

43
23.06.2022

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ І ПІДПРИЄМНИЦТВА

САЛАБАЙ Марія Костянтинівна
(студентка групи ЗМО-18-1)

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності
073 «Менеджмент»)

Допущено до захисту
протокол № 4
від 16.06.2022
зав. кафедри менеджменту
і підприємництва
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.

Керівник роботи:
к.е.н., доц. Світлишин І.І.
(наукове звання, прізвище та

ініціали)

(підпис)

Рецензент
к.е.н. Бірюченко С.Ю.
(прізвище та ініціали)

(підпис)

Житомир, 2022

Анотація

Салабай М.К. Планування і контроль доходів підприємства. - Рукопис.

Бакалаврська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». – Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2022.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі наведено особливості планування та контролю доходів підприємства та визначено напрями вдосконалення відповідних процесів.

Ключові слова: планування, контроль, доходи підприємства, фінансова діяльність, прибуток.

Annotation

Salabay M.K. Planning and control of enterprise income. - Manuscript.

The bachelor's qualification work is presented for the degree of higher education "Bachelor", field of knowledge 07 "Management and Administration", specialty 073 "Management". - Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2022.

In the bachelor's qualification work the peculiarities of enterprise income planning and control are given and the directions of improvement of the corresponding processes are determined.

Key words: planning, control, enterprise income, financial activity, profit.

ЗМІСТ

<i>Вступ</i>	3
<i>Розділ 1. Теоретичні основи планування і контролю доходів підприємства</i>	6
1.1. Поняття та структура доходів підприємства.....	6
1.2. Система планування і контролю доходів підприємства.....	11
1.3. Методичні засади оцінки ефективності планування і контролю доходів підприємства.....	17
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері планування і контролю доходів підприємства.....	24
Висновки до розділу 1.....	27
<i>Розділ 2. Аналітична оцінка стану та напрями удосконалення планування і контролю доходів ТзОВ «АВіК».....</i>	29
2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства.....	29
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТзОВ «АВіК».....	32
2.3. Оцінка системи планування і контролю доходів підприємства.....	40
2.4. Напрями удосконалення систем планування і контролю доходів підприємства.....	44
Висновки до розділу 2	48
<i>Висновки</i>	50
<i>Список використаних джерел</i>	53
<i>Додатки.....</i>	60

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Планування доходів є найважливішою складовою фінансового менеджменту. Планування та контроль доходів передбачає управління коштами компанії з метою максимізації прибутку та збільшення багатства акціонерів. Поточна ситуація в компанії, її діяльність і те, куди вона має намір рухатися, оцінюються за допомогою планування доходів. Одним із дієвих інструментів для вирішення даного завдання є планування доходів від діяльності підприємства. Реалізація даної функції управління забезпечить суб'єкту господарювання можливість адаптуватись до змін середовища його функціонування, посилити власну конкурентну позицію на ринку, більш повно використовувати можливості власного розвитку.

Дослідження сутності поняття «дохід», його видів, чинників впливу на формування величини доходу, особливостей механізму планування і контролю доходів висвітлено у наукових працях таких вчених, як: В. Бабіч, В. Блонської, Л. Гаватюк, Л. Гладкої, Н. Гуріної, Л. Денисенко, Л. Дзюбенко, Д.Іванченко, О. Кривицької, Т. Мельник, М. Огійчук, І. Панченко, Н. Пігуль, В. Підгірної, Т. Романової, Б. Сидяги, С. Тульчинської, О. Чорної, Н. Шмиголь та ін.

Незважаючи на вагомий внесок науковців у дослідження проблем планування і контролю доходів на підприємствах, залишається ряд питань дискусійного характеру. Зокрема, щодо сутності поняття «дохід», ключових чинників, які впливають на величину доходу, характерних особливостей планування та контролю доходів на підприємствах. Усе це зумовило актуальність теми бакалаврської кваліфікаційної роботи.

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є розробка пропозицій щодо вдосконалення систем планування та контролю доходів підприємства.

Відповідно до поставленої мети визначено наступні **завдання**:

- дослідити поняття та структуру доходів в господарській діяльності;

- охарактеризувати системи планування та контролю доходів підприємства;
- проаналізувати нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері планування та контролю доходів підприємства;
- провести організаційно-управлінський аналіз ТзОВ «АВіК»;
- здійснити діагностику фінансово-економічного стану ТзОВ «АВіК»;
- оцінити дієвість систем планування і контролю доходів підприємства;
- запропонувати заходи щодо вдосконалення систем планування та контролю доходів підприємства.

Об’єктом дослідження є процеси планування та контролю доходів ТзОВ «АВіК».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо вдосконалення систем планування та контролю доходів підприємства.

Методи дослідження. У бакалаврській кваліфікаційній роботі використано широкий спектр методів і прийомів дослідження, зокрема: аналіз – для пізнання сутності об’єкта дослідження шляхом його розкладання на складові елементи; синтез – для виявлення взаємозв’язків як в об’єкті дослідження, так і з іншими явищами та процесами; порівняння – для оцінювання динаміки показників; факторного аналізу – для ідентифікації причинно-наслідкових зв’язків в об’єкті дослідження; розрахунково-конструктивний – для розробки пропозицій щодо вдосконалення процесів планування та контролю доходів підприємства; графічний і табличний – для наочного зображення результатів дослідження.

Інформаційною базою дослідження є: законодавчі та нормативні акти з питань господарської діяльності, наукова література з проблем теорії і практики планування та контролю доходів підприємства, статистична і фінансова звітність, а також дані бухгалтерського обліку підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що вони формують базу для дослідження й практичного розв'язання проблеми вдосконалення систем планування та контролю доходів підприємства.

Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел та додатків. Основний зміст роботи викладено на 52 сторінках друкованого тексту. Робота містить 9 таблиць, 2 рисунки. Список використаних джерел налічує 60 найменувань. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття та структура доходів підприємства

У процесі аналізу економічної та фінансової діяльності підприємства значна увага приділяється процесу формування доходів, їх динаміці, чинникам зростання їх величини. Це пов'язано з тим, що дохід є одним із базових показників діяльності підприємства, а також джерелом надходження коштів до бюджету держави. Під доходом підприємства мають на увазі збільшення економічних вигод у результаті надходження грошових коштів, іншого майна і погашення зобов'язань, що приводять до збільшення капіталу підприємства.

Однак до теперішнього часу в економічній літературі не існує єдності позиції науковців щодо сутності даної категорії, її походження і функцій. Економічні категорії, до числа яких відноситься дохід, представляють собою абстракції, теоретичні обґрунтування, адже економіка зародилася на основі бажання усвідомити принципи роботи господарського механізму.

У першу чергу необхідно розглянути трактування доходу з позицій економічної теорії, історії економічних вчень, мікро- та макроекономіки.

А. Маршал, якого називають “батьком” мікроекономіки, у своїй праці “Принципи економічної науки” розглядав дохід з точки зору приватного підприємництва. Він стверджував, що коли людина займається підприємницькою діяльністю, вона обов'язково повинна понести певні витрати на придбання сировини, найманої робочої сили тощо. І в такому випадку його чистий дохід виникає шляхом вирахування з валового доходу витрат, пов'язаних зі здійсненням ним виробництва [31].

Л.В. Діденко стверджує, що дохід варто розглядати на двох рівнях. З мікроекономічної точки зору – дохід підприємців і трудові доходи

індивідуумів; з макроекономічної – доходи країни, національний дохід. Вчений також зазначає, що часто виручку ототожнюють з поняттям доходу, яка, в свою чергу, означає надходження грошових коштів від реалізації товару [15].

Т.Ю. Мельник розподіляє дохід на заробітну плату тих, хто працює за наймом, і особисті доходи працівників від реалізації продукції, доходи від індивідуальної трудової діяльності, доходи від підсобного господарства, кооперативної діяльності, доходи підприємців. Загалом, автори визначають дохід як реалізовану на ринку продукцію, перетворену на грошову виручку за вирахуванням вартості спожитих засобів виробництва, а підприємницький дохід як дохід, одержаний у вигляді прибутку і який розподіляється на промисловий, торговий прибуток і позиковий відсоток [28].

Н.В. Опікунова зазначає, що дохід виступає у формі заробітної плати, прибутку, ренти, відсотка, пенсії тощо. А також, з огляду на особливості його утворення виокремлюють валовий (загальний), середній, додатковий (граничний), підприємницький дохід. Підприємницький дохід з позиції даних авторів – це дохід, отриманий у формі нормального та середнього прибутку, який утворюється від використання функціонуючими підприємцями запозиченого капіталу [32].

Узагальнивши вище наведені позиції науковців сформовано висновок, що у мікроекономічному сенсі категорія доходу використовується виключно щодо потоку грошових надходжень за певний час від факторів виробництва (природних ресурсів, праці, капіталу) у формі відповідно ренти, заробітної плати, відсотка, прибутку.

Значна кількість вчених ототожнюють поняття доходу з поняттям прибутку або виручки. Ці категорії тісно пов'язані, але ототожнювати їх не можна. Причиною цього є те, що категорія доходу є досить складною і неоднозначною.

У світовій практиці визначення доходу підприємства здійснюється у відповідності з міжнародним стандартом “Дохід” (IAS 18), де доходом

визнається валовий прибуток, отриманий протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства і призводить до збільшення власного капіталу (крім внесків акціонерів).

У вітчизняній практиці аналогом міжнародного стандарту бухгалтерського обліку IAS 18 “Дохід” є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”. Даний стандарт в багатьох випадках повторює міжнародний, однак має деякі особливості щодо порядку та критеріїв визнання, а також класифікації доходів за видами діяльності [40].

Дохід – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активу або зменшення зобов’язань, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Так як дане визначення доходу закріплено законодавчо, то його дотримуються і вітчизняні автори у своїх працях: Ф.Ф. Бутинець, В.П. Завгородній, О.В. Лишиленко, М.С.Пушкар, Н.М. Ткаченко, В. Сопко та ін.

Таким чином, розглядаючи поняття "дохід підприємства" як за економічним, так і за бухгалтерським підходами можна визначити основні його характеристики:

- дохід підприємства являє собою один із видів фінансових результатів його господарської діяльності за певний період;
- дохід підприємства формують його економічні вигоди, що визначаються у грошовій формі.

На обсяг та структуру доходів підприємства впливають різні фактори: зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів відносяться:

- діюча система оподаткування;
- система державного регулювання цін;
- державна політика щодо формування доходів;
- положення нормативних документів, які діють у галузі функціонування підприємства;

- умови і ставки кредитування.

До внутрішніх факторів відносяться такі фактори, як:

- цінова політика підприємства;
- масштаби діяльності підприємства (кількість та асортимент товарів, рівень цін, розмір торговельної надбавки);
- обсяг витрат обігу;
- чисельність працівників та фонд оплати праці;
- види податків і ставки податків.

Розрізняють бухгалтерський і податковий дохід підприємства. Результати діяльності будь-якого підприємства розкриваються у його фінансовій звітності. При її формуванні дохід підприємства визначається за правилами ведення бухгалтерського обліку, тобто використовується бухгалтерський підхід до визначення доходу.

Склад доходів, які відносяться до відповідної групи, встановлено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” (рис. 1.1).

Дохід є об’єктивною економічною категорією, тому на її формування впливають об’єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у виробництві та розподілі валового внутрішнього продукту [2].

Операційний дохід – це сума грошових надходжень від операційної діяльності. Він містить дохід від реалізації продукції (товарів робіт та послуг) та інші операційні доходи [5].

Розрахунок грошових надходжень від валового, бухгалтерського та чистого доходу здійснюється згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

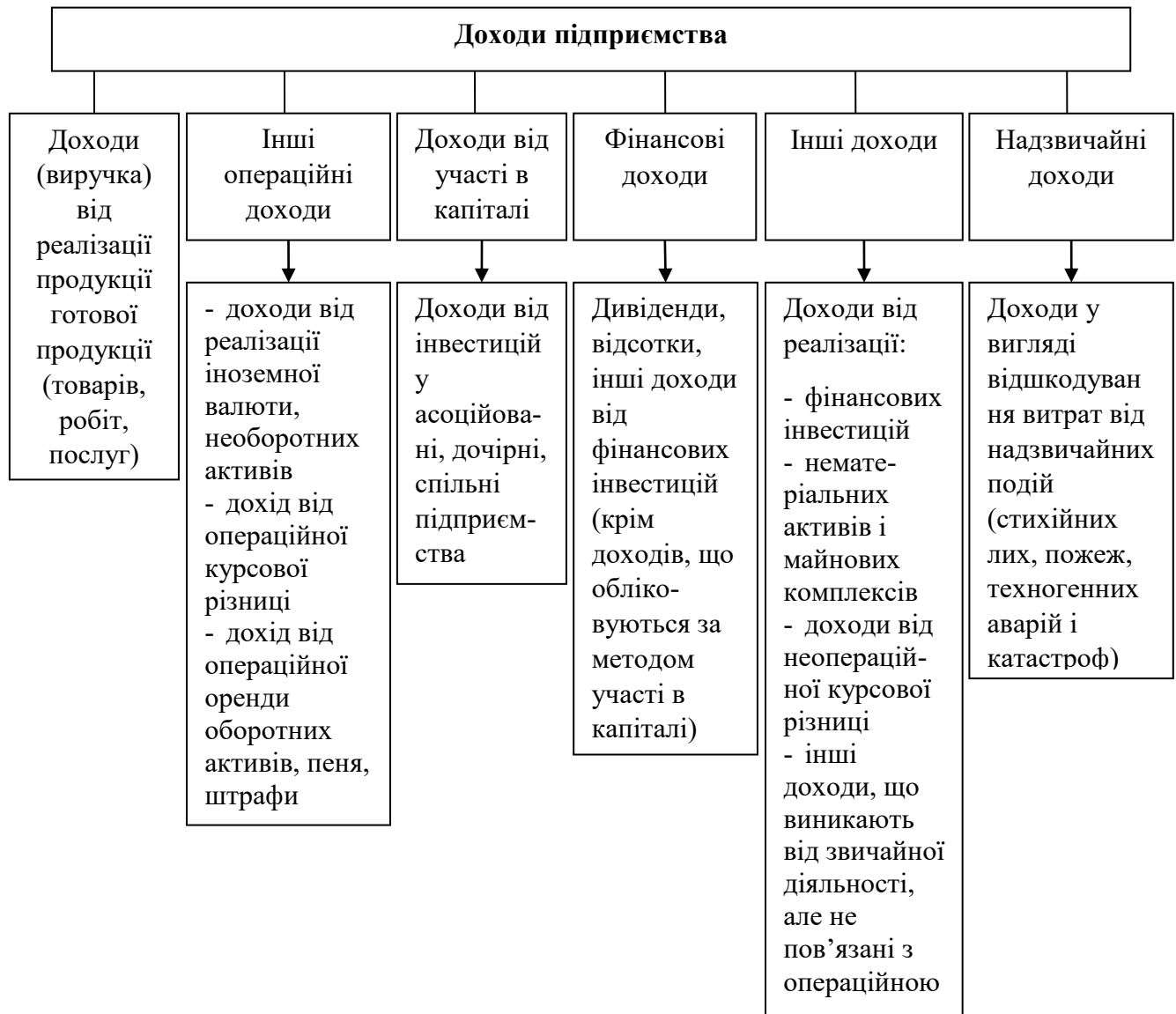


Рис. 1.1. Основні види доходів підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [11, 28, 49].

Поняття дохід можна розглядати з двох точок зору: з економічної та з точки зору бухгалтерському обліку. Економічна теорія не дає однозначного тлумачення категорії “дохід”, на відміну від бухгалтерського обліку, адже трактування доходу закріплено законодавством. Трактування доходу в П(С)БО подібне до визначення доходу у відповідності з міжнародним стандартом фінансової звітності “Дохід”. Врахувавши результати дослідження змісту доходу як вченими-економістами, так і вченими з бухгалтерського обліку, можемо сформулювати наступне визначення: дохід – це

надходження економічних вигод протягом звітного періоду, виражене в грошовій формі, яке виникає у процесі діяльності підприємства.

1.2. Система планування і контролю доходів підприємства

Враховуючи нестабільність зовнішнього середовища та невизначені економічні умови, ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від стану внутрішнього планування та контролю. Чим більший ступінь невизначеності через нестабільність зовнішнього середовища, тим важливішим стає планування та контроль грошових надходжень підприємства.

Підприємству в процесі господарської діяльності доводиться мати справу з багатьма контрагентами (кредиторами, боржниками), тому для того, щоб зайняти свою нішу на ринку та успішно функціонувати, воно повинно враховувати багато факторів, що впливають на його діяльність, які в свою чергу, потребують власних кроків.

Планування та контроль доходів підприємства як важливі функції господарської діяльності є об'єктивно необхідними процесами для визначення цілей діяльності на наступний період часу та засобів для досягнення цих цілей. Саме планування та контроль об'єднують структурні підрозділи підприємства спільною метою, надають усім процесам однобічності та координації. Це дозволяє максимально повно та ефективно використовувати наявні ресурси та професійно вирішувати різноманітні завдання [13].

Планування та контроль доходів на підприємстві необхідно розглядати як цілеспрямований вплив на господарську діяльність даного суб'єкта господарювання для обґрунтування ефективності економічних і соціальних рішень на основі джерел фінансування, оптимізації витрат, позитивних кінцевих результатів.

Ключові фінансові показники господарських операцій, а також ефективність управлінських рішень досягаються на основі планування та контролю.

Планування доходів — це науковий процес визначення та обґрунтування руху фінансових ресурсів (грошових надходжень) підприємства та пов'язаних з ним фінансових відносин протягом певного періоду. Об'єктом планування є грошові надходження підприємства. Для формування і використання різних джерел отримання доходів визначаються рух фінансових ресурсів, фінансові відносини, які їх опосередковують, і враховуються коефіцієнти втрат грошових надходжень [36].

Головне завдання планування доходів — забезпечити оптимальні можливості для успішної господарської діяльності, одержання необхідних коштів і, зрештою, досягнення прибутковості.

Отже, планування доходів — це процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників для забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його діяльності в майбутньому.

Планування доходів втілює поставлені цілі у вигляді конкретних фінансових показників і забезпечує фінансові ресурси, встановлені в економічних пропорціях виробничого плану розвитку.

Важливість планування доходів полягає в тому, що воно допомагає визначити життєздатність проекту в конкурентному середовищі та є інструментом отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів.

Таким чином, основними завданнями планування доходів на підприємстві є [3, 44]:

- забезпечити виробничо-інвестиційну діяльність необхідними фінансовими ресурсами;
- встановлювати раціональні фінансові відносини з комерційними структурами, банками, страховими компаніями;
- визначення засобів ефективного інвестування капіталу, оцінка його

раціонального використання;

- виявлення та мобілізація резервів збільшення доходів за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів;
- формування та використання платіжних засобів;
- повага до інтересів акціонерів та інших інвесторів;
- планування фінансового стану, платоспроможності та кредитоспроможності підприємства.

Планування доходів може допомогти вирішити такі конкретні проблеми:

- якими ресурсами володіє підприємство;
- які джерела їх надходжень;
- чи достатньо фінансових ресурсів для виконання поставлених завдань;
- яку частку коштів необхідно перерахувати до бюджету, позабюджетних фондів, банків та інших кредиторів;
- як розподіляється дохід всередині підприємства;
- забезпечити реальний баланс між витратами та доходами підприємства за принципами самоокупності та самофінансування [29].

Важливим питанням і передумовою життєздатності планування є забезпечення його безперервності. Принцип безперервності означає:

- підтримувати безперервну перспективу планування, періодично формувати та змінювати горизонт планування, який залежить від загальних соціально-політичних та економічних умов, темпів науково-технічного прогресу галузі, тривалості прийняття управлінських рішень, ступеня передбачуваності розвитку галузі;
- узгодження довгострокових, середньострокових та короткострокових планів;
- своєчасне коригування довгострокових і поточних планів з урахуванням змін економічних умов та інших чинників середовища функціонування підприємства.

Однією з найважливіших вимог під час планування доходів є оптимальне використання наявних ресурсів. Використання активів має орієнтуватися на потреби, умови та кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, повну реалізацію наявних резервів, краще використання предметів і знарядь праці, організацію виробництва тощо.

Контроль доходів забезпечує практичну реалізацію плану розвитку підприємства. Адже успіх бізнесу залежить від того, як виробничі та розподільні функції задіяні.

Контроль доходів – це координація та узгодження різних рішень та дій структурних підрозділів підприємства з урахуванням фінансових цілей та обмежень, які існують. Дана функція менеджменту передбачає об'єднання зусиль різних відділів підприємства в єдину систему. Адже окремі посадові особи або відділи можуть відхилятися від виконання своєї ролі в організації, якщо немає належної координації – контролю. Вони можуть переслідувати свої інтереси, а іноді й за рахунок загальних організаційних цілей [28].

Контроль доходів забезпечує отримання очікуваних значень та правильний розрахунок грошових коштів. Грошові кошти, отримані на банківський рахунок, звіряються з повідомленими та очікуваними значеннями.

Контроль доходів, як правило, здійснюється в автоматизованому режимі. Даний процес включає наступні етапи:

- формування дат (періодів) отримання звітів про доходи;
- контроль надходження грошових коштів за періодами;
- імпорт цінностей власників підприємства;
- імпорт звітів про розподіл або чеків про доходи;
- перевірка попереднього розрахунку;
- створення відомостей про доходи;
- контроль надходження готівки та звірка з виписками банку;
- оновлення відомостей про доходи після отримання готівки;

– повідомлення низхідним системам підприємства [36].

У бізнесі контроль відноситься до управлінського контролю або до функцій керівництва організації. У корпоративному середовищі під контролем розуміється основне право голосу, що дозволяє компанії приймати основні фінансові рішення. У малих і середніх підприємствах контроль здійснюється одним власником або кількома акціонерами, які контролюють приватну власність.

У підходах вчених до визначення поняття “контроль”, наведених у науковій літературі, немає єдності поглядів. Даний процес розглядають або як принцип, або як метод чи форма, або як вид діяльності.

Контроль доходів як система охоплює не тільки матеріальне виробництво, але й невиробничу сферу. Отже, контроль доходів – це творчий процес дослідження, спостереження, перевірки виробничої і невиробничої фінансової діяльності, як здійснюються відповідними суб’єктами управління, наділеними певними функціями контролю, з метою виявлення відхилень від установлених параметрів цієї діяльності, усунення та попередження негативних явищ і тенденцій.

Контроль доходів, з одного боку, зосереджує увагу на питаннях економічної ефективності діяльності підприємства, а з іншого – забезпечує перевірку дотримання законності використання фінансових ресурсів і забезпечення збереження коштів підприємства [33].

В основу класифікації видів контролю за організаційними видами покладена структура органів контролю, що виступають його суб’єктами. У свою чергу, це дало змогу поділити контроль на зовнішній (державний, незалежний) і внутрішній (відомчий, внутрішньогосподарський). Така класифікація об’єктивно зумовлюється різною спрямованістю органів контролю.

Внутрішнім контролем слід вважати контроль у межах однієї організації або галузі, який має провадитися силами їхніх структурних підрозділів та штатними працівниками.

Внутрішній контроль слід розглядати в двох напрямках: як відомчий і як внутрішньогосподарський. Відповідно до чинного законодавства відомчий контроль має обов'язково здійснюватися на державних підприємствах, у бюджетних установах і організаціях, а внутрішньогосподарський – на підприємствах, в установах з їх ініціативи.

Завданням як внутрішнього так і зовнішнього контролю доходів є перевірка повноти, правдивості та неупередженості інформації про доходи. Основним завданням контролю доходів є перевірка достовірності даних обліку і звітності про фінансові результати, виявлення факторів, які впливають на формування, що залежать або не залежать від організації роботи підприємства [42].

Найбільш оперативний контроль доходів на підприємстві може забезпечити головний бухгалтер або штатний аудитор. Ці працівники можуть забезпечити систематичний й активний спосіб спостереження за операціями пов'язаними з отриманням доходу підприємства.

Отже, планування та контроль доходів є важливими складовими менеджменту підприємства. Дані процеси передбачають управління коштами підприємства з метою максимізації прибутку та збільшення інвестицій. Поточна ситуація на підприємстві, її діяльність і те, куди вона має намір рухатися, зумовлюються значною мірою дієвістю планування та контролю доходів. Планування та контроль доходів передбачають аналіз фінансових потоків підприємства, прогнозування та зважування наслідків різних інвестицій, рішень про фінансування. Реалізуючи політику та процедури, які забезпечують тіснішу координацію між усіма бізнес-функціями, планування та контроль доходів допомагає керівництву уникнути марнотратства.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності планування і контролю доходів підприємства

Методичний інструментарій планування та контролю доходів на підприємстві поділяють за такими напрямками:

1. Цільовий метод, який ґрунтується на виборі реальної мети функціонування підприємства та розробці різноманітних варіантів взаємопов'язаних програм економічного та соціального розвитку.

Планування та контроль відбувається за шаблоном: цілі-шляхи-ресурси. Даний метод має кілька цілей: науково-технічний, організаційно-економічний, екологічний розвиток та ін.

При складанні планів всі наведені цілі перебувають у певних взаємозв'язках. Тому необхідно порівнювати програми, підготовлені для різних цілей [2].

2. Метод розрахунку та проектування передбачає, що показники плану щодо доходів визначаються на основі розрахунків, проведених на базі наявної інформації про взаємозв'язок об'єктів, що входять до господарської системи. Прикладом його використання є розрахунок матриці доходів від виробництва, коли цілі визначаються відповідно до матеріальних, трудових та інших наявних ресурсів і технологій з урахуванням особливостей підприємства та динаміки розвитку його процесів [8].

3. Нормативний метод стосується розрахунку планових показників доходів на основі існуючих техніко-економічних норм і стандартів.

Норма – це науково обґрунтоване значення економічного показника. При плануванні доходів виробництва основними нормативами є витрати матеріальних ресурсів, нормативи собівартості та оплати праці, технологічні нормативи, які визначаються технологічними процесами.

4. Балансовий метод включає розрахунок планових показників доходів на основі врахування витрат усіх ресурсів.

Загалом планова величина доходів виражається як відношення між

сумою доходу на початок планового періоду та його надходженням протягом цього періоду, і сумою, яка включає вартість ресурсів за той самий період і їх залишок на кінець періоду:

$$\text{Початковий дохід} + \text{дохід протягом року} = \text{вартість ресурсів} + \text{залишок ресурсів на кінець року.}$$

Отже, використання балансового методу ґрунтується на прогнозуванні доходів і витрат за основними статтями балансу на визначену дату в майбутньому [15].

5. Метод моделювання. Суть цього методу полягає у створенні моделі, яка включає всі основні властивості процесу формування доходів підприємства, залишаючи осторонь його другорядні ознаки.

Зазвичай дані моделі являють собою формалізований опис досліджуваного об'єкта (процесу формування доходів) у вигляді математичних залежностей і взаємозв'язків.

Економіко-математичні методи моделювання дають змогу кількісно визначити зв'язок між фінансовими показниками (доходами) та основними факторами, що їх визначають.

6. Методи економічного аналізу. Використовуються для визначення основних закономірностей формування, тенденцій зміни та внутрішніх резервів зростання доходів підприємства.

7. Метод грошових потоків – є універсальним при складанні фінансових планів і служить інструментом прогнозування обсягу та термінів надходження фінансових ресурсів (доходів). Теорія прогнозування грошових потоків заснована на очікуванні отримання коштів на певну дату і плануванні всіх доходів з урахуванням витрат. Цей метод дає набагато більше корисної інформації, ніж метод балансовий [17].

8. Метод багатоваріантних розрахунків полягає в розробці альтернатив плановим розрахункам суми доходу і передбачає вибір оптимального сценарію формування доходу підприємства.

Особливостями формування та оцінки основних показників

довгострокового та середньострокового фінансових планів, зокрема в частині формування доходу, є:

- врахування економічної ефективності фінансових вкладень у бізнес-плані;
- визначення та оцінювання динаміки показників фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та прибутковості підприємства на всіх етапах реалізації довгострокового бізнес-плану [21].

Оцінка дисконтованої економічної ефективності фінансових інвестицій з метою збільшення доходів підприємства спирається на різноманітність грошових потоків у часі з наступних причин:

- зниження купівельної спроможності та загальне зростання цін;
- процентний дохід (якщо гривня перераховується в банк);
- ризик (кредитор не може погасити свої борги).

Так чи інакше, вартість національної валюти змінюється, тому під час аналізу проекту слід враховувати метод порівняння різних часів, так званий дисконт [42] .

Майбутня вартість B_c сьогоднішніх грошей (доходів) визначається за формулою:

$$B_c = C(1 + d)^t \quad (1.1)$$

де C – поточна сума вкладених грошей;

d – постійна ставка дисконту, що дорівнює прибутку на капітал, прийнятому для інвестора;

t – тривалість розрахункового періоду, років.

Поточна вартість майбутніх грошей (доходів) визначається наступним чином:

$$C_b = B \frac{1}{(1 + d)^t} \quad (1.2)$$

Перераховуючи поточні та майбутні суми доходів на еквівалентну вартість за допомогою дисконтування, можна визначити вартість проектів на

основі поточних і майбутніх витрат і результатів. Вони розраховуються для кожного року життя проекту, дисконтуються, а потім додаються, щоб отримати загальний показник вартості проекту, на основі якого приймають рішення про прийнятність проекту.

Критерії, які використовуються під час аналізу інвестиційної діяльності з метою отримання доходу, можна розділити на дві групи, залежно від того, враховано часовий параметр чи ні:

- 1) на основі уточнених оцінок;
- 2) на основі бухгалтерських оцінок.

До першої групи входять критерії:

- чиста приведена вартість (NPV);
- індекс рентабельності інвестицій (індекс ймовірності, PI);
- внутрішня норма прибутковості (IRR);
- модифікована внутрішня норма прибутковості (MIRR);
- час відновлення з доставкою (DPP).

До другої групи входять критерії:

- термін окупності (термін окупності, ПП);
- коефіцієнт ефективності інвестицій (облікова норма прибутку, ARR).

Метод розрахунку чистого ефекту заснований на порівнянні суми початкових інвестицій (ІК) із загальною сумою дисконтованих чистих грошових надходжень, отриманих протягом прогнозованого періоду. Оскільки приплив ресурсів (доходів) розподіляється в часі, він дисконтується за допомогою коефіцієнта r , який самостійно визначається інвестором на основі річного прибутку, який він хоче або може отримати на свій інвестований капітал.

Так, якщо інвестиція (ІС) дасть річний дохід $P_1, P_2, \dots, P_n$ протягом одного року, загальна кумулятивна вартість теперішнього доходу (приведена вартість, PV) і чиста поточна вартість (чиста приведена вартість, $NPV = NPV$ - чиста приведена вартість) розраховується за формулами:

$$PV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} \quad (1.3)$$

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC \quad (1.4)$$

Якщо $NPV > 0$, проект необхідно прийняти; якщо $NPV < 0$, проект необхідно відхилити; $NPV = 0$, проект не є ні прибутковим, ні збитковим.

Пропонуємо економічну інтерпретацію критерію NPV з точки зору власників підприємства:

- якщо $NPV < 0$, то вартість підприємства зменшиться після прийняття проекту, тобто власники підприємства зазнають збитків;
- якщо $NPV = 0$, то вартість підприємства при прийнятті проекту не змінюється, тобто добробут власників залишається на попередньому рівні;
- якщо $NPV > 0$, то після затвердження проекту вартість підприємства, а отже, і добробут власників зросте.

У проекту з $NPV = 0$ є додатковий аргумент: проект не змінює добробут власників підприємства, а збільшує випуск продукції, тобто розмір підприємства.

При прогнозуванні річного доходу слід враховувати всі види доходів, які можуть бути пов'язані з цим проектом. Якщо проект не є одноразовою інвестицією, а є постійним інвестуванням фінансових ресурсів протягом m років, то формула розрахунку NPV змінюється таким чином (з урахуванням впливу інфляції на грошові потоки інвестицій та потоки доходів від проектних інвестицій) [18]:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r+j)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+j)^j} \quad (1.5)$$

де j – середня очікувана інфляція.

Для розрахунку NPV зазвичай використовується фіксована ставка

дисконту, але за певних обставин, наприклад, коли очікується зміна рівня дисконтних ставок, можуть використовуватися окремі ставки дисконту. Якщо під час імітаційних розрахунків необхідно застосовувати різні ставки дисконтування, формула 1.5 не застосовується, і проект може бути прийнятий за постійною ставкою дисконту.

Метод розрахунку прибутковості інвестиційного індексу є похідним від попереднього методу. Індекс прибутковості (PI) розраховується за формулою [44]:

$$PI = \frac{\sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k}}{IC} \quad (1.6)$$

Якщо $PI > 1$, проект повинен бути прийнятий; якщо $PI < 1$, проект необхідно відхилити; якщо $PI = 1$, проект не є ні прибутковим, ні збитковим.

Якщо проект є не одноразовою інвестицією, а постійним інвестуванням фінансових ресурсів протягом m років, то формула розрахунку PI змінюється таким чином (з урахуванням впливу інфляції на грошові потоки дисконтованих інвестицій та потоків доходів суб'єктів господарювання):

$$PI = \frac{\sum_{k=1}^n \frac{P_k}{(1+r+j)^k}}{\sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+j)^j}} \quad (1.7)$$

На відміну від зменшеного чистого ефекту, індекс рентабельності є відносним показником: він характеризує рівень доходу на одиницю собівартості, тобто ефективність інвестування – чим вище значення цього показника, тим вище прибуток з кожної інвестованої гривні. Завдяки цьому критерію PI дуже корисний при виборі проекту з ряду альтернатив з приблизно однаковими значеннями NPV (особливо якщо два проекти мають однакові значення NPV, але різні суми інвестицій) або при наповненні інвестиційного портфеля для максимізації вартості NPV.

Метод розрахунку внутрішньої рентабельності інвестицій є досить

дієвим методом у процесі планування та контролювання доходів підприємства. Внутрішня рентабельність інвестицій (IRR) за даним методом означає значення ставки дисконтування r , де NPV проекту дорівнює нулю:

$$IRR = r, \text{ де } VPN = f(r) = 0.$$

При цьому застосовують наступне рівняння:

$$\sum_{k=0}^n \frac{CF_k}{(1 + IRR)^k} = 0 \quad (1.8)$$

Практичне застосування цього методу ускладнюється, якщо аналітик не має спеціалізованого фінансового калькулятора. У цьому випадку використовується метод послідовних ітерацій з використанням табличних значень оновлених коефіцієнтів. Для цього за допомогою таблиць вибирають два значення ставки дисконту $r_1 < r_2$, щоб у інтервалі (r_1, r_2) функція $NPV = f(r)$ змінила своє значення з «+» на «-» або від «-» до «+». Потім застосовують формулу:

$$IRR = r_1 + \frac{f(r_1)}{f(r_1) - f(r_2)}(r_2 - r_1) \quad (1.9)$$

де r_1 – значення табличної ставки дисконтування; r_2 – значення табличної ставки дисконтування.

Метод визначення терміну повернення інвестицій (MOC, DSO) є одним з найпростіших і найбільш широко використовуваних в практиці планування та контролювання доходів підприємства. Даний метод не передбачає тимчасового планування грошових потоків [26]. Алгоритм розрахунку терміну окупності (CO) заснований на рівномірності розподілу очікуваного інвестиційного доходу. Якщо дохід розподіляється рівномірно по роках, термін окупності розраховується шляхом ділення одноразових витрат на суму накопиченого річного доходу. Коли отримано дробове число, воно округляється до найближчого цілого. Якщо дохід розподілений нерівномірно, термін окупності розраховується шляхом прямого розрахунку кількості років, протягом яких інвестиція амортизується на загальний дохід.

$$PP = \min(n), \text{ за допомогою якого } \sum_{k=1}^n P_k \geq IC \quad (1.10)$$

Часто показник $CO = PP$, тобто враховується і дробова частина року, передбачається рівний розподіл грошових потоків протягом року.

Тоді для розрахунків використовується наступна формула:

$$CO = \frac{IC}{\frac{\sum_{k=1}^n P_k}{n}} \quad (1.11)$$

Деякі експерти рекомендують розраховувати часовий аспект при розрахунку CO . У цьому випадку враховуються дисконтовані грошові потоки $WACC$ і відповідна формула для розрахунку дисконтованого періоду окупності (DPP) виглядає так:

$$DPP = \min(n), \text{ за допомогою якого } \sum_{k=1}^n P_k \frac{1}{(1+r)^k} \geq IC \quad (1.12)$$

Якщо проект не є одноразовою інвестицією, а є послідовним інвестуванням фінансових ресурсів протягом m років, формула розрахунку DPP коригується з урахуванням впливу інфляції на інвестування грошових потоків (доходів).

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері планування і контролю доходів підприємства

Формування нормативно-правової бази підприємства – це головне у його становленні та розвитку. Законодавство повинно становити єдину систему як за взаємною узгодженістю норм, так і за цілісністю нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності.

Відповідність нормативним вимогам – це дотримання підприємством законів, нормативних актів, інструкцій і специфікацій, що стосуються її бізнес-процесів. Порушення нормативних вимог часто призводять до юридичних покарань, включаючи штрафні санкції.

Результати діяльності будь-якого підприємства значною мірою залежить від діючої нормативної бази, що регулює правові та економічні відносини підприємства з державою, з іншими підприємствами та організаціями, з трудовим колективом тощо. Тому одним із важливих питань є висвітлення нормативно-правової бази з обліку, аналізу і аудиту доходів підприємства.

Правова інформація міститься у законодавчих актах вищої юридичної сили, до яких належать закони України, що регулюють діяльність суб'єктів господарювання у галузі фінансових, господарських та трудових відносин.

Нормативна інформація надходить з Господарського кодексу України, постанов Кабінету Міністрів України, Національного банку України, наказів Міністерства фінансів України, інших міністерств та відомств [1, 22, 39, 40, 41, 43]. Важливим джерелом нормативної інформації щодо фінансових результатів, і в тому числі доходу, є затверджені наказом Міністерства фінансів України План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування [18, 30]. Серед основних документів даної групи, що містять інформацію про доходи, є національні і міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, директиви ради Європейського Економічного Союзу тощо.

Значний вплив на формування доходу підприємства має податок на додану вартість, так як його сума включається до ціни реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Цей податок регулюється Податковим кодексом України [39], а також визначає платників податку на додану вартість, об'єкти, базу та ставки оподаткування, перелік неоподатковуваних та звільнених від оподаткування операцій, особливості оподаткування експортних та імпорتنих операцій, поняття податкової накладної, порядок

обліку, звітування та внесення податку до бюджету.

Сума податку, що підлягає сплаті до бюджету чи відшкодуванню з бюджету, визначається як різниця між загальною сумою податкових зобов'язань, які виникли у зв'язку з будь-яким продажем товару (робіт, послуг) протягом звітного періоду, і сумою податкового кредиту звітного періоду. Якщо за результатами звітного періоду сума податку має від'ємне значення (суми податку на додану вартість, сплачені (нараховані) за придбані товари, які перевищують суми податку, отримані від покупців), то така сума підлягає відшкодуванню платнику податку з Державного бюджету України протягом місяця, наступного за звітним періодом.

Також значної уваги заслуговує акцизний збір. Акцизний збір – це непрямий податок на високорентабельні та монопольні товари (продукцію), що включається до ціни цих товарів (продукції) й оплачується в остаточному підсумку споживачем товару, а не його виробником.

Не менш важливим на підприємстві є інформаційне забезпечення планування та контролю доходів. Інформаційне забезпечення – це процес збору, обробки та формування даних про розвиток процесів на ринку товарів та послуг, а також про динаміку результатів діяльності підприємства, його фінансовий стан, підвищення ефективності функціонування та інше.

Інформаційне забезпечення процесу планування та контролю доходів підприємства полягає в наступному [47]:

- збір і первинне опрацювання даних про стан і динаміку внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства;
- використання методів і прийомів аналізу інформації, програмних засобів;
- технічне забезпечення обробки інформації.

Контроль і планування доходів є не тільки внутрішньою справою підприємства, це важлива прерогатива держави, що передбачає проведення на підприємствах перевірок відповідними державними установами.

Зовнішній контроль є необхідним як з позиції податкових служб, так і з боку аудиторських фірм. Контрольні функції цих органів реалізуються методами, що дають можливість здійснювати обґрунтовані процедури, виявляти недоліки у фінансово-господарській діяльності та з'ясовувати причини тіньової економіки в державі. Розглянувши методику перевірки доходу податковими органами та аудиторськими фірмами можна стверджувати, що вона є дуже подібною, хоча перевірки здійснюються з різною метою.

Висновки до розділу 1

За результатами дослідження теоретичних основ планування та контролю доходів підприємства сформовано наступні висновки:

1. У процесі аналізу економічної та фінансової діяльності підприємства значна увага приділяється процесу формування доходів, їх динаміці, чинникам зростання їх величини. Це пов'язано з тим, що дохід є одним із базових показників діяльності підприємства, а також джерелом надходження коштів до бюджету держави.

2. Узагальнення теоретичних положень, які наведені у науковій літературі, дало змогу уточнити сутність доходу як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активу або зменшення зобов'язань, що зумовлює зростання власного капіталу підприємства.

3. На величину доходу впливають зовнішні та внутрішні чинники. Основними зовнішніми чинниками є: чинне законодавство, макроекономічна ситуація, рівень науково-технічного прогресу, ринкова кон'юнктура. Основними внутрішніми чинниками є: рівень організації виробництва на підприємстві, адаптивність та гнучкість підприємства, забезпечення фінансовими і кадровими ресурсами, здатність використовувати внутрішні резерви і коригувати власну діяльність.

4. Планування та контроль доходів на підприємстві необхідно

розглядати як цілеспрямований вплив на господарську діяльність даного суб'єкта господарювання для обґрунтування ефективності економічних і соціальних рішень на основі джерел фінансування, оптимізації витрат, позитивних кінцевих результатів.

5. Планування доходів – це науковий процес визначення та обґрунтування руху фінансових ресурсів (грошових надходжень) підприємства та пов'язаних з ним фінансових відносин протягом певного періоду. Основне завдання планування доходів – забезпечити оптимальні можливості для успішної господарської діяльності, одержання необхідних коштів і, зрештою, досягнення прибутковості.

6. Контроль доходів – це процес спостереження, перевірки виробничої і невиробничої діяльності, як здійснюються відповідними суб'єктами управління, наділеними певними функціями контролю, з метою виявлення відхилень від установлених параметрів цієї діяльності, усунення та попередження негативних явищ і тенденцій.

7. Методичний інструментарій планування та контролю доходів на підприємстві включає цільовий метод, метод розрахунку, нормативний, балансовий, моделювання та інші.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ТЗОВ «АВіК»

2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «АВіК» створено 23 липня 2000 року відповідно до установчого договору. Підприємство знаходиться за адресою: Україна, м. Житомир, вул. Київська, 35.

ТзОВ «АВіК» є самостійним господарським об'єктом який має права і обов'язки юридичної особи згідно законодавства України, самостійний баланс, круглу печатку та кутовий штамп із своїм найменуванням, поточні, валютні та інші рахунки в установах банків.

Основною метою діяльності ТзОВ «АВіК» є отримання прибутку шляхом виробництва та реалізації меблів, надання працівникам підприємства та іншим громадянам послуг щодо ремонту меблів і здійснення інших пов'язаних з цим видів діяльності незаборонених законодавством.

Предметом діяльності підприємства є виробництво меблів: столів, стільців, диванів, кухонних поверхностей, шафів, тумб, комодів тощо. ТзОВ «АВіК» спеціалізується на виготовленні як дорогих комплектів, так і комплектів економ-класу.

Трудовий колектив підприємства складають працівники, які приймають участь своєю працею у її діяльності на основі трудового договору, а також інших форм, які регулюються трудовими відношеннями робітника з підприємством.

Характеризуючи організаційно-виробничу структуру ТзОВ «АВіК» потрібно зазначити що управління підприємством здійснюється директором, якому безпосередньо підпорядковуються технолог, керівники кадрового та обслуговуючого відділів, керівник відділу постачання і збуту, а також

головний бухгалтер. Організаційно-виробнича структура ТзОВ «АВіК» зображена на рис.2.1.

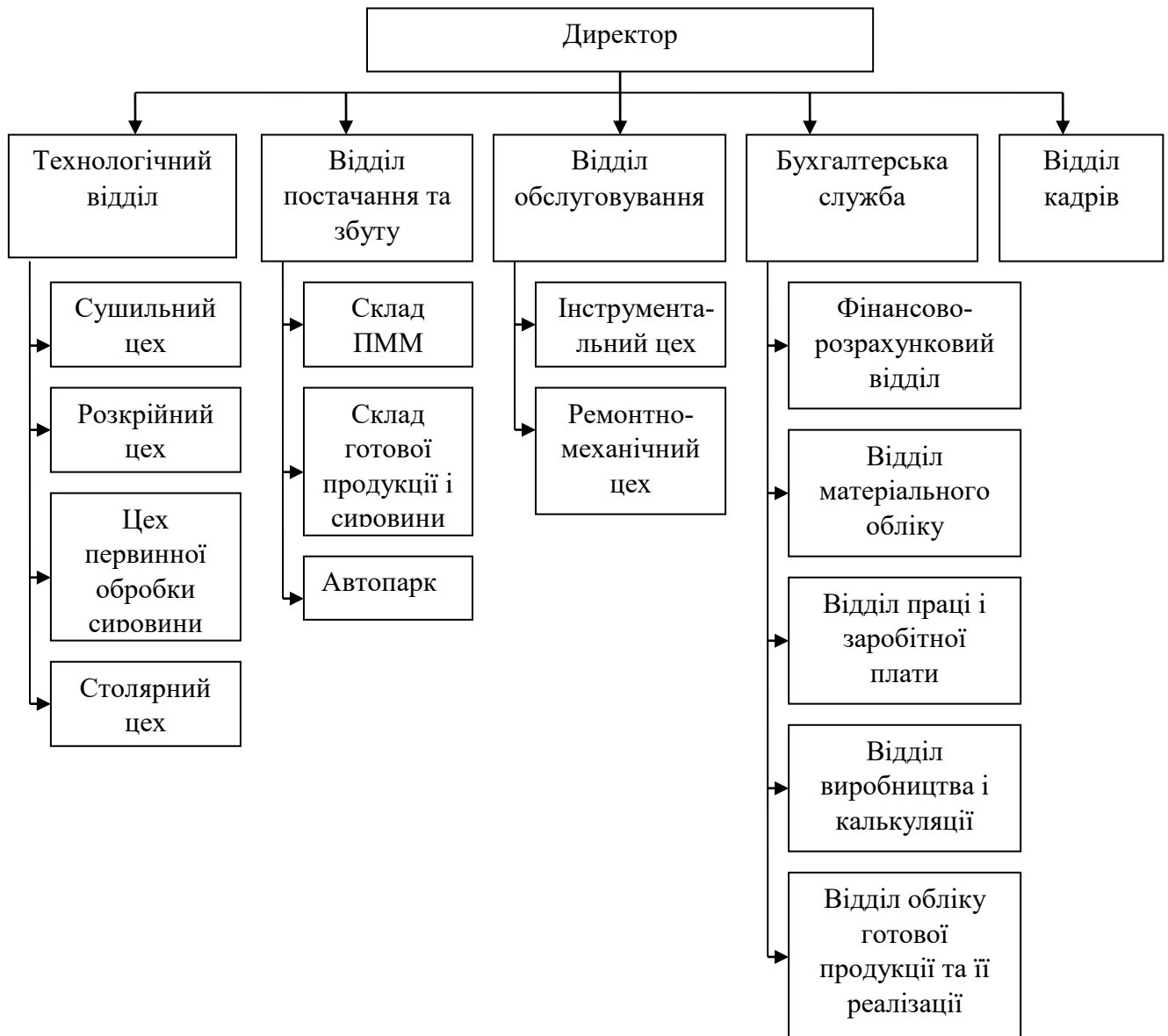


Рис. 2.1. Організаційно-виробнича структура ТзОВ «АВіК»

Джерело: сформовано автором за даними підприємства.

Підприємство веде облік результатів своєї діяльності: оперативний, бухгалтерський та статистичний відповідно до законодавства. Відповідальність за стан обліку, своєчасне подання бухгалтерської та іншої звітності несуть посадові особи підприємства, компетенція котрих визначена чинним законодавством.

Підприємство самостійно розробляє та затверджує штатний розпис, визначає оклади, форми і систему оплати праці працівників. Загальний розмір виплат за результатами праці працівників підприємства не обмежується.

ТзОВ «АВіК» є платником податку на загальних підставах. Ведення бухгалтерського обліку покладено тільки на головного бухгалтера підприємства. На підприємстві ведеться журнально-ордерна форма бухгалтерського обліку.

Товариство здійснює зовнішньоекономічну діяльність - співробітництво з іноземними суб'єктами господарської діяльності, як на території України, так і за її межами, в порядку і на умовах, визначених чинним законодавством України про зовнішньоекономічну діяльність.

Основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності ТзОВ «АВіК» є прибуток. Прибуток утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат, а також витрат на оплату праці. Чистий прибуток, одержаний після покриття вказаних витрат, а також розрахунків з кредиторами і бюджетом, залишається в повному розпорядженні ТзОВ «АВіК».

Для діяльності ТзОВ «АВіК» можуть бути створені такі фонди:

- Зареєстрований (пайовий) капітал;
- Додатковий капітал;
- Резервний капітал;
- Інші фонди за рішенням загальних зборів учасників.

Розмір зареєстрованого (пайового) капіталу ТзОВ «АВіК» складає 2033 тисяч гривень.

Розміщення підприємства на території Житомирської області дає змогу отримувати досить дешеву та високоякісну сировину. Підприємство співпрацює з такими виробниками ДСП як "Кроно-Львів" та "Кроно-

Осмолода", які використовують технологію неперервного пресування та мають можливість швидкого переналагодження, що дає можливість виготовлення ДСП різної товщини. Досить тісна співпраця з підприємствами галузі дає можливість ТзОВ «АВіК» підвищувати рівень концентрації та спеціалізації виробництва, створювати умови для його автоматизації.

ТзОВ «АВіК» здійснює свою діяльність по всій території України і за її межами. Підприємство відкрите для пропозицій та рекомендацій споживачів та партнерів. Періодично відділ постачання та збуту підприємства здійснює дослідження вітчизняного ринку на предмет виявлення змін не лише у співвідношенні ціна-якість продукції, а й в потребах існуючих та потенційних споживачів продукції підприємства. Підприємство прикладає всіх зусиль для найповнішого задоволення потреб свої споживачів і партнерів.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТзОВ «АВіК»

Фінансово-економічний стан підприємства – це стан поточних залишків його облікових активів, зобов'язань та власного капіталу. Дана інформація фіксується в балансі, який є однією з ключових форм фінансової звітності підприємства. Показники фінансового стану ТзОВ «АВіК» відображаються в балансі на дату, зазначену в заголовку звіту.

Фінансово-економічний стан підприємства стосується стану його бізнес-активності, що визначається шляхом вивчення та порівняння інформації в його фінансових звітах. Зазвичай це означає розрахунок ряду фінансових коефіцієнтів на основі представленої інформації, вивчення отриманих результатів та лінії їх тренду, порівняння результатів діяльності підприємства з даними інших підприємств галузі.

Аналіз фінансово-економічного стану ТзОВ «АВіК» базується на таких формах його фінансової звітності:

– форма №1 «Баланс» - звіт про фінансовий стан із зазначенням активів, зобов'язань та капіталу підприємства на визначену дату;

– форма №2 «Звіт про фінансові результати (сукупний дохід)», яка містить дані про доходи, витрати та фінансові результати діяльності підприємства за звітний та попередній періоди.

Основні економічні показники діяльності а ТзОВ «АВіК» за 2019 – 2021 рр наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники діяльності ТзОВ «АВіК»
за 2019-2021 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2021 р. до 2019 р.	
	2019	2020	2021	+/-	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.	80400	63731	109910	29510	36,7
Валовий прибуток, тис. грн.	1311	1386	2247	936	71,4
Чистий прибуток, тис. грн.	277	239	254	-23	-8,3
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	17103	21215	40212	23109	2,4 разів
Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн.	9533	9345	9712	179	1,9
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	7570	11870	30500	22930	4,0 разів
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	32	38	41	9	28,1
Фондовіддача, грн	9,21	6,75	11,54	2,33	25,3
Фондоозброєність праці, тис.грн /особу	4,5	5,1	5,4	0,9	20,0
Продуктивність праці, тис.грн./особу	585,5	814,8	837,2	251,7	43,0
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	10,62	5,37	3,6	-7,02	-66,1

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства.

За даними табл. 2.1 можна зробити висновок, що найбільш ефективною була робота підприємства у 2019 році, що підтверджується обсягами чистого прибутку, який складав 277,0 тис. грн. Але видно, що ТзОВ «АВіК» протягом

досліджуваного періоду працює прибутково, отримуючи чистий прибуток у розмірі 239,0 тис. грн. у 2020 році та 254,0 тис. грн. в 2021 році.

При цьому спостерігається тенденція підвищення суми чистого доходу протягом 2019-2021 років – значення показника збільшилося на 36,7 % до рівня 109,9 млн грн.

Про ефективність використання основних засобів на підприємстві свідчить показник фондоддачі, який показує, що основні засоби підприємства найефективніше використовувались у 2021 році – на одну гривню вартості основних засобів припадало 11,54 грн. чистого доходу від реалізації продукції.

Протягом досліджуваного періоду чітко спостерігається тенденція щодо підвищення ефективності використання персоналу підприємства – якщо у 2019 році середньорічний рівень продуктивності праці становив 585,5 тис. грн., то у 2021 році – 837,2 тис. грн. або підвищився на 43,0%.

Загалом проведений аналіз основних організаційно-економічних показників діяльності ТзОВ «АВіК» засвідчив, що підприємство працює прибутково, нарощуючи масштаби своєї діяльності.

Дане явище значною мірою зумовлено станом матеріально-технічної бази підприємства (табл. 2.2).

З табл. 2.2 видно, що загальна сума активів досліджуваного підприємства зросла протягом досліджуваного періоду на 23,1 млн грн. або у 2,4 разів і становить 40,23 млн грн. Це стало наслідком збільшення вартості необоротних активів та оборотних активів. Зокрема, вартість необоротних активів протягом даного періоду зросла на 0,2 млн грн. або на 1,9% і склала 9,7 млн грн. Вартість оборотних активів – на 22,9 млн грн. або у 4,0 разів і становить 30,5 млн грн.

При цьому у складі оборотних активів відбулося збільшення загальної суми дебіторської заборгованості. Це свідчить про те, що підприємство значні обсяги продукції реалізувало з відстрочкою платежів, що не завжди є ефективно, оскільки на підприємстві зменшуються абсолютно ліквідні

активи, здатні забезпечувати подальший виробничий процес необхідними ресурсами.

Таблиця 2.2

Аналіз активів ТзОВ «АВіК» за 2019 - 2021 рр., тис. грн

Актив	Рік			Відхилення 2021 р. до 2019 р.	
	2019	2020	2021	+/-	%
I. Необоротні активи	9533	9345	9712	179	1,9
Основні засоби	9531	9343	9712	181	1,9
Інші необоротні активи	2	2	0	-2	-100,0
II. Оборотні активи	7570	11870	30500	22930	4,0 разів
Запаси	3585	3658	8978	5393	2,5 разів
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	3983	7743	3658	-325	-8,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	0	0	17840	17840	
Гроші та їх еквіваленти	2	0	0	-2	-100,0
Витрати майбутніх періодів	0	405	0	0	
Баланс	17103	21215	40212	23109	2,4 разів

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

При цьому збільшилася сума запасів на 5,4 млн грн. або у 2,5 разів до рівня майже 9,0 млн грн, що свідчить про нарощування масштабів діяльності, розвиток бізнесу, який веде підприємство.

Щодо джерел формування активів ТзОВ «АВіК», то результати їх аналізу наведено в табл. 2.3.

З даних табл. 2.3 видно, що власний капітал ТзОВ «АВіК» у 2021 році порівняно з 2019 роком збільшився на 0,5 млн грн. або на 4,7 % і становить 13,0 млн грн., що свідчить про зміцнення фінансової незалежності підприємства. Дане явище спричинено збільшення суми нерозподіленого прибутку, що вказує на активну політику реінвестування.

Таблиця 2.3

Аналіз джерел формування активів ТЗОВ «АВіК»
за 2019-2021 рр., тис. грн.

Пасив	Рік			Відхилення 2021 р. до 2019 р.	
	2019	2020	2021	+/-	%
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	2033	2033	2033	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	10461	10700	10954	493	4,7
Усього за розділом I	12494	12733	12987	493	3,9
III. Поточні зобов'язання і забезпечення					
Короткострокові кредити банків	1440	1762	12500	11060	8,7 разів
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2972	6599	10634	7662	3,6 разів
Інші поточні зобов'язання	197	121	4091	3894	20,8 разів
Усього за розділом III	4609	8482	27225	22616	5,9 разів
Баланс	17103	21215	40212	23109	2,4 разів

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

При цьому відбулося досить суттєве зростання суми поточних зобов'язань і забезпечень на 22,6 млн грн. або у 5,9 разів до рівня 27,2 млн грн. Це стало наслідком збільшення суми короткострокових кредитів банків на 11,1 млн грн. або у 8,7 разів до рівня 12,5 млн грн., поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги – на 7,7 млн грн. або у 3,6 разів до рівня 10,6 млн грн. та інших поточних зобов'язань – на 3,9 млн грн. або у 20,8 разів до рівня 4,1 мл грн.

Таким чином, стан фінансової незалежності підприємства, незважаючи на збільшення величини власного капіталу, потребує зміцнення.

Ліквідність – це інструмент для вимірювання здатності підприємства сплачувати короткострокові зобов'язання шляхом швидкої конвертації

активів в готівку. Оскільки підприємства, як правило, оплачують свої фінансові зобов'язання, використовуючи абсолютно ліквідні активи. Отже, визначено основні показники ліквідності ТзОВ «АВіК»:

1. Загальний коефіцієнт ліквідності (коефіцієнт покриття) – дає загальну оцінку платоспроможності підприємства і розраховується за формулою:

$$K_{з.л} = [A_1 + A_2 + A_3] : [П_1 + П_2] \quad (2.1)$$

де A_1, A_2, A_3 – сума активів підприємства відповідної групи ліквідності, тис. грн;

$П_1, П_2$ – сума негайних і короткострокових пасивів підприємства, тис. грн.

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності – обчислюється для вужчого кола поточних активів, коли з розрахунку виключено найменш ліквідну їх частину – виробничі запаси. Формула розрахунку наступна:

$$K_{ш.л} = [A_1 + A_2] : [П_1 + П_2] \quad (2.2)$$

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності, що показує, яку частину короткострокових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Визначається він за формулою:

$$K_{а.л} = [A_1] : [П_1 + П_2] \quad (2.3)$$

Результати розрахунку показників ліквідності ТзОВ «АВіК» наведено в табл. 2.4.

З даних табл. 2.4 видно, що протягом досліджуваного періоду ТзОВ «АВіК» є ліквідним підприємством – показники ліквідності значно перевищують рекомендовані значення для даних показників. Так, коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2,5 рази перевищує рекомендоване значення і

становить у 2021 році 0,61. Коефіцієнт швидкої ліквідності більш як у 5 разів перевищує рекомендоване значення і становить у 2021 році 5,21. Коефіцієнт покриття становить у 2021 році 6,74, коли рекомендоване значення складає 1,0-1,5.

Таблиця 2.4

Аналіз ліквідності ТзОВ «АВіК» за 2019-2021 рр.

Показник	Рекомендоване значення	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. до 2019 р., +/-
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,20-0,25	0,55	0,58	0,61	0,06
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,0	6,54	5,35	5,21	-1,33
Коефіцієнт покриття	1,0-1,5	7,12	6,35	6,74	-0,38

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства.

Хоча за 2019-2021 рр значення показників ліквідності загалом дещо погіршилося: коефіцієнт швидкої ліквідності зменшився на 1,33, а коефіцієнт покриття – на 0,38.

Отже, ТзОВ «АВіК» нині характеризується як високо ліквідне підприємство.

Не менш важливим етапом аналізу фінансового стану підприємства є дослідження його показників рентабельності. Рентабельність – це найголовніший показник ефективності діяльності, що характеризує рівень віддачі активів, капіталу чи витрат у процесі господарської діяльності. Досягнутий рівень і динаміка показників рентабельності ТзОВ «АВіК» наведені в табл. 2.5.

З даних табл. 2.5 видно, що ТзОВ «АВіК» нині є рентабельним підприємством. Хоча протягом досліджуваного періоду за більшістю показників рентабельності спостерігається тенденція до зниження їх значення.

Таблиця 2.5

Аналіз показників рентабельності ТзОВ «АВіК» за 2019-2021 рр., %

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. до 2019 р., +/-
Рівень рентабельності основних засобів	2,9	2,6	2,6	-0,3
Рівень рентабельності оборотних засобів	3,7	2,0	0,8	-2,8
Рівень рентабельності власного капіталу	2,2	1,9	2,0	-0,3
Рівень рентабельності реалізації	1,6	2,2	2,0	0,4
Рівень рентабельності виробництва	1,7	2,2	2,1	0,4
Рівень рентабельності господарської діяльності	1,6	1,1	0,6	-1,0

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства.

Рентабельність основних засобів відображає обсяг чистого прибутку на 1 грн вартості основних засобів підприємства. За досліджуваний період даний показник зменшився на 0,3 пункти і становить 2,6%. Це пояснюється наявністю відповідних тенденцій зміни чистого прибутку і вартості основних засобів. Зокрема, за даний період сума чистого прибутку має тенденцію до зниження, а вартість основних засобів – до зростання.

Рентабельність оборотних засобів відображає обсяг чистого прибутку на 1 грн вартості оборотних засобів підприємства. За даний період показник зменшився на 2,8 пункти і становить 0,8%. Що також є наслідком відповідних тенденцій зміни чистого прибутку і вартості оборотних засобів.

Аналогічна ситуація і щодо рівня рентабельності власного капіталу. Значення даного показника зменшилося на 0,3 пункти до рівня 2,0%.

Разом з тим, наявна позитивна тенденція зміни таких показників як рівень рентабельності реалізації і рівень рентабельності виробництва продукції. Значення даних показників збільшилося за досліджуваний період на 0,4 пункти і становить відповідно 2,0% і 2,1%. Що зумовлено перевищенням темпів росту валового прибутку над темпами росту відповідно чистого доходу від реалізації продукції і собівартості реалізованої продукції.

Отже, за результатами аналізу фінансово-економічного стану ТзОВ «АВіК» сформовано висновок, що підприємство нині є фінансово стабільним, високо ліквідним і рентабельним. Хоча порівняно з 2019 роком наявні негативні тенденції зміни окремих показників рентабельності. Підприємство намагається використовувати будь-які можливості щодо подальшого розвитку, внаслідок чого масштаби його діяльності зростають. Однак, залишається проблемою збільшення суми дебіторської заборгованості.

2.3. Оцінка системи планування і контролю доходів підприємства

ТзОВ «АВіК» як відкрита соціально-економічна система, що нині демонструє в цілому позитивну динаміку результатів власної господарської діяльності, базується на функціонуванні дієвих підсистем планування і контролю за діяльністю, в тому числі і в частині формування доходів. Дані підсистеми дозволяють керівництву ТзОВ «АВіК» розробляти реальні та ефективні плани ведення бізнесу, в тому числі і щодо отримання доходів, а також забезпечують керівництво необхідною, оперативною інформацією щодо стану досягнення поставлених відповідно до планів цілей і завдань. Що, в свою чергу, забезпечує досягнення останніх вчасно і повною мірою.

Дієвість (ефективність) контролю за діяльністю, в тому числі і щодо формування доходів, забезпечується вчасним і професійно проведеним аналізом за станом функціонування усіх процесів підприємства. Таким чином, оцінювання систем планування і контролю доходів ТзОВ «АВіК» здійснено на основі застосування аналітичних процедур.

Аналіз формування доходів – це процес, який дозволяє керівництву підприємства побачити, як функціонує бізнес порівняно з попередніми роками, і визначити, як він має розвиватися в майбутньому. Зокрема, результати аналізу доходів від продажів показують, яка продукція

підприємства приносить більший дохід в будь-який період часу, а яка менший. При цьому часовий період може включати дані для визначення та оцінювання тенденцій або для формування прогнозованих оцінок. Розроблені прогнози можуть дати ключову інформацію про перспективи розвитку бізнесу.

Аналіз формування доходів ТзОВ «АВіК» проведено із застосуванням як абсолютних показників у розрізі різних видів діяльності, так і відносних – питомої ваги доходів у загальній величині грошових надходжень підприємства (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Аналіз доходів ТзОВ «АВіК» за 2019-2021 рр.

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. до 2019 р.	
				+/-	%
Разом доходів, тис. грн.	80400,1	63731	109910	29509,9	36,7
У тому числі: чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	80400	63731	109910	29510	36,7
інші операційні доходи	0,1	0	0	-0,1	-100,0
Питома вага чистого доходу від реалізації продукції, %	99,99	100,0	100,0	0,01	-
Питома вага інших операційних доходів, %	0,01	0	0	-0,01	-

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства

Проаналізувавши дані табл. 2.6 видно, що у 2021 році порівняно з 2019 роком загальна сума доходів ТзОВ «АВіК» збільшилася на 29,5 млн грн. або на 36,7% і склала 109,9 млн грн., що є позитивним явищем для підприємства і свідчить про збільшення масштабів його діяльності.

Сума чистого доходу від реалізації продукції за досліджуваний період фактично забезпечила зростання загальної суми доходів, оскільки сума інших операційних доходів зменшилась – на 0,1 тис. грн. і станом на 31.12.2021 року відсутня на підприємстві.

Отже, нині у складі доходів ТзОВ «АВіК» 100 % займає дохід від

реалізації продукції. Питома вага інших операційних доходів зменшилася на 0,01 пунктів і становить 0%.

Сума доходів підприємства значною мірою залежить від обсягу та структури вкладень у діяльність, що в кінцевому підсумку має форму витрат. Тому оцінювання системи планування та контролю доходів підприємства включає і процес аналізу витрат ТзОВ «АВіК» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Аналіз витрат ТзОВ «АВіК» за 2019-2021 рр.

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення 2021 р. до 2019 р.	
				+/-	%
Разом витрат, тис. грн.	79847	63180	108824	28977	36,3
У тому числі: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	79089	62345	107663	28574	36,1
інші операційні витрати	211	256	776	565	3,7 разів
адміністративні витрати	758	468	755	-3	-0,4
фінансові витрати	0	286	406	406	-
інші витрати	0	81	0	0	-
Питома вага собівартості реалізованої продукції, %	99,05	98,68	98,93	-0,12	-
Питома вага інших операційних витрат, %	0,26	0,41	0,71	0,45	-
Питома вага адміністративних витрат, %	0,95	0,74	0,69	-0,26	-
Питома вага фінансових витрат, %	0,0	0,45	0,37	0,37	-
Питома вага інших витрат, %	0,0	0,13	0,0	0	-

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства.

Аналізуючи дані табл. 2.7 видно, що у 2021 році порівняно з 2019 роком загальна сума витрат ТзОВ «АВіК» збільшилася на 29,0 млн грн. або на 36,3% і склала 108,8 млн грн. Збільшення суми витрат підприємства спричинено збільшенням як собівартості реалізованої продукції, так і інших видів витрат. Зокрема, сума собівартості реалізованої продукції за досліджуваний період збільшилася на 28,6 млн грн. або на 36,1% і склала

107,7 млн грн.; сума інших операційних витрат – на 0,6 млн грн. або у 3,7 разів і становить 0,8 млн грн.; сума фінансових витрат – на 0,4 млн грн. і складає 0,4 млн грн.

При цьому сума адміністративних витрат зменшилась на 3,0 тис. грн. або на 0,4 % і становить 0,8 млн грн. Інші витрати були лише у 2020 році і склали 81,0 тис. грн.

У структурі витрат ТЗОВ «АВіК» 98,9% займає собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тому подальше дослідження зосереджено на формуванні даного виду витрат (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Динаміка собівартості продукції ТЗОВ «АВіК»
за 2019-2021 роки, тис. грн.

Стаття витрат	Рік			Відхилення 2021 р. до 2019 р.	
	2019	2020	2021	+/-	%
Матеріальні затрати	66839	51077	92925	26086	39,0
Витрати на оплату праці	7424	7802	9036	1612	21,7
Відрахування на соціальні заходи	1633	1717	1988	355	21,7
Амортизація	858	841	874	16	1,9
Інші витрати	2334	908	2839	505	21,6
Разом	79089	62345	107663	28574	36,1

Джерело: розроблено автором на основі фінансової звітності підприємства.

Результати аналізу табл. 2.8 свідчать, що збільшення протягом 2019-2021 рр. собівартості продукції підприємства спричинене ростом матеріальних витрат на 26,1 млн грн. або на 39,0% до рівня 92,9 млн грн., витрат на оплату праці – на 1,6 млн грн. або на 21,7% до рівня 9,0 млн грн. та інших витрат – на 0,5 млн грн. або на 21,6% до рівня 2,8 млн грн.

Нарощування матеріальних витрат забезпечило збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції. Підвищення рівня матеріального стимулювання персоналу забезпечило зростання рівня продуктивності праці.

Збільшення інших витрат сприяло створенню інших необхідних умов для розвитку виробництва. Таким чином, сукупна дія зазначених факторів призвела до збільшення суми чистого доходу від реалізації продукції підприємства.

Отже, провівши оцінювання запроваджених на підприємстві систем планування та контролю доходів сформовано висновок, що дані системи є досить дієвими. Планування доходів здійснюється не лише виходячи із поточних здобутків (стану внутрішнього середовища) підприємства, а й в контексті досягнення стратегічних цілей функціонування останнього. Під час планування доходів враховуються і максимально використовуються можливості й зовнішнього середовища підприємства. Крім того, досить велика увага приділяється персоналу підприємства, зокрема вдосконаленню системи стимулювання персоналу до високо продуктивної праці.

Система контролю формування доходів ТзОВ «АВіК» передбачає здійснення систематичного моніторингу за всіма процесами, які відбуваються на підприємстві на предмет дотримання усіх вимог до функціонування даних процесів, а також відповідності отриманих від них результатів. Найменші відхилення від запланованих значень аналізуються в оперативному порядку, після чого розробляються та запроваджуються відповідні заходи для досягнення поставлених цілей.

2.4. Напрями удосконалення систем планування і контролю доходів підприємства

З метою вдосконалення функціонуючих на ТзОВ «АВіК» систем планування і контролю доходів пропонуємо запровадити в діяльності підприємства ряд заходів. При розробленні даних заходів виходили, перш за все, з того, що враховували фактори середовища функціонування даного

підприємства, а також результати аналізу дієвості даних систем в сучасних умовах ведення бізнесу.

Так, встановлено, що ТзОВ «АВіК» у процесі діяльності зіштовхується з багатьма проблемами, ключовими серед яких є велика конкуренція, а також постійне підняття цін на сировину для виготовлення продукції. Крім того, оскільки на підприємство частина матеріалів надходить із-за кордону, то суттєвою є також проблема імпорту таких матеріалів, оскільки досить високі ставки імпортного мита.

У поєднанні із результати проведеного дослідження результативності функціонуючих на ТзОВ «АВіК» систем планування та контролю доходів, пропонуємо вжити наступних заходів:

1) посилити роботу щодо вивчення запитів споживачів та проводити на постійній основі аналіз конкурентів, що дасть змогу сформувати дієву базу даних для подальшого планування діяльності. В контексті зазначеного важливе значення має виявлення особливостей (чинників) споживчої поведінки, уміння гнучко реагувати на вимоги покупців. Адже дуже важливо знати, що потрібно споживачу. Без цього не може успішно функціонувати жодне підприємство. Якщо правильно поставити пріоритети у виготовленні продукції, можна досягнути досить суттєвого збільшення суми доходів від реалізації продукції. Керівництву підприємства потрібно постійно і всебічно вивчати різні категорії споживачів та конкурентів. Моніторинг ринкових позицій конкурентів також допоможе в діяльності даного підприємства;

2) запровадити обґрунтовану рекламну політику. Реклама є вагомим елементом політики розвитку будь-якого підприємства. Як відомо, більшість споживачів приймають рішення про купівлю продукції після побаченої реклами. Тому ТзОВ «АВіК» необхідно зосередити більше уваги та зусиль (ресурсів) на розробці і реалізації відповідної рекламної стратегії;

3) розширити наявний асортимент продукції шляхом створення нових її видів або модернізації існуючих видів. Відомо, що нове та сучасне привертає більше уваги зі сторони споживачів, тому потрібно розробити та

прийняти відповідні конструктивні рішення не лише у сфері дизайну, а й у частині запровадження нових функціональних параметрів продукції. Це дасть змогу вийти на новий (більш високий) рівень ведення бізнесу та привернути увагу потенційних споживачів;

4) покращити функціональні характеристики наявної продукції. Потрібно проаналізувати діючі договори на поставку сировини і матеріалів на предмет надходження більш якісних матеріалів, сучасної фурнітури тощо. Продукція має бути не лише гарна, але й зручна та довговічна, добре виконувати свої функції у побуті;

5) модернізувати наявне на підприємстві обладнання. Обладнання для виготовлення меблів має бути якісне, високо продуктивне та енергоощадне. Раз на півроку має проводитися діагностика і, за потреби, ремонт обладнання. Також потрібно по можливості активізувати роботу щодо поступової заміни наявного обладнання на нове (сучасне), морально не зношене обладнання;

6) покращити роботу щодо обслуговування у процесі купівлі продукції та її після продажного сервісу. Якість обслуговування суттєво впливає не лише на імідж підприємства, а й на обсяг реалізованої продукції. Тому потрібно, щоб персонал підприємства був ввічливим та професійним, а процес збуту продукції не завершувався отриманням коштів за її продаж – необхідно підтримувати зв'язок із споживачами і після продажу їм продукції;

7) вдосконалити роботу щодо розроблення цілей і завдань діяльності, в тому числі і в частині отримання доходів. Система цілей і завдань має бути чіткою, зрозумілою для персоналу, реальною щодо досягнення. Дієвим прикладом в контексті зазначеного є запровадження на підприємстві системи КРІ показників. Як свідчить світова практика, дана система забезпечує розвиток підприємства не зважаючи на виклики середовища його функціонування;

8) посилити роботу щодо оптимізації витрат підприємства. Як свідчить досвід успішних вітчизняних і зарубіжних підприємств, оптимізація витрат

має важливе значення для реалізації стратегії розвитку підприємства, забезпечує його гнучкість у високо динамічному середовищі. Оптимізація витрат має бути постійною практикою на ТзОВ «АВіК», яка регулярно перевіряє пріоритети можливостей максимізації цінностей підприємства при певному рівні витрат.

Запровадження у практичну діяльність ТзОВ «АВіК» наведених заходів дасть змогу збільшити доходи даного підприємства. Шляхом застосування прийомів екстраполяції та розрахунково-конструктивного визначено прогностні параметри фінансових результатів діяльності досліджуваного підприємства (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Прогностні параметри фінансових результатів ТзОВ «АВіК»
на 2021-2024 рр., тис. грн.

Показник	Рік		Відхилення 2024 р. до 2021 р.	
	2021	2024	+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	109910	141015	31105	28,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	107663	128442	20779	19,3
Валовий: прибуток (збиток)	2247	12573	10326	5,6 разів
Інші операційні витрати	776	885	109	14,0
Адміністративні витрати	755	852	97	12,8
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	716	10836	10120	15,1 разів
Фінансові витрати	406	540	134	33,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	254	8443	8189	33,2 разів

Джерело: розроблено автором.

Дані табл. 2.9 свідчать, що у 2024 році порівняно з 2021 роком чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на 31,1 млн грн або на 28,3% і становитиме 141,0 млн грн. При цьому собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) збільшиться на

20,8 млн грн. або на 19,3% і складе 128,4 млн грн.. Як наслідок, валовий прибуток підприємства збільшиться на 10,3 млн грн. або у 5,6 разів і становитиме 12,5 млн грн., а чистий прибуток – на 8,2 млн грн. або у 33,2 разів і становитиме 8,4 млн грн.

Отже, реалізація запропонованих заходів у ТзОВ «АВіК» забезпечить подальший розвиток даного підприємства, підвищення дієвості його систем планування та контролю, в тому числі і щодо формування доходів.

Висновки до розділу 2

Результати аналізу та оцінювання функціонуючих на ТзОВ «АВіК» систем планування та контролю доходів дали змогу зробити наступні висновки:

1. ТзОВ «АВіК» є самостійним господарським об'єктом, який має права і обов'язки юридичної особи згідно законодавства України, і здійснює діяльність з метою отримання прибутку шляхом виробництва та реалізації меблів, надання працівникам підприємства та іншим громадянам послуг щодо ремонту меблів і здійснення інших пов'язаних з цим видів діяльності незаборонених законодавством.

2. Результати аналізу фінансово-економічного стану ТзОВ «АВіК» свідчать, що підприємство нині є фінансово стабільним, високо ліквідним і рентабельним. Хоча порівняно з 2019 роком наявні негативні тенденції зміни окремих показників рентабельності. Підприємство намагається використовувати будь-які можливості щодо подальшого розвитку, внаслідок чого масштаби його діяльності зростають. Однак, залишається проблемою збільшення суми дебіторської заборгованості.

3. Планування доходів на ТзОВ «АВіК» здійснюється не лише виходячи із поточних здобутків (стану внутрішнього середовища) підприємства, а й в контексті досягнення стратегічних цілей функціонування

останнього. Під час планування доходів враховуються і максимально використовуються можливості й зовнішнього середовища підприємства. Крім того, досить велика увага приділяється персоналу підприємства, зокрема вдосконаленню системи стимулювання персоналу до високо продуктивної праці.

4. Система контролю доходів ТзОВ «АВіК» передбачає здійснення систематичного моніторингу за всіма процесами, які відбуваються на підприємстві на предмет дотримання усіх вимог до функціонування даних процесів, а також відповідності отриманих від них результатів. Найменші відхилення від запланованих значень аналізуються в оперативному порядку, після чого розробляються та запроваджуються відповідні заходи для досягнення поставлених цілей.

5. ТзОВ «АВіК» у процесі діяльності зіштовхується з багатьма проблемами, ключовими серед яких є велика конкуренція, а також постійне підняття цін на сировину для виготовлення продукції. У поєднанні із результатами аналізу результативності функціонування систем планування та контролю доходів, пропонуємо вжити на ТзОВ «АВіК» наступних заходів: посилити роботу щодо вивчення запитів споживачів та проводити на постійній основі аналіз конкурентів; запровадити обґрунтовану рекламну політику; розширити наявний асортимент продукції шляхом створення нових її видів або модернізації існуючих видів; модернізувати наявне на підприємстві обладнання; покращити роботу щодо після продажного сервісу; запровадити систему КРІ показників.

ВИСНОВКИ

У бакалаврській кваліфікаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано вирішення завдання щодо вдосконалення планування та контролю доходів підприємства. Основні наукові та прикладні результати, що одержані в процесі дослідження, полягають у наступному:

1. Узагальнення теоретичних положень, які наведені у науковій літературі, дало змогу уточнити сутність доходу як збільшення економічних вигод у вигляді надходження активу або зменшення зобов'язань, що зумовлює зростання власного капіталу підприємства.

2. На величину доходу впливають зовнішні та внутрішні чинники. Основними зовнішніми чинниками є: чинне законодавство, макроекономічна ситуація, рівень науково-технічного прогресу, ринкова кон'юнктура. Основними внутрішніми чинниками є: рівень організації виробництва на підприємстві, адаптивність та гнучкість підприємства, забезпечення фінансовими і кадровими ресурсами, здатність використовувати внутрішні резерви і коригувати власну діяльність.

3. Планування та контроль доходів на підприємстві необхідно розглядати як цілеспрямований вплив на господарську діяльність даного суб'єкта господарювання для обґрунтування ефективності економічних і соціальних рішень на основі джерел фінансування, оптимізації витрат, позитивних кінцевих результатів.

4. Планування доходів – це науковий процес визначення та обґрунтування руху фінансових ресурсів (грошових надходжень) підприємства та пов'язаних з ним фінансових відносин протягом певного періоду. Основне завдання планування доходів – забезпечити оптимальні можливості для успішної господарської діяльності, одержання необхідних коштів і, зрештою, досягнення прибутковості.

5. Контроль доходів – це процес спостереження, перевірки виробничої і невиробничої діяльності, як здійснюються відповідними суб'єктами

управління, наділеними певними функціями контролю, з метою виявлення відхилень від установлених параметрів цієї діяльності, усунення та попередження негативних явищ і тенденцій.

6. Методичний інструментарій планування та контролю доходів на підприємстві включає цільовий метод, метод розрахунку, нормативний, балансовий, моделювання та інші.

7. Базовим підприємством для проведення дослідження обрано ТзОВ «АВіК», що здійснює діяльність з метою отримання прибутку шляхом виробництва та реалізації меблів, надання працівникам підприємства та іншим громадянам послуг щодо ремонту меблів і здійснення інших пов'язаних з цим видів діяльності незаборонених законодавством.

8. Результати аналізу фінансово-економічного стану ТзОВ «АВіК» свідчать, що підприємство нині є фінансово стабільним, високо ліквідним і рентабельним. Хоча порівняно з 2019 роком наявні негативні тенденції зміни окремих показників рентабельності. Підприємство намагається використовувати будь-які можливості щодо подальшого розвитку, внаслідок чого масштаби його діяльності зростають. Однак, залишається проблемою збільшення суми дебіторської заборгованості.

9. Планування доходів на ТзОВ «АВіК» здійснюється не лише виходячи із поточних здобутків (стану внутрішнього середовища) підприємства, а й в контексті досягнення стратегічних цілей функціонування останнього. Під час планування доходів враховуються і максимально використовуються можливості й зовнішнього середовища підприємства. Крім того, досить велика увага приділяється персоналу підприємства, зокрема вдосконаленню системи стимулювання персоналу до високо продуктивної праці.

10. Система контролю доходів ТзОВ «АВіК» передбачає здійснення систематичного моніторингу за всіма процесами, які відбуваються на підприємстві на предмет дотримання усіх вимог до функціонування даних процесів, а також відповідності отриманих від них результатів. Найменші

відхилення від запланованих значень аналізуються в оперативному порядку, після чого розробляються та запроваджуються відповідні заходи для досягнення поставлених цілей.

11. ТзОВ «АВіК» у процесі діяльності зіштовхується з багатьма проблемами, ключовими серед яких є велика конкуренція, а також постійне підняття цін на сировину для виготовлення продукції. У поєднанні із результатами аналізу результативності функціонування систем планування та контролю доходів, пропонуємо вжити на ТзОВ «АВіК» наступних заходів: посилити роботу щодо вивчення запитів споживачів та проводити на постійній основі аналіз конкурентів; запровадити обґрунтовану рекламну політику; розширити наявний асортимент продукції шляхом створення нових її видів або модернізації існуючих видів; модернізувати наявне на підприємстві обладнання; покращити роботу щодо після продажного сервісу; запровадити систему KPI показників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2016 р. N 436-IV (чинний з 01.01.2017 р.) // Зі змінами та доповненнями законами України від 09 січня 2020 р. N 549-V, ОВУ, 2020 р., N 8 , ст. 276 - Комп'ютерне право та довідкова система законів України «Ліга-Право», 2020 р.
2. Бабяк Н.Д. CVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи / Н.Д. Бабяк, К.Б. Іванюк // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 272-276.
3. Березін О.В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торгівельних підприємств: монографія / О.В. Березін, Ю.В. Карпенко. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. – 204 с.
4. Блонська В.І. Вдосконалення формування і використання прибутку підприємств / В.І. Блонська, О.І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18(1) – С. 122-128.
5. Блонська В.І. Стратегічне управління доходами підприємства / В.І. Блонська // Науковий вісник НЛТУ. – 2016. – №22 – С. 121-132.
6. Вівчар О. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / О. Вівчар. – 2015. – URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/290/2/GEB_2009_No2-O_Shepherd-Key_aspects_of_improving_the_efficiency__24.pdf
7. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення / Л.С. Гаватюк, Н.В. Дармограй, Г.М. Хіміїчук // Молодий вчений. – 2016. - № 1 (28). – С. 40-43.
8. Гладка Л.І. Управління доходами в сучасних умовах / Л.І. Гладка // Економіка і регіон: наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2018. – №3. – С. 118-126.
9. Гостєва І.С. Поняття та види інтегрованих підприємств / І.С. Гостєва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http:// www.dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/601/1/gosteva.pdf](http://www.dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/601/1/gosteva.pdf)

10. Григорук П.М. Теоретико-методологічні засади інтегрального оцінювання ефективності маркетингових рішень / П.М. Григорук // Економіка: реалії часу. - 2013. - № 3. - С. 194-201.
11. Гуріна Н.В. Організаційні аспекти аналізу витрат і доходів підприємств. / Н.В. Гуріна // Аудит, аналіз і контроль. – 2013. – № 3 (61). – С. 92-98.
12. Дейнека М. Стратегії управління підприємством в умовах кризи / М.Дейнека, І.Силадій // Економічний аналіз. – 2011. – № 8. – С. 68-71.
13. Денисенко Л.О. Шляхи поліпшення процесу управління фінансовими результатами на підприємстві [Текст] / Л.О.Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Вісник КНУТД. – 2018.– №2. – С. 108-112.
14. Дзюбенко Л.М. Організаційно-економічне забезпечення прибутковості підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд.екон. наук: спец. 08.00.04 / Л.М. Дзюбенко. – К., 2007. – 22 с.
15. Діденко Л. В. Методичні підходи до аналізу доходів і витрат банку / Л.В. Діденко, М.О. Юзвина // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 100-108
16. Економічний аналіз господарської діяльності. / В.І. Іващенко, М.А. Болюх. – К.: ЗАТ «Нічлава», 2012. – 215 с.
17. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченко. - К.: КНЕУ, 2014. - 540 с.
18. Орізанова К.Ю. Дохідність підприємства: теоретичні та методичні аспекти / К.Ю. Орізанова // Економіка і суспільство. – 2016. – №3 – 102-112 с.
19. Зубков С.О. Система показників оцінки ефективності використання елементів ресурсного потенціалу торговельного підприємства / С.О. Зубков // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 2. – С. 152- 160.

20. Іванченко Д.Ф. Організаційно-економічний механізм управління операційним прибутком [Текст]: дис.к.е.н. / Д.Ф.Іванченко. – Одеса. – 2016. – 225 с.
21. Івкова Л. В. Оцінка фінансових результатів торговельних підприємств на основі кластерного аналізу / Л.В. Івкова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 169-174.
22. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Мінфіном України від 30 листопада 2007 р. № 291. URL: www.zakon.rada.gov.ua.
23. Ковтун О.І. Інноваційні стратегії підприємств: теоретико-методологічні засади / О.І. Ковтун // Економіка України. – 2013. - №4(617). – С.44-56.
24. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємства у ринкових умовах.: автореф. дис. ... канд.екон.наук: 08.00.04 / О.Р. Кривицька. – Тернопіль: Тернопільський НЕУ, 2010. – 20 с.
25. Круш П.В. Економіка підприємства. / П.В. Круш. – К.: Ельга-Н, - 2016. – 780 с.
26. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «Інтелект+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2003. – 352 с.
27. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу: навч. посібник / Г.І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
28. Мельник Т.Ю. Теоретичні аспекти аналітичного забезпечення контролювання доходів підприємства [Текст] / Т.Ю.Мельник // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015.– Вип. 12. – С.201-205.
29. Мотречко В.Д. Глобализация и ее влияние на экономику Украины / В.Д. Мотречко // Тези доповідей II Всеукраїнської науково-

практичної конференції [Проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах ринкового середовища], (м. Дніпропетровськ, 20 березня 2013 р.) / Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля. – Дніпропетровськ, 2013. – С. 252-254.

30. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 10.05.2019).

31. Киричук М.Ф. Сутність доходу та підходи до його визначення / М. Ф. Киричук // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – 36-46 с.

32. Опікунова Н.В. Управління фінансовими результатами підприємства / Н.В. Опікунова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – № 52. – С. 204-215.

33. Осикова Т.А. Теоретичні аспекти трактування доходу в сучасних умовах господарювання / Т.А. Осикова // Управління розвитком. – 2019. – № 2. – С. 68–76.

34. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

35. Панченко І.А. Класифікація прибутку для цілей бухгалтерського обліку, аналізу та контролю: критичний аналіз існуючих підходів [Текст] / І.А. Панченко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 1 (22). – С. 224 – 236.

36. Пікун В. Г. Управління фінансовими результатами підприємства / В. Г. Пікун. – К., 2019. – 268 с.

37. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства / Н.Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку системи управління прибутком в Україні. – 2010. – №28. – С. 125-132.

38. Підгірна В.С. Теоретико-методологічні засади розподілу і використання прибутку суб'єктів господарювання / В.С.Підгірна // Науковий журнал Луцького національного технічного університету «Економічний форум». – 2014. – № 4. – С. 241-248.

39. Податковий кодекс України: Кодекс № 2755-VI від 2 груд. 2010 р. (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
40. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджено наказом Мініфіну від 29 листопада 1999 року № 290. URL: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-15-dohid>
41. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19 січня 2000 р. за N 27/4248. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>
42. Приб К.А. Діагностика в системі управління: навч. посібник. / К.А. Приб. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 432 с.
43. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змінами та доповненнями URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
44. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: [монографія] / за ред. д.е.н. проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Торговий дім «Папірус»», 2011. – 644с.
45. Ресурсономіка: теоретичні та прикладні аспекти / Андрушків Б.М., Вовк І.П., Вовк Ю.Я., Паляниця В.А., Погайдак О.Б., Стойко І.І. – Тернопіль: ТЗОВ «Терно-граф», 2012. – 456 с.
46. Романова Т.В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах [Текст] / Т.Романова // Ефективна економіка. – 2015. – №4. – С.1-4.
47. Сагайдак-Нікітюк Р.В. Управління господарською діяльністю підприємства: навч.посіб. / Р.В. Сагайдак-Нікітюк, А.Б. Гончаров. – Х.: Зебра, 2015. – 256 с.
48. Світлишин І.І. Планування прибутку підприємств / І.І. Світлишин, С.І. Пономарьов // Тези Всеукраїнської науково-практичної online конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених, присвяченої Дню науки (11-15 травня 2021 р., м. Житомир). – Житомир: Житомирська політехніка, 2021. – С. 424-425.

49. Ситян Б.К. Управління формуванням і використанням фінансових результатів підприємства / Б.К. Ситян // Галицький економічний вісник. – 2020. – № 2. – С. 26-34.
50. Скрипник М.Є. Облік і аналіз фінансових результатів в управлінні виробничим підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09. – Київ, 2014. – 23 с.
51. Соколова Е.А. Проблеми управління прибутком підприємств / Е.А. Соколова, А.І. В'юшкова // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. – 2015. – № 32. – С. 310-320.
52. Тимощук М.Р. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: [монографія] / М.Р. Тимощук, О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур, Р.В. Шуляр, Н.Ю. Подольчак, І.Б. Олексів // . – К.: УБС НБУ, 2007. – 449с.
53. Ткаченко В.А. Механізми управління доходами промислового підприємства [Текст] / В.А.Ткаченко // Вісник ЗДІА. – 2019. – № 52. – С. 131–139.
54. Тульчинська С.О. Основи управління прибутком підприємства / С.О. Тульчинська, Т. П. Ткаченко, О. І. Скоробогатий // Ефективна економіка – 2018 – №2 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/4.pdf
55. Тютюнник Ю.М. Детермінований факторний аналіз фінансових результатів підприємств малого бізнесу. / Ю.М. Тютюнник// Економіка і підприємництво: організаційно-методологічні аспекти обліку, фінансів, аудиту та аналізу: зб. наук. пр. – Полтава, 2017. – Вип. 17. – С. 59-63.
56. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Частина II; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава: РВВ ПДАА., 2014. – 394 с.
57. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – 3-те вид., доп. Та перероб. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.
58. Шмиголь Н.М. Аналіз методів формування доходів підприємства

в ринковій економіці [Електронний ресурс] // Режим доступу до статті:
http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_51.pdf

59. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Йозеф А. Шумпетер – К.: Києво-Могилянська академія, 2011. – 242с.

60. Янковий О.Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону : монографія / О.Г. Янковий; за заг. ред. А.З. Підгорного. – Одеса : Атлант, 2012. – С. 125–143.

Додатки