

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Планування доходів підприємства

за матеріалами публічного приватного підприємства

«БГФ-АГРО», м. Фастів

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

Власюк Віти
Миколаївни

Науковий керівник –
канд. екон. наук, доцент

Лаптева Вікторія
Василівна

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

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2018

ЗМІСТ

АНОТАЦІЯ	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Економічна сутність та класифікація доходів підприємства.....	8
1.2. Фактори, що впливають на формування доходів підприємства.....	17
1.3. Методичні підходи до планування доходів підприємства.....	22
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА АНАЛІЗ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ПП «БГФ-АГРО»	33
2.1. Аналіз динаміки обсягу доходів та витрат, як передумова планування доходів підприємства.....	33
2.2. Аналіз факторів, що впливають на планування доходів підприємства....	42
2.3. Оцінка ефективності діяльності підприємства	46
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ТА МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ПЛАНУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПП «БГФ-АГРО»	53
3.1. Обґрунтування резервів збільшення обсягу доходів підприємства	53
3.2. Розрахунок планового обсягу доходів підприємства	61
3.3. Напрями підвищення ефективності використання доходів підприємства.....	68
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	78

ДОДАТКИ

АНОТАЦІЯ

Власюк В. Планування доходів підприємства. – Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за напрямом підготовки 051 «Економіка», спеціалізації «Економіка підприємства». – Київський національний торговельно-економічний університет. – К., 2018.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена вивченню теоретико-методичних засад та практичних аспектів аналізу доходів підприємства. Розкрито сутність понять «доходи» та «прибуток» підприємства, здійснено порівняльний аналіз підходів до визначення цих понять, визначено методичні підходи до планування доходів підприємства. Проведено аналіз динаміки, обсягів та складу доходів та видатків досліджуваного підприємства, оцінено показники ефективності діяльності, проаналізовано фактори, що впливають на планування доходів підприємства, також запропоновано заходи по підвищенню ефективності використання доходів підприємства.

Результати розробок можуть бути застосовані в практичній діяльності торговельного підприємства.

Ключові слова: доходи підприємства, витрати підприємства, збільшення доходів, аналіз та планування доходів підприємства.

ABSTRACT

Vlasyuk V. Planning of enterprise revenues. - The manuscript.

Graduation qualification work in the field of preparation 051 "Economics", specialization "Enterprise Economics". - Kyiv National University of Trade and Economics. - K., 2018.

The final qualification work is devoted to the study of theoretical and methodological principles and practical aspects of the analysis of income of the enterprise. The essence of the concepts of "income" and "profit" of the enterprise is disclosed, a comparative analysis of approaches to the definition of these concepts is carried out, methodological approaches to enterprise income planning are determined. The analysis of dynamics, volumes and composition of revenues and expenditures of the investigated enterprise was carried out, the indicators of activity efficiency were assessed, factors influencing the planning of company's income were analyzed, measures were also proposed to increase the efficiency of using the company's income.

The results of the development can be applied in the practical activities of the trading company.

Key words: enterprise revenues, enterprise expenses, increase of incomes, analysis and planning of enterprise revenues.

ВСТУП

Актуальність дослідження. У процесі господарсько-фінансової діяльності кожне підприємство має здійснювати витрати і за відповідних умов отримувати доходи. Проблема традиційно полягає в тому, що підприємство всіма доступними для цього методами і способами намагається мінімізувати витрати та максимізувати доходи.

Проте це дуже складне і відповідальне завдання, оскільки його прагнуть реалізувати всі підприємства, які постійно хочуть працювати на ринку і розуміють, що втриматися на ньому в умовах посилення конкурентної боротьби без розробки дієвої стратегії й тактики управління неможливо.

Важливу роль в управлінні витратами й доходами підприємств відіграють облік (фінансовий і управлінський) та економічний контроль.

Вивчаючи питання доходів підприємства, вважаємо, що облік має дати вичерпну і структуровану інформацію про те, від кого і чому, коли, скільки та у зв'язку з чим отримані доходи й куди, скільки і з якою метою вони використані, а економічний контроль – установити, чи всі передбачувані доходи воно отримало повною мірою і у визначені терміни, які доходи є сумнівними та яким чином їх можна повернути (погасити), хто з посадових осіб підприємства винен у недоотриманні доходів, які існують напрямки їхнього використання і чи сформована для цього нормативно-правова база, чи ефективно використані доходи й де саме, чому допущено прорахунки, зловживання під час розподілу та використання цих доходів тощо.

Проблеми теорії, методології, обліку і контролю за доходами підприємств досліджували провідні вітчизняні вчені-економісти І.О. Бланк, І. О. Белебега, І. А. Білоусова, М. Т. Білуха, О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. З. В. Задорожний, Є. В. Калюга, Г. Г. Кірейцев, В. М. Костюченко, В. О. Ластовецький, В. Г. Лінник, Ю. Я. Литвин, В. Г. Швець, В. О. Шевчук і зарубіжні науковці Х. Андерсон, П. С. Безруких, І. М. Белий, М. Г. Белов, К.

Друрі, Р. Ентоні, Д. Колдуел, І. О. Ламикін, Б. Нідлз, Ч. Т. Хорнгрен, М. Я. Штейнман, А. Яругова та ін.

Разом з тим варто зазначити недостатність розробки поняття «доходи підприємства», розуміння його сутності та змісту.

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

Метою даної роботи є теоретичне обґрунтування та систематизація існуючих методичних підходів до аналізу та планування доходів.

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

- розкрити економічну сутність та класифікації доходів підприємства;
- визначити фактори, що впливають на формування доходів підприємства;
- охарактеризувати методичні підходи до планування доходів;
- проаналізувати динаміку обсягу доходів та витрат, як передумови планування доходів підприємства;
- провести факторний аналіз чинників, що впливають на планування доходів підприємства;
- оцінити ефективність діяльності підприємства;
- обґрунтувати резерви збільшення обсягу доходів підприємства;
- розрахувати планові обсяги доходів підприємства;
- визначити напрямки підвищення ефективності використання доходів підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси пов'язані з плануванням доходів на підприємстві.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методологічних, організаційних та практичних питань планування та аналізу доходів.

Емпірична база дослідження. Підприємство – ПП "БГФ – АГРО" засноване 21 серпня 1999 року. Повна назва підприємства – ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БГФ – АГРО". Має приватну форму власності. Код

ЄДРПОУ – 30525636. Юридична адреса підприємства: 01133, м. Київ, вулиця Кутузова, будинок 18/7, кімната 408. Директор – Бойко Олександр Анатолійович. Статутний капітал підприємства складає 3 млн. грн. Основний вид діяльності за КВЕД є 10.61 Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості.

При написанні роботи використані такі загальнонаукові **методи**, як: порівняння (використано у пункті 1.1 для визначення сутності поняття «доходи підприємства» та співставлення методичних підходів до його визначення), системний аналіз (використано у пункті 2.1 при аналізі динаміки обсягів доходів та витрат), факторний аналіз (використано у пункті 1.3 та 2.2 при аналізі факторів впливу на планування доходів підприємства) та моделювання (використано в розділі 3 при наданні рекомендацій щодо збільшення обсягів резервів та при визначенні планового обсягу доходів підприємства).

Інформаційними джерелами для проведення досліджень є: наукові праці зарубіжних та вітчизняних науковців, періодичні видання, матеріали конференцій та круглих столів, а також фінансова звітність ПП «БГФ-АГРО».

Випускна кваліфікаційна робота має вагоме практичне значення, оскільки в роботі систематизовано підходи до визначення поняття «доходи» підприємства та проведено апробацію розроблених рекомендацій на досліджуваному підприємстві ПП «БГФ-АГРО», яка полягає у розробці рекомендацій зі збільшення обсягів резервів та у визначенні планового значення обсягів доходів, а також визначення напрямків підвищення ефективності використання доходів на підприємстві.

Апробація результатів дослідження. Результати наукового дослідження були оприлюднені у науковій статті на тему: «Методичні основи аналізу планування доходів підприємства» у збірнику «Економіка та фінанси підприємства» наукових статей студентів. - Ч. 1 , С. 258 – К.: КНТЕУ, 2018.

Обсяг і структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. Обсяг роботи становить 89 сторінок друкованого тексту. Випускна кваліфікаційна робота містить 36 таблиці, 7 рисунків, список використаних джерел з 68 найменувань та додаток.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПЛАНУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та класифікація доходів підприємства

Трактування сутності доходів, витрат і фінансових результатів є важливою науковою проблемою. Ці категорії залишаються в центрі уваги вчених у сфері філософії, економічної теорії, мікроекономіки, макроекономіки, фінансів, менеджменту, бухгалтерського обліку і містять багато суперечностей та протиріч, що обумовлює актуальність їх дослідження.

Доходи підприємства визначаються як економічна категорія, що являє собою сукупність економічних відносин, які виникають у процесі купівлі - продажу, тобто у переході матеріальних цінностей із сфери обертання у сферу особистого споживання, та характеризують масу проданих товарів у грошовій формі [1].

Дохід є однією з найскладніших економічних категорій, без вивчення якої є неможливий науковий підхід до вирішення питань підвищення ефективності виробництва, посилення матеріальної зацікавленості і відповідальності трудових колективів в досягненні високих кінцевих результатів при найменших витратах.

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

створення і розподілу прибутку одночасно з пошуком можливих способів його підвищення [2, с. 91].

Дохід – частина виробленої та реалізованої додаткової вартості, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток тоді, коли втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуде грошової форми. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання доходу або принаймні стабілізацію його на певному рівні [3, с 148].

Дохід — це збільшення економічних вигод підприємства у вигляді надходження активів (коштів, інших матеріальних або нематеріальних активів), або зменшення зобов'язань підприємства перед його діловими партнерами, що забезпечують зростання власного капіталу підприємства [4]

табл. 1.1

Таблиця 1.1

Поняття «дохід підприємства» відповідно до національних та міжнародних стандартів фінансової звітності

Автор	Визначення
Податковий кодекс України [1]	Доходи – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключно (морській) економічній зоні, так і за її межами
НП(с)БО 1[2]	Доходи - збільшення економічних вигод у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу за звітний період
П(с)БО 15 [3]	Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків учасників
МСФЗ 18 [4]	Дохід – це валове надходження економічних вигод протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу

Муромцев С.М. зазначає, що процес формування доходів підприємства має фінансову сторону – виражає рух доданої вартості, - у грошовій формі [10].

Що стосується сьогодення, то трактування поняття доходу розкривається в різних нормативних документах, що наведено в таблиці 1.1.

Як видно з табл. 1.1, порівняння визначень цього поняття різними авторами та їх критична оцінка дає можливість сформулювати сутнісні характеристики поняття “дохід” підприємства [4, 6, 8]:

1. Даний показник формується в системі зовнішніх і внутрішніх економічних відносин підприємства і, відповідно під впливом комплексу факторів зовнішнього і внутрішнього характеру.
2. Дохід підприємства являє собою комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи економічних відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів.
3. Дохід характеризує результати операційної діяльності підприємства в попередні періоди і одночасно визначає потенційні можливості економічного розвитку в перспективі.
4. Дохід характеризує фінансову спроможність підприємства, тобто забезпечення певного рівня фінансування операційної (операційної) діяльності, подальшого розвитку та погашення зобов'язань.
5. Дохід підприємства визначається рівнем ділової активності і рентабельності, рівнем економічних ризиків підприємства.

Термін «дохід» як облікова категорія, незважаючи на існування його чисельних тлумачень, постійно перебуває в полі зору світової облікової практики. Про це свідчить факт уточнення міжнародного бухгалтерського стандарту 18 «Дохід», який набув чинності з 1 січня 1995 р. В даному стандарті дохід визначається як валове надходження економічних вигод впродовж певного періоду, яке виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал підприємства зростає внаслідок цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу [8, с. 295].

В Україні, згідно зі ст. 5 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затвердженого наказом Міністерства фінансів від 29 листопада 1999 р. №290, дохід визначається під час збільшення активу або зменшення зобов'язань, які обумовлюють збільшення власного капіталу (за винятком капіталу за рахунок внесків засновників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [7]. У п. 8 П(с)БО 15 «Дохід» зазначено, що дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в бухгалтерському обліку за наявності таких умов [6]:

- покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товари, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління і контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручки) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Вважаємо, що в наведених принципах визнання доходу існує багато неточностей і некоректностей. По-перше, під час передачі ризиків і вигод, пов'язаних з передачею прав власності покупцю, продавець продукції (товарів, інших активів) не може визначити ступінь ризику і вигоди покупця цієї продукції, оскільки йому невідома мета даної покупки. Крім цього, здійснення прав власності, згідно зі ст. 319 Цивільного кодексу України [7], полягає у володінні, користуванні, розпорядженні власником своїм майном на власний розсуд. Тому надалі здійснення управління і контролю за реалізованою продукцією підприємством-продавцем не може логічно розглядатися як уже здійснена передача прав власності на цю продукцію. По-друге, відсутня впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічної вигоди. Згідно зі ст. 1 Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність України», економічна вигода визначається як потенційна

можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів, що повністю виключає визнання доходу під час здійснення бартерних контрактів [5].

Визнання доходу від надання послуг в бухгалтерському обліку відбувається згідно зі ст. 10 П(С)БО 15 «Дохід» [6] за умови існування таких обставин:

- можливості достовірної оцінки доходу;
 - ймовірності надходження економічних вигод від надання послуг;
 - можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу;
 - можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення. Вважаємо, що для визнання доходів від надання послуг відсутня умова передачі прав власності, а саме те, що надана послуга прийнята замовником. Умови визнання доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в бухгалтерському обліку повинні бути такі:
 - сума доходу повинна бути достовірно визначена, і підприємство має право на отримання цього доходу згідно з конкретним договором або підтвердженого іншим чином;
 - існує впевненість у тому, що в результаті конкретної операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства (впевненість забезпечена також у разі, коли підприємство одержує оплату у вигляді активу або відсутня невизначеність в отриманні активу);
 - право власності (володіння, користування, розпорядження) на продукцію (товар) перейшло від підприємства до покупця або робота прийнята замовником (послуга надана);
 - витрати можуть бути достовірно визначені у зв'язку з цією операцією.
- Всі перераховані вище критерії справедливі тільки для реалізаційних доходів. Момент визнання – головне питання в обліку доходів [9, с. 201]. Штрафи, пеня, неустойки за порушення договорів, а також відшкодування заподіяних

підприємству збитків визнаються в тому звітному періоді, в якому судом винесено рішення про їх стягнення, або відповідний суб'єкт господарювання визнаний боржником. Суми кредиторської заборгованості визнаються доходами того звітного періоду, в якому закінчився термін позовної давності.

В умовах переходу України до ринкової економіки, якій властивий високий динамізм, реформування, вдосконалення систем, покращення соціально-економічного розвитку, все дедалі більшої актуальності набувають дефініції «дохід» та «витрати», які виступають передумовою діяльності кожного підприємства. Бухгалтерський облік витрат і доходів від операційної діяльності є підсистемою інформаційної системи підприємства, якій належить основна роль у процесі збирання, обробки та надання інформації для забезпечення усіх інших функцій управління підприємством – менеджменту, маркетингу, аналізу, контролю. Тобто це система інформації про стан, характер і результати господарської діяльності, що відображає і узагальнює господарські операції операційної діяльності в єдиному грошовому вимірнику.

У системі обліку інформація про доходи та витрати є надзвичайно цінною, тому необхідно постійно удосконалювати техніку, методику та організацію обліку як основного джерела інформації про доходи та витрати підприємства та формування фінансового результату. Термін «дохід» (з англ. income) – це приплив активів, внаслідок певного виду діяльності. Фінансовий стан кожного господарюючого суб'єкта характеризується тим, як розміщені його кошти та з яких джерел вони формуються. Дохід підприємства позиціонує собою одну з основних узагальнюючих категорій фінансово-господарської діяльності підприємства. Згідно із законодавством України всі суб'єкти ринку здійснюють свою діяльність з метою отримання доходу (прибутку).

Багато вчених-економістів присвятили свою увагу дефініції «дохід», зокрема її сутність наведено з різних точок зору у табл. 1.2.

Доходи від операційної діяльності складаються, у першу чергу, з доходів від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

Таблиця 1.2.

Визначення поняття доходу деякими вченими

Автор (джерело)	Сутність поняття «дохід підприємства»
Дж. Хікс [11]	Дохід – складна і багатозначна економічна категорія, яка об'єднує цілу систему показників
А. Сміт [12]	Заробітна плата, прибуток і земельна рента є трьома первісними джерелами будь-якого доходу, так само як і будь-якої мінової вартості. Усякий інший дохід в остаточному підсумку одержують з одного або іншого із цих джерел
Н. М. Шмиголь [13]	Дохід підприємства – це збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів і /або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийнятного рівня підприємницького ризику
В. І. Блонська [14]	Дохід підприємства – це надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді економічних вигод, отриманих внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийнятного рівня підприємницького ризику
Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко [15]	Доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, внаслідок чого збільшується власний капітал підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників)
Ю. І. Продіус [16]	Дохід – це виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат. Він є грошовою формою чистої продукції підприємства, тобто охоплює оплату праці та прибуток
Ф. Ф. Бутинець [17]	Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг

Розглянемо також показник, що характеризує економічні результати господарювання підприємства з позицій їх вартісної оцінки, тобто прибуток підприємства.

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

літературі прибуток розглядається у вигляді перетвореної форми додаткової вартості, створеною найманою працею. В США та інших країнах з розвинутою ринковою економікою поширена концепція, за якою прибуток є винагородою за підприємницькі здібності. При цьому, на думку більшості авторів, головним джерелом прибутку є капітал. Виходячи з цього, нами узагальнено основні концепції економічної сутності прибутку, які наведені в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Основні концепції економічної сутності прибутку

Автор	Концепція економічної сутності прибутку
Маркс К. [18]	Відповідно до його концепції, прибуток – це надлишок виручки над витратами капіталу, який безоплатно привласнюється власником засобів виробництва
Мен Т. [19]	Вважав, що прибуток є різницею між продажною і покупною ціною товару
Найт Ф. [20]	Стверджував, що прибуток є винагородою підприємця за прийняття рішень в умовах невизначеності
Петті У. [19]	Джерелом прибутку визначав виробництво
Рікардо Д. [19]	Вважав, що прибуток – це складова частина вартості, яка створюється працею
Самуельсон П. [21]	Визначав прибуток як дохід від факторів виробництва, винагороду за підприємницьку діяльність та впровадження нововведень
Сей Ж.Б. [19]	Розглядав прибуток як винагороду підприємця за його промислові здібності
Сміт А. [12]	Прибуток розглядав у вигляді продукту праці, який привласнюється власником засобів виробництва
Чемберлен Е. [22]	Монопольним прибутком вважав додаткову частину загального прибутку, джерелом якої є реалізована в ціні монополія
Шумпетер Й. [23]	Вважав, що прибуток – це винагорода за підприємницьку діяльність, тобто вартісний вираз того, що створює підприємець

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

підприємства класифікуються за різними ознаками. Основні класифікації наведені у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Класифікація доходів підприємства

доходи підприємства		
↓	↓	↓
За видами господарських операцій	За видами діяльності, в наслідок якої вони виникають	За місцем виникнення доходу
Доходи від реалізації товарів, продукції, інших активів, придбаних з метою перепродажу (крім інвестицій у цінні папери)	Доходи від звичайної діяльності - від операційної діяльності - від інвестиційної діяльності - від фінансової діяльності	Доходи центрів інвестицій
Доходи від реалізації послуг	Доходи від надзвичайної діяльності	Доходи центрів доходів
Доходи від використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами, результатом яких є отримання процентів, дивідендів, роялті		Доходи центрів прибутку
		Загальний дохід підприємства

Як видно з табл. 1.4. можна виділити 3 основних класифікаційних ознаки доходів підприємства.

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

В процесі дослідження доходу як економічного базису для розвитку підприємства необхідним є розгляд структурно-логічної схеми формування доходу підприємства (рис. 1.1).

Отримання позитивного і при цьому максимального результату - доходу залежить від безлічі факторів і, перш за все від витрат підприємства.

Сума прибутку (фінансового результату діяльності) визначається шляхом зіставлення виручки від реалізації (доходу) і витрат виробництва (експлуатаційних витрат) [5, с. 47].

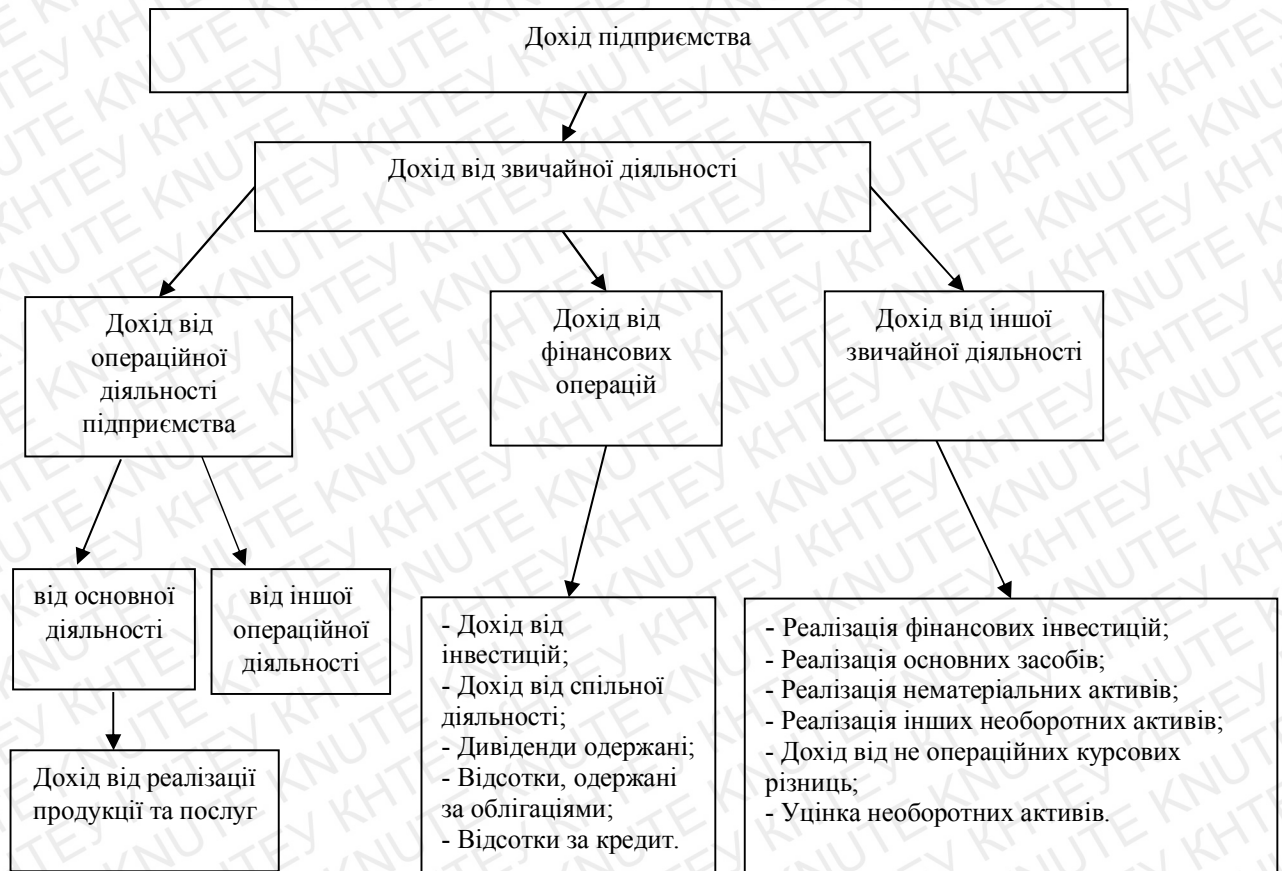


Рис. 1.1. Структурно-логічна схема формування доходу підприємства [4, с. 146]

Ефективне формування доходу передбачає знання основних механізмів даного процесу, використання сучасних методів аналізу і планування. Підприємствам важливо вміти і ефективно планувати дохід.

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

1.2. Фактори, що впливають на формування доходів підприємства

Зміна економічних ознак за будь-який часовий період відбувається під впливом безлічі різноманітних факторів. При вивченні будь-якого показника важливим є не тільки вивчення його суті та динаміки, а й факторів формування даного показника, під впливом яких відбувається його зміна. Це необхідно для виявлення позитивних та негативних впливів на

досліджуваний показник, що дозволить в подальшому посилить вплив позитивних процесів та мінімізувати негативний вплив на результат.

Фактори – це елементи, причини й умови, які можуть розглядатися як рушійні сили економічних явищ, що відбуваються, і процесів, чия дія, кінець кінцем, знаходить віддзеркалення в рівнях, темпах зростання, абсолютних величинах конкретних показників або цілої групи економічних ознак. Розрізняють фактори 1-го, 2-го, ..., n-го порядку. Причому кожний подальший акумулює вплив факторів більш низького порядку. В економічному аналізі широко поширено поняття «показник фактора». Це означає ознаками, але основною класифікаційною ознакою можна вважати поділ усіх чинників на внутрішні і зовнішні. Внутрішні фактори поділяються на основні та неосновні.

Як видно з табл. 1.5 до основних внутрішніх факторів, які залежать від роботи підприємства, відносяться наступні [14]:

- обсяг продажу продукції (при постійній частці прибутку в ціні товару зростання обсягу продажу товарів дозволяє отримувати великий прибуток);
- товарна структура продукції (розширення асортименту сприяє зростанню обсягу продажів);

Таблиця 1.5

Основні фактори впливу на доходи підприємства

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

- організація руху товару (прискорене просування продукції на ринки збуту сприяє збільшенню обсягу реалізації і одночасно зниженню поточних витрат);

- організація процесу продажу товарів;
- чисельність і склад працівників (достатня чисельність при певному рівні технічної озброєності праці дозволяє повною мірою реалізувати виробничу програму підприємства);
- форми і системи економічного стимулювання праці працівників;
- продуктивність праці працівників підприємства;
- дотримання темпів зростання виробництва (реалізації) і оплати праці;
- фондоозброєність і технічна озброєність праці працівників;
- стан матеріально-технічної бази підприємства;
- моральний і фізичний знос основних фондів (використання фізично зношених основних фондів, морально застарілого устаткування не дозволить підприємству розраховувати на збільшення обсягів виробництва і випуск тієї продукції, що відповідає сучасним вимогам);
- фондоддача;
- склад і структура оборотних коштів;
- вживаний порядок ціноутворення;
- організація роботи щодо стягнення дебіторської заборгованості;
- режим економії (здійснення належного режиму економії дозволяє знижувати поточні витрати підприємств);
- ділова репутація (хороша ділова репутація підприємства є позитивним уявленням, що сформувалося у споживачів про потенційні можливості підприємства) [14].

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

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

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

Зовнішні фактори – це ті, які не залежать від роботи підприємства [15].

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

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

Однак, одною з основних груп зовнішніх факторів, є фактори пов'язані з державним регулюванням цін, тарифів, податкових ставок, нормативів, штрафних санкцій [12].

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

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

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

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

- дієва організація управління (підвищення якості продукції, продуктивності праці при формуванні організаційної культури шляхом заохочення успіху кожного працівника у формуванні єдиної команди, стимулювання ініціативи, мотивації праці, довіри персоналу, організаційна структура, система управління, фірмова культура, престиж та імідж фірми; комунікації, соціально-психологічний клімат);

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

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

1.3. Методичні підходи до планування доходів підприємства

Базуючись на існуючих наукових підходах до аналізу та планування доходів підприємства, можна виділити наступні етапи аналітичної роботи (рис. 1.2) [8, 9].

Як видно з рис. 1.2, аналіз та планування доходів підприємства здійснюється за такими етапами [8, 9]:

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

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

3. Аналіз зміни рівня доходу підприємства. На цьому етапі визначається рівень валового доходу та розраховується його зміна порівняно з попереднім періодом. Об'єктом аналізу може бути також рівень операційної націнки у відсотках до ціни закупівлі товарів;

4. Оцінка рівня доходності інших видів діяльності підприємства. На цьому етапі аналітичної роботи розраховуються та аналізуються в динаміці відносні показники отримання доходів від інших видів діяльності підприємства: інвестиційної, посередницької, фінансової, орендної тощо. Рівень доходності інших видів діяльності порівнюється з рівнем доходу для визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємства, його диверсифікації. Порівняння та оцінка здійснюються за допомогою

розрахунків дохідності витрат (співвідношення між сумами доходів та витрат) та дохідності активів (обсяг формування доходів на одиницю активів, що використовуються) різних видів діяльності підприємства.



Рис. 1.2. Основні етапи аналізу доходів підприємства від операційної діяльності [8, 9]

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

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

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

На етапі формування інформаційного забезпечення для аналізу доходів визначається перелік форм фінансової, статистичної та управлінської звітності, на основі яких можливе проведення аналітичної роботи. До основних форм фінансової звітності відноситься форма 2 «Звіт про сукупний дохід». Дана форма дає можливість проаналізувати лише загальні обсяги доходів, а також обсяги доходів від операційної та поза операційної діяльності табл. 1.6. Для реалізації завдань управління найбільш інформативної для проведення аналізу є, звісно, управлінська звітність. Вона дає широкі можливості деталізації аналізу, що дозволяє виявити тенденції у зміні обсягів та структури доходів за різними центрами - контрагенти, склади, матеріально-відповідальні особи, філії, асортиментні позиції. Також перевагою управлінської звітності є її оперативність.

Таблиця 1.6

**Інформаційне забезпечення аналізу та планування доходів
підприємства [2, 10]**

Документ	Вид звітності	Періодичність формування	Аналітичні можливості для проведення аналізу
1	2	3	4
Форма №2 «Звіт про сукупний дохід»	Фінансова	Щоквартально, щорічно	Аналіз загальних обсягів виручки від продажу товарів, робіт, послуг (без ПДВ)
Форма №5- «Примітки до річної фін. звітності»	Фінансова	Щорічно	Аналіз загальних обсягів доходів за видами діяльності, їх розшифрування.
Форма №1-Опт (для підприємств оптової торгівлі)	Статистична	Щоквартально, щорічно	Аналіз загальних обсягів доходів, складу доходів в розрізі опту (з тарою та без тари), складу та структури доходів в розрізі товарів, аналіз запасів

Продовження табл. 1.6.

1	2	3	4
Форма №1-Торг (для підприємств роздрібно́ї торгівлі)	Статистична	Щоквартально, щорічно	Аналіз загальних обсягів доходів, складу доходів в розрізі роздрібу (з тарою та без тари)
Комерційні звіти (продаж)	Управлінська	Щоденно, щотижня, щодаки, щомісяця, щороку	Аналіз обсягів, складу та структури доходів в розрізі товарних груп, асортиментних позицій, складів, контрагентів та інших центрів (в залежності від завдань управління)

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

1) Методи економіко-статистичного аналізу:

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

2) Факторно-аналітичні методи:

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

3) Методи математичного моделювання:

- побудова лінійних та нелінійних рівнянь залежності доходів від факторів на основі прямої залежності факторів;

- побудова систем рівнянь і нерівностей, що описують динаміку доходів.

4) Методи кореляційно-регресійного аналізу:

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

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

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

На основі визначення критичних меж діяльності, а також знаючи основні тенденції формування доходів, вплив факторів на нього розробляються пропозиції по оптимізації його обсягу та структури.

Планування доходів є окремою функцією управління та логічним продовженням його аналізу (рис. 1.3).

Інформаційним забезпеченням для прогнозування доходів є таким же, як і для аналізу. Методи прогнозування доходів можуть бути різноманітними, тому розглянемо більш детально кожен з них.

1. Економіко-статистичні методи. Для здійснення прогнозу за цим методом визначається темп приросту доходу протягом усього аналізованого

періоду. Темп приросту береться в середньому за період. Тобто: [12]:

$$D_{\text{план}} = D_{\text{зв}} \times T_{\text{прД}} \quad (1.1)$$

де, $D_{\text{план}}$ – плановий обсяг доходів,

$D_{\text{зв}}$ – обсяг доходів звітної періоду.

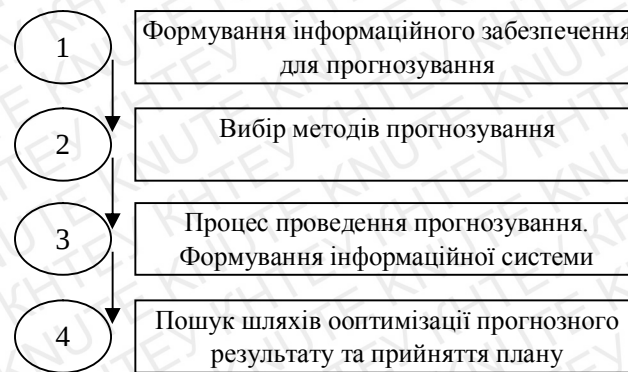


Рис. 1.3. Алгоритм планування доходів підприємства [10]

Також економіко-статистичний метод передбачає використання елементів трендового та кореляційно-регресійного аналізу.

Трендовий метод базується на використанні визначеної функції зміни доходу від часу [12]:

$$D_{\text{план}} = F \times (T_{n+1}) \quad (1.2)$$

де, $F(T)$ – трендова функція залежності зміни доходу від часу (періоду), $n+1$ – наступний за звітним період.

2. Факторно-аналітичні методи. Факторно-аналітичні методи передбачають використання взаємозалежності між доходами та інтенсивними та екстенсивними факторами їх росту у плановому періоді. При цьому серед факторно-аналітичних методів виділяють наступні основні: за продуктивністю праці, через виробіток на одне робоче місце, за планом доходів на 1 м. кв., за планом складського об'єму.

- За продуктивністю праці:

Використання даного методу планування доходів підприємства

базується на визначенні продуктивності праці звітного періоду та її екстраполяції на плановий період. Базою планування є планова чисельність працівників підприємства, добуток якої на фактично визначену продуктивність і дає обсяг планових доходів за продуктивністю праці [12]:

$$D_{\text{план}} = K\P_{\text{план}} \times \Pi\P_{\text{звіт}} \quad (1.3)$$

де, $K\P_{\text{план}}$ – планова чисельність працівників,

$\Pi\P$ – продуктивність праці звітного періоду.

- Через виробіток на одне робоче місце:

Використання даного методу дозволяє спрогнозувати доходи на плановий період за формулою [10]:

$$D_{\text{план}} = K_{\text{рм}} \times K_{\text{рд}} \times T_{\text{рд}} \times B_{1\text{рм}} \quad (1.4)$$

де, $K_{\text{рм}}$ – кількість робочих місць,

$K_{\text{рд}}$ – кількість робочих днів,

$T_{\text{рд}}$ – тривалість робочого дня,

$B_{1\text{рм}}$ – доходи на 1 робоче місце.

- За планом доходів на одиницю торговельної площі:

Планування доходу за даним методом базується на екстраполяції обсягу доходів на 1 м² торговельної площі звітного періоду та на основі визначення розміру торговельної площі в плановому періоді. В процесі використання даного методу застосовується формула [10]:

$$D_{\text{план}} = BР_{\text{м}2} * St_{\text{план}} \quad (1.5)$$

Де, $BР_{\text{м}2}$ – виручка від реалізації на 1м², $St_{\text{план}}$ – планова торговельна площа.

- За планом вартості основних засобів:

Планування доходів за даним методом базується на екстраполяції рівня фондівддачі звітнього періоду та на основі визначення обсягу основних засобів у плановому періоді. В процесі використання даного методу застосовується формула [12]:

$$Д_{\text{план}} = \overline{ОФ_{\text{план}}} \times ФВ_{\text{звіт}} \quad (1.6)$$

Де, $ОФ_{\text{план}}$ – плановий середньорічний обсяг вартості основних засобів,
 $ФВ_{\text{звіт}}$ – фондівддача звітнього періоду.

3. *Метод прямих розрахунків.* Даний метод полягає у визначенні планових показників обсягів реалізації по кожній товарній групі та контрагенту. Планування здійснює комерційний відділ на основі наявних комерційних пропозицій та укладених контрактів (в оптових підприємствах) та на підставі фактичних даних реалізації звітнього періоду (в роздрібних підприємствах).

4. Програмно-цільовий метод. Даний метод базується на визначенні необхідного обсягу доходів, який забезпечує досягнення точки безбитковості або мінімальної рентабельності [3]:

$$ТО_{\text{план}}^{\text{безб}} = \frac{ПВ_{\text{план}}}{Цр_{\text{план}} - Рузв_{\text{факт}}} \quad (1.7)$$

$$ТО_{\text{план}}^{\text{мр}} = \frac{ПВ_{\text{план}} + Пн_{\text{неоп}}}{Цр_{\text{план}} - Рузв_{\text{факт}} \times I_{\text{прогн}}} \quad (1.8)$$

де, $ТО_{\text{план}}^{\text{безб}}$ - плановий обсяг доходів, необхідний для досягнення безбитковості;

$ТО_{\text{план}}^{\text{мр}}$ - плановий обсяг доходів, необхідний для досягнення мінімальної рентабельності;

$ПВ_{\text{план}}$ - плановий обсяг умовно-постійних витрат;

$Пн_{\text{неоп}}$ - обсяг необхідно прибутку, що впливає з рівня мінімальної рентабельності у звітньому періоді;

$C_{p\text{план}}$ - середня ціна реалізації у плановому періоді;

$P_{\text{узв}_{\text{факт}}} \times I_{\text{прогн}}$ - рівень умовно-змінних витрат на одиницю реалізованої продукції у звітному періоді, відкоригований на прогнозний індекс інфляції.

Таким чином, кожен з наведених методів планування доходів підприємства має свої переваги та недоліки:

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

- Факторно-аналітичні методи дозволяють нівелювати недоліки економіко-статистичного методу шляхом врахування впливу на доходи підприємства певного фактору (факторів). Даний метод також є доволі простим у використанні і не потребує розширеного інформаційного забезпечення (можна виконувати розрахунки на основі фінансової звітності). Проте основним недоліком даного методу є врахування впливу факторів, які насправді в реальній діяльності підприємства слабко (або взагалі) не мали вплив на динаміку доходів, а статистичні моделі при цьому можуть давати результат про досить тісну ступінь зв'язку. Дізнатися про реальний зв'язок фактору та доходу лише з фінансової звітності є неможливим.

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

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

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

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

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

Отже, доходи є важливою економічною категорією і базовим показником діяльності підприємства. Аналіз та планування доходів на торговельному підприємстві передбачає формування інформаційно-аналітичного забезпечення, методичного інструментарію та механізму

обґрунтування і оптимізації результатів. Нами було запропоновано методичку аналізу та планування доходів на основі використання сучасних інформаційних систем та SWOT-аналізу. Дана методика доповнює і розширює можливості вже існуючих, а також є інструментом розв'язання завдань забезпечення зростання доходів.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА АНАЛІЗ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА ПП «БГФ-АГРО»

2.1. Аналіз динаміки обсягу доходів та витрат, як передумова планування доходів підприємства

Досліджуване підприємство - ПП "БГФ - АГРО" засноване 21 серпня 1999 року. Повна назва підприємства - ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "БГФ - АГРО". Має приватну форму власності. Код ЄДРПОУ – 30525636. Юридична адреса підприємства: 01133, м. Київ, вулиця Кутузова, будинок 18/7, кімната 408. Директор – Бойко Олександр Анатолійович. Статутний капітал підприємства складає 3 млн. грн.

Основними видами діяльності за КВЕД є:

10.61 Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості (основний);

46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту;

46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;

46.38 Оптова торгівля іншими продуктами харчування, у тому числі рибою, ракоподібними та молюсками;

46.41 Оптова торгівля текстильними товарами;

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

52.10 Складське господарство.

Середня кількість працівників ПП "БГФ - АГРО" у 2017 році – 36 осіб.

Підприємство здійснює промислову діяльність по переробці зерна пшениці в борошно 75%-сортового хлібопекарського помолу. Виробнича

потужність цеху по переробці пшениці становить до 2500 тонн зерна в місяць. Ведення виробничого процесу ведеться за сучасними технологіями з використанням комп'ютерної техніки. Якість продукції відповідає Державним стандартам і користується підвищеним попитом у споживачів. Працює також цех по переробці жита в борошно житнє обдирне з виробничою потужністю понад 400 тонн переробки зерна в місяць. Для забезпечення виробничої діяльності борошномельних цехів сировиною на підприємстві діє потужний елеватор місткістю 61,3 тис.тонн зерна, який в разі необхідності проводить очищення і сушіння зерна і оснащений сучасними засобами контролю за станом зерна. Крім обслуговування виробничої діяльності, елеватор приймає на зберігання зерно сторонніх клієнтів, приводить його до стану, придатного для тривалого зберігання. Потужності елеватора по відвантаженню зерна становлять понад 2400 тонн зерна на добу.

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

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

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

Розробка стратегії управління доходом передбачає дослідження динаміки доходу та рентабельності, оцінку факторів, що обумовлюють їх величину, а також визначення достатності доходу для вирішення завдань виробничого і соціального розвитку підприємства. Аналіз доходу базується на використанні наступних джерел інформації: форма № 2 "Звіт про фінансові результати"; форма № 1 "Баланс" (Додаток А).

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

Розглянемо методику проведення кожного етапу аналітичної роботи.

Аналіз обсягів та динаміки формування балансового доходу в цілому по підприємству передбачає обчислення абсолютної та зміни в обсязі одержаного балансового доходу, визначаються та аналізуються джерела його формування: дохід від торговельної діяльності, іншої реалізації, позареалізаційних операцій, — оцінюється вклад кожного джерела в формування загального обсягу доходу.

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

Аналіз динаміки прибутковості обороту торговельного підприємства визначається порівнянням доходу від реалізації товарів та товарообороту і показує розміри формування доходу на одиницю товарообороту або питому вагу доходу в ціні реалізації товарів. Аналіз прибутковості обороту передбачає обчислення рівня показника та його порівняння з рівнем, досягнутим у попередніх періодах.

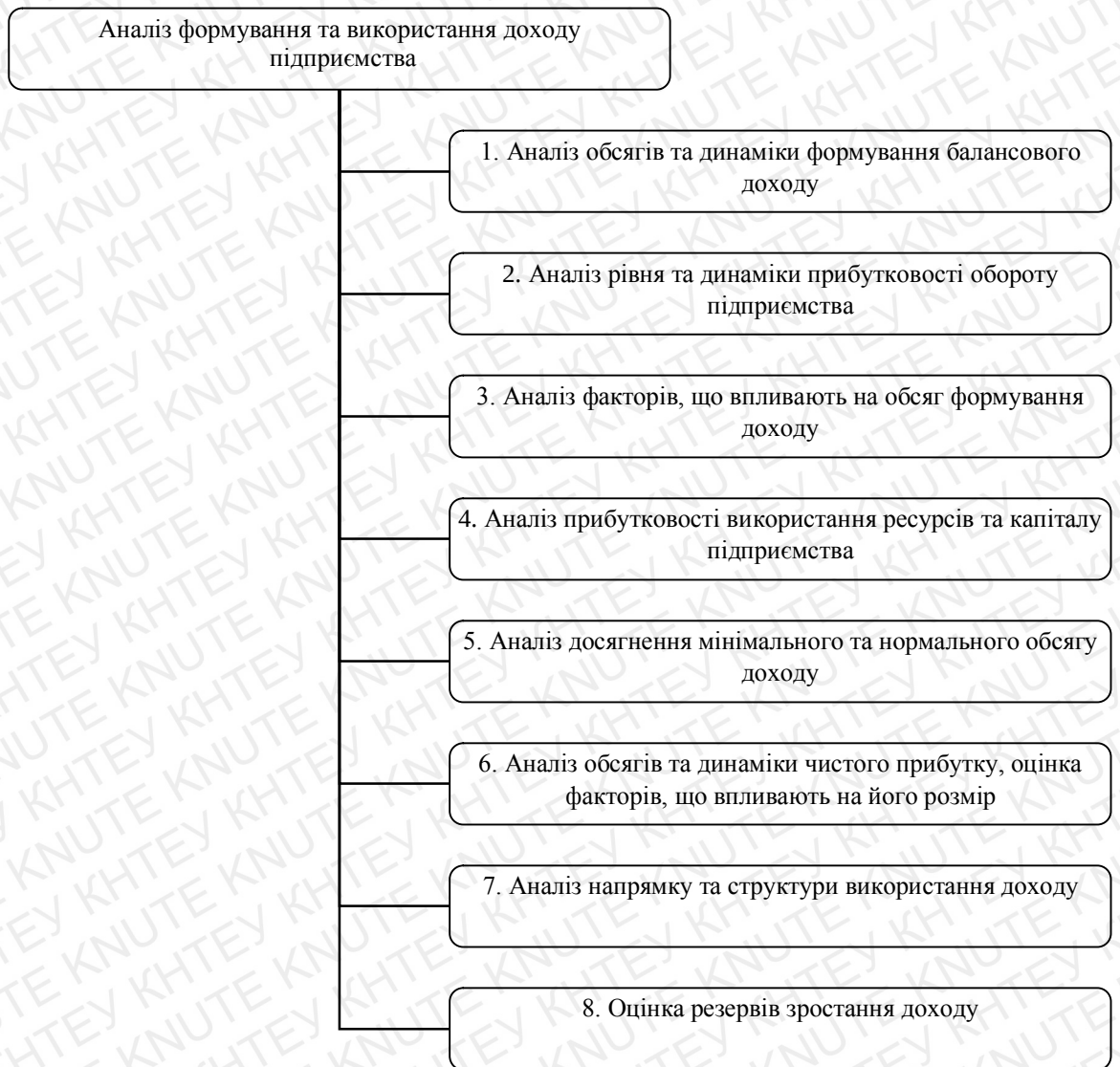


Рис. 2.1. Послідовність проведення аналізу доходу підприємства

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

Обсяги виробництва та реалізації ПП "БГФ - АГРО" представлені у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Обсяги виробництва та реалізації продукції ПП «БГФ-АГРО» у 2017 році

№ з/п	Основний вид продукції	Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції		
		У натуральній формі (фізична од. вим.)	У грошовій формі (тис.грн.)	У % до всієї виробленої продукції	У натуральній формі (фізична од. вим.)	У грошовій формі (тис. грн.)	У % до всієї реалізованої продукції
1	Борошно в/г	12985.6 тонн	63622	59	13085 тонн	65057	54
2	Борошно 1г	4962.1 тонн	22242	20	4907 тонн	23651	20
3	Борошно 2г	1813.6 тонн	7121	6	1805 тонн	7661	6
4	Борошно житнє	2263.7 тонн	9145	8	2268 тонн	10211	8
5	Висівка пшенична	7158 тонн	4938	5	7152 тонн	13780	11

Основні джерела інформації для аналізу доходу ПП "БГФ - АГРО":

- дані фінансової і статистичної звітності підприємства;
- дані бухгалтерського обліку (за рахунками 79 "Фінансові результати" та його субрахунками, 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)", рахунками класів 7 "Доходи і результати діяльності" та 9 "Витрати діяльності");
- облікові регістри (журнал 5 "Облік витрат", журнал 6 "Облік доходів і результатів діяльності") та первинні документи;
- матеріали зовнішніх та внутрішніх перевірок;
- фінансові та бізнес-плани підприємств.

Динаміку доходів та абсолютне відхилення зобразимо в табл. 2.2.

Як видно з табл. 2.2 і доходи і видатки підприємства ПП "БГФ - АГРО" в основному мають позитивну динаміку, крім інших операційних доходів – їх обсяг зменшився на 547,7 тис. грн. у 2017 році в порівнянні з 2016 роком. Це в свою чергу впливає на розмір фінансового результату підприємства.

Чистий дохід від реалізації збільшився на 25401,6 тис. грн., і склав 167,0% табл. 2.3 в порівнянні з 2016 роком.

Таблиця 2.2.

Динаміка доходів та видатків ПП "БГФ - АГРО" у 2015-2017 рр., тис.грн.

Стаття	Код рядка	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютний приріст 2016 р. від 2015 р.	Абсолютний приріст 2017 р. від 2016 р.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	30099.1	37926.3	63327.9	7827.2	25401.6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	25228.8	32565.8	55431.8	7337.0	22866.0
Валовий: прибуток	2090	4870.3	5360.5	7896.1	490.2	2535.6
Збиток	2095		()	()		
Інші операційні доходи	2120	2456.6	616.0	68.3	-1840.6	-547.7
Адміністративні витрати	2130		()	()		
Витрати на збут	2150		()	()		
Інші операційні витрати	2180	6065.3	4171.4	5566.7	-1893.9	1395.3
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	1261.6	1805.1	2397.7	543.5	592.6
Збиток	2195		()	()		
Інші доходи	2240	0.5	0.8	7.5	0.3	6.7
Інші витрати	2270	1337.3	1460.8	1622.3	123.5	161.5
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		345.1	782.9	420.3	437.8
Збиток	2295	(75.6)	()	()		
Витрати (дохід) з податку на дохід	2300		122.3	208.4	71.1	86.1
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		222.8	574.5	349.2	351.7
Збиток	2355	(75.6)	()	()		

У 2016-2017 році спостерігалась в основному позитивна динаміка зростання доходів та видатків, крім інших операційних доходів та видатків. У 2015 році підприємство мало збиток, про це свідчить від'ємний чистий фінансовий результат, а також фінансовий результат до оподаткування. Тенденції 2017 року також говорять про позитивну динаміку майже всіх показників. Враховуючи, що в 2015 році підприємство мало збиток, можна стверджувати, що на сьогодні кризу неприбутковості підприємство пододало,

оскільки другий рік поспіль спостерігається, як збільшення чистого фінансового результату, так і позитивна динаміка майже всіх показників. Найбільша зміна, як видно з табл. 2.2., відбулась у 2017 році з показником чистого доходу від реалізації продукції, а саме відбулось його збільшення на 25401,6 тис. грн., проте собівартість у 2017 році також зросла – на 22866,0 тис. грн. Це свідчить про можливе розширення обсягів діяльності підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації, і як результат збільшення всіх показників. Негативну динаміку мають інші операційні доходи – абсолютне зменшення протягом досліджуваного періоду з 2456,6 тис. грн. у 2015 році до 68,3 тис. грн. у 2017 році. Проте значне зменшення інших операційних доходів не вплинуло на чистий фінансовий результат – протягом досліджуваного періоду спостерігається значне збільшення даного показника: на 349,2 тис. грн. у 2016 році в порівнянні з 2015 роком та на 351,7 тис. грн. у 2017 році в порівнянні з 2016 роком.

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

Таблиця 2.3.

Динаміка темпів приросту доходів та видатків ПП "БГФ - АГРО"
у 2015-2017 рр., тис.грн.

Стаття	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Темп приросту 2016 р. до 2015 р., %	Темп приросту 2017 р. до 2016 р., %
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	30099,1	37926,3	63327,9	26,0	67,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	25228,8	32565,8	55431,8	29,1	70,2
Валовий: прибуток	4870,3	5360,5	7896,1	10,1	47,3
Інші операційні доходи	2456,6	616,0	68,3	-74,9	-88,9
Інші операційні витрати	6065,3	4171,4	5566,7	-31,2	33,4
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	1261,6	1805,1	2397,7		32,8
Інші доходи	0,5	0,8	7,5	60,0	837,5

Продовження табл. 2.3.

1	2	3	4	5	6
Інші витрати	1337,3	1460,8	1622,3	9,2	11,1
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток		345,1	782,9	-558,9	126,9
Збиток	75,2				
Витрати (дохід) з податку на дохід		122,3	208,4	138,9	70,4
Чистий фінансовий результат: прибуток		222,8	574,5	-276,3	157,9
Збиток	75,2				

*Джерело: сформовано автором на основі звітності ПП "БГФ - АГРО"

Найбільший темп приросту мають інші доходи (837,5%), а також чистий фінансовий результат (157,9%) та фінансовий результат до оподаткування (126,9%).

Структура доходів ПП "БГФ - АГРО" зображена в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка обсягу структури доходів ПП "БГФ - АГРО"
за 2015-2017 рр., %

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Питома вага %		
				2015 рік	2016 рік	2017 рік
1	2	3	4	5	6	7
Доходи від операційної діяльності						
Валовий прибуток	4870,3	5360,5	7896,1	66,47	89,70	99,14
Інші операційні доходи	2456,6	616	68,3	33,53	10,3	0,86
Разом доходи від операційної діяльності	7326,9	5976,5	7937,3	100	100	100
Доходи від фінансово-інвестиційної діяльності						
Інші доходи	0,5	0,8	7,5	-	-	-
Разом доходи від фінансово-інвестиційної діяльності	0,5	0,8	7,5			
Разом доходи	7327,4	5977,3	7903,6	-	-	-

Загальний обсяг доходів за 3 роки збільшився на 576,2 тис. грн.. Найбільшу частку у складі доходів підприємства займали доходи від операційної діяльності: в обсязі 100%.

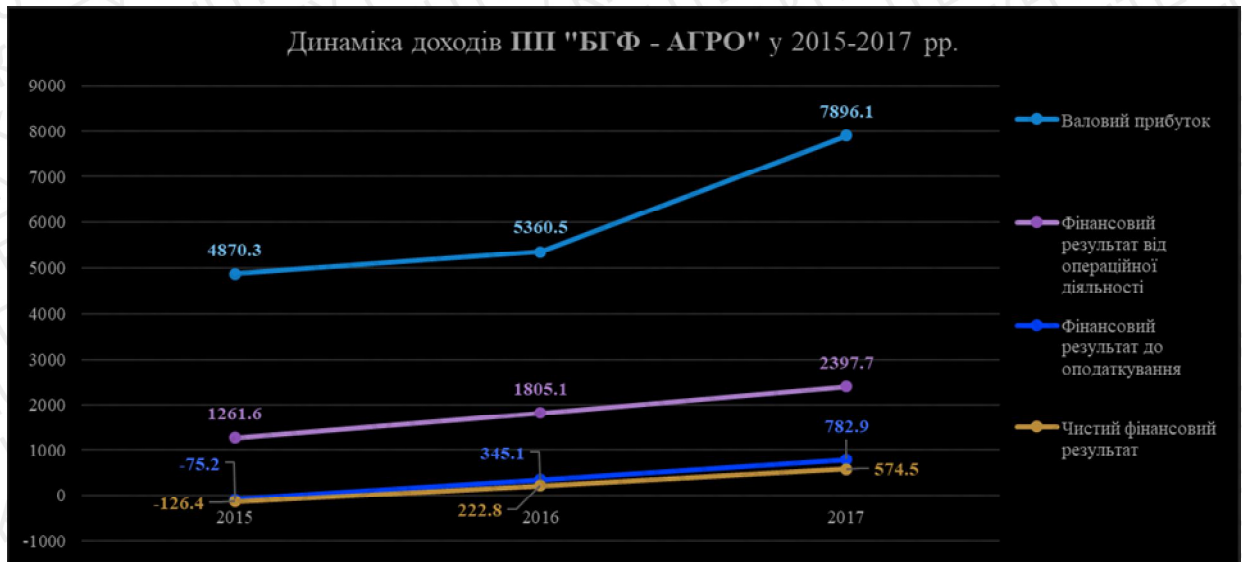


Рис. 2.3. Динаміка доходів ПП «БГФ АГРО» у 2015–2017 рр. тис. грн..

Як видно з рис. 2.3. Найпозитивніша динаміка у валового доходу – у 2017 році відбулось значне збільшення, фінансовий результат від операційної діяльності, фінансовий результат до оподаткування та чистий фінансовий результат мають позитивну динаміку, про не надто жваву.

Також розглянемо динаміку чистого доходу та собівартості продукції ПП «БГФ АГРО» у 2015-2017 рр., зображену на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Динаміка чистого доходу та собівартості продукції ПП «БГФ АГРО» у 2015–2017 рр. тис. грн..

З рис. 2.4. видно, що і чистий дохід від реалізації продукції, і собівартість реалізованої продукції мають позитивну динаміку протягом 2015–2017 рр. Тенденція до зростання як чистого доходу від реалізації продукції, так і собівартості реалізованої продукції, майже однакова.

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

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

2.2. Аналіз факторів, що впливають на планування доходів підприємства

При плануванні доходу враховуються всі сторони господарської діяльності підприємства: рівень використання основного капіталу, машин та обладнання, технології, організації виробництва і праці тощо. Абсолютна величина доходу відображає результати зміни собівартості та об'єму реалізованої продукції.

Дохід від реалізації продукції (послуг) доцільно розраховувати за різними видами господарської діяльності окремо. Такий підхід обумовлений тим, що деякі види діяльності не оподатковуються податком на дохід і

додану вартість (ПДВ), це підвищує точність і об'єктивність розрахунків бази оподатковування, величини податків на дохід.

Доцільно також враховувати результати фінансової діяльності підприємства за минулий період (наприклад, наявність збитків на початок планового року).

Обсяг доходу, рівень рентабельності залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Тому ці показники характеризують усі сторони господарської діяльності підприємства.

Основну частину доходу підприємства одержують від реалізації продукції і послуг. Дохід від реалізації продукції залежить від таких факторів: обсягу реалізації продукції, собівартості і рівня середньореалізаційних цін.

Обсяг реалізації продукції може справляти позитивний і негативний вплив на суму доходу. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення доходу. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації відбувається зменшення суми доходу, отриманого від реалізації рентабельної продукції.

Собівартість продукції і дохід перебувають в обернено-пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми доходу, і навпаки. Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина доходу перебувають у прямо-пропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума доходу зростає, і навпаки. Використовуючи прийом елімінування, визначимо вплив кожного фактора на дохід від реалізації продукції на основі даних ПП «БГФ АГРО», методом індексного аналізу.

Зазначимо, що показники представлені в табл. 2.5. розраховувались за нижче наведеними формулами.

Розрахунки представимо у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка формування доходу ПП «БГФ АГРО» у 2015-2017 рік

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
	Борошно			Зерно			Корми для тварин та інша продукція		
Кількість реалізованої продукції, т.	1156,0	1589,0	3022,0	423,0	589,0	755	739,0	986,0	1233
Середня ціна реалізації, тис. грн.	1,1	1,4	1,7	1,9	3,2	4,5	2,5	4,2	5,9
Вартість реалізації, тис. грн.	1271,6	2224,6	3174,6	803,7	1884,8	2965,7	1847,5	4141,2	6434,9
Собівартість 1 виробу, тис. грн.	0,5	0,7	0,9	1,4	2,1	2,8	1,7	2,7	3,7
Собівартість продукції, тис. грн.	607,0	1114,1	1621,2	589,0	1222,9	1856,8	1237,0	2631,6	4026,2
Валовий дохід, тис. грн.	2375,6	6948,8	4573,2	3587,9	9304,4	5716,5	8258,0	20834,3	12576,3

За даними табл. 2.5 проаналізуємо вплив на валовий дохід підприємства, зміни ціни закупівлі, ціни реалізації та кількості реалізованих товарів.

1. Розрахунок зміни валового прибутку за рахунок зміни ціни реалізованої продукції.

$$\Delta \text{ВП} \Delta \text{Цр}_{2016} = (\text{Цр}_{2016} - \text{Цз}_{2015}) ? \text{К}_{2015} - (\text{Цр}_{2015} - \text{Цз}_{2015}) ? \text{К}_{2015} = (2,9 - 1,2) ? 2318 - (1,8 - 1,2) \times 2318 = 2549,8 \text{ тис. грн.}$$

За рахунок збільшення ціни реалізації у 2016 році, обсяг валового прибутку збільшився на 2549,8 тис. грн..

$$\Delta \text{ВП} \Delta \text{Цр}_{2017} = (\text{Цр}_{2017} - \text{Цз}_{2016}) ? \text{К}_{2016} - (\text{Цр}_{2016} - \text{Цз}_{2016}) ? \text{К}_{2016} = (4,0 - 1,8) ? 3164 - (2,9 - 1,8) ? 3164 = 3480,4 \text{ тис. грн..}$$

За рахунок збільшення ціни реалізації у 2017 році, обсяг валового прибутку збільшився на 3480,4 тис. грн..

2. Розрахунок зміни валового прибутку за рахунок зміни ціни закупівлі.

$$\Delta \text{ВП} \Delta \text{Ц}_{2016} = (\text{Ц}_{\text{р}2016} - \text{Ц}_{\text{з}2016}) ? \text{К}_{2015} - (\text{Ц}_{\text{р}2015} - \text{Ц}_{\text{з}2015}) ? \text{К}_{2015} = (2,9 - 1,8) ? 2318 - (2,9 - 1,2) ? 2318 = -1390,8 \text{ тис. грн.}$$

За рахунок зміни ціни закупівлі у 2016 році відбулося зменшення валового прибутку на -1390,8 тис. грн..

$$\Delta \text{ВП} \Delta \text{Ц}_{2017} = (\text{Ц}_{\text{р}2017} - \text{Ц}_{\text{з}2017}) ? \text{К}_{2016} - (\text{Ц}_{\text{р}2017} - \text{Ц}_{\text{з}2016}) ? \text{К}_{2016} = (4,0 - 2,4) ? 3164 - (4,0 - 1,8) ? 3164 = -1898,4 \text{ тис. грн.}$$

За рахунок зміни ціни закупівлі у 2017 році відбулося зменшення валового прибутку на -1898,4 тис. грн..

3. Розрахунок зміни валового прибутку за рахунок зміни кількості реалізованої продукції.

$$\Delta \text{ВП} \Delta \text{К}_{2016} = (\text{Ц}_{\text{р}2016} - \text{Ц}_{\text{з}2016}) ? \text{К}_{2016} - (\text{Ц}_{\text{р}2016} - \text{Ц}_{\text{з}2016}) ? \text{К}_{2015} = (2,9 - 1,8) ? 3164 - (2,9 - 1,8) ? 2318 = 930,6 \text{ тис. грн.}$$

За рахунок зміни кількості реалізованої продукції у 2016 році, обсяг валового прибутку збільшився на 930,6 тис. грн..

$$\Delta \text{ВП} \Delta \text{К}_{2017} = (\text{Ц}_{\text{р}2017} - \text{Ц}_{\text{з}2017}) ? \text{К}_{2017} - (\text{Ц}_{\text{р}2017} - \text{Ц}_{\text{з}2017}) ? \text{К}_{2016} = (4,0 - 2,4) ? 5010 - (4,0 - 2,4) ? 3164 = 2953,6 \text{ тис. грн.}$$

За рахунок зміни кількості реалізованої продукції у 2017 році, обсяг валового прибутку збільшився на 2953,6 тис. грн..

Розрахунки представлено в табл. 2.6

Таблиця 2.6

**Оцінка впливу факторів на обсяг валового прибутку ПП «БГФ АГРО»
у 2015 -2017 роки**

Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Абсолютний приріст 2016/2015	Абсолютний приріст 2016/2017
1	2	3	4	5	6
Середня ціна реалізації, тис. грн.	1,8	2,9	4,0	1,1	1,1
Собівартість продукції, тис. грн.	1,2	1,8	2,4	0,6	0,6
Кількість реалізованої продукції, тон	2318	3164	5010	846	1846
Валовий дохід, тис. грн.	1390,8	3480,4	8016	2089,6	4535,6

Продовження табл. 2.6.

1	2	3	4	5	6
Зміна валового прибутку у 2016 р. за рахунок зміни:					
Ціни реалізації товару		2549,8	3480,4		
Ціни закупівлі товару		-12390,8	-1898,4		
Кількості реалізованої продукції		930,6	2953,6		

Таким чином, було визначено вплив зміни ціни реалізації та закупівлі товару, кількість реалізованої продукції на валовий прибуток.

2.3. Оцінка ефективності діяльності підприємства

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

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

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

Також необхідно знати групи показників для оцінки фінансового стану підприємства (рис. 2.5).

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками – прибутком і рентабельністю. Дохід виражає абсолютний ефект без

урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності.

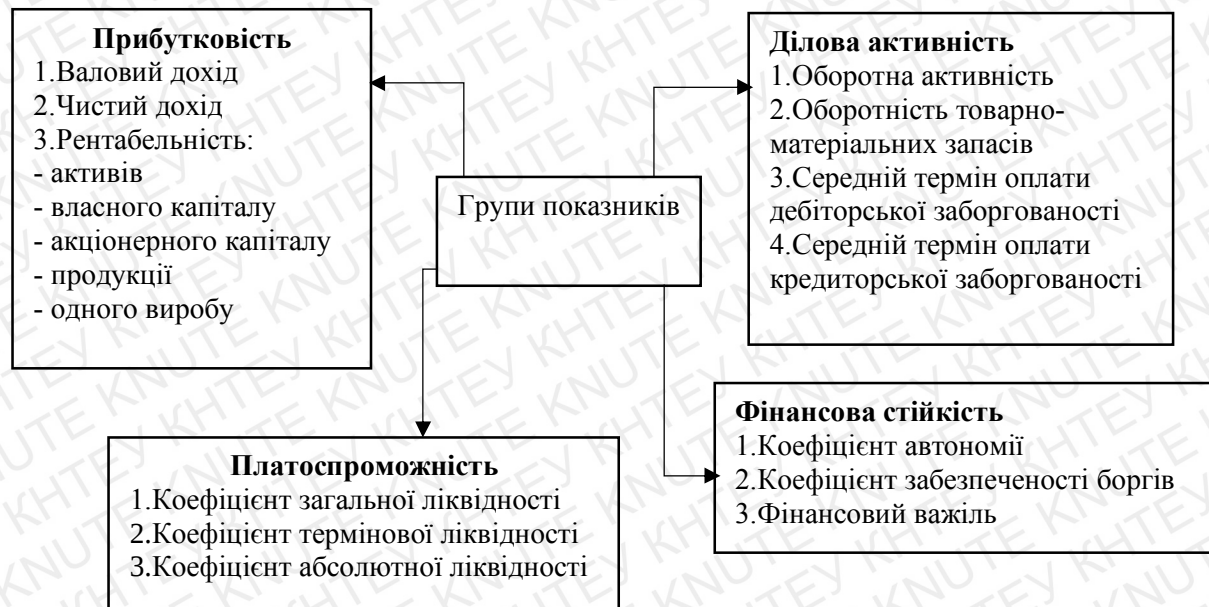


Рис. 2.5. Групи розрахункових показників для оцінки фінансового стану підприємства [15, с. 235]

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

Відобразимо оборотні, необоротні активи та власний капітал ПП "БГФ - АГРО" в аналітичному балансі, який представлений у табл. 2.7.

Таблиця 2.7.

Динаміка обсягу активів та джерел їх фінансування ПП "БГФ - АГРО" на 2016 – 2018 рр., тис. грн.

Показники	На 1.01.16	На 1.01.17	На 1.01.18	Абсолютний приріст		Темп росту, %	
				2017/ 2016	2018/ 2017	2017/ 2016	2018/ 2017
Актив							
1	2	3	4	5	6	7	8
Всього необоротних активів	5098,8	4859,5	4752,9	-239.3	-106.6	-4.7	-2.2
Виробничі запаси	18272,5	12732,8	12162,4	-5539.7	-570.4	-30.3	-4.5
Незавершене виробництво							
Готова продукція	8797,5	9750.0	9409.9	952.5	-340.1	10.8	-3.5

Продовження табл. 2.7.

1	2	3	4	5	6	7	8
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (чиста реалізаційна вартість)	906,0	514,4	1740,7	-391.6	1226.3	-43.2	238.4
Дебіторська заборгованість за розрахунками	1120,9			-1120.9	0.0	-100.0	
Грошові активи	43,1	129,2	0,3	86.1	-128.9	199.8	-99.8
Всього оборотних активів	21712,7	15865,4	20292,0	-5847.3	4426.6	-26.9	27.9
Разом активів	26811,5	20724,9	25044,9	-6086.6	4320.0	-22.7	20.8
Пасив							
Власний капітал	1624,4	1842,7	2417,2	218.3	574.5	13.4	31.2
Довгострокові зобов'язання	6009,3	6607,2	6689	597.9	81.8	9.9	1.2
Короткостроковий банківський кредит	192,9	259,2	903,7	66.3	644.5	34.4	248.6
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	17468,6	9452,4	9844,5	-8016.2	392.1	-45.9	4.1
Кредиторська заборгованість за розрахунками	24,4	1176,4	2508,2	1152.0	1331.8	4721.3	113.2
Інші поточні зобов'язання	1479,3	1369	2657,3	-110.3	1288.3	-7.5	94.1
Поточні зобов'язання	19177,8	12275	15938,7	-6902.8	3663.7	-36.0	29.8
Разом капітал	26811,5	20724,9	25044,9	-6086.6	4320.0	-22.7	20.8

Динаміка показників ліквідних активів та їх абсолютна зміна відображена в табл. 2.8. Як видно з табл. 2.8. у 2017 році має місце зменшення як високоліквідних активів, так і активів, що повільно реалізуються. Проте значним є абсолютний приріст ліквідних активів та швидко ліквідних активів.

Таблиця 2.8

**Динаміка показників ліквідних активів ПП "БГФ - АГРО"
за 2015-2017 рр.**

Показники	Фактично на:			Абсолютний приріст	
	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2016	01.01.2017
1	2	3	4	5	6
1. Сума ліквідних активів, тис.грн.	21712,7	15865,4	20292,0	-5847,3	4426,6
2. Сума швидколіквідних активів, тис.грн.	2026,9	1100,9	5152,3	-926	4051,4

Продовження табл. 2.8.

1	2	3	4	5	6
3. Сума активів, що повільно реалізуються, тис.грн	23371,3	17592,3	16915,3	-5779	-677
4. Сума високоліквідних активів	43,1	129,2	0,3	86,1	-128,9

Визначивши суми ліквідних активів, розрахуємо коефіцієнти ліквідності та зобразимо їх динаміку на підприємстві ПП "БГФ - АГРО" у табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка коефіцієнтів ліквідності ПП "БГФ - АГРО" за 2015-2017 рр.

Показники	Фактично на:			Абсолютний приріст		Нормативне значення
	01.01. 2016	01.01. 2017	01.01. 2018	На 01.01. 2016	На 01.01. 2017	
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (негайної ліквідності)	0,00	0,01	0,00	0,00	-0,01	>0.2
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжної, суворої, уточненої, критичної ліквідності, кислотного тесту)	0,13	0,10	0,12	-0,03	0,02	>0.6
3. Коефіцієнт загальної ліквідності (поточної ліквідності)	0,81	0,77	0,81	-0,04	0,04	>1

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

Розглянемо наступну групу показників, які відповідають за ефективність діяльності будь-якого підприємства, а саме – показники фінансової стійкості. Показники фінансової стійкості ПП "БГФ - АГРО" відобразимо у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

**Динаміка показників фінансової стійкості ПП «БГФ АГРО»
за 2015-2017 рр.**

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

Як видно з табл. 2.10. показники фінансової стійкості ПП "БГФ - АГРО", як і показники ліквідності не відповідають нормативним значенням. А саме: коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами має становити щонайменше 0,1; коефіцієнт маневреності власного капіталу – 0,2; коефіцієнт автономії – 0,5; а коефіцієнт фінансової стійкості – 0,85-0,90. Показник фінансового левериджу має значення більше за нормативне – 0,25.

Загалом ситуація із станом ліквідності та платоспроможності є незадовільною. Так, більшість коефіцієнтів значно менше нормативних значення, або зовсім від'ємні та мають до того ж негативну динаміку за розглянутий період 2015–2017 рр. Це говорить про відсутність фінансової незалежності підприємства, а саме коефіцієнт фінансового левериджу говорить про те, що підприємство фінансується за рахунок позикових коштів, а не власних.

Основні показники ділової активності ПП "БГФ - АГРО" наведені в табл.. 2.11.

Таблиця 2.11

Показники ділової активності ПП «БГФ АГРО» за 2015-2017 рр.

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

Як видно з табл. 2.11. всі коефіцієнти ділової активності відповідають нормативним значенням, а саме є більшими за 0. Розглядаючи кожний коефіцієнт окремо, можна стверджувати, що позитивне значення коефіцієнту оборотності активів говорить про те, що кожна одиниця активів приносить підприємству відповідний дохід (0,06 грн, 0,34 грн, 0,19 грн). Зменшення коефіцієнту оборотності у 2017 році на 0,21 свідчить про уповільнення обороту оборотних засобів, проте його позитивне значення говорить про те, що оборотні активи приносять підприємству дохід. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості свідчить про кількість обертів, які здійснили кошти вкладені у розрахунки з постачальниками, значне збільшення цього показника у 2017 році свідчить про те, що підприємство швидше отримує оплату по своїм рахункам. Коефіцієнт кредиторської заборгованості має також позитивне значення, що свідчить про розширення комерційного кредиту наданого підприємству, у 2017 році відбулось зниження цього показника, що свідчить про зростання покупок у кредит.

Далі дослідимо показники рентабельності на прикладі досліджуваного підприємства та представимо їх у вигляді таблиці (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Показники рентабельності ПП "БГФ - АГРО" у 2015-2017 рр., %

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

Із розрахунків, представлених в табл. 2.10 видно, що рентабельність майже всіх показників має тенденцію до збільшення протягом всього досліджуваного періоду, а саме у 2016 році в порівнянні з 2015 роком збільшення рентабельності діяльності (на 17,97%) та продукції (на 19,97%), а у 2017 році в порівнянні з 2016 роком з відповідне збільшення діяльності на 8,72%, а продукції – на 8,78%. Проте у 2017 році в порівнянні з 2016 роком зменшилась рентабельність активів на 0,42% та рентабельність власного капіталу на 1,11%. Це говорить про можливе менш ефективне використання ресурсів підприємства, а саме активів та власного капіталу у 2017 році в порівнянні з 2016 роком.

Загалом можна зробити висновок про те, що ПП "БГФ - АГРО" у 2015-2017 рр. має стійко позитивну тенденцію показників рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності, також більшість коефіцієнтів відповідає нормативним значенням. Незважаючи на те, що в 2015 році підприємство мало негативні показники рентабельності, у 2016-2017 рр. воно має хороший фінансовий стан, це в свою чергу говорить про ефективне використання ресурсів, а також про достатність власних ресурсів підприємства.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ТА МЕТОДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ ДО ПЛАНУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПП «БГФ-АГРО»

3.1. Обґрунтування резервів збільшення обсягу доходів підприємства

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

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

- вузька підприємницька спеціалізація і складність конкурентних умов, що концентрує і помножує ризики як виробничого, так і збутового характеру;
- хаотичність значень більшості основних техніко-економічних показників підприємства. Це свідчить про стихійність процесів, відсутність чіткої системи планування та контролю, спонтанність та невваженість прийнятих управлінських рішень;
- збільшення обсягів незавершеного виробництва і обсягів готової продукції на складах, нерівномірність завантаження обладнання, що є вкрай негативним явищем, і, в свою чергу породжує поступове наростання додаткових витрат на зберігання відповідних запасів та спричиняє виникнення простоїв обладнання;

- збільшення практично всіх показників рентабельності підприємства у 2016 р., в порівнянні з 2015 р. та збільшення рентабельності діяльності та продукції у 2017 році в порівнянні з 2016 роком. Про це свідчать позитивні темпи приросту;
- підприємство останні 3 роки функціонує в межах прибутковості за виключенням 2015 р., в якому мав місце від'ємний фінансовий результат господарської діяльності;
- найбільший вплив на ключовий показник прибутковості підприємства, а саме рентабельність власного капіталу, має рентабельність продажу, а також отримувані доходи;
- існує тенденція до збільшення частки позикових коштів відносно власних, а також можна говорити про суттєву залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування;
- підприємство не здатне до самофінансування і характеризується низьким ступенем мобільності використання власних коштів;
- в процесі господарської діяльності, загалом, мало місце задовільне використання активів, капіталу і виробничих засобів.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

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

Резерви збільшення доходу є можливими:

- за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;

- за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Розгляньмо деякі з цих напрямків детальніше.

Розрахуємо показники та представимо їх у табл. 3.1.: визначення резервів зростання доходу за рахунок збільшення обсягу реалізації в розрізі окремих найбільш популярних видів продукції (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Зростання операційного доходу за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції (послуг) ПП «БГФ-АГРО» у 2018р., тис. грн.

Продукція	Резерви збільшення обсягу реалізації	Сума доходу за планом	Резерв збільшення суми доходу
Борошно 1-ого гат.	150	10	1,5
Борошно 2-ого гат.	230	15	3,45
Рисова крупа	210	20	4,2
Гречана крупа	80	30	2,4
Вівсяна крупа	120	45	5,4
Усього	-	-	16,95

Дані таблиці показують, що резерви збільшення доходу за рахунок збільшення обсягу реалізації всіх видів продукції становитимуть 16,95 тис. грн.

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

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

Розрахуємо нижче перелічені показники та представимо результати у табл. 3.2.

Кількісна величина резервів визначається порівнянням досягнутого рівня з нормативною величиною.

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

Резерви зниження собівартості продукції будуть водночас і резервами збільшення доходу.

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

Таблиця 3.2

Зростання операційного доходу за рахунок зниження собівартості реалізованої продукції ПП «БГФ-АГРО» у 2018р., тис. грн.

Продукція	Резерви зниження собівартості	Можливий обсяг реалізації продукції	Резерв збільшення суми доходу
Борошно 1-ого	8	900	7,2
Борошно 2-ого	6	860	5,16
Рисова крупа	10	300	3,0
Гречана крупа	11	430	4,73
Вівсяна крупа	9	520	4,68
Усього	—	—	24,77

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

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

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

1. Здійснення організаційно-технічних заходів. За рахунок цього можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів.
2. Зменшення кількості робітників. Цей захід може забезпечити економію за багатьма напрямками через те, що він передбачає:
 - збільшення продуктивності праці, а отже, збільшення обсягу виробництва з меншою кількістю робітників;
 - зміну трудомісткості продукції;
 - більш повне використання фонду робочого часу.
3. Економія коштів на оплату праці за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу (зниження трудомісткості).
4. Зменшення прямих матеріальних витрат. Для розрахунку суми можливого доходу користуються формулою:
5. Зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом збільшення доходу. Таке зниження може статися у зв'язку зі зростанням обсягу випуску продукції.
6. Підвищення якості продукції. Це значний резерв збільшення доходу (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Збільшення операційного доходу за рахунок підвищення якості
продукції ПП «БГФ-АГРО» у 2018 році.**

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

Дані табл. 3.3 показують, що у зв'язку зі зростанням питомої ваги борошна до 60 %, рису – до 40 %, зниженням кількості реалізованої гречки, середня ціна реалізації продукції зростає на 27,2 тис. грн. Після закінчення аналізу пошуку резервів збільшення доходу результати узагальнюються. Під час пошуку резервів доходу протягом звітного року можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії. Використання цих резервів можливе за допомогою розроблення системи оперативних заходів.

Для виявлення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз для аграрних підприємств нами був обраний метод експертних оцінок (анкетування спеціалістів і керівників підрозділів досліджуваних господарств). Інформація наведена у табл. 3.3.

Таблиця 3.3.

Перелік сильних та слабких сторін аграрних підприємств

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
Маркетинг	
1. Наявність каналів збуту. 2. Наявність кваліфікаційних працівників. 3. Вигідне поєднання якісно – цінових характеристик сільськогосподарської продукції.	1. Недостатнє фінансове забезпечення маркетингових заходів. 2. Відсутність заходів спрямованих на вивчення потреб ринку. 3. Відсутність чітко визначених обов'язків працівників відділу маркетингу. Відсутність відділу маркетингу на аграрному підприємстві. 4. Слабкий рівень організації маркетингової діяльності.
Виробництво	
1. Збільшення кількості продукції. 2. Можливість застосування інновацій при виробництві продукції.	1. Нестача оборотних засобів. 2. Старіння обладнання. 3. Відсутність контролю за якістю продукції. 4. Низький рівень рентабельності продукції
Організація управління	
1. Наявність вітчизняного та зарубіжного досвіду з побудови ефективного управління аграрними підприємствами.	1. Слабке інформаційне забезпечення. 2. Відсутність чітких зобов'язань між співробітниками.
Технології	
1. Резерви підвищення об'ємів виробництва продукції та ефективність її використання за рахунок застосування технологій. 2. Розповсюдження достатньо простих технологій сільськогосподарського	1. Значна технологічна відсталість аграрних підприємств. 2. Застосування у виробництві застарілих технологій. 3. Низький рівень якості продукції

Продовження табл. 3.3.

1	2
виробництва, пристосованих до матеріально-технічних та фінансових можливостей підприємства.	
Фінанси	
1. Залучення іноземного капіталу.	1. Залежність від кредиторів.
Персонал	
1. Працьовитість. 2. Компетентність. 3. Високий професійний та творчий рівень працівників.	1. Низька мотивація працівників. 2. Відсутність перепідготовки кадрів.
Науково-дослідна робота	
1. Наявність матеріальної бази.	1. Відсутність грошових коштів для фінансування інновацій. 2. Низький рівень вміння працювати в інноваційній сфері.
Імідж підприємства	
1. Компетентність керівника підприємства. 2. Підвищення конкурентоздатності.	1. Відсутність інформаційних приводів.
Маркетинг	
1. Наявність внутрішнього споживача підприємства.	1. Відсутність торгової марки. 2. Нестабільний рівень цін.

Наступним етапом доцільно розглянути зовнішні можливості та загрози, що допоможе оцінити ситуацію поза підприємством. Відобразимо їх у табл. 3.4.

Таблиця 3.4.

Перелік зовнішніх можливостей та загроз для аграрних підприємств

Можливості	Загрози
Економічні	
1. Наявність певних результатів для підвищення попиту на аграрну продукцію. 2. Виробництво якісної аграрної продукції. 3. Економічна підтримка держави (страт. розвитку агр. сектору до 2020 р.).	1. Відсутність системи контролю за використанням бюджетних коштів. 2. Низький рівень конкурентоздатності аграрного сектору. 3. Слабкий розвиток інфраструктури аграрного ринку.
Політичні	
1. Розробка нормативної бази для АПК. 2. Політична підтримка аграрних підпр-в.	1. Низький рівень правового захисту. 2. Недосконалість податкової системи.
Соціальні	
1. Постійний попит на продукцію с/г для задоволення потреб населення.	1. Низький рівень з/п. 2. Низький рівень соціального життя. 3. Деградація с/г районів.

Узагальнення всіх наведених вище даних допоможе нам сформувати результати SWOT-аналізу у матрицю сильних та слабких сторін, загроз та можливостей для конкретного підприємства, а саме для ТОВ «Стан»

Таблиця 3.5

Прогнозна матриця сильних та слабких сторін, загроз та можливостей ПП «БГФ-АГРО»

Сильні сторони: - здатність зацікавити й утримати кваліфіковані ресурси; - невеликий штат підприємства; - сучасні технології виробництва; - система цінностей; - хороший імідж на ринку.	Слабкі сторони: - маркетингові дослідження ринку; - збут, реклама і просування товару; - стратегічний план; - потоки нової продукції; - дослідницький потенціал.
Ризики: Макроризики: непередбачені витрати, в тому числі через інфляцію; зростання податків, зростання цін на сировину, матеріали, несприятливі погодно-кліматичні умови та погодні аномалії. Мезоризики: зростання конкур-го тиску.	Можливості: Базова стратегія: стратегія зростання. Функціональні стратегії: маркетингова стратегія.

Проведемо оцінку факторів впливу на підприємство згідно SWOT-аналізу та зобразимо розрахунки у табл. 3.6.

Таблиця 3.6.

Матриця SWOT- аналізу ПП «БГФ-АГРО»

	Вплив												
	Можливості						Загрози						
Strengths	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		Opportunities
S1	2	2	2	0	2		0	2	0	1	3	14	O1
S2	1	0	1	0	0		1	4	0	0	0	8	O2
S3	1	0	2	1	0		1	1	1	0	0	7	O3
S4	1	2	2	2	1		2	2	1	0	2	15	O4
S5	1	0	1	2	1		0	2	1	1	0	9	O5
Weaknesses													Threats
W1	1	0	0	0	2		2	2	1	0	2	-10	T1
W2	2	1	1	2	0		0	1	0	0	0	-7	T2
W3	0	1	0	0	2		0	1	0	1	1	-6	T3
W4	2	1	2	1	0		0	1	1	1	2	-11	T4
W5	1	2	2	1	2		0	1	2	2	2	-15	T5
	0	-1	3	1	-2		2	3	-1	-2	-4	1	

На перетині SW з ОТ проставляється експертна оцінка їх взаємного впливу в балах. Підсумкова сума балів по рядках і стовпцях показує пріоритетність урахування того чи іншого чинника при формуванні стратегії.

За підсумками SWOT-аналіз складається матриця стратегічних заходів:

SO - заходи, які необхідно провести, щоб використовувати сильні сторони для збільшення можливостей компанії;

WO - заходи, які необхідно провести, долаючи слабкі сторони і використовуючи представлені можливості;

ST - заходи, які використовують сильні сторони організації для запобігання загроз;

WT - заходи, які мінімізують слабкі сторони для запобігання загроз.

Як видно з табл. 3.6., на перетині SW з ОТ проставляється експертна оцінка їх взаємного впливу в балах. Підсумкова сума балів по рядках і стовпцях показує пріоритетність урахування того чи іншого чинника при формуванні стратегії.

Отже, враховуючи вищезазначене, на сьогодні, для ПП «БГФ-АГРО» існують такі резерви (можливості) збільшення прибутковості:

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

3.2. Розрахунок планового обсягу доходів підприємства

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

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

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

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

Першим етапом планування доходів від реалізації є обґрунтування обсягу доходу від реалізації готової продукції в цілому та по товарним групам по підприємству ПП «БГФ-АГРО» на 2018 рік.

Як видно з даних аналізу обсяг доходу від реалізації готової продукції підприємства ПП «БГФ-АГРО» за 2015-2017 роки цей показник має тенденцію до росту.

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

- Визначається очікуваний дохід від реалізації готової продукції за поточний період.
- Розраховуються середньорічні темпи зростання доходу від реалізації готової продукції в цілому по підприємству та в розрізі товарних груп.

Наступним етапом планування доходу від реалізації готової продукції підприємства є визначення асортиментної структури роздрібного доходу від реалізації готової продукції. Необхідність цих розрахунків полягає в тому, що при формуванні ціни на різні товарні групи використовуються різні торговельні надбавки.

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

Плановий обсяг доходу від реалізації готової продукції підприємства ПП «БГФ-АГРО» розраховується на основі вивчення тенденцій зміни обсягів реалізації в попередні роки. При цьому необхідно мати на увазі наступне припущення: тенденції розвитку доходу від реалізації готової продукції, що склалися є об'єктивними, визначаються змінами обсягу та структури споживчого ринку, а не суб'єктивними факторами.

Таблиця 3.7.

Планування доходу від реалізації готової продукції в розрізі видів продукції ПП «БГФ-АГРО» в 2018 році, тис. грн.

Продукція	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Темп росту	План на 2018
Борошно	25930,1	25549,4	28658,8	1,05	30091,0
Рисова крупа	34211,7	39251,0	40258,6	1,08	43478,0
Гречана крупа	9652,3	11254,5	13659,3	1,14	15571,0
Вівсяна крупа	21936,1	22677,0	21924,3	1,03	22582,0
Всього	91730,2	98731,9	104501	1,075	111722,0

Результати планування наведені в таблиці 3.7. Як бачимо із даних таблиці плановий темп росту складає 107,5 %, а плановий дохід від реалізації готової продукції 2018 рік за розрахунками складає 111722,0 грн.

Отже, розрахувавши обсяги реалізації за асортиментними групами можна визначити відповідні доходи від реалізації (табл.3.8.). Як видно з цієї таблиці, обсяги доходів визначаються виходячи з планового доходу від реалізації готової продукції в розрізі асортиментних груп та рівня доходів від реалізації. При цьому за рівень доходів від реалізації було взято його середньорічне значення за аналізований період.

Таблиця 3.8.

Визначення планового обсягу комерційного доходу ПП «БГФ-АГРО» на 2018 рік, тис. грн.

Продукція	Дохід від реалізації готової продукції на 2018 рік	Рівень доходів від реалізації, %	Комерційний дохід на 2018 рік
Борошно	30091,0	35,5	10682,0
Рисова крупа	43478,0	33,5	14565,0
Гречана крупа	15571,0	37,5	5839,0
Вівсяна крупа	22582,0	38,5	8694,0
Всього	111722,0	36,25	39780,0

Таким чином, плановий обсяг доходів від реалізації товарів на 2018 рік складає 39 780,0 грн.; рівень комерційного доходу становить 36,25 %.

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

Так, як торговельне підприємство ПП «БГФ-АГРО» починаючи з 2016 року збільшило торговельну і складську площу, за рахунок тих приміщень, які здавались в оренду, воно їх і надалі використовуватиме, тому дана стаття доходу не приносить фінансового результату.

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

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

Планову суму інших доходів підприємства, до складу яких входять доходи від реалізації основних фондів, нематеріальних активів та матеріальних цінностей.

Результати планування інших операційних доходів підприємства ПП «БГФ-АГРО» представлені у табл. 3.9.

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

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

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

Таблиця 3.9.

Обсяг інших операційних доходів ПП «БГФ-АГРО» у плановому періоді тис. грн.

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

Отже, основними вихідними передумовами планування цих доходів є: розроблений план реалізації товарів, що визнає обсяг та склад доходу від реалізації готової продукції підприємства за формами продажу та асортиментної структури; цільова сума прибутку підприємства, що забезпечує умови ефективного розвитку підприємства в плановому періоді [21, с.23].

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

Як бачимо із аналізу плановий темп росту складає 107,5 %, а плановий дохід від реалізації готової продукції 2018 рік за розрахунками складає 111722,0 грн.

Розрахувавши обсяги реалізації за видами товарів було визначено відповідні доходи від реалізації, виходячи з планового доходу від реалізації готової продукції в розрізі асортиментних груп та рівня доходів від реалізації.

Плановий обсяг доходів від реалізації товарів на 2018 рік складає 39 780,0 грн.; рівень комерційного доходу становить 36,25 %.

Плановий розмір отримання можливої суми доходів було порівняно з його цільовим або необхідним розміром. Необхідна сума доходу підприємства від реалізації товарів складає 39 780,0 грн; необхідний рівень комерційного доходу – 36,25 %. Відхилення необхідної суми від можливої складає 370,0 тис. грн., відхилення в рівні доходу від реалізації товарів складає 2,53%.

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

Тому, торговельному підприємству ПП «БГФ-АГРО» необхідно розробити комплекс заходів відповідно досягнення можливого обсягу доходів від реалізації товарів його необхідному значенню.

При плануванні виробництва беззбиткових об'ємів продукції ПП «БГФ-АГРО» нами виконаний розрахунок межі беззбитковості на 2018 рік на прикладі такого виду продукції як борошно за методикою табл. 3.10., в якій і представимо результати розрахунків. Ця ситуація є найбільш прогнозованою та ймовірною, з огляду на розвиток підприємства в динаміці за три попередні роки.

Таблиця 3.10

**Визначення беззбиткового обсягу виробництва і реалізації борошна
ПП «БГФ-АГРО»**

Показники	2018 рік
1	2
Кількість реалізованої продукції, т.	12
Загальні витрати - всього, грн.	589700
в т.ч. постійні витрати, грн.	135900
змінні витрати, грн.	453800
Частка (питома вага) постійних витрат, %	$135900/589700 \cdot 100 = 23,0$
Виробнича собівартість 1т. реалізованого борошна, грн.	$589700/12 = 49143,3$
Витрати на збут 1 т. продукції, грн.	150,4

Продовження табл. 3.10

1	2
Повна собівартість 1 т реалізованих відливок (з урахуванням витрат по реалізації), грн.	$49143,3 + 150,4 = 49293,7$
Виробничі витрати з розрахунку на 1т продукції, грн.	49143,3
а) постійні витрати, грн.	$49143,3 * 23,0 / 100 = 11325,0$
б) змінні витрати, грн.	$49143,3 - 11325,0 = 37818,3$
Ціна реалізації одиниці продукції, грн.	67320,0
Маржинальний дохід від одиниці продукції, грн.	$67320,0 - 37818,3 = 29501,7$
Беззбитковий обсяг виробництва продукції, тонн	5
Виручка при беззбитковому виробництві продукції, грн.	$67320 * 5 = 336600,0$
Фактична виручка від реалізації продукції, грн.	$67320 * 12 = 807840,0$
Рентабельність, %	$807840,0 / 589700,0 * 100 = 136,99$

Виконаний розрахунок на 2018 рік показав, що межа беззбиткового обсягу реалізації продукції склала всього 5 тонн, а рівень рентабельності виробництва даного виду продукції – 136,99 %.

Таким чином, розроблені рекомендації дозволяють враховувати фінансові можливості підприємства, об'єктивно оцінювати характер внутрішніх та зовнішніх факторів, фінансову стратегію забезпечення відповідності його фінансово-економічних можливостей, забезпечувати планові показники фінансового стану платоспроможності підприємства як в поточному періоді, так і на перспективу табл. 3.11.

Таблиця 3.11

**Показники прибутковості діяльності ПП «БГФ-АГРО»,
розраховані за прогнозованим звітом про фінансові результати на основі
індексу темпу росту, тис.грн.**

Показники	2017р.	Прогноз на 2018 р.	Відхилення (+,-)
1	2	3	4
1.Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів), тис.грн	63327,9	105742,5	42414,6
2.Собівартість реалізованої продукції (товарів), тис.грн	55431,8	94353,11	38921,3
в % до чистого доходу	87,5	89,2	1,7
3.Валовий прибуток, тис.грн	7896,1	11389,4	3493,3

Продовження табл. 3.11

1	2	3	4
в % до чистого доходу	12,5	10,8	-1,7
4. Інші операційні доходи, тис.грн	68,3	7,6	-60,7
5. Інші операційні витрати, тис.грн	5566,7	7428,7	1862,0
6. Прибуток (збиток) від операційної діяльності, тис.грн	2397,7	3968,3	1570,6
в % до чистого доходу	3,8	3,8	0,0
7. Інші доходи, тис. грн	7,5	70,3	62,8
8. Інші витрати, тис.грн	1622,3	1801,7	179,4
9. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис.грн	782,9	2236,9	1454,0
в % до чистого доходу	1,2	2,1	-0,9
10. Чистий прибуток, тис.грн	574,5	1677,7	1103,2

Прогноз показників доходів здійснено на основі індексу темпу росту 2017 року в порівнянні з 2016 роком. Отже, можна зробити висновок, що підприємство, маючи позитивні темпи приросту у 2017 році в порівнянні з 2016 роком, має позитивні планові показники прибутку на 2018 рік. Чистий фінансовий результат збільшився на 1103,2 тис. грн., при цьому чистий дохід від реалізації збільшився на 42414,6 тис. грн., а собівартість продукції – на 38921,3 тис. грн.

3.3. Напрями підвищення ефективності використання доходів підприємства

На кожному підприємстві повинні передбачатися планові заходи щодо збільшення прибутку. У загальному плані для ПП «БГФ-АГРО» ці заходи можуть бути наступного характеру:

- Збільшення випуску продукції,
- Поліпшення якості продукції,
- Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду,

- Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу,
- Диверсифікація виробництва,
- Розширення ринку продажу та ін.

З цього переліку заходів випливає, що вони тісно пов'язані з іншими заходами на підприємстві, спрямованими на зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції та використання факторів виробництва. [4]

В умовах вільної конкуренції ціна продукції, зробленої підприємствами, фірмами вирівнюється автоматично. На її впливають закони ринкового ціноутворення. У теж час кожний підприємець ринеться до одержання виробництва продукції, просування її на незаповнені ринки й ін, невблаганно висувається проблема зниження витрат на виробництво і реалізацію цієї продукції, зниження витрат виробництва.

У традиційному уявленні найважливішими шляхами зниження витрат є економія всіх видів ресурсів, споживаних у виробництві: трудових та матеріальних.

На нашу думку, підприємству буде цікавим проект з диверсифікації його діяльності шляхом впровадження виготовлення меду. Основною метою цього проекту – є задоволення потреб населення району та області якісним та корисним медом та продукцію бджільництва, а також донесення до свідомості споживачів корисність споживання ними даної продукції.

Дана диверсифікація підвищить економічну стійкість та конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства, яке на даний момент виробляє лише продукцію рослинництва. Термін виконання проекту починається з 1.04.2019 р. і закінчується 31.12.2021 р.

Для впровадження даного проекту підприємству потрібні кошти сумою в 1000000 грн., ці кошти підприємство зніме в банкі з власного депозиту, а також залучить свій нерозподілений прибуток.

Підприємство під час виконання проекту може зіткнутися з такими ризиками:

- кліматичний ризик;
- зовнішній ризик;
- раптове зниження ринкових цін на продукцію;
- політичний ризик;
- появи нових технічних і технологічних досягнень;

Підсумовуючи, всі ризики уникнути не можливо, але будуть вживатися заходи мінімізації негативних наслідків можливих ризиків:

- ефективна організація робіт, що проводяться;
- проведення ефективної рекламної політики;
- підвищення якості продукції;
- укладання контрактів з покупцями продукції;

Оскільки повністю спрогнозувати і уникнути всіх ризиків неможливо, проте не зважати на них теж не можна. Тому головним завданням управління ризиками є своєчасне виявлення і максимальне зниження їх дії.

Для реалізації ідеї необхідно мати основні (для зимівлі бджіл) та складські приміщення (для зберігання рамок, корпусів та необхідного інвентарю, фасувальний цех). Товариство має частину приміщень, які не використовує при встановленому обсязі виробництва, а тому буде ними користуватися. І оскільки дані приміщення являються власністю товариства, то орендну плату сплачувати не потрібно.

Для того щоб утримувати таку кількість бджолосімей необхідні додаткові матеріали. Обґрунтування вартості основних засобів та норми амортизації за 2018 рік наводиться в табл. 3.12.

Таблиця 3.12

Розрахунок потреби у виробничому обладнанні та його вартості

Найменування	Кількість, шт.	Ціна, грн.	Вартість, грн.	Строк служби, р.	Амортизація, грн.
1	2	3	4	5	6
Піддони	1000	30	30000	5	6000
Медогонки автомат.	10	600	6000	10	600
Бетони	500	70	35000	10	3500
Ін. Інвентар	-	-	1000	4	250
Всього	-	-	72000	-	10350

Слід зауважити, що при догляді за бджолами необхідно чітко дотримуватися розробленої технології. Оскільки даний проект є новим видом діяльності для підприємства – для оцінки вигод і витрат проекту використовується підхід абсолютних вигод і абсолютних витрат табл. 3.13.

Таблиця 3.13

Розрахунок потреби в кормах та їх вартості за 2018 рік

Вид корму	Потреба, кг	Кількість сімей, грн.	Ціна, грн.	Вартість, грн.
Цукор	7	500	7	24500
Мед	7	500	16	56000
ВСЬОГО	-	-	-	80500

Амортизаційні відрахування обліковуються податковим способом. Обґрунтування залишкової вартості основних засобів та норми амортизації за 2019 і 2020 роки наводиться в табл. 3.14.

Таблиця 3.14

Розрахунок залишкової вартості основних засобів та норми амортизації ПП «БГФ-АГРО»

Найменування	2019		2020	
	Залишкова вартість, грн.	Амортизація, грн./рік	Залишкова вартість, грн.	Амортизація, грн./рік
Піддони	24000	1200	22800	1140
Медогонки автомат.	5400	540	4860	486
Бетони	31500	3150	28350	2835
Ін. Інвентар	750	30	720	28,8
Всього	61650	4920	56730	4489,8

До поточних витрат по проекту відносяться:

- вартість кормів 80500 грн.,
- оплата праці 255000 грн.,
- нарахування на заробітну плату (37,8%) 96390 грн.,
- витрати на рекламу 8370 грн.
- та інші витрати 49017 грн.

Сума поточних витрат по проекту за 2014 рік становитиме 489277 грн. З урахуванням середнього рівня інфляції 13% сума поточних витрат (ПВ) за 2015 і 2016 роки становитиме:

$$\text{ПВ}(2015) = 489277 * 1,13 = 552883,01 \text{ грн.}$$

$$\text{ПВ}(2016) = 552883,01 * 1,13 = 624757 \text{ грн.}$$

Узагальнені розрахунки представлено в табл. 3.15.

Таблиця 3.15.

**Розрахунок додаткової заробітної плати ПП «БГФ-АГРО»
у плановому періоді**

Найменування категорій працівників	Потрібно, ставка/люд	Надбавка до заробітної плати, грн	Усього за рік, грн.
Управлінський персонал			
Директор	0,1	600	7200
Бухгалтер	0,2	1000	12000
Агроном	0,2	1000	12000
Управляючий підрозділом	1	2550	30600
Всього:			61800
Виробничий персонал			
Різноробочі	7	2300	193200
Всього:			255000

Враховуючи суми коштів, необхідних для придбання основних засобів та покриття поточних витрат на перший плановий рік, для реалізації проекту необхідно залучити інвестиції на суму 1000000 грн. Ставка дисконту 20 %.

Коефіцієнт дисконтування за три планові роки буде становити :

$$\text{КД}(2019) = 1 / (1+0,2)^1 = 1/1,2 = 0,8333$$

$$КД(2020) = 1 / (1+0,2)^2 = 1/1,44 = 0,6944$$

$$КД(2021) = 1 / (1+0,2)^3 = 1/1,728 = 0,5787$$

Для визначення цінності проекту необхідно оцінити всі переваги, одержувані від проекту, і з'ясувати, чи вони перевищують витрати на нього протягом усього періоду реалізації проекту.

Дохід по проекту відобразимо в табл. 3.16.

Таблиця 3.16.

Прогнозний розрахунок доходу від проекту ПП «БГФ-АГРО»

Роки	Види продукції	Обсяги продажу, кг	Ціна за 1 кг, грн.	Вартість, грн.
2019	Мед	40000	45	1800000
	Пилок	1200	150	180000
	Прополіс	670	300	201000
	Всього	41870	-	2181000
2020	Мед	45000	47	2115000
	Пилок	1270	170	215900
	Прополіс	680	330	224400
	Всього	46950	-	2555300
2021	Мед	50000	50	2500000
	Пилок	1300	190	247000
	Прополіс	680	350	238000
	Всього	51980	-	2985000

Далі проведемо наступні розрахунки з ефективності пропонованого проекту та представимо результати у табл. 3.17.

Таблиця 3.17

Визначення показників ефективності реалізації проекту

ПП «БГФ-АГРО»

Показники	2019	2020	2021
1. Дохід по проекту, грн.	2181000	2555300	2985000
2. Поточні витрати по проекту, грн.	499627	557803	629247
3. Інвестиції, грн.	1000000	-	-
4. Коефіцієнт дисконтування	1	0,8333	0,6944
5. Дисконтовані вигоди, грн.	2181000	2129331	2072784
6. Дисконтовані витрати, грн.	499627	464817	436949
7. Дисконтований грошовий потік, грн.	1681373	1664514	1635835
8. Дисконтований грошовий потік, грн.	1681373	3345887	4981722

Для завершення проектного аналізу розрахуємо індикатори ефективності проекту для його учасників:

1) чиста теперішня вартість проекту (NPV) розраховується за формулою : [4]

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{S_t}{(1+k)^t} - A_0, \quad (3.1.)$$

де A_0 – теперішня вартість первинних інвестицій у проект;

S_t – грошовий потік у період t ;

k – необхідна ставка прибутковості інвестицій;

t – період часу; n – тривалість інвестиційного проекту.

$$NPV = 1681373 + 3345887 + 4981722 - 10000000 = 3981722$$

2) рентабельність інвестицій:

$$3981722 : 10000000 = 3,98;$$

3) строк окупності проекту (PB):

$$10000000 : (3981722 : 3) = 0,75$$

Можна зробити висновок про те, що проект є ефективним, оскільки він окупиться менше ніж за рік, приносить прибуток інвестору у розмірі 3981722 грн. (рентабельність інвестицій 3,98. Отже, якщо підприємство використовує власні кошти для фінансування проекту, то через два роки ця інвестиція окупиться і принесе значне підвищення в ефективності операційної діяльності.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

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

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

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

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

Отже, доходи є важливою економічною категорією і базовим показником діяльності підприємства. Аналіз та планування доходів на

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

В другому розділі роботи здійснено аналіз динаміки та структури доходів та видатків ПП «БГФ – АГРО», в цілому за розглянутий період підприємство має позитивну динаміку щодо збільшення як валового прибутку на 2549,8 тис грн., так і фінансових результатів від операційної діяльності, а також чистого фінансового результату. Значне зменшення інших операційних доходів на -1390,8 тис. грн. підприємства у 2017 році в порівнянні з 2016 ніяким чином не вплинуло на чистий фінансовий результат, більш того чистий фінансовий результат у 2017 році збільшився майже у 2,5 рази в порівнянні з 2016 роком.

Здійснено аналіз впливу на валовий дохід підприємства на 3480,4 тис. грн., зміни ціни закупівлі на -1898,4 тис. грн, ціни реалізації та кількості реалізованої продукції на 930,6 тис. грн., 2017 році в порівнянні з 2016 роком. Можна зробити висновок, що ПП «БГФ – АГРО» має хороший фінансовий стан, що дає можливість збільшити випуск продукції і зменшити собівартість, обумовлена тим, що маючи вигідне геостратегічне розташування в межах України, ПП «БГФ – АГРО» на сьогодні постачає продукцію в усі регіони України.

В третьому розділі роботи проведено оцінку факторів впливу на підприємство згідно SWOT-аналізу. Проведений аналіз шляхів підвищення доходів свідчить, що на сьогодні, для ПП «БГФ-АГРО» існують такі резерви (можливості) збільшення дохідності:

- збільшення обсягу реалізації продукції на 16,95 тис. грн.;
- зниження собівартості реалізованої продукції на 24,77 тис. грн.;

- збільшення операційного доходу за рахунок підвищення якості продукції на 27,3 тис. грн.;
- удосконалення структури продукції.

Для підвищення ефективності використання доходів підприємства буде цікавим проект з диверсифікації його діяльності шляхом впровадження виготовлення меду. Для впровадження цього проекту підприємству потрібні кошти сумою 1000000 грн.. Основною метою цього проекту – є задоволення потреб населення району та області якісним та корисним медом та продукцію бджільництва, а також донесення до свідомості споживачів корисність споживання ними даної продукції.

Дана диверсифікація підвищить економічну стійкість та конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства, яке на даний момент виробляє лише продукцію рослинництва. Термін виконання проекту починається з 1.04.2019 р. і закінчується 31.12.2021 р.

Розроблені рекомендації для ПП «БГФ – АГРО» дозволяють враховувати фінансові можливості підприємства, об'єктивно оцінювати характер внутрішніх та зовнішніх факторів, фінансову стратегію забезпечення відповідності його фінансово-економічних можливостей, забезпечувати планові показники фінансового стану платоспроможності підприємства як в поточному періоді, так і на перспективу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самост. Вивчення дисципліни / За редакцією проф. М.В. Афанасьєва. Х.: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 410 с.
2. Блонська В.І. Економіка підприємства: Теорія і практикум: навч. посіб. / В.І. Блонська, Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич та ін.; за ред. доц. Н.Г. Міценко, доц. О.І. Ященко. – Львів: Магнолія, 2008. – 688 с.
3. Бухгалтерський облік: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко та ін. — К.: КНЕУ, 2002. — 370 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Шляхи удосконалення обліку розрахунків з контрагентами / Бутинець Ф.Ф.//Економічна теорія та історія економічної думки. – 2015. – С. 72.
5. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посібник./Н.М. Бондар – К.: Видавництво А.С.К., 2015. – 400 с.
6. Бланк І.О., Ситник Г.В. Управління фінансами підприємства: підручник. / І.О. Бланк, Г.В. Ситник – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006.–780 с.
7. Вишневська О. М. Сутність і особливості фінансового прогнозування діяльності підприємства / Вишневська О. М., Колодій І. П. //Фінансовий простір. – 2015. – №. 1. – С. 63–68.
8. Грещак М.Г. Економіка підприємства: підручник. / М.Г. Грещак, В.М. Колот, В.П. Наливайко та ін.; за ред. д.е.н., проф. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
- 9.Гуріна Н.В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення / Н.В. Гуріна // Науковий вісник Херсонського державного університету, 2015. - №2. - [електронний ресурс] – режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_12/51.pdf

10. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посібник/ О.О. Гетьман – К.:Центр навч. літератури, 2016. – 488 с.
11. Дмитрук М.Н. Сутність, склад та напрямки вдосконалення аналізу доходів від операційної діяльності на промислових підприємствах / М.Н. Дмитрук // Молодий вчений, 2014. - №8. - [електронний ресурс] – режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/5/23.pdf>
12. Економічна енциклопедія. У трьох томах. – Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – 863 с.
13. Ілляшенко С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій. / С.М. Ілляшенко. // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №12(114). – С. 137-139.
14. Ковальчук Н. О. Антикризовий фінансовий менеджмент як основа управління фінансами вітчизняних підприємств/ Ковальчук Н. О., Павлюк А. О. //Економіка та суспільства. – 2016. – С. 203.
15. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: посібник. / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
16. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.В. Ковальчук. – К.: Знання, 2016. – 679 с.
17. Кондратюк О.М. Синергія інформації в управлінні витратами підприємства. / О.М. Кондратюк, О.В. Школа. // Держава та регіони. – 2017. – №6. – С. 253-255.
18. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку/ О.Р. Кривицька// Фінанси України. - 2015. - № 3. - С.452
19. Лаптева В.В. Використання інструментів управлінського консалтингу в процесі управління малим підприємництвом/ В.В. Лаптева // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. :наук праці. – О.: ОНУ, 2018. - Т.17, вип.. 1(38). – С. 84-95

20. Липсиц И.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа./ Липсиц И.В., Косов В.В. – М.: «БЕК», 2016. - 444с.
21. Мних Є. В. Збалансована система інформаційно-аналітичного забезпечення менеджменту / Є. В. Мних, М.Д. Білик // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2017. - № 722. - С. 155-158
22. Міжнародний стандарт фінансового обліку (IAS) 18 «Виручка. Приклади застосування» [електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ifrs.org.ua/msfo-ias-18-vy-ruchka-primery-primeneniya/>
23. Маркс К. Критика политической экономии. Том I/ К. Маркс, Ф. Энгельс. — М.: Эксмо, 2016. — С. 1200.
24. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства. Піручник для вузів.(Під ред. Проф.. Н.М.Ушакової) - К.: «Хрещатик», 1999. - 815 с.
25. Малюга Н.М. Прибуток як економічна категорія та об'єкт бухгалтерського обліку / Манюга Н.М.// Вісник ЖДТУ. – 2016. - №2 (28). – С. 119-130
26. Мельник В.М. Основи економічного аналізу: короткий теоретико-методологічний курс. / Мельник В.М. – Навч. посібник. – К.: “Кондор”, 2011. – 328 с.
27. Мертенс А.В. Інвестиції / Мертенс А.В. - К.: Київське інвестиційне агентство, 2017– 354с.
28. Нусінов В. Я. Методичні аспекти діагностики кризового стану на підприємствах / Нусінов В. Я., Буркова Л. А. // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – №. 2 (56) Ч. 2.
29. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства: сучасний стан та напрямки розвитку - К: КНЕУ, 2015. - 327 с.
30. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія/Наливайко А.П. - К.: КНЕУ. - 2001. - С. 18.

31. Пилипів Х.Б., та ін. Сутність та класифікація доходів діяльності / Х.Б. Пилипів, Н.В. Юрчак, Л.С. Ковбасюк // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток соціально-економічних систем в геоekonomічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування», 2017. – С. 120-125.

32. Податковий кодекс України: Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

33. Про затвердження Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Вимоги до фінансової звітності»: Мінфін України; Наказ, Положення від 12.04.2013р. [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

34. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Мінфін України; Наказ, Положення від 29.11.1999 № 290, поточна редакція від 27.06.2013р. [електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

35. Продіус Ю.І. Економіка підприємства. / Ю.І. Продіус. – Одеса: ООО" Одиссей". 2008. – 416 с,

36. Проскурін В.П. Історія економіки та економічних учень . Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: Навч. посіб. / Проскурін В.П. – К.: КНЕУ, 2005. – 372 с.

37. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. / С. Ф. Покропивний – [2-ге вид. перероб та доп.]. – К.: КНЕУ, 2001. – 352 с.

38. Павлишенко М.М. Прибуток: його суть і механізм формування в умовах ринкової економіки / М.М. Павлишенко, Р.М. Горинь // Науковий вісник НЛТУУ : збірник науковотехнічних праць. – Львів : НЛТУУ, 2015. – № 15.5. – С. 321–330.

39. Павловська О.В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану / О.В. Павловська // Фінанси України. – 2001. – № 11. –с. 54.

40. Поддєрьогін А. М., Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. і наук. ред проф. А. М. Поддєрьогін. 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.
41. Покропивній С. Ф., Економіка підприємства: Навчальний посібник/ М-во освіти України, КНЕУ; -2-е вид., перероб. та доп.. -К.: КНЕУ, 2000. -526 с.
42. Покропивній С. Ф., Колот В. М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник. -К.: КНЕУ, 1998. - 352 с.
43. Парсяк В.Н. Маркетингові дослідження./ Парсяк В.Н., Рогов Г.К. – К.: “Наукова думка”, 2010. – 374 с.
44. Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук, М.І. Белєнкова // Економіка АПК. – 2002. – № 6. – С. 31–45.
45. Річард Р. Власне мале підприємство – це просто / Річард Р. – Львів: Сейбр-Світло, 2005. – 176 с.
46. Руда Р.В. Оцінка фінансового стану підприємства: сутність та необхідність / Р.В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010.– №1(9)с. 61–65.
47. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй – К.: Наш формат, 2018. – 722 с.
48. Самуельсон П.А. Экономика: [учебн.] / П. А. Самуельсон ; пер. с англ. – Севастополь: Издательство «Ахтиар», 1995. – 384 с.
49. Саблук П.Т. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології./ Саблук П.Т., Малік М.Й., Валєнтинов В.Л. - К.: ІАЕ, 2015. – 294с.
50. Слободян Н.Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика/ Слободян Н.Г. //Економічний аналіз. – 2015. – Т. 18. – №. 2. – С. 239-245.
51. Филимоненков А.С. Фінанси підприємств./ Филимоненков А.С. - К.:Эльга Ника-Центр, 2010- 384с.

52. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: Пер. з англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. – М.: Прогресс, 1993.– 488 с.
53. Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н.П., Економіка підприємства: підручник/ за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2017. – 598 с.
54. Шмиголь Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством / Н.М. Шмиголь // Держава та регіон: наук.-виробн. журнал. – Сер.: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: Вид-во Класичного приватного університету. – 2016. – № 4. – С. 221-225.
55. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. – К.: Києво-Могилянська академія, 2015. – 244 с.
56. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посібник/ Л.І. Шваб - [4-те вид.]. – К.: Каравела, 2007. – 584 с.
57. Швиданенко Г. О., Васильков В. Г., Гончарова Н.П., Економіка підприємства: підручник/ за заг. ред. Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2017. – 456 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

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

Підприємство <u>ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО «БГФ-АГРО»</u> Територія <u>Україна, Печерський район</u> Організаційно-правова форма господарювання <u>Приватне підприємство</u> Вид економічної діяльності <u>Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості</u> Середня кількість працівників <u>36</u> Адреса, телефон <u>вул. Кутузова, буд. 18/7, оф. 408, м. Київ, 01133</u> Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u> Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
		2018	01	0
				1
		за ЄДРПОУ		
		за КОАТУУ		
		за КОПФГ		
		за КВЕД		
		30525636		
		8038200000		
		120		
		10.61		
		2805001		
		V		

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

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

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

Короткострокові кредити банків	1600	259,2	903,7
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610		
за товари, роботи, послуги	1615	9452,4	9844,5
за розрахунками з бюджетом	1620	1176,4	2508,2
за у тому числі з податку на дохід	1621		
за розрахунками зі страхування	1625	18,0	25,0
за розрахунками з оплати праці	1630		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	1369,0	2657,3
Усього за розділом III	1695	12275,0	15938,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами. утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	20724,9	25044,9

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

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

Керівник

Бойко Олександр Анатолійович

Головний бухгалтер

Бойко Олександр Анатолійович

Додаток Б

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

Підприємство <u>ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО «БГФ-АГРО»</u> Територія <u>Україна, Печерський район</u> Організаційно-правова форма господарювання <u>Приватне підприємство</u> Вид економічної діяльності <u>Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості</u> Середня кількість працівників <u>35</u> Адреса, телефон <u>вул. Кутузова, буд. 18/7, оф. 408, м. Київ, 01133</u> Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u> Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами фінансової звітності	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
		2017	01	0
				1
		за ЄДРПОУ		
		за КОАТУУ		
		за КОПФГ		
		за КВЕД		
		30525636		
		8038200000		
		120		
		10.61		
		2805001		
		V		

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

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

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

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

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

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

Керівник _____

Бойко Олександр Анатолійович

Головний бухгалтер _____

Бойко Олександр Анатолійович

Додаток В

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

Дата (рік, місяць, число)		КОДИ		
		2018	01	01
Підприємство <u>ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО «БГФ-АГРО»</u>		30525636		
Територія <u>Україна, Печерський район</u>		8038200000		
Організаційно-правова форма господарювання <u>Приватне підприємство</u>		120		
Вид економічної діяльності <u>Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості</u>		10.61		
Середня кількість працівників <u>34</u>				
Адреса, телефон <u>вул. Кутузова, буд. 18/7, оф. 408, м. Київ, 01133</u>		2805001		
Одиниця виміру: <u>тис. грн. з одним десятковим знаком</u>				
Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):				
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку		v		
за міжнародними стандартами фінансової звітності				

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

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

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

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

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

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

Керівник

Бойко Олександр Анатолійович

Головний бухгалтер

Бойко Олександр Анатолійович