

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

ЯРЕМЧУК Юрій Вячеславович

(студент групи ПВ-5)

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Планування і контроль доходів підприємства

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»)

Допущено до захисту
протокол № 5
від 03.06.2024
зав. кафедри менеджменту,
бізнесу та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.

Керівник роботи:

К.е.н., доц. Денисюк О.Г.

(наукове звання, прізвище та
ініціали)

(підпис)

Рецензент

к.е.н., доц. Вигівська І.М.

(прізвище та ініціали)

(підпис)

Житомир, 2024

Анотація

Яремчук Ю. Планування і контроль доходів підприємства. Рукопис.

Бакалаврська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр», галузі знань 07 »Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості планування і контролю доходів підприємства та визначено напрями удосконалення відповідного процесу.

Ключові слова: дохід, чистий дохід, планування, контроль.

Annotation

Yaremchuk Y. Planning and control of the company's income. Manuscript.

The bachelor's qualification work is presented for obtaining the degree of higher education «bachelor», field of knowledge 07 «Management and administration» specialty 076 «Entrepreneurship, trade and stock market activity». Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2024.

In the bachelor's qualification work, the peculiarities of planning and control of the company's income are considered and directions for improvement of the relevant process are determined.

Key words: income, net income, planning, control.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Економічна сутність та роль доходів підприємства.....	6
1.2. Система планування і контролю доходів підприємства.....	14
1.3. Методичні засади оцінки ефективності планування і контролю доходів підприємства.....	36
1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення планування і контролю доходів підприємства.....	47
Висновки до розділу 1	56
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».....	58
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	58
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»	62
2.3. Оцінка системи планування та контролю доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».....	76
2.4. Напрямки підвищення доходності діяльності ТОВ «Меблі.Сервіс»..	86
Висновки до розділу 2	96
ВИСНОВКИ.....	98
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	101
ДОДАТКИ.....	109

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Основу економічного розвитку підприємства в сучасних ринкових умовах становить дохід, який є грошовим виразом більшої частини грошових надходжень, створюваних підприємствами різних форм власності. Як економічна категорія, дохід характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності. Дослідження процесів планування, контролю та резервів збільшення доходів на підприємствах є вкрай важливими та актуальними, оскільки саме дохід є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази, а також забезпечення різних форм інвестування. Дохід відображає фінансовий результат діяльності підприємства, забезпечує фінансування розширеного виробництва, ефективність діяльності, обсяг та кількість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Також він відіграє ключову роль у вирішенні важливих соціальних, економічних, політичних та етичних проблем суспільства як на мікро-, так і на макрорівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі питання управління доходами підприємств розглядаються в працях зарубіжних та вітчизняних авторів І. Анософфа, М.І. Баканова, А. Бірмана, С.В. Большакова, Х. Віссема, С. Гошала, Г.Я. Кіпермана, Дж.Б. Куінна, Г. Мінцберга та інших. Найбільш послідовно проблеми управління доходами підприємств висвітлені в працях українських вчених І.О. Бланка, Л.О. Лігоненко та Н.М. Ушакової. Вагомий внесок у зазначений напрям дослідження зробили такі вчені-економісти як: В.Г. Савицька, М.С. Білик, А.Г. Загородній, Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова, С.З. Мошенський, О.В. Олійник. Дохід є метою та кінцевими фінансовими результатами діяльності підприємства, найважливішими показниками його ефективності; джерелом коштів для здійснення розширеного відтворення, а також для забезпечення матеріальних та соціальних потреб колективу.

Максимізація доходів та прибутку в зв'язку з цим є одною з першочергових задач підприємства. Саме тому дана тема набуває особливої актуальності в сучасний період економічних перетворень.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань бакалаврської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних аспектів планування та контролю доходів підприємства, а також систематизація напрямків удосконалення механізмів їх реалізації. Це має на меті отримання якісних результатів дослідження, які сприятимуть підвищенню ефективності діяльності підприємства та розвитку його фінансово-господарської системи.

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- визначити економічну сутність та роль доходів підприємства;
- дослідити систему планування і контролю доходів підприємства;
- охарактеризувати методичні засади оцінки ефективності планування і контролю доходів підприємства;
- узагальнити нормативно-правове та інформаційне забезпечення планування і контролю доходів підприємства;
- навести організаційно-економічну характеристику підприємства;
- провести діагностику фінансово-економічного стану ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»;
- оцінити систему планування та контролю доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»;
- визначити напрямки підвищення доходності діяльності ТОВ «Меблі.Сервіс».

Об'єктом дослідження у бакалаврській кваліфікаційній роботі виступає процес планування та контролю доходів підприємства, **предметом**

– теоретичні та методичні засади підвищення ефективності планування та контролю доходів підприємства.

Методи дослідження. Теоретичною основою дослідження є системний підхід до вивчення економічних процесів, а також наукові та методичні розробки з питань організації процесів планування, діагностики та контролю. У роботі використано матеріали наукових досліджень як закордонних, так і вітчизняних провідних учених та фахівців у галузі формування ефективної моделі планування і контролю доходів підприємства. Методичну основу дослідження складають методи аналізу і синтезу, індукції і дедукції, логічного та порівняльного аналізу, системного підходу, статистичного аналізу та інші.

Інформаційною базою дослідження стали наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних і зарубіжних учених, чинне законодавство України, статистичні дані, а також фінансова та управлінська звітність ТОВ «МЕБЛІ.SERVIS».

Практичне значення одержаних результатів. Реалізація наданих пропозицій сприятиме покращенню планування та контролю доходів підприємства.

Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 109 сторінках друкованого тексту. Робота містить 21 таблицю та 12 рисунків. Список використаних джерел налічує 70 найменувань. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та роль доходів підприємства

Поняття «дохід» є дуже поширеним і широко використовуваним у теорії та практиці ведення бізнесу. В різні періоди розвитку економічної думки категорія доходу була об'єктом глибокого вивчення та аналізувалася як на мікро-, так і на макрорівнях представниками різних наукових шкіл. Необхідність дослідження сутності цієї категорії зумовлена розвитком сучасної парадигми управління економічними процесами, що орієнтована на стратегічні цілі. Це вимагає перегляду основних характеристик доходу, його сутності та напрямів формування, а також появи якісно нових підходів до обліку, аналізу та контролю. Процес впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) також сприяє цьому, підсилюючи потребу в термінологічній та концептуальній узгодженості категорій з аналогічними, що використовуються на міжнародному рівні.

Дохід є складною економічною категорією. Аналіз публікацій за цією проблематикою свідчить, що тлумачення сутності поняття доходу має глибокий генезис, формуючись під впливом різних економічних течій. Представники цих шкіл трактували джерела доходу по-різному: від нееквівалентного обміну у зовнішній торгівлі (меркантилісти), дії матеріальних чинників природи (фізіократи), використання факторів виробництва (класична економічна школа), через призму поведінки індивіда (кейнсіанці), працю робітників та власників робочої сили (марксистки), грошових надходжень (монетаристи), до прав власності з точки зору окремих інститутів (інституціоналісти) [9].

Сучасні економісти часто використовують визначення, наведене К.Р. Макконнеллом і С.Л. Брю, які розглядають дохід як надходження грошей

(або збільшення купівельної спроможності) за одиницю часу в результаті використання людських ресурсів чи власності. Економісти розрізняють процентні доходи (отримані власниками капіталу за його надання в користування) та доходи власника (чисті доходи індивідуальних власників і партнерів). Прибуток, натомість, досліджується з точки зору можливості отримання доходу завдяки підприємницьким здібностям (нормальний прибуток) та як різниця між сукупними доходами і витратами (економічний прибуток) [23].

Сучасне трактування категорії «дохід» значно змінилося, проте все ще не має однозначного визначення, оскільки в економічній літературі, довідниках і нормативних документах відсутня єдність підходів до його тлумачення. У довідниковій літературі трактування доходу сформовано з урахуванням різних підходів, які можна узагальнити таким чином: дохід – це грошові та інші цінності, одержані в результаті певної діяльності; результат виробничо-господарської діяльності, отриманий як різниця між вартістю реалізованої продукції й послуг та витратами; дивіденди або проценти, сплачені власникам, виражені у відсотках від поточної ціни цінних паперів.

Найпоширенішим є визначення доходу, наведене в українській Економічній енциклопедії, де підкреслюється дуалістичність цієї категорії. З одного боку, дохід – це різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт чи послуг) і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції. Під матеріальними витратами розуміють вартість використаних у процесі виробництва матеріалів, виробів, конструкцій, палива та енергії, з урахуванням амортизаційних відрахувань, коштів на соціальне страхування та інші витрати. Відповідно до такого трактування, відмінність між доходом підприємства та його прибутком полягає у сумі заробітної плати працівників, тобто дохід дорівнює сумі прибутку і заробітної плати працівників. З іншого боку, дохід – це гроші або матеріальні цінності, отримані від будь-якого виду діяльності (виробничої, комерційної, посередницької чи іншої) [13].

В нашому розумінні сутності «доходу» ми виділили ключові

характеристики, які лежать в основі тлумачення цієї категорії (рис. 1.1).

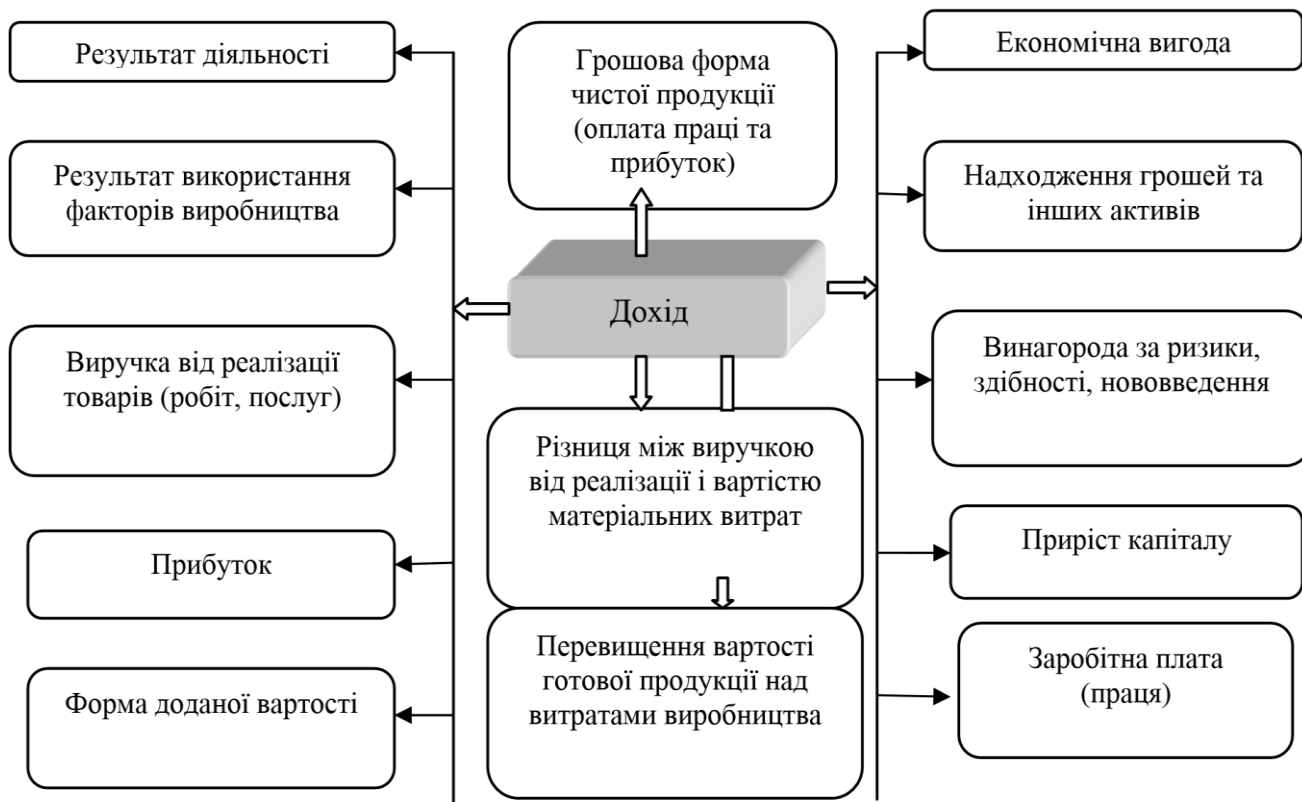


Рис. 1.1. Альтернативні тлумачення сутності доходу

Джерело: узагальнено автором на основі [9; 21; 23]

Поглянемо на основні з них докладніше. Економісти О. В. Попович, Н. М. Задерака, Д. Л. Федоренко визначають дохід як суму грошових коштів, яка надійшла до підприємства за певний період від покупців за реалізовану продукцію [53, с. 242]. Такий підхід також розділяється представниками мікроекономіки, що бачать дохід у вигляді виручки фірми від продажу товарів на ринку або надання послуг [42]. Проте на нашу думку, обмеження поняття доходу лише виручкою від реалізації є недостатнім, оскільки це не враховує інші джерела його утворення. Наприклад, в цьому підході не враховуються доходи від орендної плати (при здачі основних засобів в оренду), роялті (за використання інноваційного або програмного продукту, торгової марки), дивіденди та проценти (від фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій), штрафи, пені, благодійні внески, спонсорська допомога і так далі.

У деяких наукових працях дохід розглядається як зростання суми грошей або отримання в результаті господарської діяльності, що підкреслює грошову оцінку цих приростів [41; 49; 69]. Фахівці з фінансів також відстоюють цей підхід [45, с. 115]. Проте такий підхід не відповідає принципу нарахування, оскільки згідно з чинним законодавством України доходи визнаються не в момент надходження грошових коштів від контрагентів, а після передачі ризиків і вигоди, пов'язаних з правом власності на конкретні активи [26]. Цей підхід також має недолік у тому, що в бухгалтерському обліку не кожне надходження грошових коштів або інших матеріальних цінностей визнається доходом (наприклад, повернення підзвітних сум, банківські позики, суми передоплати тощо).

Цікаве визначення доходу зустрічається в науковій літературі, де він описується як результат господарської діяльності підприємства, що створює фінансову базу для покриття поточних витрат, сплати податків та формування прибутку [24, с. 231].

Основою бухгалтерського підходу до розуміння доходу є категорія «економічна вигода», яка визначається як потенційна можливість отримання грошових коштів від використання активів підприємства. Таке розуміння доходу розглядає його з погляду корисності або економічної вигоди, що включає потенційний зиск від використання ресурсів підприємства у господарському та фінансовому обороті. В.П. Ніколаєва використовує цей підхід, співвідносячи його з формою прояву, змістом і сутністю економічної категорії. Він визначає дохід як надходження економічних вигід, що нараховані або отримані в результаті виробничо-фінансової та комерційної діяльності [42]. Це розуміння відображає функціональні можливості доходу з позиції формування джерел фінансування підприємства.

Н. В. Гуріна розглядає дохід як об'єкт вартісного виміру в бухгалтерському обліку, що відображає збільшення економічних вигід протягом звітного періоду внаслідок надходження активів або збільшення їх вартості, а також зменшення зобов'язань, які призводять до збільшення

капіталу організації, за винятком внесків власників [9]. Цей підхід відображає взаємозв'язок між виникненням економічних вигід підприємства та зростанням вартості його активів (капіталу) через надходження або переоцінку; розкриває важливість вартісного вимірювання доходів та їх вплив на капітал суб'єкта господарювання; індикацію моменту визнання доходу в обліку протягом певного періоду часу (звітного періоду).

Важливою характеристикою сутності доходу є його відповідність визнанню певному періоду, відображення доходів і витрат у момент їх виникнення, а не у момент отримання або сплати грошових коштів. Це відображає принцип нарахування та відповідності доходів і витрат. Крім того, об'єктивна оцінка доходу повинна враховувати час, оскільки вартість грошей змінюється у часі через інфляцію та інші фактори.

Наприклад, М. О. Панченко, А. О. Трубаєва розглядають дохід як один з видів фінансового результату підприємства за певний період, що виражається у вартісному вираженні надходження грошових коштів у формі виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) з урахуванням чинника часу [49, с. 37]. Проте, вважаємо, що не зовсім правильним є віднесення доходу до фінансового результату, оскільки дохід виступає лише джерелом формування прибутку (збитку), а також обмеження його сутності поняттям виручки від реалізації, оскільки існують інші джерела формування доходу, крім процесу реалізації.

Забезпечення стійкого розвитку підприємств у ринкових умовах передбачає аналіз доходу як економічної вигоди, отриманої внаслідок використання залучених ресурсів у господарському процесі та конкурентних переваг при прийнятному рівні підприємницького ризику. А. Ф. Тупчій також вказує на важливість врахування таких доходів, які підприємство отримує через розвиток організаційної культури, підвищення рівня ділової репутації та формування іміджу підприємства [67]. Ці доходи він називає «непрямими», оскільки їх вплив на загальний дохід підприємства є опосередкованим. Виділення таких непрямих доходів є виправданим,

оскільки імідж підприємства та якість його організаційної культури значно впливають на його конкурентоспроможність, що в свою чергу сприяє підвищенню рівня доходності та сталому розвитку.

Отже, для створення найбільш прийняттого визначення категорії «дохід», яке б відповідало його сутнісним характеристикам, не суперечило чинному законодавству та враховувало специфіку сучасного розвитку економіки, потрібно враховувати всі критерії визнання доходу та всі можливі джерела його формування. Це необхідно для забезпечення вирішення конкретних завдань, пов'язаних з інформаційною підтримкою управлінських рішень. Ми виокремили критерії, які характеризують сутність сучасного трактування категорії «дохід», і на їх основі сформулювали її тлумачення (рис.1.2).



Рис. 1.2. Характеристика сутності сучасного трактування категорії «дохід»

Джерело: сформовано автором

На основі цих критеріїв ми формуємо тлумачення категорії «дохід» як економічної вигоди, отриманої підприємством внаслідок використання ресурсів у господарській діяльності, відображеної у фінансовій звітності протягом відповідного періоду та об'єктивно оціненої з урахуванням часу.

На сучасному етапі розвитку існують різні теорії доходу, які в певній мірі інтегрують погляди економістів, чиї вчення були досліджені раніше. Факторна теорія доходів розглядає дохід підприємства як результат ефективного використання різних видів економічних ресурсів або факторів виробництва (рис. 1.3).

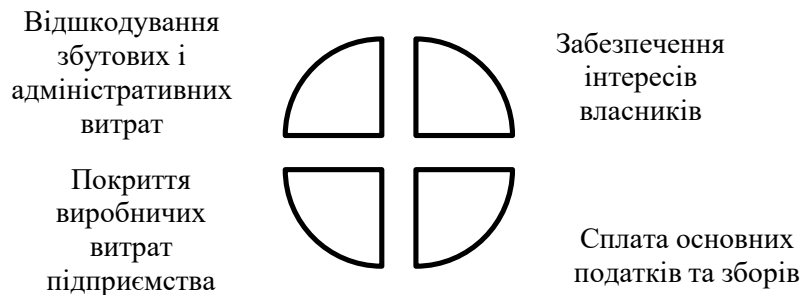


Рис. 1.3. Класифікаційні ознаки доходу

Джерело: [66]

Більшість сучасних економістів підтримують факторну теорію доходу, вважаючи її основоположною для розуміння цієї економічної категорії. Інші теорії доходу підприємства лише доповнюють її основний зміст.

Компенсаторна теорія доходу, також відома як теорія підприємницького доходу, трактує дохід як винагороду (компенсацію) підприємцю за здійснення підприємницької діяльності. Ця винагорода складається щонайменше з двох частин. Перша частина підприємницького доходу є платою за звичайну працю підприємця, пов'язану з організацією та веденням господарської діяльності, і дорівнює тому, що підприємець міг би отримувати, продаючи свою працю іншим власникам. Друга частина підприємницького доходу є платою за ризик, який перевищує середньоринковий, і виникає як компенсація підприємцю за прийняття успішних управлінських рішень в умовах невизначеності ринкової ситуації.

Інноваційна теорія доходу частково розглядалася ще представниками класичної економічної школи як спосіб подолання негативного впливу певних економічних факторів і як умова протидії закону зниження доходності капіталу. Однак найбільш широко ця теорія була розвинена в

працях австро-американського економіста Йозефа Шумпетера.

Теорія монопольного доходу пояснює ситуації, коли більш високий (додатковий) дохід є наслідком недостатньої конкуренції і навіть монопольного становища підприємства на певних сегментах ринку. Ця теорія дозволяє поєднати ринковий підхід до формування доходу підприємства з виробничим підходом, що базується на факторних витратах. Згідно з цією теорією, на реальному ринку завжди існує певний ступінь порушення конкуренції та прояв монополізації через неоптимальну поведінку окремих учасників ринку або з інших об'єктивних причин. Підприємства, які досягли високого рівня монополізації на певних сегментах ринку, можуть забезпечувати отримання додаткового доходу через відповідну цінову політику в процесі реалізації своєї продукції [66].

Таким чином, наш підхід до трактування сутності категорії «дохід» полягає в розумінні його як збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів (або їх переоцінки) та/або погашення зобов'язань, що призводить до зростання капіталу (за винятком внесків власників). Ці економічні вигоди нараховані і мають бути отримані протягом звітного періоду та виникають внаслідок використання економічних ресурсів та конкурентних переваг у виробничо-торгівельній та фінансовій діяльності. При цьому враховується вплив часу та рівня підприємницького ризику з метою задоволення економічних та соціальних потреб.

Застосування цього підходу сприятиме більш чіткому розумінню процесів формування та відображення доходів в обліковій системі підприємства. Він дозволить забезпечити більш точне визначення та відображення доходів у фінансовій звітності, що в свою чергу сприятиме підвищенню якості управлінських рішень та ефективності управління підприємством.

Отримані результати досліджень свідчать про те, що сучасний підхід до трактування категорії «дохід» відрізняється тим, що система управління підприємством постійно адаптується до змін у зовнішньому та внутрішньому

середовищі. Це призводить до розширення спектру джерел формування доходу та змінює форми його набуття, в тому числі шляхом нововведень та трансформації існуючих підходів. У сучасному тлумаченні, зміст категорії «дохід» інтегрує усі концептуальні підходи минулого, набуваючи нові якості та відображаючи сучасні реалії. Таким чином, узагальнена інтерпретація тлумачення, ґрунтована на визначених критеріях, є доцільною, оскільки вона не суперечить чинному законодавству та розкриває всі сутнісні характеристики категорії «дохід».

1.2. Система планування і контролю доходів підприємства

План або система планів – це результат здійснення процесу планування, який є складним з методично-організаційної точки зору, оскільки під час його реалізації відбуваються безперервні пошуки, обробка й систематизація інформації про зовнішнє середовище та власні можливості підприємства, перетворення цієї інформації в управлінські рішення та визначення їх наслідків в контексті нинішнього функціонування та майбутнього розвитку об'єкта планування. Порівнюючи фактичну інформацію з плановою, можна отримати сигнали для оцінки виконання управлінських рішень «за відхиленнями». Таке уявлення дає змогу дати таке тлумачення поняттю «система планування» [3].

Система планування – це цілеорієнтована взаємозв'язана сукупність процесів планування, доповнена виконанням функцій контролю.

Суб'єктами системи планування в цьому розумінні є процеси планування й контролю, а результатами – інформація, відображена в планах і звітах. Водночас, оскільки процес планування здійснюють люди, то суб'єктами системи планування можна вважати керівників-управлінців або відповідні органи (структурні підрозділи), котрі, власне, і здійснюють планово-контрольні розрахунки, результати яких містяться в планах та

звітах. З іншого боку, спираючись на те, що в основу планування покладено процес перетворення інформації в дані і знання, що зазвичай оформлені у документи – плани та звіти, розуміння системи планування іноді умовно звужують до системи планів підприємств. Відповідно до цього система планування може бути визначена як сукупність планів взаємозв'язаних однією метою. Тому треба усвідомлювати, що поняття «система планування» та «система планів» мають різне сутнісне наповнення [12].

Система планування і контролю доходів підприємства є критично важливою складовою успішного управління фінансами. Вона охоплює процеси прогнозування, аналізу та моніторингу доходів, забезпечуючи підприємству можливість ефективно управляти фінансовими ресурсами та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Фінансова структура підприємства це ієрархічна система центрів фінансової відповідальності. Основною метою створення фінансової структури підприємства є управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання за допомогою надання відповідальності та повноважень менеджменту з управління доходами й витратами, прибутком та інвестиціями компанії. Елементами фінансової структури є центри фінансової відповідальності – структурні підрозділи (чи група підрозділів), які здійснюють визначений набір господарських операцій, а також мають можливість здійснювати безпосередній вплив на витрати чи доходи даної діяльності, і відповідати за статті витрат та доходів. Отже, будуючи фінансову структуру, компанія закладає потенціал і можливості формування бюджетного менеджменту та управлінського обліку в організації [3].

Залежно від структури та специфіки бізнесу виділяють різні варіації центрів відповідальності, які впливають на той чи інший фінансовий результат: центри нормативних витрат, центри управлінських витрат, центри фінансового обліку. Універсальними видами центрів відповідальності, які допомагають сформувати результат компанії на будь-якому ієрархічному

рівні фінансової структури, є центр інвестицій, центр прибутку, центр маржинального доходу, центр доходу та центр витрат.

Центром доходу може бути будь-який підрозділ підприємства, який займається реалізацією готової продукції, товарів та послуг, тобто, функціонально призначений для отримання доходу. Ці центри в процесі фінансового планування на підприємстві відповідають за складання бюджетів доходу компанії [20].

В сучасних умовах не має загальних вимог щодо форм, змісту та різновидів фінансових планів, які розробляють суб'єкти господарювання. Фінансовий план є одним із найважливіших елементів бізнес-плану, який складається для проведення аналізу інвестиційних проєктів, а також для управління поточною операційною та фінансовою діяльністю підприємства.

Фінансово-економічна діяльність будь-якого підприємства направлена, в першу чергу, на збереження масштабів діяльності та гідної конкурентної позиції в умовах сучасного ринку, а при веденні агресивної (наступальної) політики - на захоплення нового сегменту ринку за рахунок розширення масштабів діяльності, диференціації продукції, орієнтації на нову цільову аудиторію споживачів. Все це є причиною того, що на підприємстві має бути передбачений комплекс дій, які спрямовані не тільки на аналіз і оцінку досягнутих результатів, а ще й планування майбутньої діяльності на основі створення коротко- та довгострокових фінансових планів. Вдала реалізація таких планів надасть підприємству можливості досягти заявлену конкурентну позицію на ринку та дозволить сприяти їх подальшому економічному зростанню. Крім того, фінансове планування може виступити інструментом зменшення фінансових ризиків на підприємствах та адаптаційним важелем в умовах зміни ринкової кон'юнктури [21].

Так як, на сьогоднішній день, для підприємства існує велика кількість ризиків та загроз для його господарської діяльності, то суб'єкт господарювання зобов'язаний контролювати грошовий потік у режимі реального часу та майбутніх передбачень, за для подальшого оперативного

реагування у випадку значних негативних змін. Тому, підприємство, в обов'язковому порядку, необхідно запроваджувати та реалізовувати систему фінансових планів з метою управління ризиками, що можуть виникати в процесі господарської діяльності. Фінансові плани у процесі планування розробляються та використовуються підприємством, з цілю передбачення майбутніх фінансових результатів. Як підсумок, можна стверджувати, що фінансове планування виступає, як процес формування розміру фінансових та матеріальних ресурсів за джерелами формування та напрямками їхнього використання за виробничими та маркетинговими показниками підприємства у плановому періоді [24].

Система планування і контролю доходів відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності та успішного функціонування підприємства. Розглянемо більш детально основні аспекти її важливості (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Важливість системи планування і контролю доходів підприємства

Аспект	Характеристика
1	2
Фінансова стійкість та ефективне управління ресурсами	Ефективне планування і контроль доходів дозволяють підприємству уникати фінансових криз та забезпечують стійкий розвиток. Завдяки точному прогнозуванню, компанія може завчасно виявляти потенційні проблеми та вживати необхідних заходів для їх уникнення. Це також допомагає оптимізувати використання ресурсів, спрямовуючи їх на найбільш прибуткові проекти та зменшуючи невинновдані витрати.
Покращення процесу прийняття рішень	Забезпечення керівництва точною та актуальною інформацією про фінансовий стан підприємства сприяє прийняттю обґрунтованих рішень. Планування доходів допомагає встановити реалістичні цілі та стратегічні пріоритети, а регулярний контроль дозволяє оцінювати їх досягнення та коригувати стратегію у разі потреби
Оптимізація грошових потоків	Планування доходів допомагає ефективно керувати грошовими потоками підприємства. Це включає своєчасне виявлення і забезпечення необхідного обсягу коштів для покриття витрат та інвестиційних потреб, що, в свою чергу, дозволяє уникати дефіциту ліквідності та забезпечує своєчасне виконання фінансових зобов'язань.
Підвищення прибутковості та конкурентоспроможності	Завдяки точному прогнозуванню доходів підприємство може краще планувати свої комерційні та маркетингові стратегії, що сприяє збільшенню продажів та прибутковості. Ефективне управління доходами також дозволяє швидко реагувати на зміни в ринкових умовах, що підвищує конкурентоспроможність компанії

Продовження табл. 1.1

1	2
Зниження ризиків	Система планування і контролю доходів дозволяє ідентифікувати та управляти фінансовими ризиками, пов'язаними з нестабільністю доходів, зміною ринкових умов та іншими факторами. Це включає розробку та впровадження стратегій мінімізації ризиків, що забезпечує стабільність фінансових показників і знижує ймовірність фінансових втрат
Покращення відносин з інвесторами та кредиторами	Інвестори та кредитори зацікавлені в стабільних та прозорих фінансових показниках підприємства. Система планування і контролю доходів забезпечує надання точних фінансових звітів та прогнозів, що підвищує довіру з боку зовнішніх стейкхолдерів. Це може сприяти залученню додаткових інвестицій та покращенню умов кредитування.
Забезпечення відповідності нормативним вимогам	Регулярний контроль доходів допомагає підприємству дотримуватися нормативних вимог і стандартів бухгалтерського обліку. Це включає своєчасну подачу фінансових звітів, сплату податків та виконання інших зобов'язань, що знижує ризик штрафів і санкцій.

Джерело: сформовано автором

Система планування і контролю доходів є невід'ємною частиною ефективного фінансового управління підприємством. Вона забезпечує фінансову стабільність, оптимізацію ресурсів, підвищення прибутковості та зниження ризиків. Інтеграція цієї системи в загальну стратегію управління дозволяє підприємству не тільки забезпечити своє поточне функціонування, але й досягти довгострокового успіху та зростання на конкурентному ринку.

Планування, як один з найважливіших процесів прийняття управлінських рішень, складається з окремих етапів і процедур їх реалізації, які знаходяться у певному логічному взаємозв'язку і здійснюються в послідовності, що постійно повторюється, утворюючи специфічний плановий цикл. Основні етапи системи планування і контролю доходів підприємства наведені в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Основні етапи системи планування і контролю доходів підприємства

Етап	Характеристика
1	2
1. Прогнозування доходів	
Аналіз ринку та конкурентного середовища	Вивчення попиту на продукцію чи послуги, оцінка конкурентів, економічних умов та тенденцій
Встановлення фінансових цілей	Визначення короткострокових і довгострокових фінансових цілей на основі стратегічного плану підприємства

Продовження табл. 1.2

1	2
Розробка бюджету	Створення бюджету доходів, включаючи деталізований прогноз обсягів продажу, цінової політики, витрат на маркетинг та збут
2. Аналіз доходів	
Аналіз ринку та конкурентного середовища	Регулярний збір інформації про фактичні обсяги продажів, доходи та витрати.
3. Збір і обробка даних	
Порівняння планових і фактичних показників	Аналіз відхилень між прогнозованими та фактичними доходами для виявлення причин і тенденцій
4. Моніторинг і контроль доходів	
Встановлення контрольних показників	Визначення ключових показників ефективності (KPI), які відстежують фінансові результати
Регулярні звіти	Підготовка та аналіз регулярних фінансових звітів, що відображають поточний стан доходів
Коригувальні дії	Впровадження коригувальних заходів у разі виявлення негативних відхилень від плану

Джерело: сформовано автором

Інструменти системи планування і контролю доходів є невід'ємною частиною ефективного управління фінансами підприємства (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Інструменти системи планування і контролю доходів

Джерело: сформовано автором

Вони дозволяють прогнозувати доходи, оптимізувати бюджет,

контролювати витрати, автоматизувати процеси, аналізувати дані та управляти ризиками. Інструменти системи планування і контролю доходів використовуються для досягнення кількох важливих цілей, які допомагають підприємству ефективно управляти своїми фінансами. Отже, використання цих інструментів забезпечує фінансову стабільність, підвищує прибутковість і конкурентоспроможність підприємства, а також сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень [32].

Як відомо в найбільш узагальненому вигляді виручку від реалізації можна розрахувати, як добуток кількості реалізованої продукції на її ціну. За таких умов на розмір отриманого підприємством чистого доходу (виручки від реалізації продукції) впливає ряд факторів, серед яких найбільш визначними слід вважати наступні:

1. Обсяги виробництва продукції.

З метою встановлення чіткої взаємозалежності між обсягами виробництва продукції, виручкою від її реалізації та прибутком в світовій практиці широко використовується аналіз співвідношення «витрати-випуск-прибуток». З огляду на оперативність та ефективність цього методу його популярність зростає і в Україні, особливо в останні роки.

За своєю сутністю ВВП-аналіз є досить простим, базується на відомих показниках і дає змогу оперативно оцінити вплив величини і структури витрат, обсягу продажу продукції на прибуток, аналізувати його залежність від рівня цін і структури виробництва, обґрунтовувати маркетингову стратегію.

Виходячи з показників виручки підприємства (чистого доходу), витрат виробництва й обороту, нескладно встановити мінімально необхідний обсяг виробництва, при якому підприємство здатне покрити витрати. При такому обсязі, що називається критичним обсягом виробництва («мертвою точкою»), підприємство не одержує прибутку але й не терпить збитків.

Виходячи з припущення, що сукупні витрати (СВ) виробництва й обороту СВ лінійно залежать від обсягу продукції Q_p , що випускається

підприємством, одержуємо залежність витрат від обсягу у вигляді:

$$СВ = ЗВ * Q_{п} + ПВ \quad (1.1)$$

де ЗВ – перемінні витрати в розрахунку на одиницю випущеної продукції. ПВ – постійні витрати.

З іншого боку, виручка підприємства В від реалізації $Q_{п}$ одиниць продукції за ціною Ц за одиницю дорівнює:

$$В = Ц * Q_{п} \quad (1.2)$$

Порівнюючи значення виручки й сукупних витрат, одержимо рівняння:

$$ЦQ_{п} = ЗВ * Q_{п} + ПВ, \quad (1.3)$$

звідки знаходимо критичний обсяг $Q_{кр}$:

$$Q_{кр} = ПВ / (Ц - Пвд). \quad (1.4)$$

Зауважимо, що різниця $(Ц - Пвд)$ є умовним прибутком продукції, якби не було постійних витрат [32].

Цей метод у виробництві відомий як графічний метод розрахунку беззбитковості.

Точка беззбитковості розділяє зону виробничої діяльності підприємства на дві частини. При обсязі випуску менше критичного підприємство зазнає збитків (зона збитковості), а при обсязі, що перевищує критичний, дістаємо прибуток (зона беззбитковості).

Фінансові результати підприємства спрямовані на виробничу й інвестиційну діяльність й ефективне використання джерел їхнього фінансування [38, с. 118].

2. Ритмічність випуску продукції. Оскільки ритмічність виробництва є одним з головних факторів, які впливають на обсяги виробництва продукції, то цей чинник безпосередньо впливатиме на формування чистого доходу підприємства.

Ритмічність виробництва – це рівень рівномірності випуску продукції (вузлів, агрегатів, напівфабрикатів деталей) виробничими підрозділами і підприємством в цілому протягом року, місяця, доби, зміни.

Ритмічний випуск продукції забезпечує більш повне використання

трудових ресурсів, виробничих фондів, є основою випуску високоякісної продукції і своєчасного виконання підприємствами зобов'язань перед споживачами. Під рівномірним випуском продукції варто розуміти систематичне повторення випуску продукції рівними частинами відповідно до встановленого плану (графіком) роботи.

Ритмічна робота всіх структурних підрозділів підприємства, як правило, забезпечує рівномірний випуск продукції. Разом з тим на практиці часто спостерігаються відхилення від цього правила. Так, якщо на підприємстві мається великий заділ незавершеного виробництва, то можна забезпечити рівномірний випуск продукції навіть тоді, коли виробничі підрозділи будуть працювати чітко по графіках, а продукція випускатися неритмічно (наприклад, коли комплектуючі вузли і деталі надходять на підприємство від постачальників не за графіком). Отже, ритмічним виробництвом треба вважати те, де за рівні проміжки часу виконується однаковий обсяг роботи і випускається однакова кількість продукції.

Ритмічна робота є однією з найважливіших умов раціонального використання живої праці і виробничих ресурсів. Значення цього фактора особливо зростає на сучасному етапі розвитку економіки. Чим складніше техніка на підприємстві, тим актуальніше задача забезпечення ритмічності виробництва. Це пов'язано з тим, що найменші перебої в роботі високопродуктивного устаткування приводять до великих втрат. Крім того, порушення ритмічності виробництва приводить до зриву поставок по договорах. Неритмічна робота дезорганізує також виробництво, призводить до понаднормових робіт, перевитрат заробітної плати, зниженню рівня трудової дисципліни і погіршенню якості продукції.

Ритмічність виробництва – це насамперед чітка, стійка і збалансована діяльність підприємства, яка дає змогу рівномірно випускати продукцію і виконувати свої зобов'язання перед споживачами. Ритмічна робота – це випуск продукції однаковими частками за будь-які однакові проміжки робочого часу.

Ритмічність не завжди означає рівномірність, бо прогнозні завдання не можна розподілити порівну, наприклад за місяцями року, через нерівне число робочих днів, а також через сезонність виробництва і прогнозоване наростання обсягу виробництва.

Розрізняють два поняття ритмічності:

- ритмічність випуску продукції (товарної);
- ритмічність виробництва (як завершеного, так і незавершеного).

Аналіз ритмічності проводять шляхом зіставлення фактичних і прогнозних даних про питому вагу випуску за місяцями і кварталами в цілому по підприємству.

3. Цінова політика підприємства. Для виробників, працюючих на ринку, незалежно від форм власності питання про ціни має велике значення. Ціни знаходяться в тісному взаємозв'язку зі всіма перемінниками маркетингу, визначають рентабельність підприємства, його життєдіяльність і фінансову стабільність. Від цін залежить досягнення економічних результатів, вірна або помилкова цінова політика визначає довгострокову дію на всю діяльність виробничо-збутового комплексу підприємства.

Правильна методика визначення ціни, розумна цінова тактика, послідовна реалізація обумовленої цінової стратегії є необхідними компонентами успішної діяльності кожного підприємства в умовах ринку.

Для того, щоб визначити структуру бюджету доходів, як показник планування доходів треба використовувати генерований грошовий потік. Залежно від конкретного виду бізнесу це може бути як валовий дохід від продажів, так і валовий дохід за вирахуванням прямих витрат на продаж. У загальному вигляді структура бюджету може мати такий вигляд (рис. 1.5).

З рис. 1.5 видно, що грошовий потік можна розглядати у розрізі чотирьох векторів – клієнта, продукту, часу та менеджера [36].

Вектор «часу» відповідає за розподіл доходу у часовому інтервалі, вектор «клієнта» визначає суб'єкта генерування доходу. Вектор «продукту» визначає продукцію чи послугу з найбільшим рівнем генерації доходу, а

вектор «менеджер» визначає працівника компанії, який має найбільш успішні результати роботи з клієнтами.

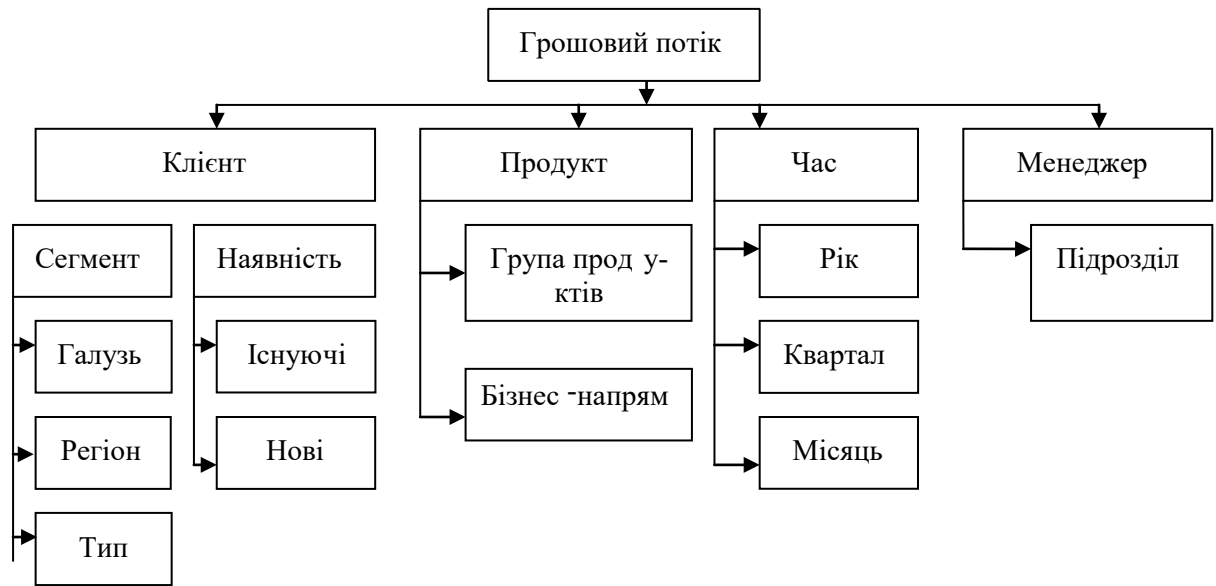


Рис. 1.5. Інформаційна модель для здійснення функцій планування бюджету продажів

Джерело: [36]

Саме така система векторів, яка зображена на рис. 1.3, представляє собою інформаційну модель, яка потрібна для здійснення функцій управління бюджетом продажів. Для успішного функціонування подана система повинна відповідати двом характеристикам – реалістичності та досяжності.

Так, реалістичність полягає у доведенні об’єктивного існування можливості досягнення цілі, а досяжність передбачає, що є відомі способи досягнення цілі. Для того, щоб така модель відповідала вищезгаданим характеристикам потрібно створити систему процесів, які будуть проходити в такій інформаційній системі.

Можна виділити три горизонти, на яких будуть проходити різні процеси: річний, квартальний та оперативний [36]. Процеси на цих горизонтах будуть розглянуті нижче.

На річному горизонті задачами виконуваних процесів є планування річних цілей у частині річних продажів та маркетингу на основі аналізу

даних, накопичених у попередніх періодах. В результаті виконаних робіт підприємство має отримувати: план продажів менеджерів у розрізі характеристик клієнтів та продуктів з поквартальною розбивкою; план продажів продуктів у розрізі менеджерів та типів клієнтів (нові та існуючі) з поквартальною розбивкою; план заходів та бюджет маркетингу на рік, які будуть забезпечувати виробництво обсягу продажів як новим так і існуючим клієнтам.

Щоб отримати такі результати, потрібно виконати процеси, зображені на рис. 1.6.

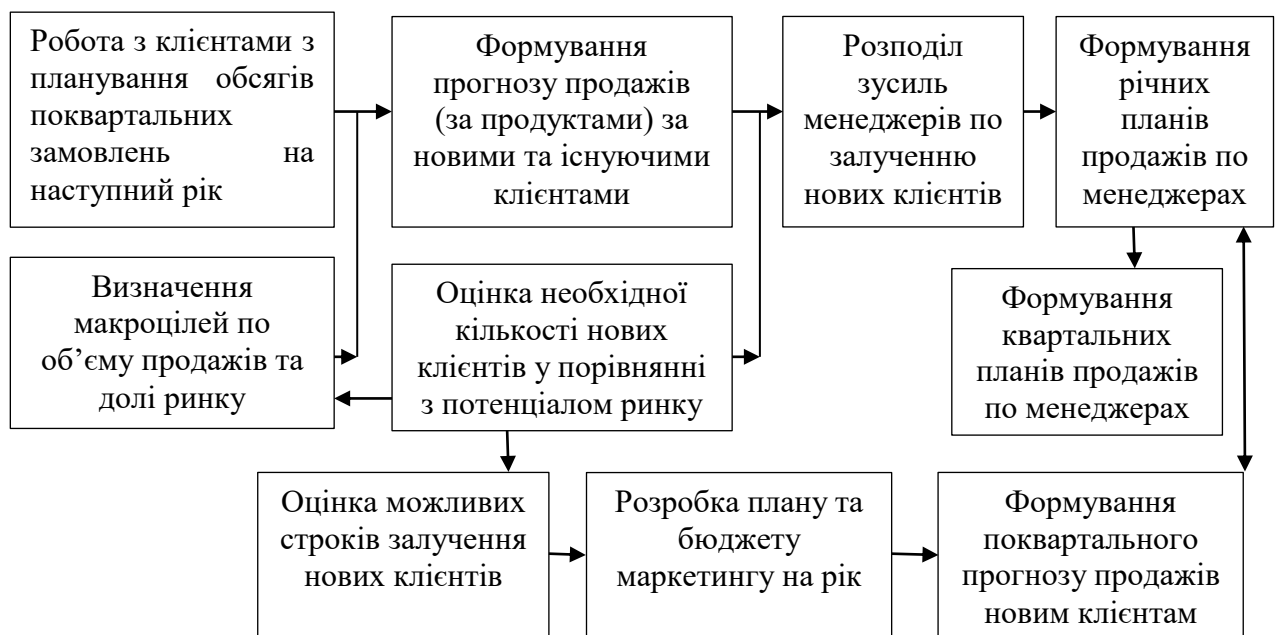


Рис. 1.6. Процеси річного горизонту планування бюджету доходів підприємства

Джерело: [36]

Доречно зауважити, що найбільш тривалим та трудомістким процесом на рис. 1.6 є процес роботи з клієнтами. Так, CRM-система значно полегшує такий процес при великих масштабах діяльності підприємства.

Орієнтирами для роботи на цьому горизонті при плануванні бюджету доходів можуть бути обсяг продажів, доля на ринку чи обсяг прибутку, на відміну від інших горизонтів. Однак на кінцевому етапі реалізації процесів річного горизонту підприємство буде чітко усвідомлювати, який обсяг

продажів необхідний суб'єкту господарювання у процесі досягнення стратегічних цілей.

Варто відзначити, що тут проводиться оцінка потенціалу ринку та приймається рішення про вихід на новий ринок для досягнення необхідних показників обсяг продажів та приймаються управлінські рішення про зміну товарної чи/та цінової політики [36].

Розподіл зусиль менеджерів по залученню нових клієнтів багато в чому залежить від організаційної моделі продажів. Тому досить логічним є наявність процесів, які відповідають за оцінку ефективності трудового потенціалу менеджерів. Існують дві різні системи – екаунт-менеджерів (один менеджер продає всю продукцію одному клієнту) та система продуктових (товарний) менеджерів (за кожним менеджером закріплена лише одна продукція, а тому клієнт співпрацює з різними менеджерами). Тому саме на річному горизонті управління бюджетом доходів відбувається розподіл зусиль менеджерів щодо продажу тих чи інших продуктів з найбільшою ефективністю, тим самим визначаючи спеціалізацію менеджерів на наступний рік.

Паралельно з оцінкою клієнтського навантаження на менеджерів, відбувається визначення необхідності заходів з підвищення кваліфікації менеджерів для зростання ефективності здійснення тих чи інших продажів.

В кінцевому етапі маючи на руках дані статистики по середньому циклу продажів, відбувається формування прогнозу появи нових клієнтів, і, відповідно планування маркетингових заходів.

Формування плану маркетингових заходів на річному горизонті відбувається за наявності переліку запланованих маркетингових дій, визначених каналів генерації притоку клієнтів, а також максимальної допустимої межі бюджету на такі заходи. В результаті підприємство отримує календар маркетингових заходів. Використовуючи статистику вартості тих чи інших заходів, та, скорегувавши ціни на курс інфляції, формується чіткий календар маркетингових платежів. Цей документ є важливим для

фінансового відділу для забезпечення вдалого своєчасного фінансування таких заходів. Все вищеописане і є основними задачами процесу розробки плану та бюджету маркетингу на рік.

Важливим процесом на річному горизонті в управлінні бюджетом доходів є формування поквартального прогнозу продажу новим клієнтам. Треба зауважити, що детальний план маркетингових заходів прив'язаний у часі до проведення заходів такого типу. Враховуючи вищезазначене та дані статистики ефективності різних маркетингових заходів, можна отримати достатньо точний прогноз об'єму продажів у часі.

При формуванні квартальних планів продажів по менеджерах проводиться об'єднання планів продажів існуючих клієнтів з прогнозами продажів нових клієнтів на основі маркетингових заходів. І тому у підприємства з'являється можливість сформувати фінальні показники з поквартальною розбивкою у планах продажів менеджерів у розрізі характеристик клієнтів та менеджерів і типів клієнтів.

При зміщенні горизонту на більш низький рівень масштаб задач зменшується, і вони стають конкретнішими. Серед них можна виділити такі: корегування планів продажів, затвердження переліку заходів, які спрямовані на виконання цільових показників та корегування бюджету витрат залежно від прогнозів продажів та вимог маркетингу.

Схему процесів, яка забезпечує отримання перелічених результатів, подано на рис 1.7.

Основний процес на цьому горизонті – робота з клієнтами по оцінці обсягу замовлень у наступному кварталі, яка полягає в постійному оновленні даних. Так, найчастіше в поточній роботі менеджери з продажів забувають актуалізувати дату підписання договору. Наявність регулярного процесу планування та аналізу дозволяє виробити у менеджерів звичку актуалізувати параметри договору, що дає змогу отримувати точніші фінансові прогнози.

У цього процесу є ще один позитивний момент – за умови, що продажі товару не є одноразовим процесом, а тривають кілька місяців, продавці

частіше контактують з покупцями, а це, у свою чергу, сприяє формуванню більш тісних взаємовідносин між ними.



Рис 1.7. Процеси квартального горизонту планування бюджету доходів

Джерело: [36]

Суть процесу розподілу клієнтських обсягів продажів кварталу за місяцями у розрізі продуктів полягає у точному прогнозі об'ємів продажів по місяцях кварталу у розрізі продуктів. Ця інформація є критичною для виробничих компаній, які повинні мати необхідні виробничі запаси та комплектуючі, щоб виробити продукцію. Логічно припустити, що чим точніший прогноз, тим менше виробничих запасів буде зберігатися на складі. А це, у свою чергу, звільняє оборотні засоби, яких потребує підприємство, і тим самим знижує фінансову завантаженість. Якщо при впровадженні CRM-системи розглядати процеси закупок та виробництва у комплексі з процесами планування продажів, то у багатьох підприємств можна знайти значні резерви для підвищення ефективності використання власних ресурсів, які не залучаються на практиці у зв'язку з відокремленістю існування певних процесів на підприємстві [36].

Варто зауважити, що на даному горизонті управління бюджетом доходів проводиться коригування плану маркетингових заходів на наступні два квартали. Коригування маркетингових дій рекомендується здійснювати саме на два квартали вперед, а не на поточний квартал, оскільки підготовка до якісно продуманих маркетингових акцій триває більш ніж чотири тижні. Якісне планування з випередженням також дозволяє зекономити на залученні

аутсорсингу ряду важливих функцій, таких як актуалізація бази даних, розробка рекламних макетів тощо. Оскільки у постачальника не виникає умови нагальності, то послуги, які надаються постачальникам, крім прийнятних цін, мають перевагу щодо якості.

Якщо розглядати щомісячні процедури з планування бюджету доходів, то можна зазначити, що, чим більше звужується часовий горизонт, то і процеси стають спрямовані на формування оперативних планів та на управління часом. Результати щомісячних процедур формуються у вигляді планів робіт на місяць (відрядження, зустрічі з клієнтами) та уточнення планів надходження коштів на рахунки.

Схему процесів, яка забезпечує отримання перелічене результатів наведено на рис. 1.8.



Рис. 1.8. Процеси місячного горизонту планування бюджету доходів

Джерело: [36]

Доцільно розглянути задачі, які виконуються на кожному процесі в даному горизонті.

На місячному горизонті проводиться актуалізація строків закриття потенціальних продажів, оновлення інформації та оцінки можливості надходження грошей по виставлених рахунках для максимізації точності прогнозу надходження коштів від клієнтів. Саме на цьому етапі досягається максимальне наближення прогнозів до реальності. Якщо за результатами

місяця виявиться значна розбіжність у планах та фактичних результатах, то це є першою ознакою неправильної роботи менеджера з клієнтом.

На підставі отриманої інформації проводиться аналіз ймовірності стовідсоткового виконання місячного плану продаж та досягнення запланованих показників по кварталу та року в цілому. У межах цього проводиться аналіз досягнення планових показників попереднього місяця.

На основі результатів вищеописаного аналізу приймаються рішення про значення планових показників на наступний місяць, а також проводиться коригування позиції в переговорах з клієнтами, з якими домовленості на підписання договорів знаходяться на стадії переговорів [36].

Основні управлінські рішення в управлінні бюджетом доходів на місячному горизонті полягають у визначенні набору найбільш ефективних заходів, які повинні бути прийняті протягом поточного та наступного місяця.

Як результат, залежно від ситуації, проводиться формування та затвердження оперативного плану відряджень і планування ключових зустрічей з клієнтами. Таким чином, календар менеджерів комерційної служби усіх рівнів заповнюється важливими подіями, що дозволяє сфокусуватися на досягненні цілей підприємства, уникаючи стресів.

Фінансове прогнозування дає можливість аналізувати тенденції, які формуються під час проведення фінансової політики в майбутніх періодах, з урахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів для визначення перспектив подальшої фінансової стратегії, яка надає підприємству фінансово-економічну стабільність та конкурентоспроможність на ринку [45].

Так як головною метою ведення бізнесу є отримання прибутку та підтримання запланованого рівня рентабельності, то в цьому контексті досить вагомим значення набуває фінансове планування результативних показників діяльності, яке в свою чергу базується на управлінні доходами, витратами, управлінні механізмом формування фінансових результатів.

При складанні плану доходів на підприємстві фінансовий менеджер повинен не лише застосовувати метод екстраполяції, а й велику роль

приділяти врахуванню показників реалізації інвестиційних проєктів інвестування, що матимуть вплив в майбутньому на отримання доходу, або ж від розміру. Крім того, на нашу думку, при плануванні доходів, варто враховувати й показники дебіторської заборгованості, яка виникає на підприємстві, та складеного поточного її плану з ймовірним її поверненням чи неповерненням суб'єкту господарювання. Адже важливим є не лише визнання доходів (які виникають при переході права власності на товар), а планування в часовому інтервалі реальних грошових надходжень. При складанні плану витрат, керівник суб'єкта підприємництва повинен враховувати показники всіх можливих складених планів, де розраховується сума коштів, що буде спрямована на розвиток підприємства, або наприклад: складання плану заборгованості та податкових платежів, з метою регулювання фінансово-кредитної політики.

Здійснення фінансового планування доходів має йти у тісному взаємозв'язку з інвестиційною стратегією підприємства, базовою стратегією розвитку підприємства, залежати від стадії життєвого циклу суб'єкта господарювання, та передбачати:

- створення інформаційної бази для створення та прийняття управлінських рішень;
- здійснення аналізу та планування як самої величини валового доходу, так і чинників, які визначають його рівень та розмір, а також аналіз ступеня оптимальності отриманого доходу для забезпечення достатнього рівня самофінансування підприємства, здійснення диверсифікації виробництва та зменшення рівня фінансових ризиків;
- формування політики одержання доходів, під час вибору інструментів та важелів їх реалізації;
- створення прогнозу можливих шляхів отримання доходів за видами господарської діяльності та їх аналіз щодо можливості реалізації;
- складання плану раціонального рівня доходів підприємства [37].

На нашу думку, для створення умов забезпечення стабільної діяльності

кожного суб'єкта господарювання необхідно виважено підходити до здійснення фінансового планування діяльності підприємства, яке передбачає не лише визначення планових показників, а і відповідну систему контролю за виконанням бюджету, та яка має бути своєрідним моніторингом фінансового стану підприємства.

Базою для контролю служить зворотний контакт, що має необхідну інформацію для визначення причин і ліквідація відхилень фактичних показників від запланованих у бюджеті. Чим вище ступінь оперативності контролю, тим він є більш дієвим. Облік і контроль витрат повинні бути максимально наближені до місця і часу їх виникнення. Так, якщо витрати січня стають відомі у другій половині лютого, то такий облік багато в чому втрачає властивість дієвості, він значною мірою представляє втрачені можливості.

Не маючи ефективної системи контролінгу, неможливо в повній мірі забезпечити якісне виконання бюджетних планів. Дана система дає змогу своєчасно виявляти проблеми, виявляти похибки під час планування та вносити відповідні корективи в управлінські рішення для ліквідації виявлених відхилень.

Головною метою бюджетного контролю є направлення діяльності менеджерів до пошуку підвищення якості ефективного реагування на зміни в процесі господарської діяльності та прорахунок наслідків можливого впливу своїх рішень на роботу інших підрозділів підприємства [46].

У процесі фінансового контролю виявляються небажані розбіжності між фактичними та запланованими показниками; визначаються причини таких розбіжностей з тим, щоб надалі виключити їх вплив. Такий аналіз може бути проведений за допомогою моделей одно- та багатofакторного аналізу, аналітичних та оптимізаційних розрахунків. У ході аналізу в результаті вирішення функціональних завдань отримують аналітичні таблиці, графіки, рекомендації з регулювання виробництва.

За результатами оцінювання фахівців, було проаналізовано та

приведено до висновку, що приблизно половина підприємств, де використовується система бюджетування, в повній мірі не є ефективною в використанні. Такою системою являється короткострокове планування, в якій відображаються відхилення фактично сформованих результатів та які регулярно перевищують заплановані показники приблизно на 20-30 %. Подібна ситуація є критичною проблемою, так як бюджет підприємства являє собою основу для подальшого прийняття оперативних управлінських рішень.

Невиконання бюджету означає відсутність реалізації всіх інших планів суб'єкта господарювання: виробництва, продажу, виплати заробітної плати, податків тощо. У кінцевому підсумку це призводить до невиконання основного плану будь-якого підприємства - стратегії розвитку.

Теперішній стан української економіки і фінансів, головних макроекономічних та макрофінансових показників, відбивають гостру їх кризу. В таких умовах усе більшого значення набуває впровадження ефективного бюджетного планування. Для подальшого його вдосконалення доцільно впровадити реальне середньострокове бюджетне планування, використовуючи екстраполятивний метод планування, на основі «ковзного триріччя». Складання такого типу фінансового плану дає можливість: по-перше, оперативно реагувати на зміну структури соціально-економічного розвитку, по-друге, досягти врівноваження різних кон'юнктурних тенденцій розвитку макроекономічних та макрофінансових показників, тобто розробити середньостроковий бюджетний план, слідуючи сучасним реаліям розвитку економіки. Значною перевагою «ковзного триріччя» над іншими видами строкового планування, є можливість здійснювати незначне корегування показників кожного наступного фінансового періоду, іншими словами щорічне планове узгодження середньострокового фінансового плану підприємства. Це дозволяє вносити правки в середньостроковий бюджетний план згідно макрофінансових та макроекономічних змін у прогнозі бюджету підприємства.

Підсумовуючи все вище сказане, варто відмітити, що необхідно враховувати всі позитивні аспекти світового досвіду та практику українських реалій, з приводу складання фінансових планів доходів на підприємстві, варто здійснювати реальне середньострокове планування та впроваджувати нормативно-правовий стратегічний документ розвитку господарської діяльності підприємства з довгостроковим декларуванням бюджетних пріоритетів, що дозволить прийти до реальності планування макроекономічних і макрофінансових показників, та зробити їх більш зрозумілішими для суспільства [21, с. 25].

Таким чином можна стверджувати, що планування і прогнозування є невід'ємною частиною для проведення господарської діяльності підприємства. Фінансове планування потрібне: для аналізу фінансово-економічного стану підприємства, подальшого прогнозування фінансових показників, а також для перерозподілу всіх ресурсів у подальшому. Всі ці показники дають змогу підприємству отримати орієнтовний фінансовий план, з метою подальшого прогнозу продажів та похідних витрат на виробництво, реалізацію та розширення ринків збуту товарів (робіт, послуг). Для здійснення фінансового планування на підприємстві використовують: балансовий метод, нормативний метод та метод коефіцієнтів. Кожен із цих методів аналізує дані й показники в певному визначеному порядку, але вони всі направлені на аналіз і отримання запланованих фінансових результатів, для подальшого включення цих розрахунків до процесу майбутнього фінансового планування та прогнозування на підприємстві.

Фінансове прогнозування доходів ґрунтується на принципах фінансового аналізу планових показників й певних припущень. Воно дає можливість дослідити вплив чинників на фінансовий стан підприємства, тим самим спрогнозувати, яким чином вони будуть впливати на нього в майбутньому.

Прогнозування доходів дозволяє запобігти дисбалансу у фінансовому стані, що в майбутньому дає підґрунтя для подальшого прийняття майбутніх

фінансових рішень. Даний показник надає можливість порівняти різні варіанти майбутнього розвитку підприємства та обирати більш доцільні шляхи успішної високої ефективності господарювання.

Під час проведення планування та прогнозування доходів підприємство зобов'язане контролювати процес виконання запланованих результатів. Даний контроль забезпечується за допомогою певного взаємозв'язку між існуючою інформацією за аналогічні попередні періоди та отриманих даних, які надходять під час виробництва та запланованих фінансових показників, що закладені в плані. Для подальшого ефективного управління, застосовують дворівневу систему контролінгу - нижній та верхній рівень контролю. Управління на нижньому рівні являє собою контроль за реалізацією бюджетів тільки фінансово-економічних структур суб'єкта підприємництва, а верхній рівень всіх структур в цілому.

В наш час, сучасна економіка постійно підлягає змінам, тому підприємству доцільно використовувати середньострокове бюджетне планування доходів, побудоване на основі «ковзного триріччя». Воно надає змогу підприємству більш краще адаптуватися на зміну кон'юнктури ринку та реалізовувати оперативні зміни в процесі макроекономічного та мікроекономічного розвитку.

Отже, підсумовуючи все вище сказане, ми дійшли до висновку, що у разі використання фінансового планування доходів, керівництво на підприємстві повинно охоплювати великий спектр фінансово-економічних показників для подальшого їх оперативного планування та корекції відхилень, що можуть виникнути при плануванні. Все це дасть змогу вітчизняним підприємствам зменшити рівень фінансових ризиків та уникнути виникнення кризових явищ.

Успішне впровадження системи планування і контролю доходів вимагає інтегрованого підходу, який включає використання сучасних технологій, аналітичних методів та регулярний моніторинг фінансових показників. Це дозволяє підприємству не лише планувати майбутні доходи,

але й оперативно реагувати на зміни в ринкових умовах, що сприяє стійкому розвитку і зростанню бізнесу.

Отже, система планування і контролю доходів забезпечує ефективне використання ресурсів підприємства, що дозволяє зменшити витрати і збільшити прибутковість та надає можливість керівництву отримувати актуальну та точну інформацію для прийняття стратегічних та оперативних рішень. Завдяки точному прогнозуванню і контролю доходів підприємство може підтримувати стабільний фінансовий стан та уникати дефіциту коштів.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності планування і контролю доходів підприємства

Оцінка ефективності системи планування і контролю доходів підприємства є важливим аспектом фінансового менеджменту. Вона дозволяє визначити, наскільки ефективно використовуються ресурси, як добре реалізуються фінансові цілі та які аспекти потребують вдосконалення. Основні методичні засади включають кілька ключових етапів і методів.

1. Визначення критеріїв ефективності. Для оцінки ефективності необхідно спочатку визначити критерії, за якими буде проводитися оцінка. Основні критерії можуть включати:

- Точність прогнозів доходів, або відхилення фактичних доходів від прогнозованих.
- Досягнення фінансових цілей: відповідність фактичних показників встановленим фінансовим цілям (прибутковість, рентабельність).
- Ефективність використання ресурсів, а саме витрати на планування і контроль доходів порівняно з отриманими результатами.
- Часові рамки, тобто вчасність виконання планових завдань і коригування планів у відповідь на зміни ринкових умов.

2. Збір і аналіз даних. Для оцінки ефективності необхідно зібрати відповідні дані, які можуть включати:

- Фінансові звіти: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів.
- Операційні звіти: звіти про обсяги продажів, витрати, виробничі показники.
- Маркетингові дані: дані про ринок, конкурентів, попит.

3. Методи оцінки. Існують різні методи оцінки ефективності, які можуть бути використані в залежності від специфіки підприємства і доступних даних:

3.1. Фінансовий аналіз

- Аналіз відхилень: порівняння фактичних показників з плановими та аналіз причин відхилень.
- Рентабельність: розрахунок показників рентабельності (ROA, ROE, ROI) для оцінки прибутковості підприємства.
- Коефіцієнти ліквідності: оцінка здатності підприємства покривати короткострокові зобов'язання.

3.2. Економічний аналіз

- Аналіз витрат та вигод: оцінка витрат на планування і контроль доходів порівняно з вигодами від підвищення ефективності.
- Аналіз точки беззбитковості: визначення обсягу продажів, при якому підприємство покриває всі свої витрати і починає отримувати прибуток.

3.3. Аналіз ефективності процесів

- Аналіз бізнес-процесів: оцінка ефективності бізнес-процесів, пов'язаних з плануванням і контролем доходів.
- Використання показників продуктивності (KPI): встановлення та моніторинг ключових показників ефективності для оцінки продуктивності конкретних процесів.

4. Інтерпретація результатів і впровадження покращень. На основі

проведеного аналізу необхідно зробити висновки та розробити рекомендації щодо вдосконалення системи планування і контролю доходів. Це може включати:

- Оптимізацію процесів: впровадження змін у бізнес-процеси для підвищення їх ефективності.
- Навчання персоналу: підвищення кваліфікації співробітників, залучених до процесів планування і контролю.
- Використання нових технологій: впровадження сучасних інформаційних систем і програмного забезпечення для автоматизації і покращення точності процесів.

5. Періодичний перегляд і коригування. Ефективність системи планування і контролю доходів повинна оцінюватися періодично, щоб вчасно виявляти проблеми та впроваджувати необхідні зміни. Регулярний перегляд забезпечує адаптацію системи до змінних умов ринку і внутрішнього середовища підприємства.

Оцінка ефективності управління доходами підприємства включає в себе такі структурні елементи: планування виручки та вартості послуг (поточне і перспективне); планування розподілу валових доходів відповідно до цілей, поставлених перед підприємством, аналіз відхилень від планових показників, виявлення факторів що зумовили відхилення, та розробка заходів по виправленню ситуації в більш сприятливий бік, контроль за виконанням намічених до реалізації заходів [37, с. 77].

При цьому необхідно зауважити, що ключовою ланкою в усій схемі управління доходами є аналіз. Аналіз дозволяє виявляти фактори які сприяють підвищенню доходів підприємства, і які – навпаки, знижують.

Результати аналізу використовуються як для подальшої розробки заходів щодо коригування ситуації, так і для майбутнього планування доходів підприємства і їх розподілу

Створення стратегії аналізу доходів підприємства включає попереднє дослідження процесу визначення основних тенденцій та закономірностей,

планування доходів, виявлення та кількісну оцінку факторів, що обумовлюють як обсяг, так і рівень доходів. Кожне підприємство повинно чітко уявляти мету аналізу доходів і визначити перелік завдань, вирішення яких дозволить досягти поставленої мети. Одночасно встановлюється перелік показників, які повинні підлягати вивченню [37].

Таблиця 1.3

Порівняння методів оцінки доходів з прямим і зворотним зв'язком на підприємствах

Визначення	Методи	
	З прямим зв'язком	Зі зворотнім зв'язком
Сутність	- Даються оцінки очікуваної реалізації продукції і отриманого доходу до того чи іншого моменту в майбутньому, – Якщо ці оцінки відрізняються від запланованих показників, то приймають відповідні дії, щоб звести до мінімуму ці відмінності	- Контроль за реалізацією продукції і рівня доходу, досягнутого в порівнянні з необхідним, - Здійснення будь-яких коригуючих дій в разі відхилення, якщо це необхідно
Мета	встановити контроль до того, як виникають будь-які відхилення від необхідної величини доходів	порівняння рівня фактичного доходу з планованим
Результати використання	можливі помилки можуть бути попереджені, тобто зроблені кроки, щоб уникнути їх	упущення розпізнаються згодом, коригування про-водять для того, щоб досягти необхідної величини доходу
Приклади	складання плану, бюджету доходів. Коли результати віддалені від необхідних, розглядаються варіанти дій до тих пір, поки план не буде складений так, щоб можна було досягти необхідних результатів	зіставлення фактичних і запланованих доходів для виявлення відхилень і здійснення коригувальних дій з метою узгодження майбутніх результатів з бюджетними показниками

Джерело: [38]

Аналіз доходів – це один із елементів економічної стратегії суб'єкта господарювання. Він направлений на створення фінансово-економічних умов, що забезпечують компенсацію постійних витрат підприємства, виплату змінних витрат, які підвладні до обсягу реалізації готової продукції, повної і завчасної оплати всіх видів обов'язкових платежів, податків та забезпечення отримання прибутку.

Тому, аналіз доходів підприємства побудований на принципах:

- обґрунтування видів господарської діяльності, доцільних для здійснення на підприємстві;
- встановлення критеріїв результативності укладання комерційних угод для подальшої реалізації своїх товарів (робіт, послуг) на ринку;
- формування гнучкої цінової та маркетингової політики, в процесі закупівлі та продажу готових товарів(робіт, послуг);
- вживання системи цінових знижок й дисконтів, завчасність їх впровадження, що дає можливість забезпечити збільшення обсягів реалізації продукції (під час надання комерційних знижок покупцям) чи зростання величини доходів (під час упровадження знижок, які надаються постачальниками);
- формування економічно прорахованого розміру торговельних знижок [38].

Основними завданнями аналізу доходів від діяльності підприємства є:

- систематичний контроль за виконанням планів реалізації продукції і отриманням прибутку;
- визначення впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів на обсяги реалізації продукції і фінансові результати;
- виявлення резервів збільшення обсягів реалізації продукції і суми прибутку;
- оцінка роботи підприємства з використання можливостей збільшення обсягів реалізації продукції, прибутку та рентабельності;
- розробка заходів з використання виявлених резервів [1].

Обсяг реалізації продукції визначається за відвантаженою покупцям продукцією і може виражатися в порівнянних, планових та діючих цінах. За умов ринкової економіки цей показник набуває першочергового значення. Реалізація продукції – це ланка зв'язку між виробником і споживачем. Від того, як продається продукція, який попит на неї на ринку, залежить і обсяг її виробництва.

Важливе значення для оцінки виконання планів мають також натуральні показники обсягів реалізації продукції (штуки, метри, тони та ін.). Їх використовують для аналізу обсягів реалізації продукції за окремими видами та групами однорідної продукції.

Аналіз починається з вивчення динаміки реалізації продукції, розрахунку базисних та ланцюгових темпів зростання та приросту.

Основну частину прибутку підприємство отримує від реалізації продукції, робіт та послуг. В процесі аналізу вивчається динаміка виконання плану прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) і визначаються фактори зміни його величини.

Прибуток від реалізації залежить в цілому на підприємстві від таких факторів: обсягу реалізації продукції, її структури, собівартості і рівня середньореалізаційних цін.

Обсяг реалізації продукції може здійснювати позитивний і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажу рентабельної продукції призводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягів реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Структура товарної продукції теж може здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку. Якщо збільшується частка більш рентабельних видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зростає, і навпаки, при збільшенні питомої ваги низькорентабельної чи збиткової продукції загальна сума прибутку зменшується.

Собівартість продукції і прибуток знаходяться в оберненій пропорційній залежності: зниження собівартості призводить до відповідного зростання суми прибутку і навпаки.

Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина прибутку знаходяться в прямопропорційній залежності: при збільшенні рівня цін сума прибутку зростає і навпаки [5].

Отже, за допомогою аналізу доходів контролюється фінансовий стан підприємства, що дозволяє заздалегідь у разі його погіршення внести необхідні зміни в його діяльність й уникнути банкрутства. В сучасних умовах надзвичайно важливим є налагодження ефективної системи аналізу реалізаційних процесів на підприємстві. Ця система повинна включати ряд етапів та підетапів, а саме:

Етап I. Аналіз обґрунтованості та ефективності формування «портфелю» замовлень.

а) Проведення маркетингових досліджень, вивчення попиту на продукцію.

Обсяг виробництва і реалізації є взаємозалежними показниками. В умовах обмеження виробничих потужностей і необмеженому попиті провідна роль належить виробництву. Саме воно регламентує обсяг збуту продукції. Але з насиченням ринку і посиленням конкуренції не виробництво визначає обсяг продажу, а навпаки, можливий обсяг продажу є основою розробки виробничої програми. Тому кожному підприємству перед тим, як формувати свою виробничу програму, необхідно вивчити попит на продукцію, ринки її збуту, їх місткість, реальних і потенційних конкурентів, потреби споживачів, можливість організувати виробництво по конкурентній ціні, доступність до необхідних матеріальних ресурсів, наявність кадрів необхідної кваліфікації і т.д.

Іншими словами, діяльність будь-якого підприємства повинна починатися з маркетингового аналізу, в ході якого виробник повинен визначити на який сегмент ринку, на які групи споживачів він буде орієнтований з пропозицією своїх товарів і послуг.

На основі таких досліджень розробляється асортиментна політика підприємства, яка вимагає прийняття своєчасних рішень відносно впровадження нової продукції, модернізації та вдосконалення традиційних видів продукції, зняття з виробництва товарів, які морально застаріли і є економічно не ефективними.

В основі формування асортиментної політики лежить концепція життєвого циклу товару. Відповідно до етапів життєвого циклу /впровадження, ріст, зрілість, старіння/ за результатами аналізу виділяють чотири категорії товарів:

- «зірки», які приносять основний прибуток підприємства і сприяють його економічному росту;
- «дійні корови», які переживають період зрілості, не потребують Інвестицій, приносять прибуток, що використовується для фінансування «важких дітей»;
- «важкі діти» - нові товари, які не приносять поки що прибутку, але в майбутньому можуть стати «зірками», а зараз вимагають значних витрат на рекламу;
- «мертвий вантаж» - нежиттєздатні товари, які не сприяють економічному росту підприємства, не приносять прибутку.

Таке групування продукції дозволяє вибрати правильну стратегію, направлену на фінансування «важких дітей», які в найближчий час можуть стати «зірками», в підтримці достатньої кількості «зірок», які повинні забезпечити довге життя підприємству і «дійних корів», які сприяють фінансуванню «важких дітей».

В процесі аналізу необхідно встановити на якій стадії життєвого циклу знаходиться кожна асортиментна позиція. В якості інструменту аналізу можна запропонувати таблицю, в якій по рядках показувати асортиментні позиції, а по графах - обсяг виробництва, обсяг продажу, прибуток, рентабельність, рівень конкурентоспроможності кожної асортиментної позиції. Підсумкова графа повинна містити управлінське рішення щодо дальшого виробництва продукції кожного виду. Це дозволяє своєчасно внести зміни у виробничу програму і уточнити можливу зміну виробництва і збуту продукції.

На кожному етапі життєвого циклу використовуються різні форми і методи стимулювання збуту [14].

Формуючи асортимент і структуру випуску продукції, підприємство повинно враховувати з однієї сторони попит на продукцію, а з другої - забезпечити найбільш ефективне використання трудових, сировинних, технічних і інших ресурсів, які є у розпорядженні підприємства.

Важливим на цьому етапі є також аналіз виконання договорів минулого періоду з тим, щоб визначити можливість розширення і продовження тих договорів, виконання яких може принести найбільшу вигоду для підприємства.

б) Визначення критичного обсягу реалізації (точки безбитковості), який забезпечує безбиткову діяльність підприємства. На основі застосування методики аналізу безбитковості (маржинального аналізу) можна визначити зону безпеки, тобто розмір можливого зниження обсягу реалізації при несприятливій кон'юктурі товарного ринку, який дозволить підприємству здійснювати безбиткову основну діяльність, розрахувати безбиткову ціну, критичний рівень постійних витрат.

г) Аналіз обґрунтованості плану реалізації.

Для оцінки обґрунтованості плану реалізації складають баланс товарної продукції, бо плановий обсяг реалізації повинен бути пов'язаний з планом виробництва товарної продукції і зміною залишків нереалізованої продукції. До того ж план реалізації має бути забезпечений договорами на поставку. Адже кожен товар повинен вироблятися тоді, коли є платоспроможний попит на нього, підкріплений заявками чи договорами на поставку.

Етап 2. Загальна оцінка виконання плану та динаміки обсягу реалізації, виявлення факторів та причин, що привели до їх зміни, їх кількісна оцінка. На основі зіставлення фактичного обсягу реалізації з плановим, з фактичним за попередній рік, ряд років визначають рівень відхилення від плану та дають оцінку динаміки обсягу реалізації. Якщо виявлено зниження обсягу реалізації і така тенденція є стійкою, необхідно вивчити ризикові канали збуту за способами, часом реалізації, місцем розміщення відносно споживачів.

В рамках цього етапу здійснюється оцінка факторів зміни обсягу

реалізації. За результатами аналізу необхідно встановити причини, за якими продукція виявилася нереалізованою. Ці фактори можуть мати об'єктивний характер (фінансове становище споживачів, зміна попиту і пропозиції, необґрунтовані повернення та відмови, зміна цін за рішенням Уряду і т.п.) і суб'єктивний (невиконання плану виробництва за асортиментом і структурою, порушення ритму роботи і відвантаження, несвоєчасне укладання договорів на збут, низька якість продукції, неефективна цінова політика, низький організаційно-технічний рівень виробництва, недоліки матеріально-технічного постачання і т.д.) характер.

Етап 3. Аналіз виконання договорів поставок за місяць і наростаючим підсумком з початку року, в цілому по підприємству, в розрізі окремих споживачів і видів продукції, встановлення причин їх невиконання та оцінка наслідків. Підприємство в своїй діяльності повинно враховувати інтереси споживачів і їх вимоги до якості продукції, робіт, послуг. Слід пам'ятати, що оплата штрафних санкцій за порушення умов договору не звільняє підприємство без згоди споживача від виконання зобов'язань по поставках продукції. Недовиконання договірних зобов'язань обертається для підприємства не тільки зменшенням виручки і виплатою штрафних санкцій, а в умовах конкуренції веде до втрати ринків збуту і спаду виробництва.

а) Загальна оцінка виконання договірних зобов'язань за місяць і наростаючим підсумком з початку року.

При проведенні аналізу необхідно враховувати такі положення:

- розмір недопоставок у звітному періоді визначають з врахуванням покриття недопоставок, які мали місце у минулому періоді; $\sum_{i=1}^n W_i \cdot H_i$
- надпланову продукцію реалізовану для одних споживачів не зараховують у покриття недопоставок іншим споживачам;
- надпланову продукцію одних найменувань не зараховують у покриття недопоставок інших найменувань.

б) Аналіз виконання договірних зобов'язань за асортиментом, якістю, строками поставки в розрізі окремих споживачів і видів продукції.

Для оцінки можуть бути використані коефіцієнти асортиментності, якості та ритмічності. Суть їх полягає в тому, що рівень виконання зобов'язань визначається відношенням обсягу фактичної поставки, що не перевищує обсягу передбаченого договором, до обсягу договірних зобов'язань.

Потім встановлюються причини та рівень вини внутрігосподарських підрозділів за невиконання договірних зобов'язань, здійснюється оцінка наслідків невиконання договірних зобов'язань.

Етап 4. Виявлення можливостей росту обсягу реалізації. Важливим Інструментом цього етапу є функціонально-вартісний аналіз, методика якого дозволяє:

а) знизити витрати на виробництво товару при збереженні чи поліпшенні його якості;

б) адаптувати товар до нового ринку, знайти нові сфери використання вже діючих об'єктів;

в) принципово оновити асортимент підприємства, оптимально поєднати функціональні і конструкторсько-технологічні рішення при створенні чи оновленні продукції, попередити появу зайвих функцій і витрат при створенні нових виробів, підготувати до виробництва вироби, які відповідають вимогам споживачів.

Здійснення вище перерахованих заходів дозволить більш ефективно управляти процесом реалізації на підприємстві, що значно підвищить його доходи [5].

Отже, методичні засади оцінки ефективності планування і контролю доходів підприємства включають визначення критеріїв ефективності, збір і аналіз даних, застосування різних методів оцінки, інтерпретацію результатів та впровадження покращень. Це дозволяє підприємству не лише оцінювати поточний стан системи, але й постійно вдосконалювати її, забезпечуючи стабільне фінансове становище і конкурентоспроможність на ринку.

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

Основними показниками результатів діяльності кожного підприємства виступають прибуток і збиток. Формування результатів діяльності безпосередньо пов'язане з доходами, які займають особливо важливе місце в управлінні підприємством. Це пояснюється тим, що даний елемент має вирішальний вплив на фінансовий результат функціонування суб'єктів господарювання, застосовується для визначення цінової політики підприємства й використовується для оцінки ефективності господарювання. Нормативне регулювання планування та контролю доходів підприємства можна представити п'ятьма рівнями, кожен з яких охоплює певний перелік документів (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Рівні системи нормативно-правового регулювання доходів підприємства

Етап	Нормативні акти	Пояснення
1	2	3
1	Конституція України, Податковий кодекс України, Господарський кодекс України, Цивільний кодекс, Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»	Нормативні документи першого рівня визначають основні засади обліку поточних зобов'язань підприємства. Положення, що вони містять, є обов'язковими для виконання всіма підприємствами України, що не належать до державних
2	Укази й розпорядження президента України, постанови Кабінету Міністрів України	Постанова КМУ № 419 «Про порядок представлення фінансової звітності», Положення «Про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку»
3	Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 15 «Дохід» та МСФЗ 18 «Дохід»	На даному рівні визначаються методологічні аспекти формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності
4	Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Методичні рекомендації про застосування регістрів бухгалтерського обліку та інші нормативно-правові акти	На цьому рівні надаються більш докладні роз'яснення щодо ведення обліку доходів підприємства

Продовження табл. 1.4

1	2	3
5	Наказ про облікову політику підприємства, робочий план рахунків підприємства та інші документи (накази, розпорядження) щодо організації обліку доходів від реалізації на підприємстві	На останньому рівні в нормативних документах висвітлена специфіка ведення обліку на окремому підприємстві. Нормативні документи розроблені на основі документів вищих рівнів та враховують специфіку операцій, що мають місце на конкретному підприємстві

Джерело: сформовано на основі [62, с. 199]

Основними нормативними документами, які регулюють особливості формування, планування та контролю доходів підприємства, є ПКУ [47], ПСБО 15 «Дохід» [59], НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [57] та для підприємств, що прагнуть вийти на міжнародний рівень, - МСФО 18 [34]. Поняття «дохід» часто використовується в нормативно-правових актах. У Господарському кодексі України «дохід» розглядається у тісному зв'язку з прибутком, визначаючи його як основну мету діяльності підприємства. Водночас, у Цивільному кодексі України встановлено порядок визначення доходу при укладанні договорів цивільно-правового характеру, що є важливим для здійснення господарської діяльності.

У бухгалтерському обліку методологічні засади формування інформації про доходи та її розкриття у фінансовій звітності підприємства визначаються П(С)БО 15 «Дохід» і НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Фахівці з обліку тлумачать офіційне визначення доходу, наведене у П(С)БО, як «збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період». Це визначення не суперечить більш узагальненому тлумаченню, зазначеному в МСФЗ 18 «Дохід», де дохід розглядається як валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, при відповідному збільшенні власного капіталу в результаті такого надходження, а не в результаті внесків учасників [40].

Податковий кодекс України визначає особливості обліку податкових

зобов'язань, зокрема:

- дає зрозуміти сутність доходів;
- регламентує склад доходів;
- особливості визначення окремих елементів;
- визначає платників податку;
- характеризує об'єкт оподаткування;
- розкриває оподаткування операцій особливого виду, дохід, який

оподатковується і який не оподатковується [47].

П(С)БО 15 «Дохід» є нормативним документом, який визначає:

- методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації саме про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності;

- загальні правила формування оцінки і визнання в бухгалтерському обліку інформації про доходи та фінансові результати діяльності.

- норми цього Положення (стандарту), які застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних та банківських установ) [59].

У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності доходи відображають у момент виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Саме тому ведення бухгалтерського обліку та складання звітності відбувається на основі облікового принципу нарахування: доходи відображають у бухгалтерському обліку і, відповідно, у фінансовій звітності за відвантаженням продукції (товарів), виконанням робіт, наданням послуг незалежно від термінів одержання грошових коштів або їхніх еквівалентів від покупців.

Наступним нормативним документом, який регламентує умови визнання доходу від виробничо-господарської діяльності підприємства, є Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» [34].

Цього стандарту дотримуються юридичні особи, які, відповідно до чинного законодавства, визнані суб'єктами малого підприємництва щодо

міжнародного рівня, а також ті організації, що подають фінансову звітність за міжнародними стандартами: публічні акціонерні товариства, банки, страхові компанії і підприємства низки галузей, перелік яких затверджується Кабміном [52].

У період розвитку та реорганізації системи бухгалтерського обліку в Україні зазнали значних змін обліково-аналітичні засади обліку, відображення та формування інформації щодо доходів у звітності.

Незважаючи на те що нинішні тенденції обліку діяльності підприємств відповідають міжнародним стандартам бухгалтерського обліку, існують деякі розбіжності в окремих аспектах.

З огляду на це, необхідним є порівняння національного та міжнародного стандартів з обліку доходів та визначення відмінностей, що в подальшому дасть змогу відображати доходи максимально адаптовано до вимог конкурентоспроможного середовища (табл. 1).

Порівнюючи основні аспекти МСБО 18 та П(С) БО 15, можна відзначити, що структура міжнародного стандарту значно ширша, що призводить до відмінностей у змісті даних положень [62].

Так, МСФЗ 18 «Дохід» [34] трактує поняття «дохід» як валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу.

Тобто визначення за національним стандартом має на увазі, що доходи покривають витрати, які понесені у зв'язку з отриманням цих доходів та одночасно з ними й зобов'язання, та збільшують капітал, тоді як визначення поняття «дохід» за МСБО акцентує увагу не тільки на надходженні активів, а й на підвищенні їхньої вартості. Дане визначення МСБО є логічним, оскільки збільшення вартості активів може відбуватися не лише під час їх надходження, а як наслідок їх переоцінки. Ця різниця у визначенні поняття впливає на методику відображення господарських операцій.

Не визнаються доходами за обома стандартами: сума податку на

додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо; надходження, що належать іншим особам [1; 3].

У ПСБО 15 «Дохід» не визначаються [59]:

- сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Суми, що не включаються в стан доходів за ПСБО, зменшують фінансовий результат діяльності суб'єктів господарювання. Отже, суми фінансового результату, розраховані за МСБО та за ПСБО, матимуть значну різницю.

У національних стандартах момент, на який підприємство передає покупцеві суттєві ризики й винагороди від володіння певним активом, підлягає детальному вивченню обставин операцій. Якщо за МСБО підприємство залишає за собою суттєвий ризик володіння, операція не розглядається як реалізація і дохід не визнається, тому зазначений аспект про передачу ризику в національному ПСБО сьогодні не є розглянутим.

У ПСБО 15 та МСБО 18 дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості (компенсації) активів, що отримані або підлягають отриманню, проте в міжнародному стандарті оцінка доходу також ураховує суми будь-якої торговельної знижки чи знижки з обсягу, що надаються суб'єктом господарювання [62].

Значна проблема у невідповідності ПСБО 15 «Дохід» до МСБО 18 «Дохід» відбувається, коли товари продані з гарантією. Визнання доходу відбувається в день продажу, хоча існує ймовірність майбутніх витрат по гарантіях [42].

Однією з відмінностей є те, що П(С)БО 15 містить більш широкий перелік господарських операцій, від яких визначається дохід.

Одним із порівняльних факторів, що впливає на кінцевий результат обліку, є класифікація доходів. Згідно з ПСБО 15 «Дохід», доходи класифікуються на чотири групи: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи.

За МСБО 18 «Дохід» доходи класифікуються на: доходи від продажу товарів; доходи від надання послуг; відсотки; роялті; дивіденди.

Таким чином, ПСБО 15 класифікує доходи за видом діяльності, від якої отримані доходи, тоді як у МСБО 18 головний акцент робиться на предметі отримання доходів (товари, послуги, відсотки, роялті та дивіденди) [25].

Різниця в класифікації доходів впливає на організацію синтетичного та аналітичного обліку доходів підприємства, а також викликає розбіжності в складанні та відображенні інформації про доходи у Звіті про фінансові результати.

З огляду на це, необхідним є порівняння національного та міжнародного стандартів з обліку доходів та визначення відмінностей, що в подальшому дасть змогу відображати доходи максимально адаптовано до вимог конкурентоспроможного середовища (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Порівняльна характеристика обліку доходу згідно з ПСБО 15 «Дохід» та
МСБО 18 «Дохід»

Ознака	ПСБО 15 «Дохід»	МСБО 18 «Дохід»
1	2	3
Визначення поняття «дохід»	Дохід – збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.	Дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу.

Продовження табл. 1.5

1	2	3
Класифікація доходів	Дохід класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:	
	дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи.	продаж товарів; надання послуг; використання активів суб'єкта господарювання іншими сторонами, результатом чого є відсотки, роялті та дивіденди.
Оцінка доходу	Дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню.	Дохід має оцінюватися за справедливою вартістю компенсації, яка була отримана або підлягає отриманню.
Дохід від реалізації продукції (товарів, інших активів)	Визнається за наявності таких умов:	
	покупцеві передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює надалі управління та контроль над реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути достовірно визначені.	суб'єкт господарювання передав покупцеві суттєві ризики і винагороди, пов'язані із власністю на товар; за суб'єктом господарювання не залишається ні подальша участь управлінського персоналу у формі, яка, як правило, пов'язана з володінням, ні ефективний контроль над проданими товарами; суму доходу можна достовірно оцінити; ймовірно, що до суб'єкта господарювання надійдуть економічні вигоди, пов'язані з операцією; витрати, які були або будуть понесені у зв'язку з операцією, можна достовірно оцінити.
Дохід від надання послуг	Результат операції може бути попередньо оцінений достовірно у разі задоволення всіх наведених далі умов:	
	можливості достовірної оцінки доходу; ймовірності надходження економічних вигод від надання послуг; можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу; можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення.	можна достовірно оцінити суму доходу; є ймовірність надходження до суб'єкта господарювання економічних вигід, пов'язаних з операцією; можна достовірно оцінити ступінь завершеності операції на кінець звітного періоду; та можна достовірно оцінити витрати, понесені у зв'язку з операцією, та витрати, необхідні для її завершення
	Визнається:	
	виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції	шляхом посилання на той етап завершеності операції, який існує на кінець звітного періоду.

Продовження табл. 1.5

1	2	3
	Оцінка ступеня завершеності операції з надання послуг проводиться: вивченням виконаної роботи; визначенням питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані; визначенням питомої ваги витрат, яких зазнає підприємство у зв'язку з наданням послуг, у загальній очікуваній сумі таких витрат. Сума витрат, здійснених на певну дату, включає тільки ті витрати, які відображають обсяг наданих послуг на цю саму дату.	
Розкриття інформації про доходи у примітках до фінансової звітності	У примітках до фінансової звітності наводиться (розкривається) така інформація:	
	облікова політика щодо визнання доходу, включаючи спосіб визначення ступеня завершеності робіт, послуг, дохід від виконання і надання яких визнається за ступенем завершеності; сума доходу за бартерними контрактами в розподілі за групами доходів відповідно до підпункту 25.2 Положення (стандарту). частка доходу за бартерними контрактами з пов'язаними сторонами.	облікові політики, прийняті для визнання доходу, включаючи методи, які застосовуються для визначення ступеня завершеності операцій, що передбачають надання послуг; сума кожної суттєвої категорії доходу, визнаного протягом певного періоду, включаючи дохід, отриманий від: продажу товарів; надання послуг; відсотків; роялті; дивідендів; сума доходу, який виникає від обміну товарів або послуг, що включено до кожної суттєвої категорії доходу

Джерело: [31]

Перевагою визначення, наведеного у стандартах, є те, що воно розглядає дохід як результат збільшення капіталу підприємства, при цьому чітко відмежовуючи його від внесків власників. Однак не кожне збільшення активів чи зменшення зобов'язань можна вважати доходом. У бухгалтерському обліку рух грошових коштів або надходження активів не завжди вважається доходом. Наприклад, отримання банківського кредиту приводить до надходження грошових коштів, але також збільшує зобов'язання. Так само, кошти, отримані для майбутніх періодів, вважаються активами, але ще не є «заробленими» доходами.

Визначення, наведене у МСФЗ 18, має певні недоліки, оскільки воно охоплює лише доходи від звичайної діяльності. Водночас, доходи, отримані внаслідок надзвичайних подій, також значно впливають на фінансові результати та власний капітал. Спільним недоліком визначень, наведених у стандартах, є те, що вони стосуються тільки доходів від продажу продукції, товарів, інших активів, робіт та послуг. Вони не регламентують визнання

доходів, отриманих від кон'юнктурних коливань, таких як зміни вартості активів, і не враховують особливості доходів у специфічних галузях господарювання [25].

У Податковому кодексі України визначення доходу подано в доволі загальному та неоднозначному вигляді. Згідно з пунктом 14.1.56 ПК, під доходом розуміють загальну суму доходу платника податків від усіх видів діяльності, отриману (нараховану) протягом звітного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах. Пункти 14.1.56 та 14.1.55 ПК розмежовують доходи за джерелами їх походження на території України та за її межами, визначаючи їх як «будь-який дохід, отриманий резидентами або нерезидентами, з урахуванням будь-яких видів діяльності на території України та за межами митної території України». Некоректність цього формулювання зумовлена використанням фрази «будь-який дохід», що створює певну невизначеність [47].

Щоб забезпечити підтримку процесів планування, на підприємстві потрібна інформаційна система, яка матиме можливість накопичувати та допомагати представляти результати роботи за допомогою різноманітних звітів. Такі звіти міститимуть оцінку обсягів продажів, місткість цільового ринку та максимальні допустимі межі для розвитку підприємства.

Також треба звернути увагу, що планування бюджетів продажів тримається на людському факторі, який виявляється у сумлінності роботи менеджера з продажів, а також у прийнятті тих чи інших рішень менеджером стосовно умов співпраці з контрагентами. Тому відсутність системи мотивації працівника та системи управління дебіторською заборгованістю можуть негативно вплинути як на ефективність виконання бюджету доходів, так і на загальну фінансову ефективність підприємства.

Тому для активного планування бюджету доходів на базі аналізу даних, на підприємстві потрібно вибудувати правильну інформаційну систему. Проте тільки бухгалтерської та фінансової системи недостатньо, і процеси для управління бюджетом доходів не є стандартними бухгалтерськими

системами. Тому доцільно використовувати систему подібну до CRM-системи, яка буде налаштована не тільки на автоматизацію виставлення рахунків та розсилки електронної пошти, а буде допомагати з підготовкою бюджету доходів, контролю їх виконання та коригування.

Висновки до розділу 1

В результаті дослідження теоретичних основ планування і контролю доходів підприємства можна зробити наступні висновки.

1. Отримання доходу є критичною умовою функціонування майже всіх підприємств, оскільки саме дохід забезпечує їх розвиток, формує прибуток, фінансує поточні витрати та дозволяє виконувати податкові зобов'язання. Наявність доходу свідчить про попит на продукцію або послуги, що виробляються підприємством. Дохід є основою для самофінансування діяльності, але тільки за умови, що його обсяг достатній для покриття витрат та зобов'язань, а також для формування чистого прибутку. Відтак, зростання доходів підприємства сприяє покращенню його фінансового стану.

2. Система планування і контролю доходів підприємства є критично важливою складовою успішного управління фінансами. Вона охоплює процеси прогнозування, аналізу та моніторингу доходів, забезпечуючи підприємству можливість ефективно управляти фінансовими ресурсами та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

3. Методичні засади оцінки ефективності планування і контролю доходів підприємства включають визначення критеріїв ефективності, збір і аналіз даних, застосування різних методів оцінки, інтерпретацію результатів та впровадження покращень. Це дозволяє підприємству не лише оцінювати поточний стан системи, але й постійно вдосконалювати її, забезпечуючи стабільне фінансове становище і конкурентоспроможність на ринку.

4. Основними нормативними документами, які регулюють особливості

формування, планування та контролю доходів підприємства, є ПКУ, ПСБО 15 «Дохід», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та для підприємств, що прагнуть вийти на міжнародний рівень, - МСФО 18.

Поняття «дохід» часто використовується в нормативно-правових актах. У Господарському кодексі України «дохід» розглядається у тісному зв'язку з прибутком, визначаючи його як основну мету діяльності підприємства. Водночас, у Цивільному кодексі України встановлено порядок визначення доходу при укладанні договорів цивільно-правового характеру, що є важливим для здійснення господарської діяльності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Дослідження проведемо на базі ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС». ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» було засноване у 2008 році. Підприємство спеціалізується на виробництві, продажу та сервісному обслуговуванні меблів для житлових та офісних приміщень. Компанія має свою виробничу базу, оснащену сучасним обладнанням, що дозволяє випускати якісну продукцію відповідно до європейських стандартів. Компанію ТОВ «МЕБЛІ. СЕРВІС», код ЄДРПОУ 35730885, було зареєстровано 19.02.2008. Розмір статутного капіталу організації складає 51 500,00.

Станом на 2024 рік ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» функціонує на ринку виробництва, оптового та роздрібного продажу меблів та виробів з деревини. За організаційно-правовою формою ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» є товариством з обмеженою відповідальністю, що обумовлено як розмірами бізнесу, так і галузевою специфікою. За розміром виручки та чисельністю працівників ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» можна віднести до підприємств малого бізнесу (мікропідприємств).

Директором та кінцевим бенефіціарним власником ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» з 2008 року є Яремчук Вячеслав Миколайович.

Ключовими видами бізнесу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» є:

- 31.09 – виробництво інших видів меблів;
- 31.02 Виробництво кухонних меблів;
- 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням;

– 46.74 Оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням і приладдям до нього.

Фактична адреса реєстрації бізнесу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» - 10001, Україна, Житомирська обл., місто Житомир, вулиця Київська, будинок, 106. Метою діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС», як і інших видів бізнесу, є отримання прибутку та максимальне задоволення потреб клієнтів в якісних меблях та засобах для освітлення.

Організаційна структура ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» наведена на рис. 2.1.

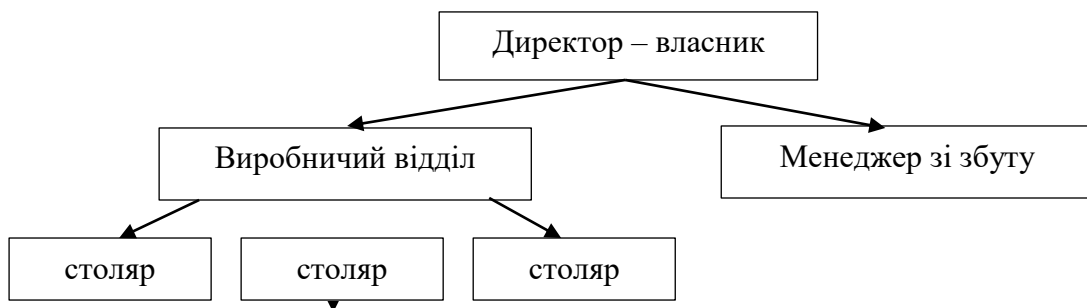


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Підприємство має класичну лінійно-функціональну структуру управління. На чолі ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» стоїть директор, якому підпорядковуються керівники відділів: виробничого та продажу. Кожен відділ виконує чітко визначені функції, що забезпечує ефективну координацію дій та досягнення стратегічних цілей підприємства.

Отже, організаційна структура ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» має риси лінійної, що обумовлено малим обсягом діяльності та обмеженістю персоналу підприємства. В даний час в ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» працює 5 осіб: директор; 3 столяри; менеджер зі збуту.

Очолює підприємство директор, він несе повну відповідальність за роботу підприємства, визначає та формує політику розвитку діяльності

підприємства, встановлює та забезпечує виконання встановлених завдань щодо економічних показників, виконання фінансових зобов'язань, дотримання діючих правил стосовно оплати праці та преміювання. Він вирішує фінансові питання та інші питання стосовно діяльності підприємства. Займається організацією роботи та ефективної взаємодії структурних підрозділів підприємства. Аналізує результати діяльності роботи підприємства. Також до його компетенції входить контроль за наймом персоналу.

У підпорядкуванні директора знаходиться відділ збуту та постачання. На даний момент це лише один менеджер зі збуту, який організовує підписання договорів з постачальниками та клієнтами.

Перевагами даної структури є: чіткі, прості зв'язки; пряма відповідальність керівника за свій підрозділ; оперативно прийняті рішення. Недоліками є: покладання на керівника підприємства різнобічних завдань, з різних сфер управління, нестача необхідних фахівців в сфері управління, перевантаження інформацією.

В рамках товарної політики ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» орієнтується на ринок меблів з дерева. В рамках цінової політики ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» використовує стратегію «витрати + % прибутку» з урахуванням цін конкурентів на окремі товарні позиції. В рамках комунікаційної політики ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» не має власного сайту, а збут проводиться через соціальні мережі, систему пром.уа та інші площадки. В рамках збутової політики ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» має продаж як напрямую клієнтам (роздрібний сегмент), так і орієнтація на корпоративний сегмент – це в більшій мірі меблі для ресторанів, кафе, офісів тощо.

Компанія виробляє широкий асортимент меблів, включаючи:

- житлові меблі: кухонні гарнітури, шафи-купе, ліжка, столи, стільці тощо;
- офісні меблі: столи, стільці, шафи, тумби;

– спеціалізовані меблі: меблі для готелів, ресторанів, медичних установ.

Маркетингова стратегія ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» орієнтована на забезпечення високого рівня задоволеності клієнтів. Підприємство активно просуває свою продукцію через різні канали збуту: власну мережу магазинів, дилерські мережі, онлайн-продажі. Регулярно проводяться маркетингові дослідження для вивчення ринкових тенденцій та вподобань споживачів.

ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» приділяє значну увагу соціальній відповідальності. Компанія активно підтримує місцеві громади, бере участь у благодійних акціях, сприяє професійному розвитку своїх працівників, забезпечуючи їм гідні умови праці та можливості для кар'єрного росту.

На основі проведеного аналізу організаційно-правових особливостей бізнесу встановлено, що ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» – мале виробничо-торгівельне підприємство в сфері меблів та інших виробів, яке зареєстровано в м. Житомир, працює на українському ринку меблів та виробів.

ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» має лінійну організаційну структуру, де весь персонал підпорядкований директору, виробничим процесом займаються 3 столяри, а менеджер зі збуту курує напрямок постачання деревини на ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» і збут кінцевої продукції.

ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» є динамічно розвиваючим підприємством, яке успішно функціонує на ринку меблів завдяки ефективній організаційній структурі, сучасному виробничому процесу, широкому асортименту продукції та високому рівню задоволеності клієнтів. Компанія продовжує розширювати свої ринки збуту та впроваджувати новітні технології, що забезпечує її стійке економічне зростання та конкурентоспроможність.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Важливу роль у забезпеченні ефективного господарювання на підприємстві відіграє аналіз фінансового стану підприємств, який є підґрунтям формування фінансових, економічних та інших даних і які, своєю чергою, впливають на процес прийняття фінансових та інвестиційних рішень. Сучасний стан економіки нашої країни призводить до того, що суб'єктам господарювання потрібно шукати напрями підвищення ефективності своєї діяльності, знаходження нових ідей для подолання своїх недоліків та ринкових викликів. Проблема поліпшення фінансового стану підприємства і пошуку напрямів удосконалення фінансового стану підприємства напряму пов'язана з механізмом оцінки фінансового стану підприємства.

Аналіз фінансового стану ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» почнемо з аналізу основних економічних показників, наведених в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» у 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2023/2021	
	2021	2022	2023	+/-	%
1	2	3	4	5	6
1. Чистий дохід, тис. грн.	6 222	6 599	7 487	1 265	20,33
2. Валовий прибуток, тис. грн.	142	213	631	489	в 3,4 р.б.
3. Операційний прибуток, тис. грн.	62	-352	255	193	в 3,1 р.б.
4. Чистий прибуток, тис. грн.	138	114	160	22	15,94
5. Середньооблікова чисельність працівників, осіб.	7	8	5	-2	-28,57
6. Середньорічна вартість: - необоротних активів, тис. грн.	1 477	2 111	2 657	1 180	79,86
- в т.ч. основних засобів, тис. грн.	1 477	2 111	2 657	1 180	79,86
- оборотних активів, тис. грн.	2 191	2 294	2 282	91	4,15
7. Фондовіддача	4,21	3,13	2,82	-1,39	-33,10
8. Фондомісткість	0,24	0,32	0,35	0,12	49,47
9. Фондоозброєність, тис. грн./особу.	211,00	263,81	531,30	320,3	151,80
10. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,84	2,88	3,28	0,44	15,53

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6
11. Продуктивність праці, тис. грн./особу.	888,86	824,88	1497,4	608,54	68,46
12. Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	27583,33	23302,08	36966,67	9383,33	34,02
13. Рентабельність господарської діяльності, %	2,22	1,73	2,14	-0,08	x

Джерело: розрахунки автора

Порівняння основних економічних показників діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» у 2021-2023 рр. свідчить про наступне. Чистий дохід підприємства у 2023 році в порівнянні з 2021 роком зріс на 1265 тис. грн., або на 20,33% за три роки, що свідчить про збільшення продажів або підвищення цін на продукцію. Значне зростання валового прибутку на 344,37% свідчить про ефективне управління собівартістю продукції або збільшення валового доходу. Операційний прибуток зріс після падіння у 2022 році, що вказує на покращення операційної ефективності та управління витратами в 2023 році.

Незначне збільшення чистого прибутку у 2023 році в порівнянні з 2021 роком на 15,94% свідчить про стабільну прибутковість підприємства, але варто звернути увагу на фактори, що вплинули на зниження в 2022 році.

Скорочення чисельності працівників у 2023 році в порівнянні з 2021 роком на 28,57% може свідчити про оптимізацію штату або автоматизацію процесів. Це вплинуло на збільшення фондоозброєності свідчить про покращення оснащення працівників основними засобами, що призвело до значного зростання продуктивності праці (на 68,46%) та вказує на підвищення ефективності праці працівників та зростання заробітної плати на 34,02%.

Зростання вартості необоротних активів на 79,86% вказує на інвестиції у розвиток основних засобів або модернізацію обладнання. Незначне зростання вартості оборотних активів свідчить про стабільне управління оборотними коштами.

Зниження фондівіддачі на 33,10% може вказувати на зниження ефективності використання основних засобів. Зростання фондомісткості на

49,47% може вказувати на збільшення витрат на основні засоби порівняно з виробництвом.

Підвищення коефіцієнта оборотності на 15,53% свідчить про ефективніше використання оборотних активів.

Незначне зниження рентабельності на 0,08% свідчить про стабільність, але потребує уваги для подальшого покращення.

ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» демонструє позитивні тенденції у фінансових показниках, таких як чистий дохід, валовий та операційний прибуток. Проте зниження чисельності працівників та фондівдачі потребує детального аналізу та можливого перегляду стратегії управління ресурсами. Рентабельність залишилася майже незмінною, що вказує на необхідність постійного моніторингу та оптимізації витрат.

В табл. 2.2 наведено динаміку показників балансу (на кінець року) ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за 2021-2023рр.

Таблиця 2.2

Характеристика майна ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» та джерел його формування за балансом у 2021-2023 роках

Показники	На 31.12.2021		На 31.12.2022		На 31.12.2023		Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	пито-ма вага, %	тис. грн.	пито-ма вага, %	тис. грн.	пито-ма вага, %	+, -	%	п.с.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
АКТИВИ									
1. Необоротні активи:	1441	38,57	2780	54,80	2533	52,74	1092	75,78	14,17
в т.ч. основні засоби	1441	38,57	2780	54,80	2533	52,74	1092	75,78	14,17
2. Оборотні активи	2295	61,43	2293	45,20	2270	47,26	-25	-1,09	-14,17
Запаси	1694	45,34	1599	31,52	686	14,28	-1008	-59,50	-31,06
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	380	10,17	284	5,60	1095	22,80	715	188,16	12,63
Інша поточна дебіторська заборгованість	85	2,28	108	2,13	50	1,04	-35	-41,18	-1,23

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Грошові кошти та їх еквіваленти	119	3,19	232	4,57	332	6,91	213	178,99	3,73
Інші оборотні активи	0	0,00	0	0,00	82	1,71	82	100	1,71
Разом	3736	100	5073	100	4803	100	1067	28,56	0,00
<i>ПАСИВИ</i>									
Власний капітал, в т.ч.:	-2030	-54,34	279	5,50	439	9,14	2469	-121,63	63,48
Статутний капітал	51,5	1,38	51,5	1,02	51,5	1,07	0	0,00	-0,31
Додатковий капітал	2195	58,75	2195	43,27	0	0,00	-2195	-100,00	-58,75
Нерозподілений прибуток	-2688	-71,95	-2574	-50,74	-2414	-50,26	274	-10,19	21,69
Довгострокові зобов'язання	9	0,24	9	0,18	0	0,00	-9	-100,00	-0,24
Поточні зобов'язання в т.ч.:	5757	154,10	4785	94,32	4364	90,86	-1393	-24,20	-63,24
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	623	16,68	347	6,84	40	0,83	-583	-93,58	-15,84
Поточні зобов'язання за розрахунками	4877	130,54	707,00	73,07	528	10,99	-4349	-89,17	-119,55
Інші поточні зобов'язання	60,00	1,61	0	0,00	3796	79,03	3736	6226,67	77,43
Разом	3736	100	5073	100	4803	100	1067	28,56	0,00

Джерело: розрахунки автора

Протягом трьох років спостерігається суттєве збільшення необоротних активів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС», що зросли на 1092 тис. грн., або на 75,78% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це свідчить про інвестиції підприємства в основні засоби, що може включати придбання нових активів або модернізацію існуючих.

Незначне зниження оборотних активів на 25 тис. грн., або на -1,09% свідчить про стабільність їх обсягу, проте питома вага оборотних активів знизилася на 14,17 в.п. через зростання необоротних активів. Це вказує на зменшення частки оборотних коштів у структурі активів. Запаси значно зменшилися на 59,50% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Дебіторська

заборгованість за товари, роботи, послуги зросла на 188,16%, що може вказувати на збільшення відстрочених платежів або зростання продажів на умовах відстроченого платежу. В той же час інша поточна дебіторська заборгованість зменшилася на 41,18%. Грошові кошти та їх еквіваленти зросли на 178,99%, що вказує на покращення ліквідності.

Власний капітал ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» збільшився на 2469 тис. грн., або на 121,63%, що свідчить про поліпшення фінансового стану. Від'ємний власний капітал у 2021 році був наслідком збитків або перевищення зобов'язань над активами, але ситуація значно покращилася у 2023 році.

Значне зменшення поточних зобов'язань на 1393 тис. грн., або на 24,20% свідчить про зменшення короткострокових зобов'язань, що може бути результатом кращого управління кредиторською заборгованістю та розрахунками з постачальниками ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».

Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зменшилася на 93,58% у 2023 році. Поточні зобов'язання за розрахунками значно зменшилися на 89,17%. Інші поточні зобов'язання зросли на 6226,67% через введення нових зобов'язань у 2023 році.

Як висновок, узагальнимо, що загальна вартість активів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» збільшилася на 1067 тис. грн., або на 28,56% за період 2021-2023 років, що свідчить про розширення активів підприємства. Основним джерелом зростання стали необоротні активи, що збільшилися на 75,78%. Це вказує на значні інвестиції в основні засоби.

В структурі активів значно збільшилася частка необоротних активів, тоді як частка оборотних активів знизилася. Це може вказувати на зміну стратегії підприємства в напрямку довгострокових інвестицій, але потребує уваги до управління оборотними активами для підтримки ліквідності.

Власний капітал зріс з від'ємного значення у 2021 році до позитивного у 2023 році, що свідчить про покращення фінансового стану та підвищення капіталізації ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС». Це може бути результатом зростання прибутковості та ефективного управління ресурсами.

Загальний рівень зобов'язань, особливо поточних, значно зменшився. Це позитивна тенденція, яка вказує на зменшення фінансових ризиків і покращення платоспроможності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».

Суттєве зростання дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги може бути пов'язане з розширенням продажів на умовах відстроченого платежу. Це потребує ретельного управління дебіторською заборгованістю для уникнення проблем з ліквідністю. Зростання грошових коштів та їх еквівалентів на 178,99% свідчить про покращення ліквідності підприємства, що є позитивним фактором для фінансової стабільності.

Загалом, ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» демонструє позитивні тенденції у розвитку та покращенні фінансового стану, проте потребує уваги до управління дебіторською заборгованістю та подальшого оптимізації структури активів.

На наступному етапі проаналізуємо фінансові результати ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за 2021-2023 рр. у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Механізм формування фінансових результатів діяльності
ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» у 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
				+, -	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6 222	6 599	7 487	1 265	20,33
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	6 080	6 386	6 856	776	12,76
Валовий прибуток (збиток)	142	213	631	489	344,37
Інші операційні доходи	4 452	6 679	5 757	1 305	29,31
Адміністративні витрати	3 123	5 175	4 452	1 329	42,56
Витрати на збут	490	495	282	-208	-42,45
Інші операційні витрати	919	1 574	1 399	480	52,23
Фінансові результати від операційної діяльності	62	-352	255	193	311,29
Фінансові результати до оподаткування	113	139	195	82	72,57
Чистий прибуток (збиток)	138	114	160	22	15,94

Джерело: розрахунки автора

Аналіз даних табл. 2.3 свідчить, що чистий дохід ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» зростав стабільно протягом трьох років, збільшившись на 1265 тис. грн., або на 20,33% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це вказує на успішну реалізацію продукції, зростання попиту або розширення ринків збуту.

Собівартість реалізованої продукції також зростала, але повільніше порівняно з чистим доходом – на 776 тис. грн. (+12,76%). Це свідчить про ефективне управління витратами або підвищення цін на продукцію ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».

Значне збільшення валового прибутку на 344,37% свідчить про покращення рентабельності виробництва і ефективне управління витратами.

Інші операційні доходи зросли на 29,31% за аналізований період. Це може включати доходи від неосновної діяльності, такі як оренда, продаж непрофільних активів або інші доходи, що не пов'язані безпосередньо з основною діяльністю ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».

Адміністративні витрати у 2023 році в порівнянні з 2021 роком зросли на 42,56%, що може бути пов'язано з розширенням адміністративного апарату або збільшенням витрат на управління. Зниження витрат у 2023 році порівняно з 2022 роком може свідчити про заходи оптимізації. В той же час витрати на збут значно знизилися – на 208 тис. грн., або на -42,45%, що може вказувати на оптимізацію маркетингових витрат або зміну стратегії збуту.

Збільшення інших операційних витрат на 480 тис. грн., або на 52,23% може бути пов'язане з різними непередбаченими витратами або витратами, не пов'язаними з основною діяльністю підприємства.

Операційний прибуток зменшився до негативного значення у 2022 році, але зріс у 2023 році, що свідчить про нестабільність операційної діяльності. Проте, позитивний результат у 2023 році вказує на відновлення ефективності основної діяльності.

Зростання фінансових результатів до оподаткування на 72,57% свідчить про покращення загальної прибутковості підприємства.

Незважаючи на коливання у 2022 році, чистий прибуток зріс на 22 тис. грн., або на 15,94% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це свідчить про загальне покращення фінансових результатів діяльності підприємства.

Отже, ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» демонструє стабільне зростання чистого доходу і чистого прибутку. Зростання на 20,33% в доходах та на 15,94% у чистому прибутку вказує на ефективне управління продажами та витратами. Собівартість реалізованої продукції зросла меншою мірою, ніж дохід, що призвело до значного збільшення валового прибутку на 344,37%. Це свідчить про покращення рентабельності виробництва. Значне зниження витрат на збут (-42,45%) та стабілізація інших операційних витрат свідчить про заходи оптимізації витрат підприємства. Позитивні фінансові результати від операційної діяльності у 2023 році після збитків у 2022 році вказують на відновлення ефективності основної діяльності. Значне зростання адміністративних витрат на 42,56% потребує подальшого контролю для запобігання надмірним витратам. Зростання фінансових результатів до оподаткування на 72,57% свідчить про покращення загальної прибутковості підприємства, що відображає ефективне управління фінансами.

Зростання грошових коштів та їх еквівалентів свідчить про покращення ліквідності підприємства, що є позитивним сигналом для інвесторів та кредиторів.

Загалом, аналіз показників фінансової діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за 2021-2023 роки демонструє позитивні тенденції у розвитку підприємства, ефективне управління витратами та зростання прибутковості. Проте, підприємство має звернути увагу на контроль адміністративних витрат та підтримку стабільності операційних результатів.

Далі проаналізуємо динаміку та структуру операційних витрат ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» у 2021-2023 роках на рис. 2.2.

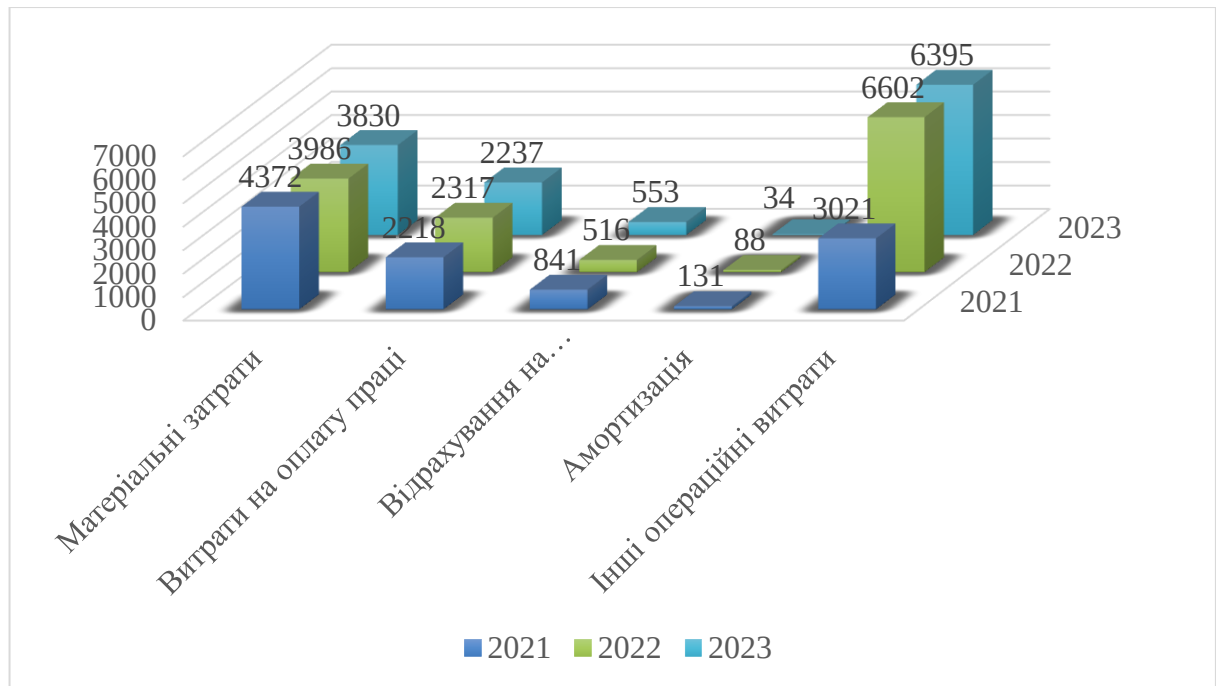


Рис. 2.2. Динаміка та структура операційних витрат ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» у 2021-2023 роках, тис. грн.

Джерело: розрахунки автора

Як свідчать дані рис. 2.2. матеріальні витрати ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» знизилися на 542 тис. грн., або на 12,40% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що свідчить про покращення ефективності використання матеріальних ресурсів або зменшення обсягу матеріаломісткого виробництва. Зниження частки матеріальних витрат у загальних витратах (-11,96 в.п.) також підтверджує цю тенденцію.

Незначне збільшення витрат на оплату праці на 19 тис. грн., або +0,86% може свідчити про стабільність зарплатного фонду або незначне зростання зарплат. Зниження частки цих витрат у загальних витратах (-3,82 в.п.) може бути наслідком зростання інших видів витрат.

Значне зниження витрат на соціальні заходи ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» на 34,24% може бути наслідком збільшення чисельності працівників з інвалідністю. Зменшення частки цих витрат у загальних витратах (-3,71 в.п.) підтверджує цю тенденцію.

Значне зниження амортизаційних витрат ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» на 97 тис. грн., або на 74,05% свідчить про зменшення вартості основних засобів

або про зміну амортизаційної політики підприємства. Зниження частки амортизаційних витрат у загальних витратах (-0,98 в.п.) також свідчить про зменшення ролі амортизації в структурі витрат.

Значне зростання інших операційних витрат на 3374 тис. грн., або на 111,68% свідчить про збільшення витрат, не пов'язаних з основними категоріями витрат. Можливо, це пов'язано з витратами на нові проекти, додатковими витратами на маркетинг або інші операційні заходи. Зростання частки цих витрат у загальних витратах (+20,46 в.п.) також підтверджує їх важливість у структурі витрат.

Загальні витрати ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» зросли на 23,30% за аналізований період, що свідчить про загальне збільшення обсягів діяльності або зростання вартості ресурсів. Підприємству слід детально проаналізувати інші операційні витрати та виявити можливості для їх оптимізації, щоб знизити їх частку у загальних витратах.

Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства здійснюється за допомогою системи економічних категорій, якими він визначається. Дані показники є самостійними і водночас тісно взаємопов'язаними, що доповнюють один одного і можуть використовуватися як комплексно, так і кожен зокрема зовнішніми і внутрішніми інвесторами, кредиторами, діловими партнерами, управлінцями тощо. Для аналізу фінансового стану підприємства використано фінансову звітність ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за період 2021–2023 рр. Коефіцієнтний аналіз підприємства наведений у табл. 2.4.

Зростання коефіцієнта покриття з 0,40 у 2021 році до 0,52 у 2023 році свідчить про поліпшення здатності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» покривати свої короткострокові зобов'язання оборотними активами. Показник залишався нижчим за 1, що вказує на потенційну недостатність оборотних активів для покриття поточних зобов'язань, але позитивна динаміка свідчить про поступове поліпшення ліквідності.

Таблиця 2.4

Динаміка показників оцінки фінансового стану ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за
2021–2023 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2023 р до 2021 р.
	2021	2022	2023	
				+, -
1. Коефіцієнт покриття	0,40	0,48	0,52	0,12
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,16	0,15	0,34	0,18
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,02	0,05	0,08	0,06
4. Чистий оборотний капітал	-3462	-2492	-2094	1368,00
5. Частка оборотних активів в загальній сумі активів, %	61,43	45,20	47,26	-14,17
6. Коефіцієнт автономії	-0,54	0,05	0,09	0,63
7. Маневреність робочого капіталу	-0,49	-0,64	-0,33	0,16
8. Коефіцієнт фінансової залежності	-1,84	18,18	10,94	12,78
9. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,71	-8,93	-4,77	-6,48
10. Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань	-0,35	0,06	0,10	0,45
11. Коефіцієнт фінансової стабільності	-0,60	-0,52	-0,48	0,12
12. Рентабельність продукції, %	2,34	3,34	9,20	6,87
13. Рентабельність господарської діяльності, %	2,22	1,73	2,14	-0,08
14. Рентабельність активів, %	3,69	2,25	3,33	-0,36
15. Рентабельність власного капіталу, %	-6,80	40,86	36,45	43,24

Джерело: розрахунки автора

Зростання коефіцієнта швидкої ліквідності з 0,16 у 2021 році до 0,34 у 2023 році вказує на значне покращення здатності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» покривати короткострокові зобов'язання ліквідними активами (грошовими коштами, дебіторською заборгованістю). Хоча значення все ще є нижчим за оптимальний рівень 1, позитивна динаміка свідчить про покращення фінансового стану.

Зростання коефіцієнта абсолютної ліквідності з 0,02 у 2021 році до 0,08 у 2023 році свідчить про підвищення здатності підприємства негайно погашати свої поточні зобов'язання найбільш ліквідними активами (грошовими коштами). Хоча показник ще є низьким, позитивна динаміка свідчить про поступове покращення ситуації.

Зростання чистого оборотного капіталу з -3462 тис. грн у 2021 році до -2094 тис. грн у 2023 році свідчить про зменшення дефіциту оборотного капіталу. Позитивна динаміка вказує на покращення фінансового стану підприємства, хоча значення все ще негативне, що означає необхідність подальшого покращення ТОВ «МЕБЛІ.SERVIS».

Зниження частки оборотних активів у загальній сумі активів з 61,43% у 2021 році до 47,26% у 2023 році свідчить про зміщення структури активів підприємства в бік необоротних активів. Це може свідчити про інвестиції в довгострокові активи або про зменшення оборотних активів. Зменшення частки оборотних активів може мати вплив на ліквідність ТОВ «МЕБЛІ.SERVIS», що слід враховувати при аналізі загального фінансового стану.

Позитивна динаміка коефіцієнта автономії (співвідношення власного капіталу до всіх зобов'язань) свідчить про поступове збільшення частки власного капіталу у фінансуванні активів ТОВ «МЕБЛІ.SERVIS». Перехід від негативного значення до позитивного вказує на зменшення залежності від позикових коштів і підвищення фінансової стабільності підприємства.

Поліпшення показника маневреності робочого капіталу свідчить про підвищення здатності ТОВ «МЕБЛІ.SERVIS» гнучко використовувати свої оборотні активи для покриття короткострокових зобов'язань. Хоча значення ще залишаються негативними, зменшення дефіциту робочого капіталу є позитивною тенденцією.

Значне зростання коефіцієнта фінансової залежності вказує на високу залежність ТОВ «МЕБЛІ.SERVIS» від позикових коштів у 2022 році, яка знизилася у 2023 році. Незважаючи на позитивну динаміку, коефіцієнт все ще залишається високим, що свідчить про значну частку позикового капіталу у фінансуванні активів.

Погіршення коефіцієнта маневреності власного капіталу свідчить про зменшення здатності підприємства використовувати власний капітал для фінансування своєї діяльності. Негативні значення показника вказують на

високу частку довгострокових зобов'язань і недостатність власних коштів для покриття потреб у фінансуванні ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».

Поліпшення співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань вказує на зменшення фінансової напруги і покращення здатності підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання за рахунок власного капіталу. Перехід від негативного значення до позитивного свідчить про позитивні зрушення у фінансовому стані ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».

Незначне поліпшення коефіцієнта фінансової стабільності свідчить про поступове зменшення залежності підприємства від зовнішніх фінансових ресурсів. Хоча показник ще залишається негативним, тенденція до його покращення вказує на поступове зміцнення фінансової стійкості ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».

Значне зростання рентабельності продукції свідчить про підвищення ефективності виробничої діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС». Збільшення показника майже у чотири рази вказує на покращення співвідношення між доходами від реалізації продукції і витратами на її виробництво.

Незначне зниження рентабельності господарської діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» вказує на стабільність операційної ефективності підприємства, хоча показник дещо знизився у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це свідчить про стабільний рівень прибутковості від основної діяльності підприємства.

Незначне зниження рентабельності активів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» вказує на зниження ефективності використання активів для генерації прибутку. Хоча показник знизився порівняно з 2021 роком, він покращився у 2023 році після падіння у 2022 році.

Значне покращення рентабельності власного капіталу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» свідчить про високий рівень ефективності використання власного капіталу для генерації прибутку. Перехід від негативного значення до високих позитивних значень вказує на кардинальне покращення фінансової стійкості та прибутковості підприємства.

Отже як висновок про фінансовий стан ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» засвідчимо, всі три показники ліквідності (коефіцієнт покриття, швидкої ліквідності та абсолютної ліквідності) показують позитивну динаміку, що свідчить про загальне покращення здатності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» покривати свої поточні зобов'язання.

Зростання чистого оборотного капіталу вказує на поліпшення фінансового стану ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС», хоча значення ще залишаються негативними, що свідчить про необхідність подальших зусиль для досягнення позитивного значення.

Зниження частки оборотних активів у загальній сумі активів свідчить про можливе збільшення інвестицій у необоротні активи, що може вказувати на стратегічні інвестиції або зміну фінансової стратегії ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».

Незважаючи на позитивні тенденції, значення багатьох показників ще є нижчими за оптимальні значення. ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» необхідно продовжувати роботу над покращенням ліквідності та управлінням оборотним капіталом, а також аналізувати вплив інвестицій у необоротні активи на загальний фінансовий стан.

Зростання коефіцієнта автономії та співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань свідчить про зменшення фінансової залежності підприємства від позикових коштів. Позитивні зміни у показниках ліквідності вказують на поступове покращення здатності підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання.

Значне підвищення рентабельності продукції та власного капіталу свідчить про підвищення ефективності діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» та здатності використовувати власні ресурси для генерації прибутку.

Поліпшення чистого оборотного капіталу вказує на зменшення дефіциту оборотних коштів і поліпшення фінансової стійкості підприємства.

Незважаючи на позитивні тенденції, деякі показники, такі як коефіцієнт маневреності власного капіталу та фінансової стабільності, ще потребують покращення для досягнення оптимальних рівнів.

2.3. Оцінка системи планування та контролю доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Планування доходів базується на довгострокових цілях компанії, які включають розширення ринків збуту, підвищення частки на існуючих ринках, впровадження нових продуктів та покращення якості обслуговування клієнтів. Для цього розробляються стратегічні плани, які включають прогноз доходів на 3-5 років, з урахуванням макроекономічних умов, галузевих тенденцій та конкурентного середовища. Ця система спрямована на забезпечення фінансової стабільності підприємства та його стійкого розвитку в умовах ринкової економіки. ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» не має комплексної системи планування та контролю доходів, яка включала б стратегічне планування та моніторинг виконання планів.

Директор ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» складає лише оперативні плани та здійснює аналіз відхилень та коригування цих планів. Оперативне планування доходів здійснюється на річній, квартальній та місячній основі. Основні етапи цього процесу на ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» включають:

- Аналіз попередніх результатів та вивчення фінансових звітів та показників минулих періодів для виявлення тенденцій і патернів.
- Прогнозування продажів за допомогою використання методів статистичного аналізу та експертних оцінок для прогнозування обсягів продажів.
- Визначення конкретних цілей щодо доходів для різних продуктів.

– Розробка бюджетів, а саме складання детальних бюджетів доходів, витрат та прибутків.

Контроль та моніторинг доходів в ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» здійснюється за допомогою сучасних інформаційних систем, які дозволяють оперативно відслідковувати фінансові показники. Основні аспекти контролю включають:

- Щоденний моніторинг: оперативний контроль надходжень від продажу продукції.
- Порівняльний аналіз: зіставлення фактичних показників з плановими та виявлення відхилень.
- Коригуючі дії: розробка та впровадження заходів для усунення негативних відхилень та підвищення ефективності діяльності.

Аналіз відхилень здійснюється для виявлення причин невідповідності фактичних результатів запланованим. Це дозволяє керівництву оперативно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. В ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» використовуються такі методи аналізу відхилень:

- Вертикальний аналіз: порівняння відносних показників доходів різних періодів.
- Горизонтальний аналіз: вивчення абсолютних змін доходів у динаміці.
- Коефіцієнтний аналіз: розрахунок та оцінка фінансових коефіцієнтів для виявлення тенденцій і відхилень.

Для ефективного планування та контролю доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» використовує сучасні інформаційні технології та програмні продукти. Це дозволяє автоматизувати процес збору, обробки та аналізу даних, підвищуючи тим самим точність та оперативність управлінських рішень.

Ключовим джерелом формування доходу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за 2021-2023 рр. є чистий дохід від реалізації. В табл. 2.5 наведено окремі показники доходу та дохідності бізнесу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за 2021-2023 рр.

Таблиця 2.5

Окремі показники дохідності бізнесу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за 2021-2023 рр.

Показник	2021	2022	2023	Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
				+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	6 222	6 599	7 487	1 265	20,33
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	6 080	6 386	6 856	776	12,76
Валовий прибуток, тис. грн	142	213	631	489	344,37
Коефіцієнт оборотності активів, грн.	1,70	1,50	1,52	-0,18	-10,63
Доходність продукції, грн.	1,02	1,03	1,09	0,07	6,71

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Загалом за період аналізу чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 1265 тис. грн., або на 20,33% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це позитивна тенденція, що вказує на зростання обсягів реалізації продукції або підвищення цін на продукцію.

Собівартість реалізованої продукції зросла на 776 тис. грн., або на 12,76% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Хоча збільшення собівартості може бути викликане підвищенням цін на ресурси, темпи її зростання були нижчими за темпи зростання доходу.

Валовий прибуток збільшився на 489 тис. грн., або на 344,37% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Значне зростання валового прибутку свідчить про ефективне управління витратами та підвищення рентабельності продажів.

Коефіцієнт оборотності активів знизився з 1,70 у 2021 році до 1,52 у 2023 році, що становить зменшення на 10,63%. Це може вказувати на те, що активи використовуються менш ефективно, або на значне збільшення активів, яке не пропорційно до збільшення доходів.

Доходність продукції зросла з 1,02 грн у 2021 році до 1,09 грн у 2023 році, що є збільшенням на 6,71%. Це означає, що на кожну гривню витраченої собівартості компанія отримує більше доходу, що свідчить про

покращення рентабельності продукції.

Значне збільшення чистого доходу від реалізації продукції та валового прибутку свідчить про зростання бізнесу та підвищення ефективності управління витратами. Незважаючи на зростання собівартості, його темп є меншим порівняно зі зростанням доходів, що свідчить про ефективний контроль над витратами. Зниження коефіцієнта оборотності активів може бути сигналом про необхідність перегляду стратегії використання активів для підвищення їх ефективності.

Збільшення доходності продукції показує, що компанія змогла збільшити прибутковість своєї продукції, що є позитивним фактором для майбутнього розвитку.

Отже, загальна фінансова ситуація ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» покращилася за період з 2021 року по 2023 рік, що є свідченням ефективного управління доходами та витратами, а також зростання прибутковості основної діяльності компанії.

В табл. 2.6 наведено склад доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» у 2021-2023 рр.

Таблиця 2.6

Склад доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» у 2021-2023 рр., тис. грн.

Показник	2021	2022	2023	Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
				+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції	6222	6599	7487	1265	20,33
Інші операційні доходи	4452	6679	5757	1305	29,31
Інші доходи	51	7145	0	-51	-100,00
Загальні доходи підприємства	10725	20423	13244	2519	23,49

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності

Чистий дохід від реалізації продукції ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» зріс з 6222 тис. грн. у 2021 році до 7487 тис. грн. у 2023 році, що становить збільшення на 1265 тис. грн., або 20,33%. Це свідчить про стабільне зростання основної діяльності підприємства та збільшення попиту на

продукцію.

Інші операційні доходи зросли з 4452 тис. грн. у 2021 році до 5757 тис. грн. у 2023 році, що становить збільшення на 1305 тис. грн., або 29,31%. Це може вказувати на успішне використання додаткових можливостей для отримання доходів, таких як надання послуг або продаж побічної продукції.

Інші доходи значно зменшилися з 51 тис. грн. у 2021 році до 0 тис. грн. у 2023 році. Це може бути результатом відсутності одноразових доходів або непостійних джерел доходів у 2023 році.

Загальні доходи підприємства зросли з 10725 тис. грн. у 2021 році до 13244 тис. грн. у 2023 році, що становить збільшення на 2519 тис. грн., або 23,49%. Це загальне зростання доходів є позитивним сигналом для компанії, що вказує на успішний розвиток та збільшення загального обсягу діяльності.

Збільшення чистого доходу від реалізації продукції та інших операційних доходів свідчить про стабільне зростання та успішне управління основними та додатковими джерелами доходів. Значне зменшення інших доходів вказує на те, що підприємство у 2023 році не отримувало доходів з непостійних або одноразових джерел, що може бути як позитивним, так і негативним фактором залежно від контексту. Загальне збільшення доходів на 23,49% свідчить про позитивні тенденції у розвитку підприємства, збільшення обсягів виробництва та продажів, а також ефективне використання додаткових можливостей для отримання доходів.

Таким чином, фінансові результати ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за період 2021-2023 рр. показують позитивну динаміку зростання доходів, що є свідченням успішного розвитку та ефективного управління підприємством.

Структура доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за 2021-2023 рр. наведена на рис. 2.3.

Хоча структура доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за 2021-2023 рр. динамічно коливалася, ключову роль в них складав чистий дохід від реалізації, що обумовлено виробничо-торговим характером діяльності підприємства. Проведемо факторний аналіз впливу на рівень чистого доходу

від реалізації розміру активів та їх доходності, що наведено в табл. 2.7.

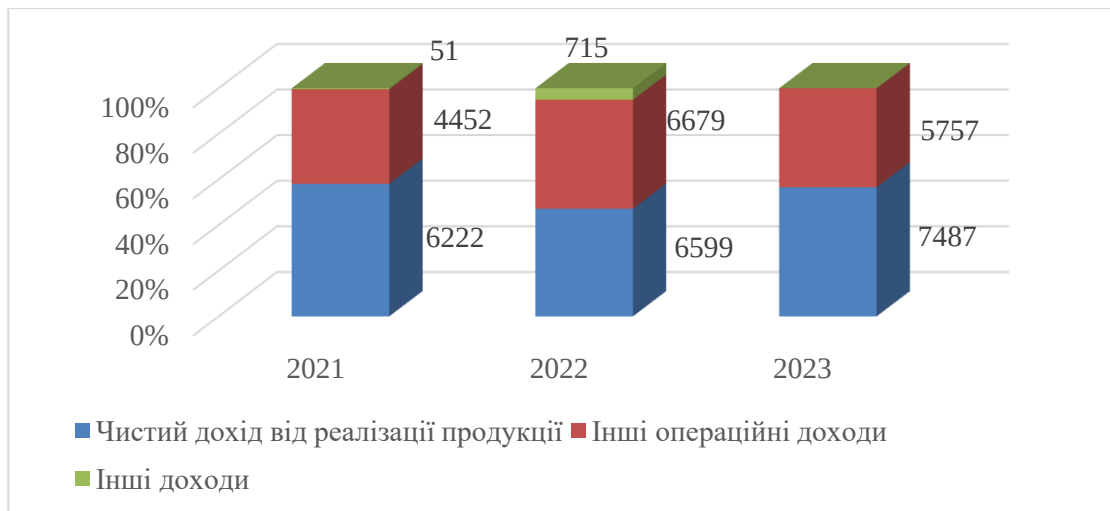


Рис. 2.3. Структура доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за 2021-2023 рр., %

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності

Таблиця 2.7

Факторний аналіз впливу на рівень чистого доходу розміру активів та їх доходності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» за 2021-2023 рр., тис. грн.

Показник	2021	2022	2023
Чистий дохід (Р), тис. грн	6222	6599	7487
Активи (М), тис. грн	3667,5	4404,5	4938
Доходність активів, % (Р/М*100)	169,65	149,82	151,62
Ум дохід		7472,34	7398,31
ΔЧВ		377,00	888,00
ΔЧВа		1250,34	799,31
ΔЧВда		-873,34	88,69
Перевірка		377,00	888,00

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Факторний аналіз дозволяє визначити вплив змін розміру активів та їх доходності на рівень чистого доходу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС». Використовуючи дані показники, розглянемо внесок кожного фактору.

Вплив зміни розміру активів (ΔЧВа): $\Delta\text{ЧВа} = (\text{Активи } 2022 * \text{Доходність } 2021) / 100 - \text{ЧД } 2021$ (2.1)

$$\Delta\text{ЧВа} = (4\,404,5 * 169,65 / 100 - 6222 = 1250,34$$

Вплив зміни доходності активів ($\Delta\text{ЧВ}_{\text{да}}$): $\Delta\text{ЧВ}_{\text{да}} = \text{Доходність активів 2022} * \text{Активи 2022} / 100 - \text{ЧД 2021}$ (2.2)

$$\Delta\text{ЧВ}_{\text{да}} = -873,34 \text{ тис. грн.}$$

Загальний вплив ($\Delta\text{ЧВ}$): $\Delta\text{ЧВ} = \Delta\text{ЧВ}_{\text{а}} + \Delta\text{ЧВ}_{\text{да}}$ (2.3)

$$\Delta\text{ЧВ} = 1250,34 - 873,34 = 377 \text{ тис. грн.}$$

Перевірка результатів: $\Delta\text{ЧВ} = \text{Чистий дохід 2022} - \text{Чистий дохід 2021}$

$$\Delta\text{ЧВ} = 6\,599 - 6\,222 = 377 \text{ тис. грн.}$$

Отже, збільшення розміру активів у 2022 році в порівнянні з 2021 роком на 737 тис. грн. мало значний позитивний вплив на чистий дохід. Внесок зміни розміру активів у зростання чистого доходу склав 1250,34 тис. грн.

Зниження доходності активів з 169,65% у 2021 році до 149,82% у 2022 році мало негативний вплив на чистий дохід. Внесок зміни доходності активів у зменшення чистого доходу склав приблизно -873,34 тис. грн.

Загальний вплив змін розміру активів та їх доходності на чистий дохід склав у 2022 році в порівнянні з 2021 роком 377 тис. грн, що вказує на позитивний ефект від збільшення активів, який частково компенсував негативний вплив зниження їх доходності.

Таким чином, у період з 2021 по 2022 рр., головним чинником, що сприяв зростанню чистого доходу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС», було збільшення розміру активів, яке компенсувало негативний вплив зниження доходності активів. Це свідчить про успішну стратегію розширення активів компанії, яка дозволила збільшити доходи навіть за умов зниження ефективності використання активів.

Аналогічно розраховується вплив факторів на зміну чистого доходу у 2023 році в порівнянні з 2022 роком. Всі результати занесені до табл. 2.7.

Дані факторного аналізу за 2022-2023 роки свідчать, що збільшення розміру активів на 533,5 тис. грн. мало значний позитивний вплив на чистий дохід. Внесок зміни розміру активів у зростання чистого доходу склав 799,31 тис. грн. Незначне збільшення доходності активів з 149,82% у 2022 році до

151,62% у 2023 році мало позитивний вплив на чистий дохід. Внесок зміни доходності активів у зростання чистого доходу склав приблизно 88,88 тис. грн. Загальний вплив змін розміру активів та їх доходності на чистий дохід склав приблизно 888 тис. грн., що відповідає фактичному зростанню чистого доходу на 888 тис. грн., підтверджуючи правильність розрахунків.

Отже, основним чинником, який сприяв зростанню чистого доходу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» у 2022 році, було збільшення розміру активів, що компенсувало негативний вплив зниження їх доходності. У період з 2022 по 2023 рр., зростання чистого доходу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» було забезпечене переважно за рахунок збільшення розміру активів, яке мало значний позитивний вплив. Додатково позитивний вплив мало також незначне збільшення доходності активів. Це вказує на те, що компанія успішно розширила свою активну базу, що сприяло зростанню доходів, незважаючи на зниження ефективності використання активів.

Побудуємо кореляційну матрицю між результативною ознакою (чистий дохід від реалізації) та факторними ознаками (активи і доходність активів). Факторна ознака - активи (фактор 1) та рівень доходності активів (фактор 2). Результативна ознака - виручка від продажу. Кореляція між результативною та факторними ознаками наведена в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Кореляція між результативною та факторними ознаками

	Чистий дохід, тис. грн., Y	Активи, тис. грн., X1	Доходність активів, % X2
Чистий дохід, тис. грн Y	1		
Активи, тис. грн X1	0,207224	1	
Доходність активів, % X2	0,740796	-0,50184	1

Джерело: розраховано автором

За цими даними:

1. кореляція між чистим доходом та активами (0.207224) є досить слабкою позитивною. Це означає, що є деякий, але не дуже сильний, позитивний зв'язок між рівнем активів та чистим доходом.

2. кореляція між чистим доходом та дохідністю активів (0.740796) є вищою і позитивною. Це свідчить про те, що вища дохідність активів сильно пов'язана з більшим обсягом чистого доходу.

3. кореляція між активами та дохідністю активів (-0.50184) є негативною, що означає, що зі збільшенням розміру активів дохідність активів зменшується.

Ці дані можуть бути використані для аналізу впливу активів та доходності активів на чистий дохід, що може допомогти в управлінні фінансовими ресурсами та стратегічним плануванням ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС».

Кореляція між результативною та факторними ознаками вказує на сильний зв'язок між дохідністю активів та виручкою та слабкий зв'язок між розміром активів та виручкою, що обумовило вибір наведених факторів.

Матриця парних коефіцієнтів кореляції залежності чистого доходу від розміру активів та їх дохідності вказує на більш тісний зв'язок між доходами та величиною дохідності активів. Найбільший вплив на результативну ознаку (виручку від реалізації) надає фактор X_2 (дохідність активів) ($r = 0.7408$), значить, при побудові регресійної моделі він увійде в регресійне рівняння першим.

Для проведення регресійного аналізу обрано 2 параметри – активи (фактор 1) та рівень дохідності активів (фактор 2). Обрана модель – множинна регресія (2 фактори). Період оцінки 3 роки – 2021-2023 рр.

Рівняння залежності чистого доходу від розміру активів та їх дохідності:

$$Y = -7022.6541 + 1.4988X_1 + 46.5028X_2, \quad (2.4)$$

де X_1 – середньорічна вартість активів, грн.

X_2 – дохідність активів, %

Y – чистий дохід, грн.

Отже, при рості активів на 1 грн. чистий дохід зросте на 1,50 грн., а при росту дохідності активів чистий дохід зросте на 46,50 грн. (пріоритетний

фактор). Показники ефективності моделі залежності чистого доходу від розміру активів та їх доходності наведено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Показники ефективності моделі залежності чистого доходу, активів та їх доходності

Показник	Значення	Зміст
Коефіцієнт парної кореляції X 1 та Y	0.207	Низький лінійний зв'язок X1 та Y
Коефіцієнт парної кореляції X 2 та Y	0,741	Сильний лінійний зв'язок X1 та Y
Коефіцієнт парної кореляції X1 та X2	-0,502	Помірний зворотній зв'язок X1 та X2
Дисперсія X 1 та Y	364581.2	-
Дисперсія X 2 та Y	806.238	-
Середньоквадратичне відхилення X 1 та Y	603.806	-
Середньоквадратичне відхилення X 2 та Y	28.394	-

Джерело: розраховано автором

Наведені показники вказують на більш тісний зв'язок фактору 2 (доходності активів) на зміну результативної ознаки (розміру чистого доходу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»).

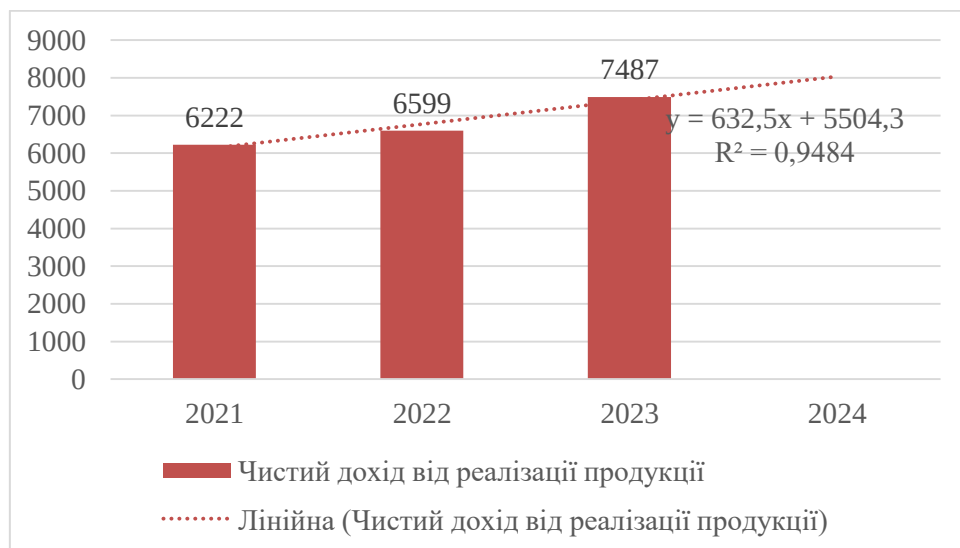


Рис. 2.4. Планування чистого доходу на 2024 рік за допомогою лінійної лінії тренду

Побудована регресійна модель залежності чистого доходу від розміру майна (активів) та їх доходності вказує, що при рості активів на 1 грн. чистий дохід зростає на 1,50 грн., а при рості доходності активів чистий дохід зростає

на 46,50 грн. (пріоритетний фактор). 94.84% загальної варіабельності чистого доходу пояснюється зміною факторів майна (активів) та їх дохідності. Модель є адекватною та статистично значимою.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що система планування та контролю доходів в ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» є не достатньо ефективною та добре організованою. Вона забезпечує прозорість фінансових процесів, дозволяє своєчасно виявляти та усувати відхилення, а також сприяє досягненню стратегічних та оперативних цілей підприємства.

ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» має не достатньо налагоджену систему планування та контролю доходів, яка відповідає сучасним вимогам ринкової економіки. Для подальшого підвищення її ефективності рекомендується:

- впровадження додаткових інструментів прогнозування та аналізу для більш точного планування доходів;
- посилення контролю за виконанням бюджетів на всіх рівнях управління;
- підвищення кваліфікації персоналу, зайнятого у процесах планування та контролю доходів;
- постійне оновлення інформаційних систем для забезпечення оперативного доступу до актуальних даних.

Ці заходи сприятимуть підвищенню ефективності діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» та забезпечать стійке зростання доходів у довгостроковій перспективі.

2.4. Напрямки підвищення доходності діяльності ТОВ «Меблі.Сервіс»

На базі визначення сучасних векторів розвитку бізнесу актуалізовано питання діагностики резервів підвищення доходності діяльності ТОВ

«МЕБЛІ.СЕРВІС». Для діагностики резервів покращення дохідності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» актуальним є проведення ABC-XYZ-аналізу асортименту для визначення стану його оптимальності.

Вихідні дані для ABC-аналізу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р. наведено в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Вихідні дані для ABC-аналізу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р.

№ п/п	Продукція	Чистий дохід, тис. грн.	Валовий прибуток, тис. грн.	Частка у чистому доході, %	Частка у прибутку, %
1	Меблі для кухні	3618	361	48,32	57,21
2	Меблі домашні	2412	123	32,22	19,49
3	Меблі для спальень	647	84	8,64	13,31
4	Столи обідні	567	31	7,57	4,91
5	Комоди для білизни	243	32	3,25	5,07
6	Всього	7487	631	100	100

Джерело: розраховано за даними ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

В товарному портфелі ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р. наявно 5 товарних груп: меблі для кухні, меблі домашні та меблі для спальень, столи обідні та комоди для білизни. В табл. 2.11 проранжовано асортимент продукції в 2023 р для ABC-аналізу.

Таблиця 2.11

Ранжування асортименту продукції ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р.

Асортиментний ряд	Чистий дохід, тис. грн.	Валовий прибуток, тис. грн.	Частка у чистому доході, %	Частка у прибутку, %	Частка у чистому доході з наростаючим підсумком, %	Частка у валовому прибутку з наростаючим підсумком, %	Група
Меблі для кухні	3618	361	48,32	57,21	48,32	57,21	А
Меблі домашні	2412	123	32,22	19,49	80,54	76,70	А
Меблі для спальень	647	84	8,64	13,31	89,18	90,02	В
Столи обідні	567	31	7,57	4,91	96,75	94,93	С
Комоди для білизни	243	32	3,25	5,07	100,00	100,00	С
Всього	7487	631	100	100	-	-	-

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Ранжування асортименту продукції ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р. вказує, що до групи А входять меблі для кухні з часткою у чистому доході – 48,32% та у валовому прибутку – 57,21% та домашні меблі з часткою у чистому доході – 32,22% та у валовому прибутку – 19,49%. Разом вони дали 80,54% чистого доходу та 76,7% валового прибутку. Меблі для кухні мають найбільший внесок у загальний чистий дохід і прибуток ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС», що робить цю продукцію критично важливою для бізнесу. Вона є продукцією класу А. Меблі домашні також є важливим видом продукції, хоча і менш вигідним порівняно з кухонними меблями.

До групи В належать меблі для спальень, які загалом забезпечують підприємству 8,64% чистого доходу та 13,31% валового прибутку. Меблі для спальень приносять значний прибуток, незважаючи на відносно невелику частку в доході.

До групи С належать столи обідні з часткою у чистому доході – 7,57% та у валовому прибутку – 4,91%, а також комоди для білизни з часткою у чистому доході – 3,25% та у валовому прибутку – 5,07%. Разом вони забезпечують 10,82% чистого доходу та 9,98% валового прибутку. Внесок столів обідніх в дохід і прибуток є меншим за інші, комоди для білизни також мають незначний внесок у дохід, але кращий показник по прибутку, порівняно зі столами обідніми. Таким чином, група С є недооціненою з точки зору товарної політики, оскільки вона є досить дохідною.

Отже, меблі для кухні – головний драйвер доходу та прибутку. Необхідно зосередити зусилля на забезпеченні стабільного постачання та підвищення якості продукції, а також активного маркетингу для підтримки та збільшення частки ринку. Хоча меблі домашні та меблі для спальень мають менший внесок порівняно з меблями для кухні, вони все ще є значними. Потрібно оптимізувати виробництво та витрати для підвищення рентабельності.

Внесок столів обідніх та комодів для білизни у загальний дохід та прибуток є найменшим. Можливо, варто переглянути їхнє виробництво,

оптимізувати витрати або зосередитися на інших продуктах, що мають більший потенціал. Основний акцент ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» повинен бути на продуктах класу А та В для максимізації прибутковості. Продукцію класу С слід ретельно проаналізувати на предмет можливих покращень або диверсифікації асортименту.

Результати XYZ-аналізу продукції ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р. наведено в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Результати XYZ-аналізу продукції ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р.

Асортиментний ряд		Чистий дохід, тис. грн., за квартал				σ	$\omega = \sigma / x_{\text{сер}}$	Група
		I	II	III	IV			
1.	Меблі для кухні	818	915	940	945	51,24	0,057	X
2.	Меблі домашні	469	823	698	422	164,43	0,273	Y
3.	Меблі для спальень	156	207	154	130	28,09	0,174	Y
4	Столи обідні	126	143	159	139	11,88	0,084	X
5	Комоди для білизни	34	41	80	88	23,56	0,388	Z

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Якщо: $\omega < 0,10$ – товар відноситься до групи X; якщо ω знаходиться в проміжку від 0,10 до 0,30, то товар належить до групи Y; $\omega > 0,25$ – товар відноситься до групи Z.

Результати XYZ-аналізу продукції ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р. свідчать, що група X – меблі для кухні та столи обідні. Ці продукти характеризуються стабільним попитом і невеликою варіацією продажів. Компанія може планувати їх виробництво з високою точністю.

Група Y – меблі домашні та меблі для спальень. Ці продукти мають помірну варіацію в доходах, що вимагає більшої уваги до управління запасами та маркетингових зусиль для стабілізації попиту.

Група Z – комоди для білизни. Цей продукт характеризується високою варіацією доходів, що може свідчити про сезонний або нерегулярний попит. Потрібно розглянути можливість коригування обсягів виробництва або пошуку нових ринків збуту для зменшення варіабельності.

Характеристика асортиментного портфелю ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р. наведена в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Характеристика асортиментного портфелю ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р.

Група товарів	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	Валовий прибуток, тис. грн.	Частка за чистим доходом, %	Частка за валовим прибутком, %
АХ Меблі для кухні	3618	361	48,32	57,21
АУ Меблі домашні	2412	123	32,22	19,49
ВУ Меблі для спальень	647	84	8,64	13,31
СХ Столи обідні	567	31	7,57	4,91
СZ Комоди для білизни	243	32	3,25	5,07

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Характеристика асортиментного портфелю ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» в 2023 р. вказує на значну розшарованість товарної політики, оскільки до групи АХ належать меблі для кухні (48,32% чистого доходу та 57,21% чистого прибутку), до групи АУ належать меблі домашні (32,22% чистого доходу та 19,49% валового прибутку), до групи ВУ належать меблі для спальень (8,64% чистого доходу та 8,64% валового прибутку), до групи СХ належать столи обідні (7,57% чистого доходу та 4,91% валового прибутку), до групи СZ належать комоди для білизни (3,25% чистого доходу та 5,07% валового прибутку). Наведені результати розгляду товарної політики ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» як резерву нарощення дохідності бізнесу вказують на наступне:

- Група АХ: меблі для кухні. Цей продукт має високий обсяг доходу і стабільний попит. Виробництво таких меблів слід підтримувати на високому рівні, забезпечуючи постійні запаси.
- Група АУ: меблі домашні. Цей продукт має високий обсяг доходу, але помірну варіацію попиту. Потрібно посилити маркетингові зусилля та стратегії збуту, щоб стабілізувати попит.
- Група ВУ: меблі для спальень. Цей продукт має середній обсяг доходу і помірну варіацію попиту. Важливо контролювати виробництво і запаси,

щоб уникнути дефіциту або надлишку.

- Група CX: столи обідні. Цей продукт має низький обсяг доходу, але стабільний попит. Варто зберігати мінімальні запаси, орієнтуючись на стабільний попит.

- Група CZ: комоди для білизни. Цей продукт має низький обсяг доходу і високу варіацію попиту. Слід ретельно аналізувати ринок і можливо скоротити виробництво або шукати нові ринки збуту.

На основі аналізу сучасних бізнес-тенденцій ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» і проведеного ABC-аналізу виникла необхідність перегляду товарної політики для просування більш дорогих моделей дерев'яних меблів на ринок. Основним резервом для покращення бізнесу ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» є акцент на просуванні продукції з вищою рентабельністю, включаючи вихід на нові географічні ринки.

Основні резерви підвищення доходності діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» свідчать про необхідність економічного обґрунтування запропонованих заходів. Для цього важливо визначити виробничу потужність компанії (за обсягом збуту) і порівняти її з виробничою потужністю обладнання та розміром цільового ринку. Це дозволить оцінити, наскільки ефективно ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» використовує свої ресурси та які заходи можна впровадити для підвищення доходності.

Базовим вектором покращення доходності діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» обрано впровадження більш активного випуску садових дерев'яних меблів. Ринок садових дерев'яних меблів є важливим сегментом меблевої промисловості, що має свої специфічні особливості та тенденції розвитку. Аналіз цього ринку включає кілька ключових аспектів:

1. Зростаючий попит на екологічні продукти. Споживачі все більше цінують екологічність та натуральність матеріалів. Дерев'яні меблі з екологічно чистих матеріалів користуються підвищеним попитом.

2. Сезонність продажів. Ринок садових меблів має чітко виражену сезонність, з піком продажів у весняно-літній період.

3. Різноманітність дизайну. Високий попит на меблі з унікальним дизайном, який відповідає сучасним тенденціям у ландшафтному дизайні.

Ключові фактори попиту на садові меблі:

1. Цінова політика. Вартість продукції є важливим фактором, що впливає на рішення покупців. Водночас, покупці готові платити більше за високу якість і ексклюзивність.

2. Якість та довговічність. Споживачі шукають меблі, які витримують зовнішні впливи і мають тривалий термін служби.

3. Зручність та функціональність. Комфорт та практичність садових меблів є важливими критеріями вибору.

Серед конкурентів можна виділити як місцевих виробників, так і міжнародні компанії, що пропонують широкий асортимент садових меблів. Ринок характеризується високим рівнем конкуренції, де успіх залежить від інноваційних рішень, якості продукції та ефективної маркетингової стратегії.

Можна виділити наступні можливості для ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»:

1. Розширення асортименту, а саме впровадження нових моделей садових меблів з унікальним дизайном і високою якістю.

2. Вихід на нові ринки, тобто активне просування продукції на нові географічні сегменти, використовуючи онлайн-продажі та партнерства з місцевими дистриб'юторами.

3. Екологічні ініціативи та позиціонування себе як екологічно відповідального виробника, що використовує тільки сертифіковану деревину.

За пропонованим проектом обсяг випуску продукції буде зростати з 300 од. садових меблів в 2024 р. до 3000 од. в 2028 р., що є цілком реалістичним прогнозом. При цьому існуючі виробничі потужності та пропонований проект дозволять отримати власну частку цільового ринку, проте висока конкуренція та значна диверсифікація ринку формують сприятливий клімат для входження нових учасників на ринок, а близько 60-66% продукції на ринку є імпортною, що дає конкурентні переваги для національного товаровиробника за рахунок економії коштів на логістиці та більшій

адаптації до зміни смаків споживачів садових меблів.

Враховуючи потребу у відкритті цеху з випуску садових меблів, ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» має здійснити кілька важливих економічних кроків. Ось детальний план та оцінка економічної доцільності цього проекту:

План витрат

1. Закупівля обладнання: 300 тис. грн.
2. Виробничі запаси: 400 тис. грн.
3. Заробітна плата додаткового працівника (з урахуванням ЄСВ): 219,6 тис. грн.

Власні кошти (439 тис. грн.) не покривають всю суму витрат, необхідних для реалізації проекту (919,6 тис. грн). Необхідно залучити додаткові кошти. Можливі джерела додаткового фінансування

1. Кредити або позики. Можна розглянути можливість отримання кредиту в банку або позики від інших фінансових установ.
2. Інвестиції. Залучення інвесторів, які можуть вкласти кошти в проект.
3. Внутрішні резерви. Вивільнення або оптимізація інших ресурсів компанії для покриття дефіциту.

Виробничі потужності дозволяють виготовити 100 одиниць продукції в перший рік реалізації проекту. У другому та третьому роках планується збільшення обсягу випуску на 30% щорічно, а в четвертому та п'ятому роках - на 10% щорічно. Матеріальні витрати на одну одиницю продукції становлять 10400 грн у 2024 році і будуть зростати на 10% щорічно для врахування інфляції.

Середня ціна реалізації продукції становитиме 14500 грн і буде збільшуватись на 15% щороку, щоб компенсувати інфляцію і покращити дохідність проекту.

Враховуючи наведені умови, де річний обсяг випуску збільшується з урахуванням інфляції, і ціна реалізації продукції також зростає щороку, подаємо план доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» на 2024-2028 роки (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

План доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» на 2024-2028 роки

Показник	2024 рік (запуск проекту)	2025 рік (1 рік проекту)	2026 рік (2 рік проекту)	2027 рік (3 рік проекту)	2028 рік (4 рік проекту)	Всього
Обсяг випуску, од.	100	130	200	220	250	900
Ціна, грн.	14500	16675	19175	22000	25300	х
Чистий дохід, тис. грн.	1450	2167,75	3835	4840	6325	18617,75

Джерело: розраховано автором

План доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» вказує, що в 2024 році додатковий чистий дохід складе 1450 тис. грн. і він буде зростати до 6325 тис. грн. в 2028 році. Сумарний чистий дохід за п'ять років складе 18617,75 тис. грн, що є значним показником успішності проекту.

План витрат ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» наведено в табл. 2.15.

Таблиця 2.15

План витрат ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Показник	2024 рік (запуск проекту)	2025 рік (1 рік проекту)	2026 рік (2 рік проекту)	2027 рік (3 рік проекту)	2028 рік (4 рік проекту)	Всього
Обсяг випуску, од.	100	130	200	220	250	900
Матеріальні витрати на од.	10400	11440	12584	13842,4	15226,6	х
Матеріальні витрати, тис. грн.	1040	1487,2	2516,8	3045,33	3806,66	11895,99
Витрати на персонал, тис. грн.	219,6	240	260	300	350	1369,6
Амортизація, тис. грн.	50	50	50	50	50	300
Всього витрат, тис. грн.	1309,6	1777,2	2826,8	3395,33	4206,66	13515,59

Джерело: розраховано автором

План витрат ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» вказує на їх зростання з 1309,6 тис. грн. до 4206,66 тис. грн. в 2028 році.

План прибутку ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» наведено в табл. 2.16.

Таблиця 2.16

План прибутку ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС», тис. грн.

Показник	2024 рік (запуск проекту)	2025 рік (1 рік проекту)	2026 рік (2 рік проекту)	2027 рік (3 рік проекту)	2028 рік (4 рік проекту)	Всього
Чистий дохід	1450	2167,75	3835	4840	6325	18617,75
Всього витрат	1309,6	1777,2	2826,8	3395,33	4206,66	13515,59
Прибуток до оподаткування	140,4	390,55	1008,2	1444,67	2118,34	5102,16
Податок на прибуток	25,27	70,30	181,48	260,04	381,30	918,39
Чистий прибуток	115,13	320,25	826,72	1184,63	1737,04	4183,77

Джерело: розраховано автором

За даними таблиці, прибуток ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» прогресивно зростає з кожним роком протягом періоду 2024-2028 років. Чистий дохід підприємства також збільшується з 1450 тис. грн. у 2024 році до 6325 тис. грн. у 2028 році. Загальні витрати також зростають, але уповільнено порівняно з прибутком, що дозволяє збільшувати прибуток до оподаткування з року в рік. Чистий прибуток підприємства також збільшується, з 115,13 тис. грн. у 2024 році до 1737,04 тис. грн. у 2028 році. В цілому, підприємство показує стабільний ріст і є перспективним у плані прибутковості.

Економічне обґрунтування запропонованих заходів підвищення доходності діяльності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» вказує на актуальність реалізації наведених пропозицій для якісного покращення стратегічного розвитку бізнесу.

Отже, ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» має значний потенціал для зростання на ринку садових дерев'яних меблів за умови вдалого використання своїх сильних сторін і адаптації до потреб ринку. Основні резерви підвищення доходності включають економічне обґрунтування заходів, таких як розширення асортименту, вихід на нові ринки та впровадження екологічних ініціатив. Аналіз виробничої потужності та цільового ринку дозволить ефективніше планувати діяльність компанії та підвищувати її конкурентоспроможність.

Висновки до розділу 2

В результаті оцінки стану та напрямів удосконалення планування і контролю доходів ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» було зроблено наступні висновки.

1. ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» було засноване у 2008 році. Підприємство спеціалізується на виробництві, продажу та сервісному обслуговуванні меблів для житлових та офісних приміщень. Компанія має свою виробничу базу, оснащену сучасним обладнанням, що дозволяє випускати якісну продукцію відповідно до європейських стандартів.

2. Аналіз фінансових показників ТОВ «Меблі.Сервіс» за 2021-2023 роки свідчить про наявність як позитивних, так і негативних тенденцій у фінансових результатах і стані підприємства. Чистий дохід від реалізації продукції зріс на 20,33% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що свідчить про збільшення обсягів продажів і поліпшення ринкових позицій підприємства.

Збільшення коефіцієнта автономії з -0,54 у 2021 році до 0,09 у 2023 році вказує на зменшення залежності від позикових коштів і покращення фінансової стійкості. Показники ліквідності, такі як коефіцієнт покриття, швидкої та абсолютної ліквідності, демонструють позитивну динаміку, що свідчить про підвищення здатності підприємства покривати свої короткострокові зобов'язання. Незважаючи на поліпшення, коефіцієнт фінансової залежності залишається високим (10,94 у 2023 році), що свідчить про значну частку позикового капіталу у фінансуванні активів.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу залишався негативним у 2022 і 2023 роках, що вказує на недостатність власних коштів для покриття фінансових потреб підприємства. Незначне зниження рентабельності господарської діяльності з 2,22% у 2021 році до 2,14% у 2023 році свідчить про нестабільність операційної ефективності. Значне зростання рентабельності продукції (на 6,87 в.п.) і рентабельності власного капіталу (на 43,24 в.п.) свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства та здатності генерувати прибуток.

3. ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» не має комплексної системи планування та контролю доходів, яка включала б стратегічне планування та моніторинг виконання планів. Директор ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» складає лише оперативні плани та здійснює аналіз відхилень та коригування цих планів. Оперативне планування доходів здійснюється на річній, квартальній та місячній основі.

Загальні доходи підприємства зросли з 10725 тис. грн. у 2021 році до 13244 тис. грн. у 2023 році, що становить збільшення на 2519 тис. грн., або 23,49%. Це загальне зростання доходів є позитивним сигналом для компанії, що вказує на успішний розвиток та збільшення загального обсягу діяльності.

4. Запропоновані економіко-організаційні заходи підвищення доходності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» вказує, що наведені пропозиції є економічно доцільними та можуть бути реалізовані для практичного забезпечення зростання ринкового успіху бізнесу підприємства. Відкриття цеху з випуску садових меблів є перспективним кроком для ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС». Це дозволить збільшити обсяги виробництва та реалізації, розширити асортимент продукції та зайняти нові ринки. Важливо забезпечити достатнє фінансування проекту та врахувати можливі ризики для успішної реалізації.

ВИСНОВКИ

На основі теоретичних принципів та аналізу особливостей планування та контролю доходів підприємства можна зробити наступні висновки.

1. Отримання доходу є критичною умовою функціонування майже всіх підприємств, оскільки саме дохід забезпечує їх розвиток, формує прибуток, фінансує поточні витрати та дозволяє виконувати податкові зобов'язання. Наявність доходу свідчить про попит на продукцію або послуги, що виробляються підприємством. Дохід є основою для самофінансування діяльності, але тільки за умови, що його обсяг достатній для покриття витрат та зобов'язань, а також для формування чистого прибутку. Відтак, зростання доходів підприємства сприяє покращенню його фінансового стану.

2. Виділення стратегічних напрямків розвитку і точне визначення цілей дозволяють підприємству ефективно планувати доходи на майбутні періоди. Контроль за виконанням цих планів допомагає вчасно виявляти відхилення та коригувати стратегію для досягнення поставлених завдань. Система планування і контролю доходів підприємства є критично важливою складовою успішного управління фінансами. Вона охоплює процеси прогнозування, аналізу та моніторингу доходів, забезпечуючи підприємству можливість ефективно управляти фінансовими ресурсами та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

3. Важливим елементом планування доходів є аналіз факторів, які впливають на прибуток підприємства, таких як зміни в ринкових умовах, конкуренція, зміни в законодавстві тощо. Гнучкість планування дозволяє адаптувати стратегії до нових умов та запобігати негативним наслідкам для доходів. Методичні засади оцінки ефективності планування і контролю доходів підприємства включають визначення критеріїв ефективності, збір і аналіз даних, застосування різних методів оцінки, інтерпретацію результатів та впровадження покращень. Це дозволяє підприємству не лише оцінювати поточний стан системи, але й постійно вдосконалювати її, забезпечуючи

стабільне фінансове становище і конкурентоспроможність на ринку. Контроль доходів включає в себе систематичний моніторинг фінансових показників, аналіз відхилень від плану та прийняття заходів для їх коригування. Це допомагає забезпечити стабільний ріст прибутковості підприємства та зберегти його конкурентоспроможність на ринку.

4. Основними нормативними документами, які регулюють особливості формування, планування та контролю доходів підприємства, є ПКУ, ПСБО 15 «Дохід», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та для підприємств, що прагнуть вийти на міжнародний рівень, - МСФО 18.

5. ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» є динамічно розвиваючим підприємством, яке успішно функціонує на ринку меблів завдяки ефективній організаційній структурі, сучасному виробничому процесу, широкому асортименту продукції та високому рівню задоволеності клієнтів. Компанія продовжує розширювати свої ринки збуту та впроваджувати новітні технології, що забезпечує її стійке економічне зростання та конкурентоспроможність.

6. Фінансові результати ТОВ «Меблі.Сервіс» за 2021-2023 роки показують загальне покращення фінансової стабільності та ефективності діяльності підприємства. Зростання доходів, підвищення рентабельності продукції та власного капіталу, а також покращення показників ліквідності свідчать про позитивні зрушення. Проте, значна залежність від позикових коштів і проблеми з маневреністю власного капіталу вказують на необхідність подальшого вдосконалення фінансової стратегії для забезпечення стійкого розвитку підприємства в майбутньому.

7. Система планування та контролю доходів підприємства є фундаментальною складовою ефективного управління фінансовими ресурсами. Результати дослідження ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» свідчать про необхідність вдосконалення існуючої системи планування та контролю доходів з метою забезпечення сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз існуючих процесів виявив низку сильних сторін, зокрема чітко визначену структуру доходів, регулярне проведення фінансового аналізу та наявність механізмів моніторингу виконання планів.

Загальні доходи підприємства зросли з 10725 тис. грн. у 2021 році до 13244 тис. грн. у 2023 році, що становить збільшення на 2519 тис. грн., або 23,49%. Це загальне зростання доходів є позитивним сигналом для компанії, що вказує на успішний розвиток та збільшення загального обсягу діяльності.

8. З'ясовано, що меблі для кухні – головний драйвер доходу та прибутку. Необхідно зосередити зусилля на забезпеченні стабільного постачання та підвищення якості продукції, а також активного маркетингу для підтримки та збільшення частки ринку. Хоча меблі домашні та меблі для спалень мають менший внесок порівняно з меблями для кухні, вони все ще є значними. Потрібно оптимізувати виробництво та витрати для підвищення рентабельності.

9. Запропоновані економіко-організаційні заходи підвищення доходності ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС» вказує, що наведені пропозиції є економічно доцільними та можуть бути реалізовані для практичного забезпечення зростання ринкового успіху бізнесу підприємства.

Відкриття цеху з випуску садових меблів є перспективним кроком для ТОВ «МЕБЛІ.СЕРВІС». Це дозволить збільшити обсяги виробництва та реалізації, розширити асортимент продукції та зайняти нові ринки. Важливо забезпечити достатнє фінансування проекту та врахувати можливі ризики для успішної реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондаренко Н., Гончар К. Деякі аспекти обліку та аналіз доходів промислових підприємств. Економічний простір. 2022. №180. С. 195-201. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/180-32>
2. Валюх А.В., Зайцев О.В. Аналіз та напрями поліпшення фінансового стану підприємств України. Інфраструктура ринку. Випуск 28. 2019. С. 255-262. http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/28_2019_ukr/40.pdf
3. Веретенникова Г. Б., Томах В. В., Геращенко І. М. Планування та організація діяльності підприємства : навчальний посібник. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. 210 с.
4. Вініченко І. І., Чорнобай А. В. Дивідендна політика підприємства як складова політики доходів. Економіка та держава. 2020. № 3. С. 34-36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2020_3_8
5. Волошина О.А., Кордзаія І.А., Даценко С.М., Ульченко А.М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7119>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.47
6. Воськало Н. М., Воськало В. І. Обліково-податкові аспекти розкриття інформації про доходи підприємства. Причорноморські економічні студії. 2020. Вип. 51. С. 195-200. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2020_51_33
7. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
8. Гурбик Ю.Ю., Сальнікова М.В., Курган П.О. Суть, принципи та етапи стратегічного планування на підприємстві. Економіка та суспільство. Випуск №20. 2019. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-25>
9. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення. Науковий вісник Херсонського державного

університету. Сер.: Економічні науки. 2015. Вип. 12 (1). С. 203-205.

10. Данилюк Т., Ющишина Л., Мохнюк А. Логістичний аутсорсинг в системі управління підприємством: доходи та витрати провайдерів. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2019. № 3. С. 55-62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2019_3_9

11. Дем'яненко Т. І. Необхідність впровадження системи контролінгу на підприємствах України. Вісник ХНТУ No 2(81), 2022 р. С. 149-153. https://journals.kntu.kherson.ua/index.php/visnyk_kntu/article/view/60/55

12. Дорошенко О. О. Фінансове планування на підприємстві як метод мінімізації фінансових ризиків. Ефективна економіка. № 10. 2021. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.10.95

13. Економічна енциклопедія / за заг. ред. С. В. Мочерного та ін.. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

14. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник Ю. М. Економічний аналіз: навч. посіб. Полтава : РВВД ПДАА, 2018. 290 с.

15. Єфіменко Т. І., Орлова В. М., Самилкін Є. О. Визнання доходів за ідентифікацією обов'язків до виконання. Наукові записки Національного університету “Острозька академія”. Сер.: Економіка. 2017. № 7 (35). С. 91–95. URL: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2017-7\(35\)-91-95](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2017-7(35)-91-95)

16. Закаблук Г. О. Прогнозування доходів та витрат машинобудівного підприємства на основі методу хольта – уінтерса. Економіка та держава. 2018. № 6. С. 51-55. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2018_6_13

17. Іванова Н. Є., Бурковська А. В. Основні аспекти стратегії управління доходами сільськогосподарського підприємства. Таврійський науковий вісник. 2012. Вип. 80. С. 267-271. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tavnv_2012_80_53

18. Карпенко Є. А., Шийка Г. І. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. Інфраструктура ринку. 2018. № 17. С. 441-446.

19. Качула С. В., Буштін А. А. Особливості формування доходів та прибутку сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2021. № 21-22. С. 57-62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2021_21-22_10

20. Коваленко Д. І., Ситниченко Х. І. Новітні методологічні підходи до побудови системи управління доходами промислового підприємства в умовах кризи. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки. 2017. № 4. С. 25-31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2017_4_6

21. Ковальова Г. О., Станіславик О. В., Коваленко О. М. Сутність та розрахунок фінансового потенціалу підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2021. № 2. С. 23-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2021_2_8

22. Козаченко А. Ю. Доходи суб'єктів господарювання: економічна сутність та класифікація. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2021. № 6(2). С. 35-43. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2021_6\(2\)__8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2021_6(2)__8)

23. Колесніченко А. С., Авраменко Т. О., Стригуль А. А. Економічна сутність категорій «витрати», «доходи» та «фінансові результати» у забезпеченні фінансової стійкості підприємства. Бізнес Інформ. 2023. № 11. С. 231-240.

24. Колесніченко А. С., Авраменко Т. О., Стригуль А. А. Економічна сутність категорій "витрати", "доходи" та "фінансові результати" у забезпеченні фінансової стійкості підприємства. Бізнес Інформ. 2023. № 11. С. 231-240.

25. Коршикова Р. С., Небильцова О. В. МСФЗ 15: новий підхід до визнання доходу підприємств. Фінанси України. 2020. № 11. С. 114-128. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2020_11_8

26. Кубіній Н. Ю., Данайканич О. В., Кубіній В. В. Методичні аспекти аналізу доходу підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. 2020. Вип. 1. С. 97-102. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2020_1_15

27. Кувалдіна О. О. Інформаційна база аналізу доходів підприємства в умовах впровадження МСФЗ. Ефективна економіка. 2015. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_42.

28. Кузьменко О. О., Ткаченко Т. І. Формування принципів та завдань управління доходами туристичного підприємства. БІЗНЕСІНФОРМ. № 2. 2017. С. 166-171. https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2017-2_0-pages-166_171.pdf

29. Кулик А. В. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. Київ: ДП "Вид. дім "Персонал", 2018. 452 с.

30. Літвінов В. І. Оцінка взаємозалежності величини доходів сільськогосподарських підприємств і витрат на матеріальне стимулювання працівників. Вісник ХНАУ. Серія : Економічні науки. 2018. № 3. С. 288-295. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhnau_ekon_2018_3_31

31. Лоханова Н. О. Облік виручки по договорах з клієнтами нові підходи до визнання відповідно до МСФЗ 15. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 21. С. 38-41.

32. Лугівська О. П., Лугівська Л. А. Методичні засади оптимізації доходів і витрат підприємства для забезпечення результативності бізнесу. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. 2016. № 2. С. 41-50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2016_2_7

33. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 27.03.2013 р. № 433.. URL: <http://www.minfin.gov.ua>

34. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід». URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

35. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» : виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. URL : <https://mof.gov.ua/>

36. Молчан Т. М. Управління бюджетом доходів як складова процесу фінансового планування на підприємстві. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2013. Вип. 181(6). С. 343-352. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181\(6\)__59](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_econ_2013_181(6)__59)

37. Мулик Т. О. Методичні підходи до аналітичного забезпечення управління доходами. Агросвіт. 2020. №6. С. 77-86. http://www.agrosvit.info/pdf/6_2020/10.pdf

38. Мулик Т.О., Материнська О.А., Пльонсак О.Л. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 288 с.

39. Нагорна І. В., Морозов О. І. Резерви підвищення ефективності управління доходами підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2019_11_42

40. Нашкерська Г. В. Вплив МСФЗ 15 "Дохід за договорами з клієнтами" на відображення доходів операційної діяльності підприємств. Науковий вісник Льотної академії. Серія : Економіка, менеджмент та право. 2023. Вип. 8. С. 66-71. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sbfaseml_2023_8_9

41. Ніколаєва В. П. Оцінка ефективності управління формуванням доходів з операційної діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2014. № 7. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3207>

42. Ніколаєва В.П. Економічна сутність і зміст категорії “дохід підприємства”. Облік і фінанси АПК. <https://magazine.faaf.org.ua/ekonomichna-sutnist-i-zmist-kategorii-dohid-pidpriemstva.html>

43. Овчарова, Н., Горбань, П. Внутрішній аудит доходів підприємства: організаційно-методичні засади. Економіка та суспільство. 2022. №43. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-43-20>

44. Олександренко І. В., Пус В. О. Напрями збільшення доходів промислових підприємств Волинської області. Економічний форум. 2016.

№4. С. 164-171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_4_25

45. Остапенко Я., Морозовський П. Чинники впливу на формування доходу підприємства: обліково-аналітичний аспект. Економічний простір. 2020. №154. С. 115-119. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-21>

46. Остапенко Я.О., Морозовський П.А., Браунагель А.В. Прийняття управлінських рішень через призму економіко-статистичного аналізу доходу. Modern Economics. 2019. No 14(2019). С. 218–224.

47. Податковий кодекс України від 02.12.2011 № 2755-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

48. Павлова І.В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства. Логістика. 2014. No 690. С. 752–755

49. Панченко М. О., Трубаєва А. О. Стратегічні підходи до управління доходами підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2020. № 5(1). С. 37-40. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2020_5\(1\)__9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2020_5(1)__9)

50. Петрик О. А., Мариніч І. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління доходами торговельних підприємств. Економіка. Фінанси. Право. 2015. № 8(2). С. 25-28. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2015_8\(2\)__8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2015_8(2)__8)

51. Петрова Л. С. Бюджетне моделювання доходів, витрат та фінансових результатів підприємства в системі управління. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 11(5). С. 27-30. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2016_11\(5\)__8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2016_11(5)__8)

52. Поліщук О. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління доходами в аграрних підприємствах України. Економічний простір. 2020. №154. С. 231-234. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/154-43>

53. Попович О. В., Задерака Н. М., Федоренко Д. Л. Теоретичні аспекти формування доходів підприємств та шляхи підвищення їх рівня. Молодий вчений. 2020. № 3(2). С. 242-245. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2020_3\(2\)__18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2020_3(2)__18)

54. Потриваєва Н.В., Христенко О.О., Гавалешко К.О. Особливості

формування та обліку доходу від реалізації сільськогосподарської продукції: теоретичний аспект. Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Випуск 18. 2017. С. 556-561. <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/105.pdf>

55. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

56. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо заповнення форм фінансової звітності: Наказ Міністерства фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13#Text>

57. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

58. Про затвердження Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 22 «Вплив інфляції» від 14.03.2017. Законодавство України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

59. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 № 290. URL: <http://www.minfin.gov.ua>

60. Райко Д. В., О. Подрез І. Прогнозування доходу промислових підприємств від проведення капіталізації виробництва. Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. 2019. Вип. 6. С. 25-34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2019_6_5

61. Рубцова О. С., Гусарова Л. В. Проблеми визнання доходу будівельними підприємствами України під час переходу на міжнародні стандарти. Підприємництво та інновації. 2022. Вип. 22. С. 31-34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinno_2022_22_7

62. Селіванова Н.М., Ревуцька А.О. Проблеми нормативно-правового забезпечення обліку доходів підприємств. інфраструктура ринку. Випуск 16.

2018. С. 198-205. http://market-infr.od.ua/journals/2018/16_2018_ukr/35.pdf

63. Синькевич Н., Краузе О. Економічний аналіз: перспективи розвитку в умовах діджиталізації економіки. Галицький економічний вісник. 2023. № 2 (81). С 7-15. URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.02.007

64. Скрильник І. І., Власенко Н. С. Побудова прогнозової моделі чистого доходу підприємства сфери обслуговування в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 15. С. 159-162. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_15_36

65. Стефанович Н., Костенко Н. Підходи щодо сутності і класифікації доходів. Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації: міжнар. зб. наук. праць. 2014. Вип. 2. С. 120–123.

66. Ткаченко Т. П., Тульчинська С. О., Бойчук Д. В. Управління доходами на підприємстві. Ефективна економіка. 2018. № 3. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2018_3_51

67. Тупчій А. Ф. Аналіз залежності доходу та прибутку підприємств готельно-ресторанного бізнесу від надання послуг. Адаптивне управління: теорія і практика. Економіка. 2018. Вип. 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/admthp_2018_5_20

68. Фальченко О. О., Побережна Н. М., Юр'єва І. А. Особливості класифікації доходів торговельних підприємств. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2020. Вип. 2. С. 426-429. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/cxeebu_2020_2_64

69. Фостолович В. А., Томчук В. В., Гуртовий О. О., Фостолович Р. С., Гуртовий Ю. А. Теоретичні аспекти управління доходами підприємства: порядок формування, технологія розподілу. Інвестиції: практика та досвід. 2023. № 21. С. 52-57.

70. Хваль Ю.О., Кириченко С.О. Управління доходами торговельних підприємств України. <http://xn--e1aajfpcds8ay4h.com.ua/pages/view/190>

ДОДАТКИ

Додаток А

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

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Територія Житомирська

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з
обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Виробництво інших видів меблів
Середня кількість працівників¹ 5

Адреса, телефон 10001, Україна, Житомирська обл., місто Житомир, вулиця Київська, будинок, 106

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

КОДИ		
2024	01	01
35730885		
UA800000000000980793		
240		
31.09		

x

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
станом на 31.12.2023 року

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1001	44	44
накопичена амортизація	1002	44	44
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	2780	2533
первісна вартість	1011	14518	14237
знос	1012	11738	11704
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	2780	2533
II. Оборотні активи	1100	1599	686
Запаси			
Поточні біологічні активи	1110		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	284	1095
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	70	
з бюджетом	1135		25
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	105	50
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	232	332
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		82
Усього за розділом II	1195	2293	2270

III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	5073	4803

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал		623	623
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405	2195	2195
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	35	35
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2574	-2414
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	279	439
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		9	
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	9	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	902	40
розрахунками з бюджетом	1620	347	518
у тому числі з податку на прибуток	1621	4	14
розрахунками зі страхування	1625	29	
розрахунками з оплати праці	1630	224	10
за одержаними авансами	1635	3107	
за розрахунками з учасниками	1640		
Поточні забезпечення	1660	176	
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		3796
Усього за розділом III	1695	4785	4364
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	5073	4803

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«МЕБЛІ.SERVICE»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

за

ЄДРПОУ

КОДИ		
24	01	01
35730885		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за _____ рік _____ 2023 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	7487	6599
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6856)	(6386)
Валовий:		631	213
прибуток	2090		
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	5757	6679
Адміністративні витрати	2130	(4452)	(5175)
Витрати на збут	2150	(282)	(495)
Інші операційні витрати	2180	(1399)	(1574)
Фінансовий результат від операційної діяльності:		255	
прибуток	2190		
збиток	2195	()	(352)
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240		715
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(60)	(224)
Фінансовий результат до оподаткування:		195	139
прибуток	2290		
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-35	-25
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:		160	114
прибуток	2350		
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		

Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	160	114

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3830	3986
Витрати на оплату праці	2505	2237	2317
Відрахування на соціальні заходи	2510	553	516
Амортизація	2515	34	88
Інші операційні витрати	2520	6395	6602
Разом	2550	13049	13509

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Додаток Б

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

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Територія Житомирська

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з
обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Виробництво інших видів меблів
Середня кількість працівників¹ 8

Адреса, телефон 10001, Україна, Житомирська обл., місто Житомир, вулиця Київська, будинок, 106

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ		
2023	01	01
35730885		
UA800000000000980793		
240		
31.09		

x

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
станом на 31.12.2022 року

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1001	44	44
накопичена амортизація	1002	44	44
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	1441	2780
первісна вартість	1011	5258	14518
знос	1012	3817	11738
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1441	2780
II. Оборотні активи	1100	1694	1599
Запаси			
Поточні біологічні активи	1110		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	380	284
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	10	70
з бюджетом	1135	7	
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	85	105
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	119	232
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		

Усього за розділом II	1195	2295	2293
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	3736	5073

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал		623	623
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		2195
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	35	35
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2688	-2574
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	-2030	279
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		9	9
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	9	9
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	623	902
розрахунками з бюджетом	1620	116	347
у тому числі з податку на прибуток	1621	4	4
розрахунками зі страхування	1625	62	29
розрахунками з оплати праці	1630	196	224
за одержаними авансами	1635	4563	3107
за розрахунками з учасниками	1640		
Поточні забезпечення	1660	197	176
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695	5757	4785
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	3736	5073

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«МЕБЛІ.SERVICE»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

за

ЄДРПОУ

КОДИ		
23	01	01
35730885		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за рік 2023 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6599	6222
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6386)	(6080)
Валовий:		213	142
прибуток	2090		
збиток	2095		
Інші операційні доходи	2120	6679	4452
Адміністративні витрати	2130	(5175)	(3123)
Витрати на збут	2150	(495)	(490)
Інші операційні витрати	2180	(1574)	(919)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190		62
збиток	2195	(352)	
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	715	51
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270	(224)	
Фінансовий результат до оподаткування:		139	113
прибуток	2290		
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-25	25
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:		114	138
прибуток	2350		
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		

Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	114	138

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3986	4372
Витрати на оплату праці	2505	2317	2218
Відрахування на соціальні заходи	2510	516	841
Амортизація	2515	88	131
Інші операційні витрати	2520	6602	3021
Разом	2550	13509	10583

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Додаток В

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

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «МЕБЛІ.СЕРВІС»

Територія Житомирська

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з
обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Виробництво інших видів меблів
Середня кількість працівників¹ 7

Адреса, телефон 10001, Україна, Житомирська обл., місто Житомир, вулиця Київська, будинок, 106

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

КОДИ		
2022	01	01
35730885		
UA800000000000980793		
240		
31.09		

x

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
станом на 31.12.2021 року

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи	1000		
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1001	44	44
накопичена амортизація	1002	44	44
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	1513	1441
первісна вартість	1011	5298	5258
знос	1012	3785	3817
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1513	1441
II. Оборотні активи	1100	1628	1694
Запаси			
Поточні біологічні активи	1110		
Векселі одержані	1120		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	218	380
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		10
з бюджетом	1135	14	7
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	141	85
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	85	119
Витрати майбутніх періодів	1170		
Інші оборотні активи	1190		

Усього за розділом II	1195	2086	2295
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	3599	3736

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал		623	623
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		2195
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	35	35
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2826	-2688
Неоплачений капітал	1425		
Вилучений капітал	1430		
Усього за розділом I	1495	-2168	-2030
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	9	9
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595	9	9
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610		
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	297	623
розрахунками з бюджетом	1620	94	116
у тому числі з податку на прибуток	1621		4
розрахунками зі страхування	1625	50	62
розрахунками з оплати праці	1630	178	196
за одержаними авансами	1635	5139	4563
за розрахунками з учасниками	1640		
Поточні забезпечення	1660		197
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695	5758	5757
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	3599	3736

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«МЕБЛІ.SERVICE»

(найменування)

Дата (рік, місяць, число)

за

ЄДРПОУ

КОДИ		
22	01	01
35730885		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за рік 2021 р.

Форма № 2 Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6222	5296
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(6080)	(6100)
Валовий:		142	
прибуток	2090		
збиток	2095		(804)
Інші операційні доходи	2120	4452	6617
Адміністративні витрати	2130	(3123)	(2852)
Витрати на збут	2150	(490)	(508)
Інші операційні витрати	2180	(919)	(1931)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	62	522
збиток	2195		
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	51	247
Фінансові витрати	2250		
Втрати від участі в капіталі	2255		
Інші витрати	2270		(1)
Фінансовий результат до оподаткування:		113	768
прибуток	2290		
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	25	16
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:		138	784
прибуток	2350		
збиток	2355		

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		

Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	138	784

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	4372	4085
Витрати на оплату праці	2505	2218	2242
Відрахування на соціальні заходи	2510	841	850
Амортизація	2515	131	146
Інші операційні витрати	2520	3021	3729
Разом	2550	10583	11052

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		