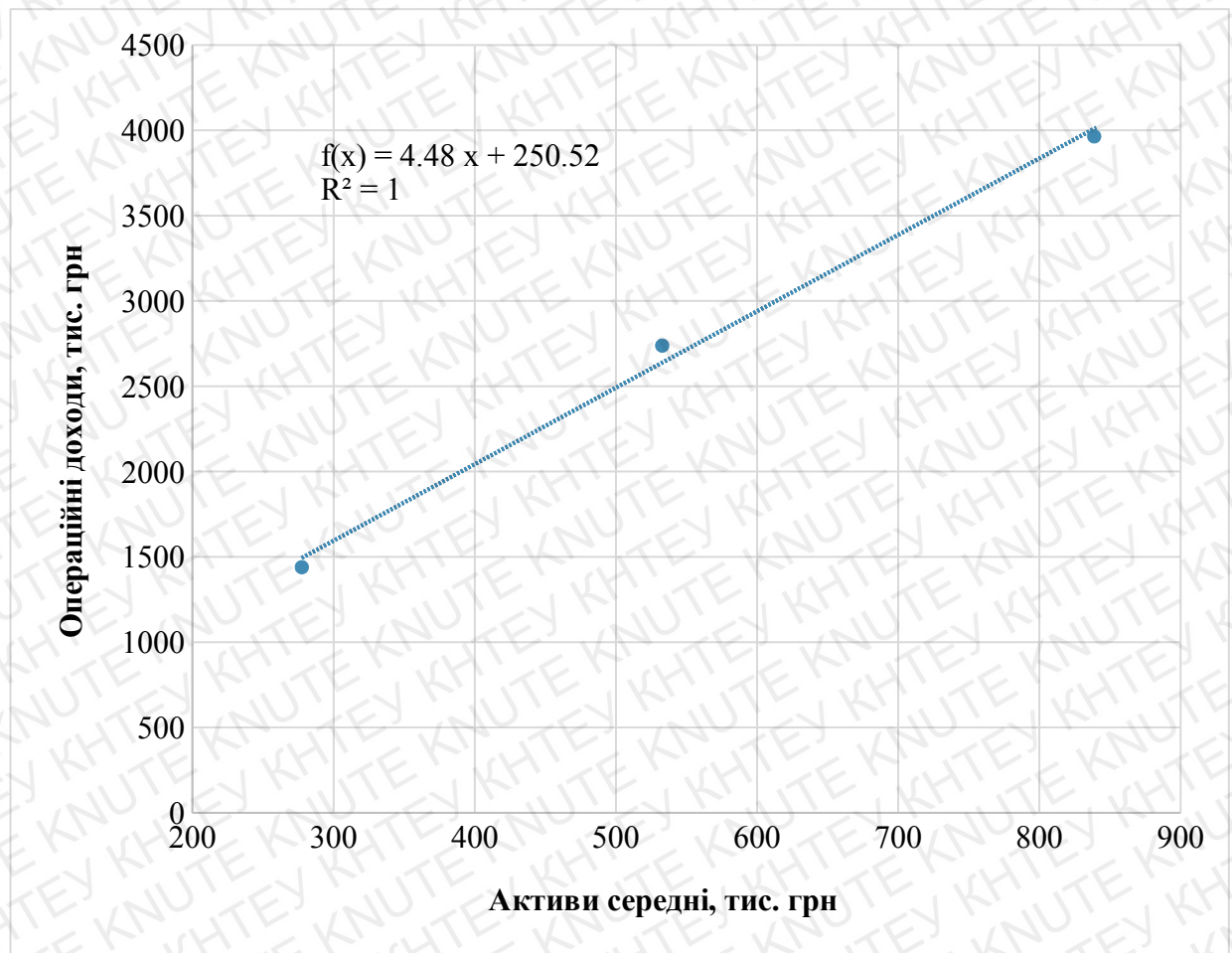


Рис. 2.3 Лінія тренду залежності розміру доходів від операційної діяльності
ПП «Тренінг» від об'єму активів

Підтвердивши припущення про тісний взаємозв'язок об'єму активів та доходу від операційної діяльності підприємства за допомогою двох методів – розрахунку коефіцієнта еластичності та регресійного аналізу, доцільним є також перевірити припущення про залежність операційних доходів підприємства від зовнішніх факторів, зокрема – доходів населення. Дослідження взаємозв'язку показників було проведено за допомогою аналогічного підходу, що мав місце при аналізі залежності операційних доходів від обсягу активів. Спочатку було застосовано метод розрахунку коефіцієнта еластичності. Дані, використані в аналізі, та безпосередньо коефіцієнт еластичності представлені у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Розрахунок коефіцієнту еластичності обсягу операційних доходів
ПП «Тренінг» від доходів населення у 2016-2018 рр.**

Роки	Доходи домогосподарства в середньому на місяць, грн	Доходи від операційної діяльності, тис. грн	Темп зміни ланцюговий, %		К ел
			х	х	
2016	5367,51	1439,4	х	х	
2017	8013,08	2738	49,29	90,22	
2018	9720,24	3964,2	21,30	44,78	
К ел =	$(90,22+44,78)/(49,29+21,30)$			=	1,91

Виходячи з розрахунків, ми спостерігаємо ситуацію, в якій темпи приросту доходів від операційної діяльності підприємства значно перевищують темпи приросту доходів населення. Дане перевищення відобразилось у коефіцієнті еластичності, який дорівнює 1,91. Це означає, що при зростанні доходів населення на 1%, доходи від операційної діяльності підприємства зростають на 1,91%. На основі цих цифр ми можемо припустити, що досягнення швидкого зростання доходів підприємства було зумовлене не лише підвищенням купівельної спроможності населення, але й зростанням попиту населення на електромонтажні роботи водночас із ефективним позиціонуванням підприємства на даному ринку.

Наступним кроком для обґрунтування припущення про тісний взаємозв'язок доходів населення та обсягом операційних доходів регресійний аналіз. Спочатку визначається коефіцієнт кореляції для з'ясування інформації про присутність лінійної залежності, а потім за допомогою регресійного аналізу розраховується коефіцієнт детермінації для виявлення тісноти взаємозв'язку даних.

Результат та дані, що використані для розрахунку коефіцієнту кореляції, наведено у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Розрахунок коефіцієнту кореляції доходів населення та операційних доходів ПП «Тренінг» за 2016-2018 рр.

Роки діяльності	Доходи домогосподарства в сер. на місяць, грн	Операційні доходи, тис. грн (Y)
2016	5367,51	1439,4
2017	8013,08	2738
2018	9720,24	3964,2
Разом:	23100,83	8141,6
Лінійний коефіцієнт кореляції:	0,994250978	

Значення коефіцієнта кореляції більше 0,99. Це означає, що протягом періоду спостереження була висока ступінь прямого лінійного взаємозв'язку між доходами населення і операційними доходами підприємства.

Наступним логічним кроком є виявлення тісноти зв'язку залежних даних від факторів впливу. Лінійний графік залежності розміру доходів від операційної діяльності від доходів населення представлено на рис. 2.4.

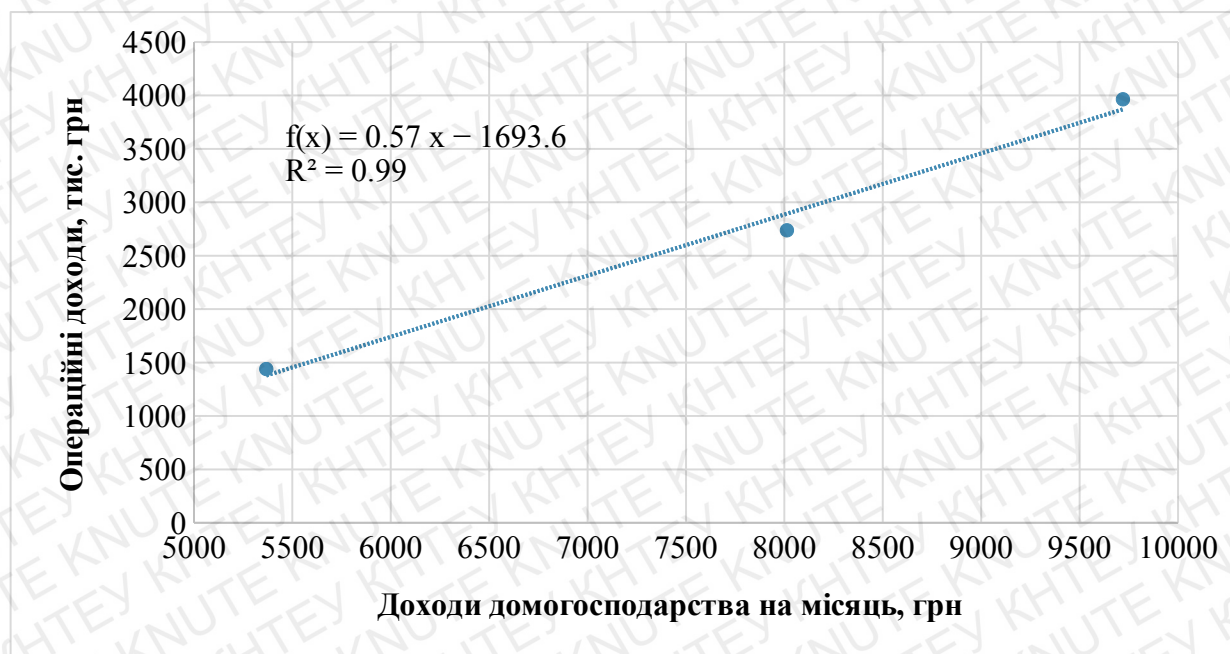


Рис. 2.4 Лінія тренду залежності розміру доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг» від доходів населення

Рівняння регресійної залежності має такий вигляд: $\hat{y} = 0,5724x - 1693,6$. Лінійний коефіцієнт кореляції свідчить про те, що між активами та доходами від операційної діяльності існує сильний прямий зв'язок ($r = 0,994$), а коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,9885$) показує, що варіація Y зумовлюється варіацією X на 98,85%. Якщо показник $R^2 > 0,8$, то модель залежності доцільно вважати хорошою і на її основі можливо робити прогнози.

Проаналізувавши взаємозв'язок між обсягами активів, зі сторони внутрішніх факторів, та операційними доходами, а також взаємозв'язок між доходами населення, зі сторони зовнішніх факторів, та доходами від операційної діяльності підприємства, ми виявили його дуже високу ступінь, який у обох випадках був дуже близький до 1. Базуючись на проведеному аналізі, ми можемо стверджувати, що досягнення зростання доходів від операційної діяльності є неможливим без збільшення об'єму активів, який генеруватиме даний дохід. Також необхідно брати до уваги, що без достатньої купівельної спроможності населення, її зростання, дуже важко досягти зростання операційних доходів через тісний взаємозв'язок доходів населення з доходами підприємства. Усі ці фактори необхідно враховувати при плануванні доходів підприємства на майбутні періоди.

2.3. Аналіз достатності та ефективності управління доходами, особливостей їх планування на підприємстві

Стабільна позитивна динаміка зміни доходів це саме той напрямок, у якому кожне підприємство прагне рухатися. Проте перевищення обсягів витрат над доходами, навіть за умови зростання останніх, не є хорошим сигналом для керівництва. Існує необхідність визначити, який обсяг доходів є необхідним для отримання мінімально прийняттого для підприємців галузі рівня рентабельності продажів, який повинен бути мінімальний обсяг для покриття всіх витрат і який повинен бути, щоб покрити постійні витрати. Критичні межі діяльності підприємства дають можливість оцінити, наскільки поточні об'єми діяльності є достатніми, щоб забезпечити безпечне і прибуткове його функціонування. Такими межами-індикаторами виступає точка мінімального рівня рентабельності, точка беззбитковості та точка ліквідації. З огляду на те, що основним видом діяльності ПП «Тренінг» є виконання робіт, надання послуг, інформація про постійні витрати відсутня, то традиційний підхід до визначення критичних меж діяльності не може бути застосований. Натомість, можна визначити коефіцієнт покриття доходами витрат та мінімального прибутку, коефіцієнт покриття витрат. Аналіз достатності доходів представлено у табл.2.9.

Таблиця 2.9

Показники достатності доходів ПП «Тренінг» у 2016-2018 рр.

Показник	2016	2017	2018	Абсолютна зміна	Базисний темп змін, %
Доходи, тис. грн	1439,40	2738,00	3966,90	2527,50	175,59
Витрати, тис. грн	1421,00	2510,40	3669,40	2248,40	158,23
Собівартість, тис. грн	594,10	672,80	672,80	78,70	13,25
Середня депозитна ставка, %	18,00	17,00	15,00	-3,00	-16,67
Мінімальний прибуток, тис. грн	106,94	114,38	100,92	-6,02	-5,63
Прибуток, тис. грн	18,40	227,60	297,50	279,10	1516,85
Точка МРР, тис. грн	1527,94	2624,78	3770,32	2242,38	146,76
Коефіцієнт покриття МРР	0,94	1,04	1,05	0,11	11,69
Коефіцієнт покриття витрат	1,01	1,09	1,08	0,07	6,73

Проаналізувавши дані, що використовуються при аналізі достатності доходів підприємства у 2016-2018 роках ми виявили, що абсолютний темп змін доходів впродовж цього періоду склав 175,59%, що є вище, ніж 158,23% приросту загальних витрат та 13,25% збільшення собівартості продукції (товарів, робіт, послуг). Середня депозитна ставка в національній валюті з року в рік поступово зменшувалась з 18% до 15%. Депозитна ставка є базовим показником для визначення мінімального рівня рентабельності підприємства. Для розрахунку орієнтира мінімального прибутку для ПП «Тренінг» ми для кожного року розраховували цей показник як середня ставка по депозиту, помножена на собівартість продукції (товарів, робіт, послуг) за конкретний рік. Прибуток, що перевищив мінімально бажаний орієнтир в 114,38 тис. грн, підприємство отримало лише у 2017 році і він склав 227,60 тис. грн. Точка MPP, яка забезпечує покриття всіх витрат та отримання мінімального прибутку, була досягнута в 2017 році. Коефіцієнт покриття MPP протягом аналітичного періоду склав 0,94, 1,04 та 1,05 відповідно. Це означає, що в 2016 році обсяги доходів були на 6% менші необхідних, у 2017 році перевищили мінімально бажаний рівень на 4%, а в 2018 році перевищили на 5%. Коефіцієнт покриття витрат, який є дещо схожим з точкою безбитковості, за аналітичний період мав такі значення 1,01, 1,09 та 1,08 відповідно. Дані показники пояснюють, що доходи підприємства протягом всього аналітичного періоду були достатніми для покриття всіх витрат підприємства і воно отримувало позитивний фінансовий результат своєї діяльності.

Окрім визначення рівня достатності доходів підприємства для забезпечення успішної його діяльності, не менш важливим моментом є визначення ефективності управління його доходами. Показниками-індикаторами у даному випадку виступають: рентабельність продажів, дохідність активів, індекс прибутку до доходів. Дані для розрахунку, а також результати, представлені в табл.2.10.

Таблиця 2.10

Показники ефективності управління доходами ПП «Тренінг» у 2016-2018 рр.

Показник	2016	2017	2018	Абсолютна зміна	Базисний темп змін, %
Чистий дохід, тис. грн	1439,4	2736,3	3960,7	2521,3	175,16
Активи середні, тис. грн	277,45	532,8	838,85	561,4	202,34
Чистий прибуток, тис. грн	15,1	186,6	243,9	228,8	1515,23
Рентабельність продажів, %	1,05	6,82	6,16	5,1	487,01
Коефіцієнт дохідності активів	5,19	5,14	4,72	-0,5	-8,99
Індекс чистого прибутку до чистого доходу	5,87				

З табл. 2.10 видно, що аналітичні показники – чистий дохід, середні активи та чистий прибуток – усі мали значний темп приросту з 2016 по 2018 роки. Якщо у відносному вираженні найбільше виріс чистий прибуток, то у вартісному вимірі чистий дохід. Рентабельність продажів за два роки зросла на 5,1 відсоткових пункти, що дорівнює 487,01% від показника 2016 року. Рентабельність продажів виросла за рахунок того, що темп зростання чистого прибутку перевищував темп зростання чистого доходу. Індекс чистого прибутку до чистого доходу показує на скільки відсотків зростав чистий прибуток при зростанні чистого доходу на 1%. Дана ситуація дає привід припускати, що підприємство вжило заходів щодо оптимізації витрат і цим самим при зростанні доходу на певний відсоток, витрати зростали значно повільніше і, за рахунок цього, приріст фінансового результату виявився значним. Коефіцієнт дохідності активів показує скільки гривень доходу генерує одна гривня активів. В зв'язку з тим, що темп приросту активів був дещо вищим, ніж у чистого доходу, це відобразилося на динаміці коефіцієнту дохідності активів. Порівняно з 2016 роком, даний показник зменшився на 0,5 у 2018 році і став дорівнювати 4,72. На рис. 2.5 продемонстровано

динаміку росту чистих доходів, чистого прибутку та середніх активів з 2016 по 2018 роки.

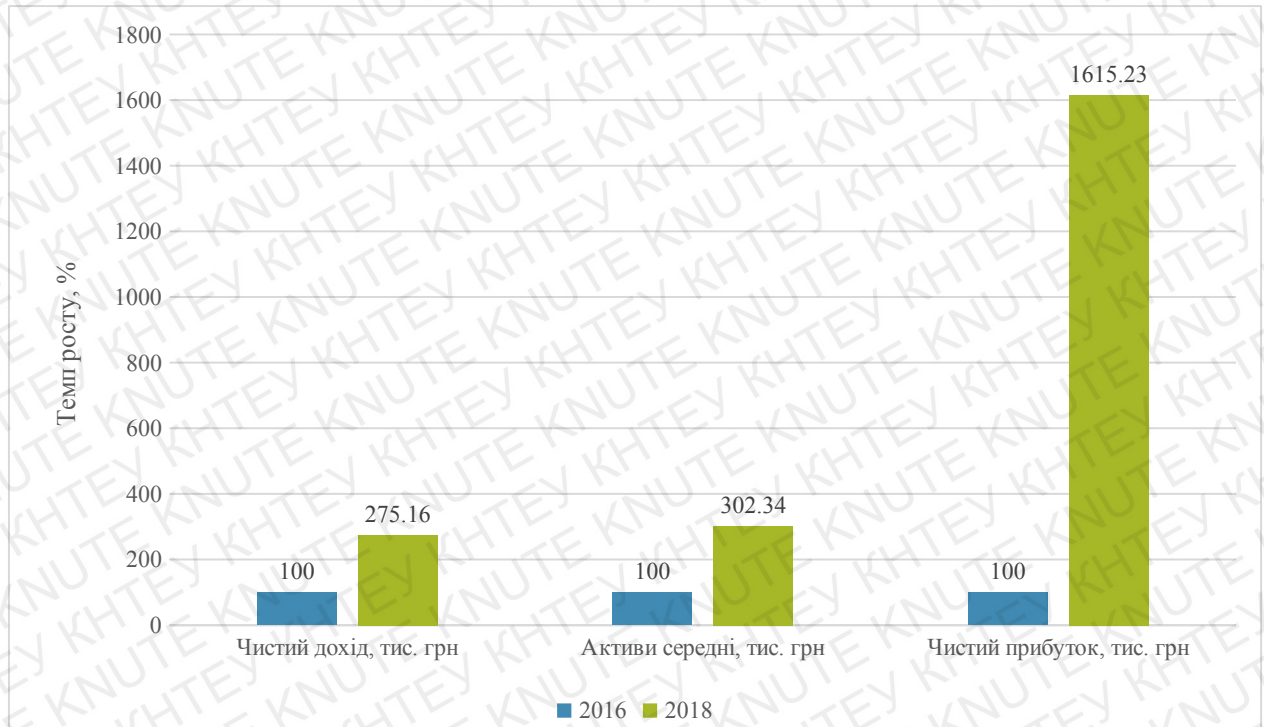


Рис. 2.5 Динаміка росту чистих доходів, чистого прибутку та середніх активів ПП «Тренінг» у 2016-2018 рр.

Дана діаграма показує візуально як відрізнявся темп росту різних показників, які є базисом для розрахунку показників ефективності управління доходами підприємства. На діаграмі чітко видно перевищення темпу приросту чистого прибутку над темпом приросту інших показників і також надається можливість візуально порівняти наскільки значно зростання одного показника перевищує темпи зростання іншого.

Виходячи з аналізу даних щодо достатності та ефективності управління доходами на підприємстві, ми бачимо, що за період 2016-2018 років майже за всіма параметрами відбулося кількісне покращення показників. Винятком виявився коефіцієнт дохідності активів, який знизився з 5,19 до 4,72. Найбільш значного підвищення відносно базового періоду зазнав чистий прибуток, темп змін якого склав 1515,23% і у абсолютному вираженні це дорівнювало 228,8 тис грн. Досягнення точки мінімального рівня

рентабельності відбулося у 2017 та 2018 роках, але у 2016 році цієї точки досягти не вдалося через недостатній об'єм отриманих доходів.

Планування показників діяльності на наступні періоди є суттєвими для успішного функціонування підприємства. Проте ПП «Тренінг» не використовувало розрахункових планових показників на перспективу своєї діяльності. З огляду на те, що дане підприємство є малим, відповідно потребує менше ресурсів для підтримки його роботи, а також ринкова ситуація сприяла зростанню фінансового результату з року в рік, керівництво не приймало рішень планувати орієнтири результатів функціонування на наступні періоди. Такий підхід в короткочасній перспективі може давати позитивні результати і приносить певний фінансовий результат, але в довгостроковій перспективі через низький темп приросту доходів населення та сильну конкуренцію на ринку, у підприємства може наступити погіршення ефективності його діяльності. До того ж, отримання позитивного фінансового результату є одним із завдань функціонування бізнесу, проте зростання його ринкової вартості, захоплення більшої частки ринку, зі стратегічної точки зору, є більш пріоритетними. Досягнення довгострокових стратегічних цілей зумовлюються досягненням відповідних короткострокових, що є неможливим без планування та прогнозування.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБЛЕННЯ ПЛАНУ ДОХОДІВ ВІД ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ТРЕНІНГ» НА ПЕРСПЕКТИВНИЙ ПЕРІОД

Для успішної довгострокової операційної діяльності підприємства йому необхідний план досягнення його стратегічних цілей. Даний план, окрім стратегічних кроків, включає в себе розрахункові планові показники на кожний майбутній період.

Планування доцільно проводити декількома методами для вибору більш наближеного до дійсності значення. Першим методом, за допомогою якого ми здійснили планування доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг» є регресійний аналіз. В параграфі 2.2 даної випускної кваліфікаційної роботи було виявлено кореляційно-регресійний зв'язок між доходами від операційної діяльності підприємства та, з одного боку, внутрішнім фактором впливу – об'ємом активів; з іншого боку, зовнішнім фактором впливу – доходами населення. На нашу думку, первинним фактором, який доцільно використати при аналізі на перспективний період є доходи населення. Внаслідок динаміки показника цього фактору ми визначимо цільовий розмір доходів від операційної діяльності на наступний період, а потім визначимо необхідний об'єм активів для генерування цих доходів.

Для початку, необхідно визначити прогнозний показник доходів населення у 2019 році. З 2016 по 2018 рік спостерігалася стійка тенденція зростання, тому доцільно застосувати різновиди методу екстраполяції. У табл. 3.1 наведено розрахунок прогнозного показника середнього місячного доходу домогосподарства у 2019 році за допомогою методу середнього темпу приросту та за допомогою методу середнього абсолютного приросту. Оцінивши результати розрахунку з точки зору соціально-економічної ситуації в країні, ми можемо вибрати прогнозний показник, який більш ймовірно буде досягнутий.

Таблиця 3.1

Розрахунок прогнозного показника середнього місячного доходу домогосподарства у 2019 році

Показник	2016	2017	2018	2019 (прогноз) за абсолютним приростом	2019 (прогноз) за темпом приросту
Середній місячний дохід домогосподарства, грн	5367,51	8013,08	9720,24	11896,6	13080,6
Середній абсолютний приріст, грн	2176,36				
Середній темп приросту, %	34,5				

З табл. 3.1 видно, що прогнозний показник за середнім темпом приросту значно перевищує показник за середнім абсолютним приростом. З огляду на поточну соціально-економічну ситуацію в країні, зростання середнього місячного доходу домогосподарства з 9720,24 грн до 13080,6 грн за один рік, на нашу думку, є малоімовірним. Відповідно, ми прийняли рішення використовувати значення 11896,6 грн як прогнозний показник середнього місячного доходу домогосподарства при подальшому плануванні.

Попередньо виявивши сильний кореляційно-регресійний зв'язок між доходами населення та операційними доходами підприємства (табл. 2.6, рис. 2.2) та маючи прогнозний показник доходів населення на перспективний період ми можемо визначити плановий показник доходів від операційної діяльності підприємства на 2019 рік. За допомогою рівняння регресійної залежності ($\hat{y} = 0,5724x - 1693,6$) на основі наявних даних здійснене планування даного показника. В табл. 3.2 представлені використані дані та результати розрахунку.

При досягненні середніх місячних доходів населення розміру 11896,6 грн, аналізоване підприємство повинно отримати дохід у розмірі 5 млн 116 тис. грн. Це означає, що при зростанні доходів населення на 22,39 %, операційні доходи ПП «Тренінг» повинні збільшитися на 29,06 %.

Таблиця 3.2

**Розрахунок планового показника доходів від операційної діяльності
ПП «Тренінг» на 2019 рік за регресійною залежністю**

Роки діяльності	Доходи населення на домогосподарство в середньому на місяць, грн (X)	Операційні доходи, тис. грн (Y)
2016	5367,51	1439,4
2017	8013,08	2738,0
2018	9720,24	3964,2
2019 (плановий)	11896,60	5116,0
Плановий темп приросту ланцюговий, %	22,39	29,06

Для отримання планового розміру доходів від операційної діяльності підприємство повинне залучити певний об'єм ресурсів, який генеруватиме цей дохід. Розрахувати планове значення активів на наступний період можна, використавши прогнозний коефіцієнт дохідності активів за середнім темпом змін в період з 2016 по 2018 роки. Результати розрахунків представлені у табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок планового значення активів ПП «Тренінг» на 2019 рік

Показник	2016	2017	2018	2019 (плановий)
Операційні доходи, тис. грн	1439,4	2738,0	3964,2	5116,0
Активи середні, тис. грн	277,45	532,80	838,85	1134,29
Коефіцієнт дохідності активів	5,19	5,14	4,73	4,51

Коефіцієнт дохідності активів в період з 2016 по 2018 рік мав тенденцію до зниження, тому його прогнозне значення було розраховане за середнім темпом змін. Поділивши планове значення операційних доходів на даний коефіцієнт, отримуємо плановий обсяг середніх активів на 2019 рік.

Наступним методом, за допомогою якого було проведено планування доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг» є метод еластичності. Фактором впливу було використано середні місячні доходи домогосподарств. Розрахунок планового показника операційних доходів підприємства наведено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок планового показника операційних доходів ПП «Тренінг» на 2019 рік за методом еластичності до доходів населення

Роки	Доходи населення на домогосподарство в середньому на місяць, грн	Доходи від операційної діяльності, тис. грн	Темп зміни ланцюговий, %		К ел
2016	5367,51	1439,4	х	х	
2017	8013,08	2738,0	49,29	90,22	
2018	9720,24	3964,2	21,30	44,78	
2019 (плановий)	11896,60	5661,6	22,39	42,82	1,91

При отриманні зростанні середніх доходів населення з 9720,24 грн до 11896,6 грн доходи від операційної діяльності підприємства повинні збільшитися до 5 млн 661,6 тис. грн. Коефіцієнт еластичності 1,91 зумовлює приріст операційних доходів на 42,82 % при зростанні доходів населення на 22,39 %. В порівнянні з плануванням за регресійною залежністю, плановий показник операційних доходів за методом еластичності є на 545,6 тис. грн вищим.

Отримавши планове значення доходів від операційної діяльності на 2019 рік, необхідно визначити плановий об'єм активів підприємства для генерування цих доходів. У табл. 3.5 наведений розрахунок планового обсягу активів на 2019 рік. За планового значення коефіцієнта дохідності активів 4,51, для досягнення планового показника доходів від операційної діяльності підприємства 5661,6 тис. грн необхідно мати об'єм активів на суму 1255,25 тис. грн. Це значення є на 120,96 тис. грн більшим, ніж при плануванні доходів підприємства за методом регресійного аналізу.

Таблиця 3.5

Розрахунок планового обсягу активів ПП «Тренінг» на 2019 рік

Показник	2016	2017	2018	2019 (плановий)
Операційні доходи, тис. грн	1439,4	2738,0	3964,2	5661,6
Активи середні, тис. грн	277,45	532,80	838,85	1255,25
Коефіцієнт дохідності активів	5,19	5,14	4,73	4,51

Наступними застосованими методами планування доходів від операційної діяльності підприємства є метод середнього темпу приросту та метод середньої абсолютної зміни. Дані методи базуються на динаміці зміни лише аналізованих даних, тому фактори впливу до уваги не беруться. У табл. 3.6 представлено розрахунки планових показників на 2019 рік за вказаними методами.

Таблиця 3.6

Планові показники операційних доходів ПП «Тренінг» за методом середнього темпу приросту та методом середньої абсолютної зміни

Роки	Операційні доходи, тис. грн	Темп зміни ланцюговий, %	Абсолютна зміна ланцюгова, тис. грн
2016	1439,4	x	x
2017	2738,0	90,2	1298,6
2018	3964,2	44,8	1226,2
2019 (плановий) за абсолютною зміною	5226,6	31,8	1262,4
2019 (плановий) за темпом приросту	6578,7	66,0	2614,5

Плановий показник доходів від операційної діяльності на 2019 рік за методом середньої абсолютної зміни дорівнює 5226,6 тис. грн і є досить схожим до результатів розрахунків за іншими методами. Планова абсолютна зміна дорівнює 1262,4 тис. грн, що не значно відхиляється від абсолютних

змін попередніх періодів. Натомість, плановий показник операційних доходів за середнім темпом приросту складає 6578,7 тис. грн, що суттєво відрізняється від аналогічного показника за іншими методами. Плановий темп зміни дорівнює 66%, абсолютна зміна ланцюгова 2614,5 тис. грн.

Розрахунки визначення планового об'єму активів для забезпечення планового обсягу діяльності підприємства наведені у табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахунок необхідного обсягу активів для забезпечення планового обсягу операційних доходів ПП «Тренінг»

Роки	Операційні доходи, тис. грн	Активи середні, тис. грн	Коефіцієнт дохідності активів
2016	1439,4	277,45	5,19
2017	2738,0	532,80	5,14
2018	3964,2	838,85	4,73
2019 (плановий) за абсолютним приростом	5226,6	1158,81	4,51
2019 (плановий) за темпом приросту	6578,7	1458,58	4,51

З табл. 3.6 видно, що у зв'язку зі значно більшим плановим значенням операційних доходів підприємства, необхідно також залучити суттєво більший обсяг активів для забезпечення такого доходу. Різниця в розмірах залучення активів в залежності від різних методів планування склала майже 300 тис. грн, що може дорівнювати річному фінансовому результату підприємства.

Для наочного зображення планових показників доходів від операційної діяльності підприємства та їх порівняння, доцільно продемонструвати їх на діаграмі. На рис. 3.1 продемонстровано різницю в планових показниках операційних доходів підприємства в залежності від методу планування.

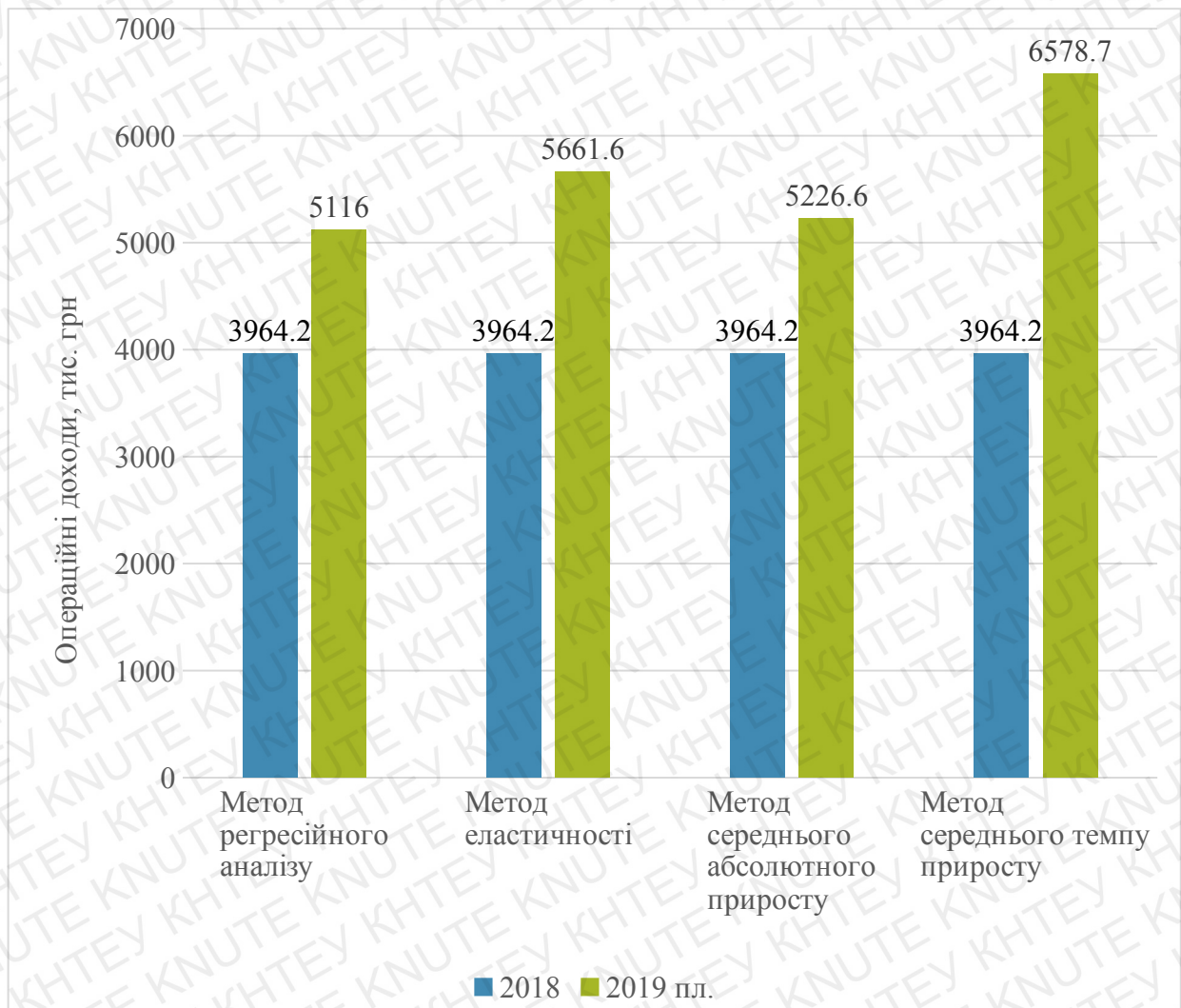


Рис. 3.1 Планові показники операційних доходів ПП «Тренінг» залежно від методів планування

На даній діаграмі видно, що найменшим плановим показником доходів від операційної діяльності підприємства є розрахований за методом регресійного аналізу, а найбільшим – за методом середнього темпу приросту. До того ж, показник за методом середнього темпу приросту має найбільший розрив з другим найбільшим показником, на відміну від усіх інших. На нашу думку, у зв'язку з сильною відмінністю планового показника за методом середнього темпу приросту від планових показників, розрахованих за допомогою інших методів, необхідно виключити дане значення від подальших розрахунків.

Розраховувавши плановий обсяг операційних доходів за різними методами, необхідно прийняти рішення щодо вибору оптимального цільового показника на наступний рік. На нашу думку, для урівноваження ймовірності точності планування потрібно знайти середнє арифметичне розрахункових значень за різними методами і результат використати як плановий показник на 2019 рік.

У табл. 3.7 наведено розрахунок комбінованого планового показника доходів від операційної діяльності підприємства.

Таблиця 3.7

Розрахунок комбінованого планового показника доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг»

Операційні доходи за методами	2018	2019 (плановий)	Темп приросту, %	Абсолютна зміна, тис. грн
Метод регресійного аналізу, тис. грн	3964,2	5116,0	29,1	1151,8
Метод еластичності, тис. грн	3964,2	5661,6	42,8	1697,4
Метод середнього абсолютного приросту, тис. грн	3964,2	5226,6	31,8	1262,4
Комбінований метод, тис. грн	3964,2	5334,7	34,6	1370,5

З розрахунків табл. 3.7 видно, що за комбінованим методом планування доходів від операційної діяльності підприємства плановий показник повинен зрости на 34,6% або на 1370 тис. грн за один рік. За використання регресійного аналізу доходи повинні були б бути більшими на 29,1% порівняно з попереднім періодом, за методом еластичності приріст очікувався б найбільший – 42,8%, за методом середнього абсолютного приросту орієнтовний операційний дорівнював би 5226,6 тис. грн, що більше відносно звітного періоду на 31,8% або 1262,4 тис. грн.

Для отримання більш детальної інформації щодо планових показників доходів від операційної діяльності, необхідно використати інформацію про

склад та структуру доходів від операційної діяльності підприємства у 2018 році та перенести її на 2019 рік. Планові показники операційних доходів за видами діяльності наведені у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Планові показники доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг» за видами діяльності у 2018 році

Вид робіт (товарів, послуг)	2018	2019 (плановий)	Абсолютна зміна	Базисний темп змін, %
Електромонтажні роботи, тис. грн	2231,55	3003,04	771,49	34,57
Сонячна енергетика, тис. грн	500,35	673,33	172,98	34,57
Електрощитове обладнання, тис. грн	419,07	563,95	144,88	34,57
Послуги вимірювальної лабораторії, тис. грн	250,90	337,64	86,74	34,57
Енергоаудит, тис. грн	140,20	188,67	48,47	34,57
Регламентно-профілактичне обслуговування, тис. грн	135,70	182,61	46,91	34,57
Автоматизація виробничих процесів, тис. грн	123,80	166,60	42,80	34,57
Ремонт теплолічильників, тис. грн	88,58	119,20	30,62	34,57
Оперативно-експлуатаційне обслуговування, тис. грн	70,55	94,94	24,39	34,57
Інші операційні доходи, тис. грн	3,50	4,71	1,21	34,57
Всього доходи від операційної діяльності	3964,20	5334,70	1370,50	34,57

На основі даних, наведених у таблиці 3.8 видно, що операційні доходи за різними видами діяльності заплановано збільшити на 34,57% у 2019 році, на той же відсоток, що і загальну величину доходів від операційної діяльності.

Для отримання планового обсягу операційних доходів у 2019 році підприємству необхідно залучити певний об'єм ресурсів. Розрахунок планового обсягу середніх активів наведений у табл. 3.9. За планового коефіцієнту доходності активів 4,51 та планового обсягу операційних доходів 5334,7 тис. грн середній обсяг активів у 2019 році повинен становити 1182,77 тис. грн. Валюта балансу на початок 2019 року дорівнює 970,4 тис грн, тому,

щоб отримати значення середніх активів у розмірі 1182,77 тис. грн, необхідно додатково залучити 424,74 тис. грн активів протягом 2019 року, щоб наприкінці цього періоду валюта балансу становила 1395,14 тис. грн.

Таблиця 3.9

Розрахунок планового обсягу середніх активів ПП «Тренінг» на 2019 рік

Показник	Операційні доходи, тис. грн	Активи середні, тис. грн	Коефіцієнт дохідності активів
2016	1439,4	277,45	5,19
2017	2738,0	532,80	5,14
2018	3964,2	838,85	4,73
2019 плановий	5334,7	1182,77	4,51
Темп змін ланцюговий у 2019 році, %	34,57	41,00	-4,56
Абсолютна зміна ланцюгова у 2019 році	1370,5	343,9	-0,2

Отримавши прогнозне значення доходів населення на 2019 рік, а також розрахувавши планові показники доходів від операційної діяльності підприємства разом з необхідним обсягом середніх активів на перспективний період, для наочного порівняння тенденцій динаміки значень операційних доходів разом із значеннями аналізованих факторами впливу на неї доцільно зобразити дані тренди на діаграмі. Динаміка значень операційних доходів підприємства, середнього обсягу активів підприємства та середніх місячних доходів домогосподарств за 2016-2019 роки представлено на рис. 3.2. Найвищі темпи росту показників спостерігались у 2017 році, найнижчі очікуються у 2019 році. Протягом усього періоду найвищий темп росту мають середні активи, темп приросту операційних доходів дещо менший. Тенденція, що мала місце протягом 2016-2018 років перенеслась на плановий 2019 рік. У зв'язку з перевищенням темпу росту активів над темпом росту доходів від операційної діяльності, на перспективні періоди планування відбувається з урахуванням зменшення коефіцієнта дохідності активів. Якщо

доходи у майбутньому періоді перевищать плановий показник, це збільшить коефіцієнт дохідності активів і дана зміна враховуватиметься при розрахунку планових показників на наступні періоди.

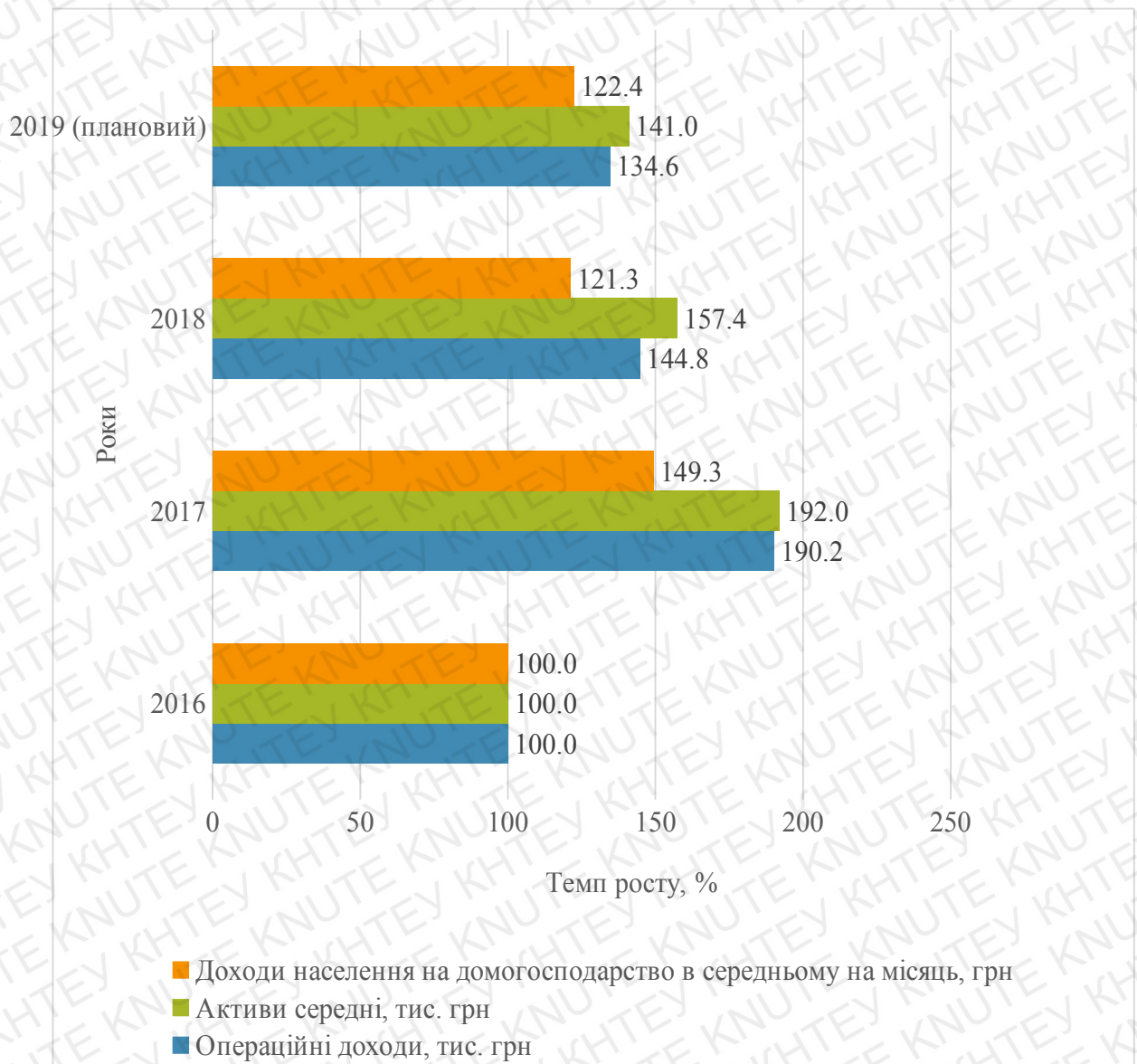


Рис. 3.2 Динаміка значень операційних доходів ПП «Тренінг», середнього обсягу активів підприємства та середніх місячних доходів домогосподарств за 2016-2019 роки

На перспективний 2019 рік планування операційних доходів було здійснене п'ятьма методами: методом регресії, методом еластичності, методом середнього абсолютного приросту, методом середнього темпу приросту, комбінованим методом. Фактором впливу за методом регресії та методом еластичності виступили середні місячні доходи домогосподарств. Плановим показником операційних доходів підприємства за комбінованим

методом виступило середнє арифметичне планових показників за всіма методами, за виключенням методу середнього темпу приросту. Планове значення за методом середнього темпу приросту суттєво відрізнялось порівняно з іншими методами, тому його було виключено з подальшого аналізу. Після визначення планового значення операційних доходів за комбінованим методом, було визначено необхідний обсяг активів для забезпечення планового обсягу діяльності.

Для забезпечення планового обсягу операційних доходів підприємства керівництву даного підприємства необхідно визначити, за рахунок чого будуть зростати доходи. Якщо зростатиме купівельна спроможність населення і підприємство матиме відносно велику частку лояльних клієнтів, керівництво може прийняти рішення збільшити операційні доходи за рахунок маржинального доходу на одиницю продукції (роботи, послуги). У разі, якщо клієнти та потенційні клієнти у своїй більшості є чутливими до коливання цін, необхідно збільшувати доходи за рахунок збільшення клієнтської бази. Маржинальний дохід на одиницю при цьому може не змінитися або зменшитися на незначну величину, проте за рахунок збільшення кількості клієнтів операційні доходи зростуть, і фінансовий результат також. З огляду на те, що темпи росту активів за останні роки дещо перевищували темпи росту доходів, ми можемо припустити, що керівництво більше націлене на збільшення вартості бізнесу, розширення ринку, аніж на отримання максимально можливого прибутку. Виходячи з цього, планування планових показників операційних доходів та активів підприємства було виконано базуючись на ретроспективній тенденції. Збільшення доходів підприємства буде зростати основною мірою за рахунок розширення клієнтської бази, що потребуватиме проведення ефективних маркетингових заходів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Підводячи підсумок проведеного дослідження в рамках випускної кваліфікаційної роботи, слід наголосити, що вирішення проблеми ефективного планування доходів від операційної діяльності підприємства може значно вплинути на подолання кризових явищ у роботі підприємств. Передумовою і важливою складовою ефективної діяльності будь-якого підприємства є планування доходів, тому необхідно знати і розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи планування й напрями ефективного використання доходів. Вільне володіння цим питанням дасть змогу менеджерам об'єктивно оцінювати можливості бізнесу, розробляти нові напрями діяльності підприємства, формувати ефективну стратегію розвитку.

Дослідження теми дозволило встановити, що основний зміст поняття «доходи» полягає в динамічному процесі надходження грошових коштів на користь суб'єкта підприємницької діяльності, збільшення вартості його активів або зменшення вартості зобов'язань, при яких існує економічна вигода. Доходи від операційної діяльності за своєю сутністю є доходами (виручкою) від реалізації продукції та іншими операційними доходами. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід, виручка від реалізації продукції без урахування наданих знижок, повернення проданих товарів і непрямих податків. Інші операційні доходи включають усі доходи від операційної діяльності, крім доходу від реалізації продукції.

Розвиток підприємства не можливий без ефективного планування показників його діяльності. Для того, щоб планові показники були максимально наближеними до майбутньої дійсності, необхідно застосовувати сучасні прикладні методи планування. Найпоширенішими такими методами є: метод регресії, метод еластичності, метод середнього абсолютного приросту та метод середнього темпу приросту.

В процесі практики управління доходами від операційної діяльності ПП «Тренінг» було встановлено, що даний показник за два роки зріс на 175%

, найбільшу частку (99%) в його структурі склав чистий дохід від реалізації товарів (продукції, робіт, послуг), а найбільш дохідним видом діяльності були електромонтажні роботи (56,29%); між величиною активів підприємства та операційними доходами, а також між доходами населення та операційними доходами існує тісний кореляційно-регресійний зв'язок, тому дані фактори внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства є факторами впливу на значення операційного доходу підприємства; з 2017 року підприємством досягалась точка мінімального рівня рентабельності, проте коефіцієнт дохідності активів мав тенденцію до зниження через вищі темпи приросту активів, ніж доходів.

В основі планового показника доходів від операційної діяльності, необхідного обсягу активів для забезпечення такої діяльності лежать планові показники, розраховані за методом регресії, методом еластичності, методом середнього абсолютного приросту та комбінованого методу. Метод регресії та метод еластичності фактором впливу мають середні місячні доходи домогосподарств. Комбінований метод являє собою середнє арифметичне значень, розрахованих за першими трьома методами. Саме комбінований метод ми використали як фінальний метод планування показника операційні доходи.

На 2019 рік планове значення доходів від операційної діяльності ПП «Тренінг» склало 5334,7 тис. грн, що є на 34,57% або на 1370,5 тис. грн більше, ніж у 2018 році. Використовуючи дані щодо складу та структури операційних доходів підприємства за 2018 рік, у 2019 році планується отримати від електромонтажних робіт доходів на суму 3003,04 тис. грн, що становитиме більше 50% від всього обсягу діяльності підприємства за рік. В стратегічній перспективі необхідно інвестувати в напрямки діяльності з найвищим темпом росту доходів. За період з 2016 по 2018 рік такими напрямками були: електрощитове обладнання, енергоаудит та ремонт теплотічильників. Базисні темпи змін даних складових операційних доходів характеризувалися 298,4%, 203,3% та 261,1% відповідно. За нефінансовою

інформацією, сонячна енергетика є також перспективним напрямком для інвестицій. Проте, за конкретного рівня купівельної спроможності населення темпи змін не є такими значними, щоб у наступному (плановому) періоді акцентувати левову частку інвестицій на даному виді діяльності. Використовуючи планове значення коефіцієнта дохідності активів 4,51, необхідний обсяг середніх активів у 2019 році становить 1182,77 тис. грн. Для досягнення такого значення середніх активів у 2019 році, підприємству повинно залучити додаткові активи, щоб валюта балансу наприкінці року зросла з 970,4 тис. грн до 1395,14 тис. грн. Збільшення доходів підприємства буде зростати основною мірою за рахунок розширення клієнтської бази, що потребуватиме проведення ефективних маркетингових заходів. Якщо зростатиме купівельна спроможність населення і підприємство матиме відносно велику частку лояльних клієнтів, керівництво може прийняти рішення збільшити операційні доходи за рахунок маржинального доходу на одиницю продукції (роботи, послуги).

Точне планування та оптимальне залучення ресурсів дозволить підприємству з одного боку не понести надмірних витрат, пов'язаних із їх залученням та утриманням, а з іншого боку дасть можливість уникнення недоотримання доходів внаслідок нестачі факторів виробництва. Отримання високих доходів при оптимальних витратах надасть підприємству потужний потенціал, який підприємство зможе використати для отримання достатнього фінансового результату та збільшення своєї ринкової вартості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал, 2012. – 386 с.
2. Виноградський М.Д. Менеджмент в організації : навч. посіб. [для студ. екон. спец. вузів.] / Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. – К. : "КОНДОР", 2012. – 654 с.
3. Вітлінський В. В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. та ін. Економіко-математичне моделювання: Навчальний посібник/ За заг.ред. В.В.Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2015. – 536 с.
4. Гаращенко О.В. Облік і аналіз формування фінансових результатів та розподілу прибутку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.14 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / О.В. Гаращенко. – К., 2014. – 19 с.
5. Герасименко С.С., Головач Н.А. Передбачення фінансового стану підприємства при оцінці його здатності до продовження діяльності // Актуальні проблеми економіки.– 0013.– №4. – С. 2–4.
6. Голубков Є.П. Маркетингові дослідження: теорія, методологія і практика / Є.П. Голубков. - М.: Финпресс, 2009. - 448 с.
7. Гриньова В.М. Фінанси підприємств: [навч. посібник] / В.М. Гриньова, В.О. Коюда. – Київ: «Знання-Прес», 2013
8. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: [монографія] / [за заг. ред. проф. А.Е Воронкової]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 448 с.
9. Долінський Л.Б. Фінансова математика: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2011. – 265 с
10. Долінський Л.Б., Сашук Д.П. Оцінка надійності підприємств: теоретико-методологічний підхід // Фінанси України. – 2012. - №1. – с. 108-117.
11. Дробітько Н.А. Управління конкурентоспроможністю в умовах ринкової економіки: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Н.А. Дробітько. – Х.: ХНЕУ, 2013. – 20 с.
12. Економічна статистика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

13. Закон України "Про державну статистику" від 02.10.1992 № 2657-XI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
14. Збірник статистичних вимог: методологічні й робочі документи Євростату, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
15. Інвестиційний менеджмент / [В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда, Ю.М. Великий]; під заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Гриньової. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 368 с.
16. Історія економічних учень [Текст] : навчальний посібник / П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К. : Знання-Прес, 2012. – 583 с.
17. Камінська Т.Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку // Науковий вісник НУБІП України. – 2015. Випуск 154. Частина 3 – 26 с.
18. Коблянська О. І. Фінансовий облік : навч. посіб. / О. І. Коблянська. — К. : Знання, 2014. — 471 с.
19. Кондрашова Т. Міжнародні та національні стандарти бухгалтерського обліку: порівняльна характеристика./ Кондрашова Т., Соболева О./ Економіка, № 4(95), червень 2017 р. – С. 16-20 // [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Skhid/2009_4/5.pdf
20. Косарев В.М. Принципи побудови моделі економічної діагностики підприємства / В.М. Косарев, Л.М. Савчук, І.Г. Сокиринська // Держава та регіони. Серія: «Економіка та підприємництво». – 2014. - № 2. – С. 87-91.
21. Костирко Л.А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: [монографія] / Л.А. Костирко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х.: Фактор, 2011. – 336.
22. Костирко Л.А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб'єкта: Методологія і організація: Монографія. – Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2012. – 560 с.

23. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: [навч. посіб.] / Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2011. – 784 с.
24. Лаговська О. А. Доходи та фінансові результати як об'єкти облікової політики / О. А. Лаговська // Вісник ЖДТУ. — 2010. — № 2(36). — С. 53—59.
25. Лапішко М.Л. Основи фінансово-статистичного аналізу економічних процесів / М.Л. Лапішко. – Львів: Світ, 2015. – 328 с.
26. Лень Г.С. Методологія аналізу та запобігання фінансовим ризикам підприємства // Наукові праці НДФІ. – 2010. – №9. – С. 99–105.
27. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2013. – 580 с.
28. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості: Монографія / Козаченко Г.В., Воронкова А.Е., Медяник В.Ю., Назаров В.В. – К.: Лібра, 2016 – 328 с.
29. Митрохіна Ю.П. Стратегічне маркетингове планування збуту / Ю.П. Митрохіна // Наукові дослідження та експеримент 2013 : міжнар. наук.-практ. конф., 15-17 трав. 2013. : тези доп. – Полтава : "ІнтерГрафіка", 2013. – Т. 9. – С. 155–160.
30. Митрохіна Ю.П. Стратегічний підхід до управління збутом підприємств в умовах маркетингової орієнтації / Ю.П. Митрохіна // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2014. – Вип. 21, Т. 2. – С. 71–79
31. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. – К.: Вид-во КВІЦ, 2013. – 462 с.
32. Небава М. І. Економіка та організація виробничої діяльності підприємства. – Ч. 1. Економіка підприємства : навчальний посібник / Небава М. І., Адлер О. О., Лесько О. Й. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 117 с
33. Осипов В.І. Економіка підприємства: [навч. посібник] / В.І. Осипов. – Одеса: Маяк, 2014. – 724 с.

34. Оцінка активів підприємства: [навч. посіб.] / [Панасовський Ю.В., Семененко Б.А., Теліженко О.М. та ін.]; за заг. ред. Ю.В. Панасовського. – Суми: Університетська книга, 2010. – 512 с.
35. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс] / Сайт "Законодавство України". — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0860-99>
36. Полянко В.В. Оцінка достатності доходів торговельних підприємств. // Дослідження соціально-економічних проблем перехідного періоду: Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ. Випуск І. – Чернівці. – 2013. – с.106-110. – 0,4 др.арк.
37. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996 – XIV від 16 липня 1999 р. (з наступними змінами і доповн.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
38. Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 31.10.2008 №639-VI // zakon1.rada.gov.ua
39. Пушкар М.С. Фінансовий облік: [навчальний посібник]. – Тернопіль: Карт-бланш, 2012.- 628с
40. Стефанович, Н. Підходи щодо сутності і класифікації доходів [Текст] / Наталія Стефанович, Олена Костенко // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації : міжнар. зб. наук. праць. - 2014. - Вип. 2. - С. 120-123.
41. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: [монографія] / за заг. ред. Ю.Б. Іванова, О.М. Тищенка. – Х.: ІНЖЕК, 2011. – 384 с.
42. Фінансовий словник / [авт.-укл. А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко]. – [4-те вид., випр. та доп.]. – К.: Т-во “Знання”, КОО; Вид-во Львів. банк. ін-ту НБУ. – 566 с
43. Фокіна Н.П., Бокій В.І. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості // Актуальні проблеми економіки.– 2014.– №8. – С. 111–114.

- 44.Хрупович С.Є. Економічне оцінювання та управління збутовою діяльністю підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / С.Є. Хрупович. – Львів, 2015. – 22 с.
- 45.Шара Є.Ю. Фінансовий облік та аналіз результатів діяльності промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / Є.Ю. Шара. – К., 2014. – 24 с.
- 46.Швиданенко Г.О. Бізнес-діагностика підприємства / Г.О. Швиданенко, А.І. Дмитренко, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2013. – 344 с
- 47.Шегда А.В. Менеджмент: [навч. посіб.] / А.В. Шегда. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2010. – 583 с
- 48.Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / А.М. Штангрет, О.І. Копилук. – К.: Знання, 2016. – 335 с.
- 49.Юшко Сергій Васильович. Формування доходів підприємств та підвищення економічної ефективності їх господарювання : дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.02 / Харківський національний аграрний ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х., 2010. – 20 с.
- 50.Янковой О.Г. Моделирование парных зв'язків в економіці / О.Г. Янковой. – Одеса: Оптимум, 2013. – 198 с
- 51.Яремко І. Й. Економічні категорії в методології обліку : [монографія] / І. Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2011. – С. 192.

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "Тренинг"

Територія **ВОЛИНСЬКА**

Організаційно-правова форма господарювання **Приватне підприємство**

Вид економічної діяльності **Установлення та монтаж машин і устаткування**

Середня кількість працівників, осіб **10**

Одиниця виміру: **тис. грн. з одним десятковим знаком**

Адреса, телефон **вулиця Левітана, буд. 30/А, м. ЛУЦЬК, ВОЛИНСЬКА обл., 43000**

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2017	01	01
31572142		
0710100000		
120		
33.20		

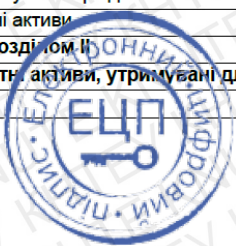
0507608917

1.Баланс на 31 грудня 2016 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка 2	На початок звітного року 3	На кінець звітного періоду 4
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	10,2	4,6
первісна вартість	1011	81,3	81,3
знос	1012	(71,1)	(76,7)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	10,2	4,6
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	165,1	236,3
у тому числі готова продукція	1103	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	16,4	103,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3,9	0,4
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	0,8	6,0
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	0,2	7,9
Усього за розділом II	1195	186,4	353,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	196,6	358,3



Продовження додатка А

Пасив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	109,8	124,9
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	119,8	134,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	41,8	104,0
розрахунками з бюджетом	1620	14,9	34,2
у тому числі з податку на прибуток	1621	9,2	3,3
розрахунками зі страхування	1625	3,1	8,3
розрахунками з оплати праці	1630	15,2	30,6
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1,8	46,3
Усього за розділом III	1695	76,8	223,4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	196,6	358,3

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2016

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м За звітний період	Код за ДКУД За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 439,4	894,1
Інші операційні доходи	2120	-	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1 439,4	894,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(594,1)	(407,2)
Інші операційні витрати	2180	(826,9)	(435,6)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(1 421,0)	(842,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	18,4	51,3
Податок на прибуток	2300	(3,3)	(9,2)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	15,1	42,1

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕЦП БОЙКО М.В.

Бойко Микола Володимирович

(ініціали, прізвище)

ЕЦП Божко В.М.

Божко Володимир Михайлович

(ініціали, прізвище)

Продовження додатка А

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "Тренінг"

Територія ВОЛИНСЬКА
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство
Вид економічної діяльності Установлення та монтаж машин і устаткування
Середня кількість працівників, осіб 11
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком
Адреса, телефон вулиця Левітана, буд. 30/А, м. ЛУЦЬК, ВОЛИНСЬКА обл., 43000

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

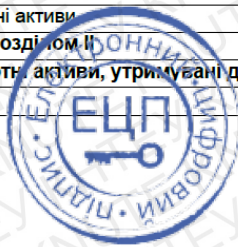
за КВЕД

Коди		
2018	01	01
31572142		
0710100000		
120		
33.20		

0507608917

1.Баланс на 31 грудня 2017 р.

Актив		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
1	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
2	3	4		
I. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби	1010	4,6	3,1	
первісна вартість	1011	81,3	87,0	
знос	1012	(76,7)	(83,9)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	4,6	3,1	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	236,3	384,7	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	103,1	293,8	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	-	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0,4	13,8	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	6,0	-	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	
Інші оборотні активи	1190	7,9	11,9	
Усього за розділом II	1195	353,7	704,2	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	358,3	707,3	



Продовження додатка А

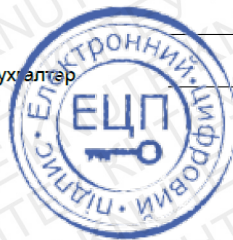
Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	124,9	311,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	134,9	321,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	43,7
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	104,0	78,1
розрахунками з бюджетом	1620	34,2	83,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	3,3	41,0
розрахунками зі страхування	1625	8,3	23,4
розрахунками з оплати праці	1630	30,6	87,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	46,3	69,9
Усього за розділом III	1695	223,4	385,8
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	358,3	707,3

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2017

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 736,3	1 439,4	
Інші операційні доходи	2120	1,7	-	
Інші доходи	2240	-	-	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2 738,0	1 439,4	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(672,8)	(594,1)	
Інші операційні витрати	2180	(1 837,6)	(826,9)	
Інші витрати	2270	(-)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(2 510,4)	(1 421,0)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	227,6	18,4	
Податок на прибуток	2300	(41,0)	(3,3)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	186,6	15,1	

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕЦП БОЙКО М.В.

БОЙКО МИКОЛА ВОЛОДИМИРОВИЧ

(ініціали, прізвище)

ЕЦП Божко В.М.

Божко Володимир Михайлович

(ініціали, прізвище)

Продовження додатка А

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство
ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "Тренінг"

Територія **ВОЛИНСЬКА**

Організаційно-правова форма господарювання **Приватне підприємство**

Вид економічної діяльності **Установлення та монтаж машин і устаткування**

Середня кількість працівників, осіб **18**

Одиниця виміру: **тис. грн. з одним десятковим знаком**

Адреса, телефон **вулиця Левітана, буд. 30/А, м. ЛУЦЬК, ВОЛИНСЬКА обл., 43000**

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди		
2019	01	01
31572142		
0710100000		
120		
33.20		

0507608917

1.Баланс на 31 грудня 2018 р.

Актив		Форма № 1-м Код за ДКУД		1801006
1	Код рядка 2	На початок звітнього року 3	На кінець звітнього періоду 4	
I. Необоротні активи				
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	
Основні засоби	1010	3,1	73,6	
первісна вартість	1011	87,0	166,9	
знос	1012	(83,9)	(93,3)	
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	
Інші необоротні активи	1090	-	-	
Усього за розділом I	1095	3,1	73,6	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	384,7	331,3	
у тому числі готова продукція	1103	-	-	
Поточні біологічні активи	1110	-	-	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	293,8	455,7	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	5,5	
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	13,8	1,1	
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	101,6	
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-	
Інші оборотні активи	1190	11,9	1,6	
Усього за розділом II	1195	704,2	896,8	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	
Баланс	1300	707,3	970,4	

Продовження додатка А

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10,0	10,0
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	311,5	555,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	321,5	565,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	43,7	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	78,1	73,2
розрахунками з бюджетом	1620	83,3	143,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	41,0	53,6
розрахунками зі страхування	1625	23,4	35,5
розрахунками з оплати праці	1630	87,4	130,4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	69,9	22,1
Усього за розділом III	1695	385,8	404,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	707,3	970,4

2. Звіт про фінансові результати
за **Рік 2018**

		Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	
1	2	3	4	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	3 960,7	2 736,3	
Інші операційні доходи	2120	3,5	1,7	
Інші доходи	2240	2,7	-	
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	3 966,9	2 738,0	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(672,8)	(672,8)	
Інші операційні витрати	2180	(2 996,6)	(1 837,6)	
Інші витрати	2270	(-)	(-)	
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(3 669,4)	(2 510,4)	
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	297,5	227,6	
Податок на прибуток	2300	(53,6)	(41,0)	
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	243,9	186,6	

Керівник

Головний бухгалтер



ЕП БОЙКО М.В.

БОЙКО МИКОЛА ВОЛОДИМИРОВИЧ

ЕП Божко В.М.

(ініціали, прізвище)

Божко Володимир Михайлович

(ініціали, прізвище)