

9
04.06.2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

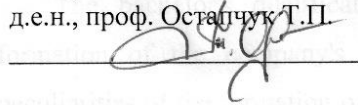
Ткачук Олександра Володимирівна
(студент групи ЗМО–20–1)



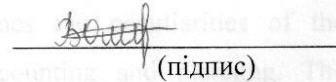
БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЬ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА
ТОВ ФУРЕЛА

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

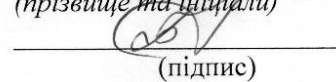
Допущено до захисту
протокол № 5
від 03.06.2024
зав. кафедри менеджменту, бізнесу
та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:
к.е.н. Вікарчук О.І.
(наукове звання, прізвище
та ініціали)


(підпис)

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


(підпис)

Житомир, 2024

ЗМІСТ

ВСТУП⁴

7

1.1. Сутність та основні підходи до визначення поняття прибутковості⁷

1.2. Система управління, кваліфікації та оцінки доходів¹⁴

1.3. Система показників оцінки та аналізу прибутковості підприємства²²

1.4. Аспекти нормативно – правового та методичного забезпечення контролю доходів.²⁶

32

35

35

48

52

55

60

62

65

71

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Прискорення сучасних економічних процесів, їх тотальна гуманізація, динамічний розвиток і повні трансформації світової економіки потребують переосмислення місця та ролі суб'єкта господарювання як суб'єкта отримання фінансових результатів.

Сучасні економічні відносини визначаються масштабними інтеграційними процесами, збільшенням впливу різних інноваційних факторів на повну вартість товарів, формуванням загальних моделей реалізації конкурентних переваг, забезпеченням технологій для аналізу господарських процесів, як з точки зору окремого суб'єкта, так і з боку суспільства в цілому.

Проблемам забезпечення позитивного фінансового результату, економічної ефективності та результативності діяльності підприємств присвячені праці видатних економістів, але особливо слід відзначити роботи таких науковців, як: В.Паретто, Е.Барон, П. Друкер, Ф. Хайек, М. Алле, К. Куросава, А. Лоурол, Д. Скотт Сінк, Д. Нортон, Т. Пітерс, Р. Уотерман, Ю. Шрейдер, Т. Хачатуров, С. Ейлон, Б. Голд, Ю. Сьозан, С. Покропивний, В. Гєєц, І. Прокопенко, А. Матлин, А. Барсов, В. Москович, В. Батрасов, А. Сильченков, В. Прядко, В. Хрипач, А. Борисов, Р. Петухов та інших.

Слід також відзначити ряд видатних наукових праць щодо процесу оцінювання та управління доходами підприємства таких науковців, як: Т. Гілберт, Д. Айнворс, Х. Столовіч, Дж. Харлісс, В. Росвелл, Т. о'Дріскол, Д. Ван Тієм, Дж. Мослі, Дж. Дессінджер, Дж. Пріс, Я. Роджерс, Е.Мосенга, П.Бредап, Д. О'Саліван, Ф. Томас, М. Боурн, М. Франко, Дж. Вілкес, А. де Ваал, Дж. Грехем, Д. Шартмарш, М. Іреланд, Дж. МакГрегор, Е. Солтані, Р. Ван дер Меєр, Дж. Вілльямс, Д. Аммонс, П. Барден, З. Раднор, М.

МакГуір, М. Боурн, А. Ніллі, Дж. Міллс, К. Платс, А. Петтігрю, Р. Віпп та інших.

Метою роботи є наукове та практичне вирішення проблем планування і контролю доходів підприємства

Для досягнення зазначеної мети в роботі поставлено та вирішено такі **завдання**:

- дослідити теоретичні аспекти планування та контролю формування доходів підприємства;
- надати організаційно – економічну характеристику підприємства та шляхи вдосконалення планування та контролю доходів основної діяльності підприємства ТОВ «Фурела»;
- визначити шляхи вдосконалення планування та контролю доходів основної діяльності підприємства ТОВ «Фурела»

Об'єктом дослідження є процеси планування та контролю доходів підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних і практичних аспектів визначення та системного забезпечення планування та контролю доходів підприємства.

Методи дослідження. Теоретичним підґрунтям роботи є системний підхід та основні положення концепції управління діяльністю підприємств. Основні положення дослідження базуються на законодавчих актах та нормативних документах України, критичному аналізі сучасних праць вітчизняних та зарубіжних авторів.

Теоретичну основу методів дослідження у роботі склав діалектичний метод наукового пізнання. Використання у аналізі доходів підприємства спеціальних методичних прийомів (порівняння, групування, деталізації, відносних величин, рядів динаміки) дозволило визначити основні тенденції в динаміці та структурі доходів, оцінити ефективність їх формування та виявити вплив окремих факторів на формування доходів підприємства.

Інформаційною базою дослідження виступили наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, чинне законодавство України, статистичні дані, дані фінансової та управлінської звітності досліджуваного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів полягає у обґрунтуванні напрямів покращення планування доходів діяльності 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 64 сторінках друкованого тексту. Робота містить 12 таблиць та 20 рисунків. Список використаних джерел налічує 65 найменувань. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та основні підходи до визначення поняття прибутковості

Основною метою створення та діяльності будь-якого підприємства, незалежно від його форми власності та розміру, є отримання справедливої винагороди за виконану діяльність, тобто достатнього розміру доходу.

У літературі прибутковість визначається як здатність підприємства отримувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, який полягає у перевищенні доходів над понесеними витратами, у розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування.

Прибуток є основним джерелом розвитку бізнесу. Про важливу економічну роль сутності прибутку свідчить те, що він характеризує основну діяльність підприємства. Рентабельність і прибутковість підприємства є одним з найважливіших показників, що відображають фінансовий стан підприємства.

Вони визначають мету підприємницької діяльності. Усе це потребує пояснення сутності та змісту досить дискусійної та складної в сучасній економічній науці категорії «прибуток» [6].

Незважаючи на важливість цієї категорії, на сьогоднішній день не існує єдиного підходу до визначення економічної сутності прибутку.

Основною причиною різного трактування є розбіжність у поглядах на природу походження та особливості формування прибутку.

Це питання залишається актуальним і донині та потребує глибокого дослідження.

Прибуток є основним показником, що відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. Одним із головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток є основною рушійною силою економічних процесів і основною метою підприємства.

Прибуток є джерелом забезпечення не тільки внутрішньогосподарських потреб підприємства, а й джерелом формування ресурсів державного бюджету.

Американський економіст Ф. Найт зазначає, що жоден економічний термін чи поняття не вживається з такою величезною кількістю значень, як «прибуток», це стосується і категорії «дохід». Досить часто поняття «прибуток» ототожнюють з поняттям «дохід». Але, поняття «дохід» ширше поняття «прибуток».

Дохід — загальна сума грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт чи послуг. Загальний дохід компанії — це сума доходу, яку компанія отримує від продажу певної кількості продуктів.

Маржинальний дохід підприємства — це грошові надходження від реалізації продукції (будівельних робіт чи послуг), інших матеріальних цінностей і активів підприємства (включаючи основні засоби) тощо за вирахуванням суми постійних витрат підприємства. Прибуток підприємства — це складова доходу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничо-комерційну діяльність підприємства.

Він характеризує перевищення доходів над витратами, мету підприємницької діяльності та вважається одним із основних показників ефективності підприємства. Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, складність його визначення обумовлена різноманіттям відображених інтересів.

Проаналізувавши сучасні підходи науковців до визначення поняття прибуток в економічній літературі, встановлено, що на сьогодні в науковій літературі немає єдиної позиції щодо визначення окремої

економічної категорії. Підходи до визначення категорій прибутку згруповані та представлені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Сучасні підходи до трактування сутності та економічної природи
прибутку

Автор	Трактування
1	2
Білик М.Д., Поддєрьогін А.М. [5]	«Прибуток є важливим показником ефективності виробничо-господарської діяльності, а також джерелом централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів»
Бондар Н.М. [8]	«Прибуток» — це форма фінансових ресурсів, збільшених (досягнутих) підприємством у результаті його господарської діяльності. Вона спрямована в першу чергу на розвиток виробництва.»
Башнянин Г. І. [1]	Основний фінансовий важіль організації госпрозрахункових відносин. Він характеризує абсолютну рентабельність господарюючого суб'єкта»
Бойчик І.М. [7]	«Це чистий прибуток корпорації від інвестованого капіталу, виражений у грошовій формі, який характеризує винагороду за ризик її бізнесу і визначається як різниця між доходами та витратами».
Бланк І.В. [6]	"Це – частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності"
Ярошевич Н.Б. [62]	"Це перевищення' валових доходів над валовими витратами"
Бердар М.М. [3]	«Це частина додаткової вартості продукту, реалізованого підприємством, яка залишається після покриття витрат на виробництво»
Податковий Кодекс України [51]	«Прибуток визначається шляхом зменшення суми доходу звітного періоду на собівартість реалізованої продукції, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат розрахункового періоду»
Бужин О.Л. [11]	«Це різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, будівельних робіт, послуг), між сумою отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції».
Савицька Г.В. [54]	«Це різниця між «загальними доходами (після сплати податку на додану вартість, акцизного збору та інших відрахувань з доходів до бюджетних і позабюджетних фондів) і «загальними витратами звітного періоду».
Лисенко Б.О.[33]	«Це форма доходу підприємця, який вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху, але характеризується лише тією частиною доходу, яка «очищена» від витрат, понесених на реалізацію ця діяльність."

Джерело : складено автором

Прибуток є однією з найскладніших категорій ринкової економіки. Класики буржуазної політичної економії Вільям Петті, Адам Сміт, С. Сісмонді, Т.-Р. Мальта. Дослідники висловили низку фундаментальних ідей, які сприяли виникненню та розвитку класичної політичної економії.

За Вільямом Петті, прибуток - це та частина продукту, яка залишається після вирахування заробітної плати. А. Сміт тоді вважав, що прибуток залишається після виплати ренти власнику землі та відсотків власнику грошового капіталу. Прибуток досліджувався як продукт усього авансованого капіталу, а його здобуття вважалося кінцевою метою капіталістичного виробництва.

У сучасній західній економічній літературі під прибутком розуміють дохід від використання факторів виробництва, включаючи плату за ризик і невизначеність результатів підприємницької діяльності.

В умовах розвитку ринкової економіки поняття прибутку набуло зовсім іншого змісту, і, розглядаючи сутність прибутку, багато авторів звертають увагу на такі його ознаки:

1) прибуток став основною метою підприємницької діяльності, мотиваційним фактором будь-якого виду підприємницької діяльності, оскільки забезпечує зростання добробуту власників підприємства. Характерною ознакою цього зростання є розмір поточного та накопиченого доходу від капіталу, джерелом якого є отриманий прибуток. Якщо отримання високого прибутку є цілком очевидним мотивом підприємницької діяльності для власників компанії, то виникає питання, чи є отримання високого прибутку також мотивом, що мотивує найнятих керівників компанії та інший персонал.

Навпаки, систематичне зниження рівня прибутку підприємства, яким вони керують, призводить до несприятливих наслідків у їхній особистій кар'єрі, рівні одержуваного доходу, можливості подальшого працевлаштування тощо.

Що стосується решти робочої сили, рівень прибутку компанії також є сильним мотиватором, особливо якщо компанія має програму виплат за розподілом прибутку. Прибуток підприємства — це не тільки прибуток, що забезпечує їх зайнятість (при незмінності інших параметрів), але й певною мірою забезпечує додаткову матеріальну винагороду за працю та задоволення низки їхніх соціальних потреб;

2) прибуток становить основу економічного розвитку в цілому. Механізм розподілу прибутку компанії через систему оподаткування дозволяє «наповнювати» дохідну частину державного бюджету на всіх рівнях (державному, місцевому), що дає державі можливість ефективно виконувати покладені на неї функції та реалізовувати припущення запланованих програм економічного розвитку;

3) прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної діяльності. Підприємство, яке не приносить прибутку, в умовах ринкової економіки є нестабільним. Індивідуальний рівень прибутку підприємства порівняно з галузевим характеризує ступінь здатності (підготовленості, досвіду, ініціативи) керівників ефективно вести бізнес в умовах ринкової економіки;

4) прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, забезпечення його розвитку. У системі внутрішніх джерел створення цих ресурсів провідну роль відіграє прибуток. Чим вищий рівень формування прибутку підприємства в процесі господарської діяльності, тим менша його потреба в отриманні фінансових ресурсів із зовнішніх джерел і, за незмінних умов, тим вищий рівень самофінансування свого розвитку, забезпечення реалізації стратегічних цілей цього розвитку, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку. При цьому, на відміну від деяких інших внутрішніх джерел формування фінансових результатів підприємства, прибуток є постійно відтворюваним джерелом, і його відтворення в умовах ефективного господарювання відбувається розширеним шляхом;

5) прибуток є основним джерелом зростання ринкової вартості підприємства. По-перше, чим вищий прибуток, тим більше він може здійснювати розширене відтворення, спрямовуючи його частину на зростання багатства, тобто капіталізуючи його. По-друге, компанія, яка успішно працює на ринку, має відмінну ділову репутацію;

6) прибуток підприємства є найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Соціальна роль прибутку проявляється насамперед у тому, що кошти, які перераховуються до бюджетів різних рівнів у процесі оподаткування, служать джерелом реалізації різноманітних загальнодержавних і місцевих програм, забезпечують «виживання» громадян, соціально незахищених (або недостатньо захищених).) члени товариства;

7) прибуток є основним захисним механізмом підприємства від банкрутства.

За інших рівних умов компанія виходить із кризи набагато ефективніше, маючи високий потенціал для отримання прибутку. Завдяки капіталізації отриманого прибутку можна швидко збільшити частку високоліквідних активів, збільшити частку власного капіталу з відповідним скороченням обсягу залучених коштів, створити відповідні резервні фінансові ресурси.

В ринкових умовах підприємець повинен визначити рівень цін на товари, виходячи з детальних умов контракту, а також комерційних умов підприємства, досягнутого рівня витрат і т. д. Це дозволяє робити висновки в більш узагальненому вигляді, оскільки прибуток у ринковій економіці формується за рахунок багатьох джерел, що відрізняються за економічним змістом і кількісною визначеністю.

Таким чином, можна стверджувати, що прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарювання, який визначається як різниця між сукупним доходом і сукупними витратами, отриманими в процесі ризикової та суспільно корисної діяльності [7].

Прибуток — частина прибутку, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничо-комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення доходів над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є основним показником результатів господарської діяльності. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріально-технічної бази і продукції, усіх форм інвестування. Враховуючи величину прибутку, вся діяльність підприємства спрямована на забезпечення збільшення його вартості або стабілізацію на певному рівні [6].

На розмір прибутку впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори.

До зовнішніх факторів відносяться:

- стан товарної та ринкової кон'юнктури,
- коливання попиту і пропозиції,
- зміни еластичності попиту,
- рух ринкових цін,
- рівень конкуренції за продукцію,
- рівень державного регулювання економіки.

До внутрішніх факторів належать:

- рівень собівартості продукції,
- обсяг реалізації продукції,
- частка ринку даного підприємства,
- якість товарів,
- конкурентоспроможність товарів,
- стратегія та цінова політика на підприємстві,
- технічний та організаційний рівень виробництва.

1.2. Система управління, кваліфікації та оцінки доходів

Доходи мають особливе значення для всіх підприємств, незалежно від форми власності, сферою діяльності чи інших факторів. Загалом можна сказати, що дохід залежить від обсягу продажу підприємства, від рівня його розвитку, наполегливості працівників та їх керівників, а також від ряду зовнішніх факторів. Дохід компанії є одним з найважливіших показників, що відображають її фінансовий стан та головну мету діяльності.

Категорія доходу є однією з найскладніших в економічних науках. Це широка тема для дискусії між представниками різних економічних шкіл і напрямків.

Поняття «дохід» надзвичайно поширене і широко вживане, є простим і водночас неоднозначним. Так, Р.С. Пушкар [52, с.389] зазначає, що «як економічна категорія дохід у загальному розумінні характеризує рух грошових коштів та інших доходів за одиницю часу і складається з таких факторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і анuitет. Іншим представником класичної політичної економії є А. Сміт у праці «Добробут нації. Дослідження природи та причин «добробуту націй» характеризує кожен із цих факторних елементів як окремий вид доходу: «...дохід, отриманий особою від капіталу, яка особисто вкладає його в бізнес, називається прибутком; дохід, отриманий від праці, називається заробітною платою; дохід отриманий особою, яка інвестує його в підприємницьку діяльність або надає іншій особі, називається процентом; дохід, отриманий від землі називається рентою і йде власнику землі» [57, с.159].

У праці «Організація і методика аудиту» Л.П. Кулаковська зазначає, що «дохід означає будь-які надходження грошових коштів, або матеріальних цінностей, що мають грошову оцінку «оцінка» [31, с. 492].

Г.І. Башнянин Гвикористовує поняття «дохід», як у широкому розумінні, так і у вузькому сенсі: у широкому сенсі дохід має грошовий характер і натуральні надходження для суб'єктів господарювання; а у вузькому - потік грошових надходжень за одиницю часу (годину, тиждень, місяць) [1. с. 25].

А.Г. Завгородній розуміє валовий дохід як надходження економічних вигід протягом звітного періоду, які виникають у процесі діяльності компанії. При цьому, мають на увазі, звичайну операційну діяльність [22, с. 283].

Найоптимальнішим для практичного використання в діяльності підприємств, є більш вузький підхід до визначення доходу, що враховує науково-технічні та економічні аспекти, відповідно до якого, дохід трактується як надходження грошей або матеріальних цінностей за певний період часу в результаті реалізації продукції або продажу товарів, виконання робіт або надання послуг.

Натомість деякі вчені використовують як синонім поняття «дохід» термін «виручка».

Зокрема, на думку авторів «Фінансового словника» А.Х. Завгороднього, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко, дохід — це «гроші або матеріальні цінності, отримані з промислових або комерційних об'єктів, посередницька чи інша діяльність (виторг)» [21, с.134].

В «Енциклопедії економіки» під редакцією Мочерного було зазначено що дохід це приріст суми грошей над її витратами на спожиті в процесі виробництва засоби, який отримує підприємство від реалізації новоствореної вартості, а також відмічено, що “дохід – гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка)” [38, с.304].

Автори підручника «Основи економічної теорії»: М.І.Крупка, П.І.Островець і С.К.Реверчук наводять таке визначення поняття «дохід»:

«виторг або дохід - це певна сума грошей, що надходить від іншої компанії як плата за певну кількість товарів (товарів і послуг)» [28, с.228].

На думку Х.Г. Кірейцева, «реальний дохід – це чистий дохід (доходи) від реалізації продукції (товарів, будівельних робіт, послуг)...» [34, с. 146].

Автори книги «Економіка будівельних організацій» П.С. Рогожин та А.Ф. Гойко прирівнюють валовий дохід компанії до виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризують його як «форму чистого прибутку підприємства, включаючи оплату праці та прибуток» [53, с.373].

Використання термінів «дохід» як синонімів до поняття «виторг» і «виручка» не цілком виправдані, оскільки останні два слова, мають близьке значення, але це не завжди відображають дохід. Це пояснюється тим, що дохід формується протягом операційного циклу, і дохід виникає в момент перетворення доходу з немонетарного активу в монетарний.

Виручка – це вартісна оцінка доходу, але не у всіх випадках. За умови відвантаження продукції, що не є оплаченою, вартісна оцінка доходу більша за розмір виручки. У зворотному випадку – навпаки, виручка перевищує дохід. Виручка (виторг) дорівнює доходу лише у випадку, коли відвантаження продукції й одержання виручки від покупця відбуваються одночасно.

Доходи рівні виручці лише тоді, коли товари відвантажуються та одночасно отримуються надходження від покупця.

Використання терміну «дохід» в працях представників політичної економії відбувається в понятті «дохід підприємця», який розглядається крізь призму понять «прибуток» і «валовий дохід», які досліджуються, в свою чергу, крізь призму валового продукту.

С.В. Мочерний характеризує дохід підприємця як плату за підприємницьку діяльність, що вимірюється як різниця між валовим прибутком підприємства та сплатою податків та інших внесків до бюджету, дивідендів, відсотків за позики та ін. Валовий прибуток він

розглядає як різницю між виручкою від продажу товарів та їх власною вартістю. Визначення підприємницького доходу, за С.В.Мочерним, наближається до методики обчислення у бухгалтерському обліку фінансового результату від операційної діяльності [38, с.193].

О.О. Беляєв та А.С. Бебело дають визначення підприємницького доходу, як поєднання економічного та нормального прибутку. Економічний прибуток розраховується як різниця між загальними доходами компанії і всіма витратами, нормальний прибуток – як мінімальний дохід підприємця, який необхідно залучити для збереження відповідного ресурсу в цьому виробничому процесі (відсотки від власного капіталу, дохід від реалізації власних послуг, орендна плата, яку можна було отримати) [4, с. 120].

Ю.В.Ніколенко [45, с. 50-51] та Г.І. Башнянин, П.Ю. Лазур, В.С. Медведєв [1, с. 292] вживають поняття “валовий дохід” для характеристики реалізованого чистого продукту, що складається із фонду оплати праці і чистого доходу.

Результати проведеного аналізу сучасного розмаїття наукових поглядів економістів на тлумачення терміну «дохід» дав змогу узагальнити та виділити основні підходи до його розуміння (рис. 1.1).

Визначення доходів згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та НП(С)БО 15 «Доходи», стосуються збільшення економічних вигід у вигляді «доходу від власності або зменшення відповідальності» критикується економістами як не зовсім коректне. Можна погодитися з цим зауваженням, бо не кожне збільшення активів і зменшення пасивів може бути моментом доходу. Коли йдеться про отримання доходу, доказом є оплата рахунків за продукцію, які підприємство представляє покупцям.

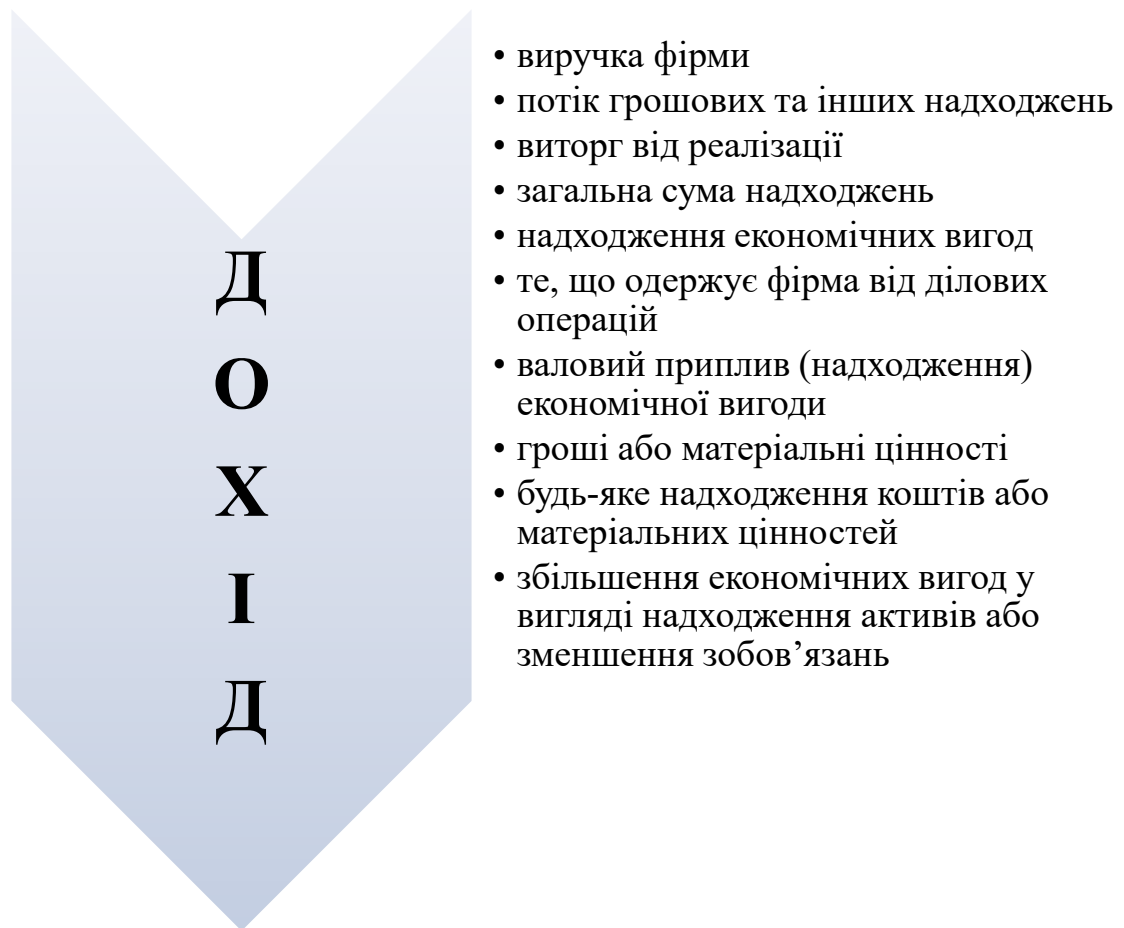


Рис.1.1 Економічне наповнення сутності «доходи» згідно з теоретичними поглядами учених

Джерело : складено автором

Що стосується обов'язків суб'єкта господарювання, то в випадку їх прямого погашення, фактичного збільшення капіталу немає. До зростання капіталу призводить відмови кредитора від своїх прав, тобто якщо компанія отримує активи безкоштовно..

Вважаємо, що під поняттям «дохід» необхідно враховувати економічну категорію, під якою розуміють безпосереднє отримання компанією певних активів (матеріальних ресурсів чи грошей) або зменшення суми зобов'язань, які призводять до збільшення суми власного капіталу (за вирахуванням збільшення суми капіталу за рахунок внески власників або учасників).

З дослідження теоретичних джерел економічної науки відомо, що більшість творців економічної теорії були англійцями, та американцями, тому багато термінів і їх символів зазвичай пишуться англійською мовою. Дохід позначається словом «revenue», а в формулах позначається TR – total revenue або ж загальна виручка. Тобто дохід прирівнюється з виручкою, лише в тому випадку, якщо не було інших надходжень, крім платежів за основною діяльністю.

Питання класифікації доходів є дискусійним серед науковців. Так, Лойко В.В. класифікує доходи за наступними критеріями:

- за рівнем сформованості;
- за суб'єктами привласнення;
- залежно від цін, за якими визначається дохід;
- для аналізу діяльності компанії;
- в залежності від включення доходу в ціну товару;
- за джерелом отримання;
- доходи, отримані в результаті використання специфічних факторів виробництва [34].

У бухгалтерському обліку за п. 7 П(С)БО 15 «Дохід» доходи класифікуються за такими групами:

- доходи (виручка) від реалізації продукції (товарів, будівельних робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові надходження;
- інші прибутки;
- надзвичайний дохід.

Доходи відображаються в обліку та звітності згідно з принципами нарахування та відповідності доходів і витрат за критеріями, наведеними на рис.1.2.

Застосування принципів нарахування та відповідності під час визнання доходів як елементів фінансової звітності відбувається таким чином (рис. 1.2).

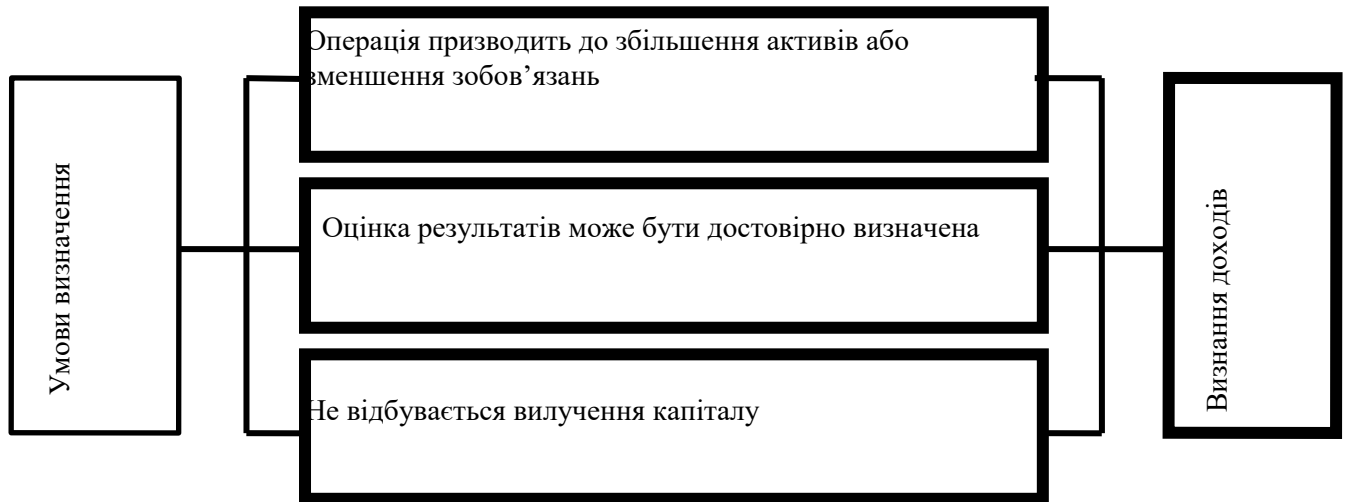


Рис.1.2. Критерії визнання доходів за П(С)БО 15

Джерело : [23].

Доходи звичайної діяльності науковці розглядають у розрізі: операційної, фінансової, інвестиційної, іншої діяльності) [2; 6] – рис.1.3.

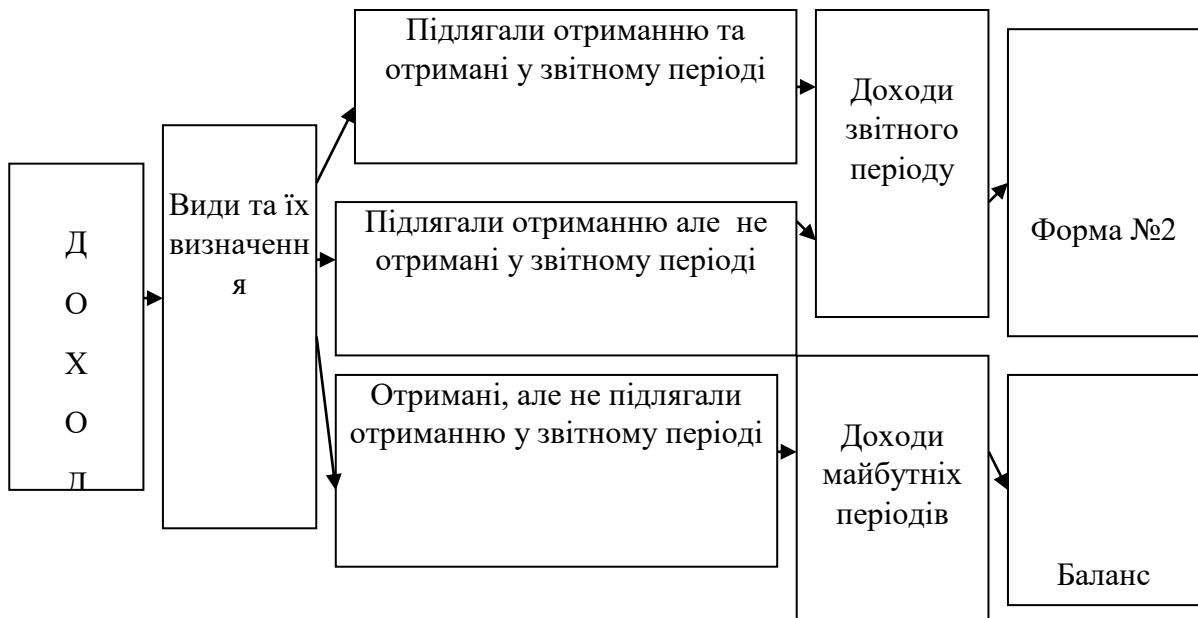


Рис.1.3. Визнання доходів у фінансових звітах під час використання принципу нарахування

Джерело : [15].

Більшість вчених класифікує дохід у залежності від видів діяльності: доходи, що виникають в процесі звичайної діяльності та доходи, що виникають у процесі надзвичайної діяльності [15;23;25].

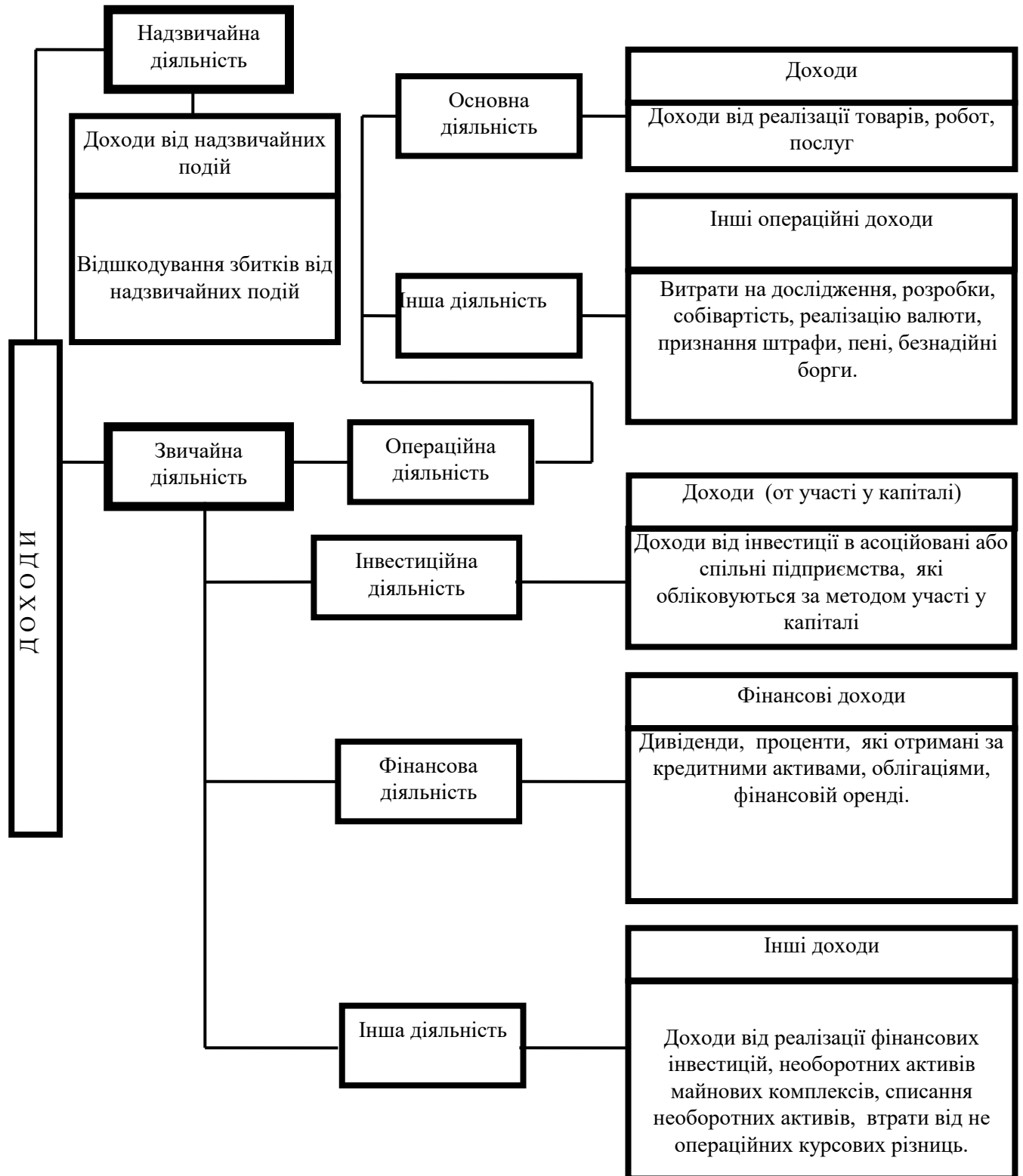


Рис.1.4. Класифікація доходів за видами діяльності

Джерело : [23].

Н.В. Чебанова та Ю.А. Василенко теж виділили в окрему групу дохід від участі в капіталі [61, с.473], звідки надходять інвестиції в асоційовані, дочірні та спільні підприємства.

Проф. Ф.Ф. Бутинець розділяє дохід з метою визнання доходу та визначення його розміру: виручка від реалізації товарів, продукції, інші активи; доходи від надання послуг; дохід від використання майна компанії іншими фізичними та юридичними особами.

Він розрізняє дохід залежно від того, де вони формуються: центри

Дохід може бути визнаний, якщо витрати не підлягають достовірній оцінці. Будь-який аванс, вже отриманий за продаж продукції чи товарів, визнається як зобов'язання.

Визначений дохід (прибуток) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не коригується на величину сумнівної і безнадійної заборгованості.

1.3. Система показників оцінки та аналізу прибутковості підприємства

Оскільки діяльність підприємства класифікується за різними видами прибуток також визначають за видами діяльності підприємства і класифікують його на:

– прибуток від звичайної діяльності (операційної – результат основної діяльності, що включає прибуток від фінансової (розуміють непрямий ефект від залучення капіталу з зовнішніх джерел на умовах більш вигідних ніж середньо ринкові) та інвестиційної (прибуток відображається в доходах від участі в спільних підприємствах, від володіння цінними паперами, від депозитних вкладів, від реалізації майна));

– прибуток від надзвичайних подій.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування – різниця між доходом від звичайної діяльності (основної, фінансової, інвестиційної та

ін. операційної діяльності) та витратами, що були здійснені для отримання доходів від основної, фінансової, інвестиційної та ін. операційної діяльності.

Чистий прибуток від звичайної діяльності – різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку на прибуток, інших податків, обов'язкових платежів та зборів, що сплачуються за рахунок прибутку:

$$\text{чп} = \text{П} - \text{Пп}; \quad (1.1)$$

де ЧП - чистий прибуток, грн;

П - прибуток від реалізації до оподаткування, грн;

Пп - податок на прибуток, грн;

Валовий прибуток – різниця між чистим доходом від реалізації та повною собівартістю реалізованої продукції.

Порівняння валового прибутку з сумою прибутку як кінцевого фінансового результату діяльності підприємства дозволяє отримати інформацію щодо частки непрямих витрат (адміністративних, витрат на збут), що формують собівартість продукції:

$$\text{Д} = \text{ЧД} + \text{А} + \text{ПДВ}; \quad (1.2)$$

де Д - дохід, грн;

ЧД - чистий дохід, грн;

А - акциз, грн;

$$\text{чд} = \text{ВП} + \text{С}; \quad (1.3)$$

де ЧД - чистий дохід, грн;

ВП - валовий прибуток, грн;

С - собівартість реалізованої продукції, грн;

$$\text{ВП} = \text{П} + \text{АВ} + \text{ЗВ}; \quad (1.4)$$

де ВП - валовий прибуток, грн;

П - прибуток від реалізації продукції до оподаткування, грн;

АВ - адміністративні витрати, грн;

ЗВ - збутові витрати, грн

Чистий прибуток (сумарний) дорівнює прибутку від звичайної діяльності у випадку, якщо не відбулося на підприємстві надзвичайних подій. Порядок розрахунку основних показників прибутковості діяльності підприємства наведено в табл.1.2 [6, с. 158].

Таблиця 1.2

Порядок розрахунку основних показників прибутковості діяльності підприємства

№п/п	Показники	Характеристика	Зміст
1	2	3	4
1 Витратні показники			
1.1	Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг)	Розраховується як відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує скільки одержано валового прибутку з 1 грн понесених витрат
1.2	Рентабельність операційної діяльності	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до операційних витрат	Показує скільки одержано прибутку від операційної діяльності з 1 грн операційних витрат
1.3	Рентабельність господарської діяльності	Розраховується як відношення загального фінансового результату до витрат підприємства	Показує скільки одержано прибутків від господарської діяльності з 1 грн витрат
1.4	Коефіцієнт покриття виробничих витрат	Розраховується як відношення чистого доходу до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує на яку величину 1 грн чистого доходу покриває виробничі витрати
1.5	Коефіцієнт окупності виробничих витрат	Розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) до чистого доходу	Показує величину виробничих витрат, які здійснюються для того, щоб одержати 1 грн чистого доходу
2 Ресурсні показники			
2.1	Рентабельність підприємства (активів)	Розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів підприємства	Показує величину чистого прибутку, який приходить на 1 грн. активів

Продовження табл.1.2.

1	2	3	4
2.2	Рентабельність власного капіталу	Розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу	Показує величину прибутку, який приходить на 1 грн. власного капіталу
2.3	Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність)	Розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості необоротних активів	Показує величину прибутку, який приходить на 1 грн. необоротних активів
2.4	Рентабельність оборотних активів	Розраховується як відношення чистого прибутку до середньорічної вартості оборотних активів	Показує величину прибутку, який приходить на 1 грн оборотних активів
2.5	Коефіцієнт покриття активів	Розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної вартості активів підприємства	Показує на яку величину 1 грн чистого доходу покриває активи підприємства
2.6	Коефіцієнт окупності активів	Розраховується як відношення середньорічної вартості активів до чистого доходу	Показує величину активів яка приходить на 1 грн. чистого доходу
2.7	Коефіцієнт покриття власного капіталу	Розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної вартості власного капіталу підприємства	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває власний капітал
2.8	Коефіцієнт окупності власного капіталу	Розраховується як відношення середньорічної вартості власного капіталу до чистого доходу	Показує величину власного капіталу яка приходить на 1 грн чистого доходу
3 Прибуткові показники			
3.1	Валова рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	Розраховується як відношення валового прибутку до чистого доходу	Показує розмір валового прибутку, який отримано з 1 грн. доходу від продажу продукції (товарів, робіт, послуг)
3.2	Чиста рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг)	Розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу	Показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
3.3	Рентабельність доходу від операційної діяльності	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до доходів від операційної діяльності	Показує розмір прибутку з 1 грн. доходу від операційної діяльності

Джерело: [6].

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. При аналізі шляхів

підвищення рентабельності важливо розрізняти вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Такі показники, як ціна продукту і ресурсу, об'єм використовуваних ресурсів та обсяг виробництва продукції, прибутку від реалізації та рентабельності (доходності) продаж, знаходяться між собою в тісному функціональному зв'язку [6, с. 160].

1.4. Аспекти нормативно – правового та методичного забезпечення контролю доходів.

Як слід сформована структура організації є важливим аспектом в управлінні господарюючим суб'єктом. Без своєчасної та точної інформації, яка дає чітко налагоджена система внутрішнього контролю, керувати економічним механізмом господарюючого суб'єкта практично неможливо. Вміння правильно використовувати функції внутрішнього контролю тягне за собою ефективність у вирішенні завдань розвитку організації, збереження надійності обліку та достовірності інформації.

В кінцевому рахунку, внутрішній контроль допомагає знизити потенційні ризики у відображенні операцій через помилки чи шахрайські процеси. При цьому вибір елементів внутрішнього контролю, процедур та методів покладається на керівництво компанії та залежить від того, яких цілей хочуть досягти з організацією системи внутрішнього контролю.

Внутрішній контроль – це найважливіша частина системи управління, що дозволяє попереджати, виявляти недоліки та порушення, а також своєчасно ліквідувати їх наслідки.

У широкому значенні внутрішній контроль - процес управління діяльністю фірми з метою ефективного та результативного використання її ресурсів, безпеки її активів, дотримання вимог законодавства. Це система, у якій є певні (ключові) елементи [4].

Внутрішній контроль-це система заходів, організованих керівництвом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою

найбільш ефективного виконання всіма працівниками своїх обов'язків при скоєнні господарських операцій [54].

Внутрішнім контролем є система заходів, що здійснюється в організації з метою забезпечення ефективного виконання посадових обов'язків працівників, а також ухвалення ефективних рішень.

Організація контролю здійснюється залежно від характеру та масштабів її діяльності, при цьому вона повинна існувати на всіх рівнях управління, у всіх її структурних підрозділах, де беруть безпосередню участь усі співробітники організації відповідно до їх повноважень.

Під час проведення внутрішнього контролю обов'язково приділяють увагу таким моментам як:

- дотримання чинного законодавства, організаційно-розпорядчих документів, облікової політики щодо бухгалтерського та податкового обліку,

- правильність та оперативність відображення всіх господарських операцій, а також забезпечення безпеки всіх активів організації і так далі.

Структура та складність організації служби внутрішнього контролю, безпосередньо залежить від організаційної структури організації, чисельності управлінського персоналу, ступеня централізації бухгалтерського обліку та інших характеристик підприємства.

Істотним є фактор, який повинен враховуватися під час створення служби внутрішнього контролю – це витрати, які понесе суб'єкт господарювання при створенні системи внутрішнього контролю [6].

Системи внутрішнього контролю є незамінною частиною загальної системи менеджменту та фінансового контролю зокрема. Багато країн прийняли низку документів, які посилюють роль внутрішнього контролю та регламентують його повноваження. Так, в США це акт Сарбейнса-Оксли, у Великобританії - Cadbury Report, Greenbury Code та Turnbull Report, у країнах Євросоюзу — відповідна Директива і т.ін.

Спираючись на досвід розвинених країн, вважаємо, що наявність ефективної системи внутрішнього контролю є базою формування у системі управління, що забезпечує захист інтересів засновників організації, кредиторів та інших зацікавлених осіб, але незважаючи на збіг тенденції розвитку в основному, наші організації орієнтовані на інвестування у контрольні процедури, що формують контрольне середовище і являють собою платформу для побудови ефективної системи внутрішнього контролю у організації. Слід зазначити, що багато компанії в Україні планують значні інвестиції спрямувати на покращення системи внутрішнього контролю. Це означає, що компанії починають замислюватися не лише про дотримання формальних нормативних вимог, а й про формування такої внутрішньої системи контролю, яка дозволяла б на щоденній основі підвищувати ефективність операційної діяльності організації.

В організації можливе використання таких способів організації служби внутрішнього контролю, зображені на рис.1.5.

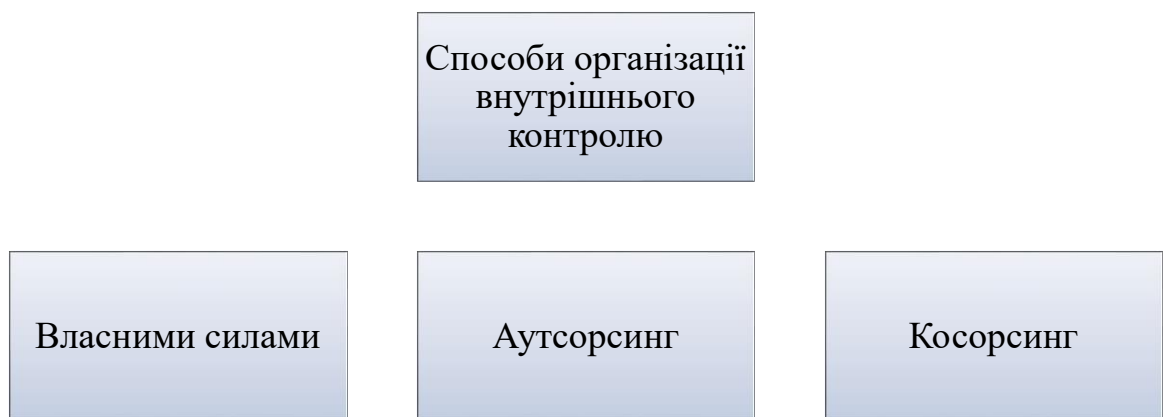


Рис.1.5. Способи організації служби внутрішнього контролю

Джерело : складено автором

Отже, внутрішній контроль необхідний організації: при системі внутрішнього контролю відбувається поліпшення якості організації бухгалтерського обліку, надання безпосереднього впливу на подальший

розвиток діяльності організації, а також залучення інвестицій та кредиторів, підвищення рівня працездатності структурних підрозділів. Внутрішній контроль фокусується на операціях та подіях, що перешкоджають ефективному досягненню компанією поставленої мети - це дозволяє підприємствам та компаніям підвищити свою рентабельність та рейтинг по галузі.

Наявність у створенні системи внутрішнього контролю є невід'ємною базою для підвищення фінансових показників, поліпшення якості управлінських рішень та цілого ряду переваг. інвестиції в організацію внутрішнього контролю, переконавшись у його перевагах ефективного ведення бізнесу.

Для підвищення рівня рентабельності заходи на підприємстві необхідно проводити в наступному порядку:

- організаційні (вдосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);
- технічні (оновлення технічної та технологічна база, переозброєння виробництва, удосконалення продукції, що випускається);
- економічні важелі і стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення кругообігу оборотних коштів тощо).

Якщо вносити зміни в неправильному порядку, позитивні зміни в операційній ефективності будуть ледь помітними або взагалі відсутні.

Прибуток синтезує всі найважливіші аспекти роботи компанії. Для зростання прибутку підприємства необхідно:

- збільшувати обсяги виробництва та реалізації продукції та послуг,
- розвиватися, орієнтуючись на ринок, обсяг і якість послуг,
- здійснювати заходи, що підвищують ефективність праці працівників,
- знижувати витрати на продукції та послугу (тобто її вартість),

- максимально використовувати наявні в її розпорядженні можливості, в тому числі фінансові ресурси,
- проводити цінову політику зі знанням справи, оскільки ринок функціонує переважно вільним (договірним) шляхом,
- грамотно будувати договірні відносини з клієнтами,
- мати можливість найкращим чином розподілити (інвестувати) отриманий прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту.

Для ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найважливішим є виявлення резервів збільшення обсягів виробництва, зниження собівартості продукції та збільшення прибутку.

В силу економічної природи прибутку його розподіл є складовою частиною загальної системи розподілу сукупного суспільного продукту і чистого продукту.

Прибуток має забезпечити підприємство власними коштами для розширення виробничих фондів, стимулювати підвищення ефективності виробництва та створення централізованого грошового фонду.

Від удосконалення форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств і окремих працівників у постійному зростанні й удосконаленні виробництва, підвищенні його ефективності. Саме прибуток є основним джерелом матеріального стимулювання працівників підприємства, акціонерів, підприємців і керівників.

Для успішного розвитку кожного підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення прибутковості підприємства. Дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники рентабельності підприємства, пошук резервів підвищення рентабельності роботи підприємства та обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених ресурсів [7].

Максимізація прибутку та рентабельності підприємства може бути досягнута за певних умов [8] Більш детальний аналіз умов максимізації прибутку та рентабельності підприємства наведено в таблиці. 1.3.

Таблиця 1.3

Умови максимізації прибутку та рентабельності підприємства

Напрямок	Суть	Вимоги до реалізації
1	2	3
I. Кількісні умови		
Збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції.	Збільшення обсягу продажів призведе до більшого збільшення прибутку за рахунок зменшення частки постійних витрат, понесених на одиницю продукції.	Збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції за рахунок кращого використання трудових ресурсів, основних фондів, сировини і матеріалів.
Зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції.	Зі зменшенням витрат на виробництво та реалізацію продукції зростає сума прибутку. Важливою умовою ефективної діяльності підприємства є максимальна мобілізація резервів собівартості продукції.	Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва і праці.
Впровадження економічно обґрунтованих норм і нормативів.	Економічно і технічно обґрунтовані норми і нормативи, своєчасне їх оновлення призводять до зниження собівартості продукції.	Розробка норм і нормативів запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших оборотних коштів.
Цінова політика підприємства	Необхідно застосовувати відповідну цінову політику, тому що інколи підвищення ціни призводить до певного скорочення обсягу продажів, а постійна низька цінова політика може закінчитися негативною ситуацією для підприємства.	Розробка цінової стратегії, встановлення цін на основі ринкових цін, застосування акцій, оптових знижок, знижок постійним клієнтам тощо.
II. Умови якості		
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу.	Впровадження у виробництво вдосконаленого обладнання та нових технологій дозволить знизити собівартість продукції за одиницю продукції за рахунок	Створення автоматизованих систем управління, використання методів удосконалення та модернізації приладів і

Продовження табл.1.3.

1	2	3
	збільшення обсягів виробництва та економії витрат на оплату праці.	технологій.
Підвищення якості продукції	Підвищення якості продукції дозволить значно скоротити витрати на усунення дефектів і дефектів, що виникли внаслідок браку продукції, що не підлягає ремонту.	Контроль якості продукції, мотивація та додаткове стимулювання працівників для зменшення кількості бракованої продукції.
Підвищення ефективності праці	З підвищенням ефективності праці зменшуються витрати праці на одиницю продукції і, як наслідок, зменшується питома вага винагороди в структурі витрат.	Активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної роботи.
Маркетингова кампанія.	Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги реалізації продукції, що впливає на прибутковість підприємства.	Розробка ефективної маркетингової стратегії, спрямованої на пошук «свого» споживача товару і «свого» сегмента ринку.

Джерело: сформовано за [6].

Отже, з вищесказаного можна зробити висновок, що для підвищення рентабельності підприємства необхідно провести детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, тобто врахувати всі резерви зниження собівартості продукції, а також як орієнтуватися на взаємодію з ринком, тобто детальний аналіз ситуації на ньому, пошук «свого» споживача та проведення відповідної цінової політики.

Висновки до розділу 1

На основі інформації першого розділу можна зробити наступні висновки:

1. Основною метою створення та діяльності будь-якого підприємства, незалежно від його форми власності та розміру, є отримання

справедливої винагороди за виконану діяльність, тобто достатнього розміру доходу.

2. У літературі прибутковість визначається як здатність підприємства отримувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, який полягає у перевищення доходів над понесеними витратами, у розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування.

3. Прибуток є основним джерелом розвитку бізнесу. Про важливу економічну роль сутності прибутку свідчить те, що він характеризує основну діяльність підприємства. Рентабельність і прибутковість підприємства є одним з найважливіших показників, що відображають фінансовий стан підприємства.

4. Доходи мають особливе значення для всіх підприємств, незалежно від форми власності, сферою діяльності чи інших факторів. Загалом можна сказати, що дохід залежить від обсягу продажу підприємства, від рівня його розвитку, наполегливості працівників та їх керівників, а також від ряду зовнішніх факторів. Дохід компанії є одним з найважливіших показників, що відображають її фінансовий стан та головну мету діяльності.

5. Використання термінів «дохід» як синонімів до поняття «виторг» і «виручка» не цілком виправдані, оскільки останні два слова, мають близьке значення, але це не завжди відображають дохід. Це пояснюється тим, що дохід формується протягом операційного циклу, і дохід виникає в момент перетворення доходу з немонетарного активу в монетарний.

6. Вважаємо, що під поняттям «дохід» необхідно враховувати економічну категорію, під якою розуміють безпосереднє отримання компанією певних активів (матеріальних ресурсів чи грошей) або зменшення суми зобов'язань, які призводять до збільшення суми власного капіталу (за вирахуванням збільшення суми капіталу за рахунок внески власників або учасників).

7. Внутрішній контроль – це найважливіша частина системи управління, що дозволяє попереджати, виявляти недоліки та порушення, а також своєчасно ліквідувати їх наслідки.

РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ФУРЕЛА»

2.1. Організаційно – економічна характеристика організації.

ТОВ "Фурела" створене для здійснення багатoproфiльної господарської діяльності з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку у відповідності з чинним законодавством України. Основні характеристики підприємства наведено в табл.2.1.

Таблиця 2.1

Основні характеристики підприємства ТОВ «Фурела»

ЄДРПОУ:	40195037
Назва:	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФУРЕЛА" (ТОВ "ФУРЕЛА")
Організаційна форма:	Товариство з обмеженою відповідальністю
Адреса:	12444, ЖИТОМИРСЬКА область, ЖИТОМИРСЬКИЙ район, село СІНГУРИ, вулиця ЗАРІЧНА, будинок 83 Запис в ЄДР: 12444, Житомирська обл., Житомирський р-н, С. Сінгури, вул. Зарічна, буд. 83
Стан:	Зареєстровано
Дата реєстрації:	24.12.2015 (8 років 4 місяці) Номер запису: 10701020000061102
Уповноважені особи:	<u>Ван Далфсен Ніко</u> - підписант (керівник)
Бухгалтер:	<u>Ван Далфсен Ніко</u>
Статутний капітал:	323 696.22 грн
Засновники:	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПРОКОН Б.В." Нідерланди, буд. 4, вул. Яубертстраат, м. Ермело, 3851 Дм Розмір внеску: 323 696.22 грн, 100%

Джерело : розроблено автором на основі [64]

Мета Товариства досягається шляхом здійснення наступних видів діяльності (предмет діяльності):

- розведення та вирощування норок та інших тварин;
- переробка норкової сировини та іншої тваринної сировини;
- переробка та зберігання норкового хутра;
- виробництво тваринних кормів;
- оптова та роздрібна торгівля норковим хутром;
- імпорту/експорту норок та інших тварин;
- імпорту та експорту норкового хутра та інших видів хутра;
- імпорту та експорту тваринних кормів.

– торговельна діяльність: здійснення оптової, оптово-роздрібною, роздрібною, комісійною, торговельно- закупівельною, постачально-збутовою, посередницької торгівлі продукцією власного і невідласного виробництва, комісійною й комерційною торгівлі, в т.ч. через мережу власних магазинів, торговельних точок, складів, баз, консигнаційних складів, тощо.

– здійснення реалізації та іншої комерційної діяльності в мережі INTERNET.

Виробничо-господарська діяльність:

- розробка, купівля та продаж ліцензій, патентів, організація експертиз;
- сприяння залученню іноземних інвестицій на територію України;
- створення спільних підприємств в різних галузях економіки;
- складання бізнес - планів та оцінка інвестиційних проектів;
- організація підприємств лізингового типу;
- юридичні та консультаційні послуги;
- перекладацькі послуги;
- здійснення операцій лізингу, франчайзингу, факторингу;
- працевлаштування громадян України за кордоном;
- організація та участь у ярмарках, виставках, виставках-продажах, конференціях, симпозіумах, з'їздах, та їх створення, обмін досвідом та розвиток зв'язків з партнерами як на Україні, так і за її межами;

- виконання всіх видів друкарських робіт і послуг, поліграфічна, видавнича діяльність;

- надання складських послуг, створення та експлуатація митних та консигнаційних складів, внутрішні та міжнародні перевезення пасажирів та вантажів повітряним, річковим, морським, залізничним та автомобільним транспортом, для чого Товариство може будувати, брати в оренду, експлуатувати різні будівлі, приміщення, шляхи сполучення, транспортні засоби і комунікації та інше майно, а також використовувати їх спільно з іншими суб'єктами господарської діяльності на договірних засадах;

- укладання договорів з підприємствами зв'язку та з підприємствами інших галузей на розповсюдження періодичних видань згідно з укладеними договорами по передплаті та в роздріб в Україні;

- співробітництво з видавництвами, редакціями і передплатними агентствами України та будь - яких інших країн світу з метою розповсюдження їх видань по передплаті та в роздріб;

- проведення та комплексне оформлення виставок, ярмарків, аукціонів, конференцій, симпозіумів, експозицій, інтер'єрів, екстер'єрів, систем візуальних комунікацій;

- оформлення та виготовлення вітрин, вивісок, інформаторів, таблиць;

- виконання у диверсифікаційному (багатогалузевому) порядку робіт та послуг;

- проведення маркетингових, інжинірингових, соціологічних досліджень;

Підприємницька діяльність з об'єктами нерухомості шляхом:

- торгівлі (купівлі та продажу),

- оренди та суборенди,

- будівництва, ремонту, експлуатації та обслуговування.

Сприяння насиченню ринку України продовольчою та промисловою продукцією, технологіями та послугами:

- будівництво та реконструкція, ремонтно-будівельні, оформлювальні, дизайнерські та пусконаладжувальні роботи, виконання проектно-конструкторських, науково-технічних та впроваджувальних робіт;

- діяльність, пов'язана з реалізацією транспортних засобів, що підлягають реєстрації та обліку в органах внутрішніх справ, експлуатація, купівля, продаж, комісійна торгівля, оренда, прокат, ремонт та виготовлення транспортних засобів та вузлів до них;

- транспортно-експедиційні послуги, що виконуються на замовлення населення;

- надання послуг митного брокера, надання послуг юридичним та фізичним особам у митному оформленні вантажів;

- надання транспортно-експедиційних послуг під час перевезення зовнішньоторговельних і транзитних вантажів;

- відкриття і управління діяльністю митних ліцензійних складів на території України, зберігання товарів та інших предметів на митних ліцензійних складах, здійснення операцій по декларуванню та митному оформленню;

- розробка, виробництво та ремонт радіоелектронних засобів та засобів автоматизації, вимірювання і контролю (приладів, систем та інше);

- організація соціально-благодійної та гуманітарної діяльності.

Товариство може виступати посередником між кредиторами та боржником, приймати ризик виконання таких вимог та їх інкасацію.

Інші види діяльності, не заборонені законодавством України.

Для діяльності, що підлягає ліцензуванню, Товариство отримує необхідну ліцензію.

На рис.2.1. наведено зв'язки ТОВ «Фурела».

Таблиця 2.1

Основні показники (економічний паспорт) діяльності ТОВ "Фурела"
за 2021-2023 рр.

№	Показники	од.вим.	Попередній рік	Звітний рік	Темп приросту, %
2021-2022 рр.					
1.	Чистий дохід від реалізації продукції	тис.грн.	229,2	244,3	106,59
2.	Чисельність працівників	чол.	3	4	133,33
3.	Середній капітал підприємства	тис.грн.	47856,2	47916,15	100,13
4.	Собівартість реалізованої продукції	тис.грн.	88,1	6,6	7,49
5.	Фінансовий результат до оподаткування	тис.грн.	2 601,30	-16 077,70	-618,06
6.	Чистий прибуток	тис.грн.	2 601,30	-16 077,70	-618,06
7.	Продуктивність праці	тис.грн. /чол	76,4	61,075	79,94
2022-2023 рр.					
1.	Чистий дохід від реалізації продукції	тис.грн.	244,3	583,2	238,72
2.	Чисельність працівників	чол.	4	4	100,00
3.	Середній капітал підприємства	тис.грн.	47916,15	23932	49,95
4.	Собівартість реалізованої продукції	тис.грн.	6,6	3,8	57,58
5.	Фінансовий результат до оподаткування	тис.грн.	-16 077,70	843,50	-5,25
6.	Чистий прибуток	тис.грн.	-16 077,70	843,50	-
7.	Продуктивність праці	тис.грн. /чол	61,075	145,8	238,72

Джерело : розроблено автором на основі [64]

У фінансовому результаті до оподаткування в 2022 р. спостерігаються значні негативні зміни порівняно з 2021 р. – зменшення на 518,06%. Підприємство отримало збитки в розмірі 16077,7 тис.грн.

Чистий дохід від реалізації у 2023 році порівняно з 2022 р. збільшився на 138,72% і становив 583,2 тис.грн., собівартість реалізованої продукції в 2023 р., зменшується в порівнянні з 2022 р. і становить 3,8 тис.грн.

Чисельність персоналу підприємства в 2023 р. не змінюється, а середня продуктивність праці зросла в 2023 р. в порівнянні з 2022 р. на 138,72%.

Середній загальний капітал збільшився на 42,57% порівняно з 2022 роком і становив 56,6 тис.грн.

У фінансовому результаті до оподаткування в 2023р.спостерегаються значні позитивні зміни порівняно з 2022 р. – зростання прибутку на 16921,2 тис.грн. Звітність підприємства наведено в додатках А,Б та В.

Оцінку ефективності системи управління системи ТОВ «Фурела» проведемо за допомогою сервісу youcontrol.com.ua. Даний продукт дозволяє визначити динаміку та тенденції зміни основних фінансових показників «Фурела». Результати дослідження наведено на рис.2.2.-2.9.



Рис.2.2. Динаміка показника рентабельність активів ТОВ «Фурела»
Джерело : сформовано за [64]



Рис.2.3. Динаміка показника чиста маржа ТОВ «Фурела»
Джерело : сформовано за [64]

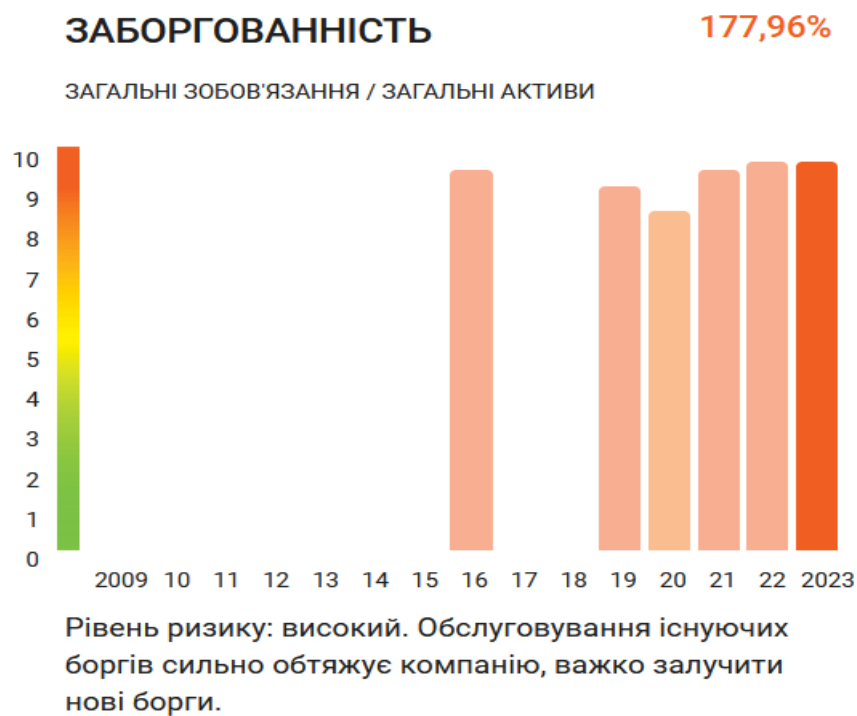


Рис.2.4. Динаміка заборгованість ТОВ «Фурела»
Джерело : [64]

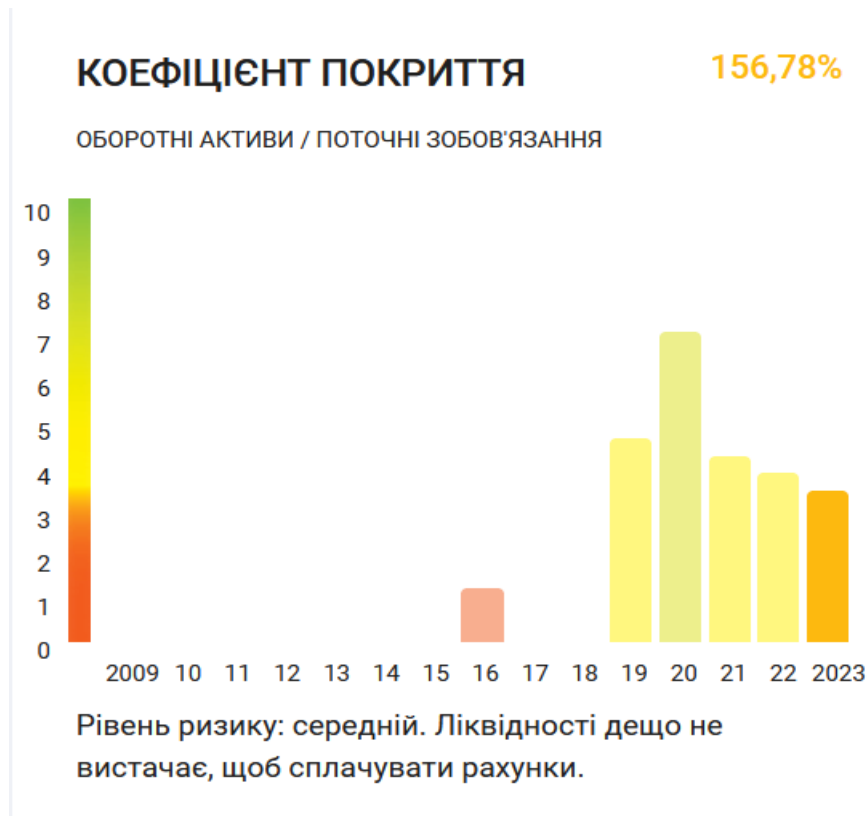


Рис.2.5. Динаміка показника «Коефіцієнт покриття» ТОВ «Фурела»
Джерело : [64]

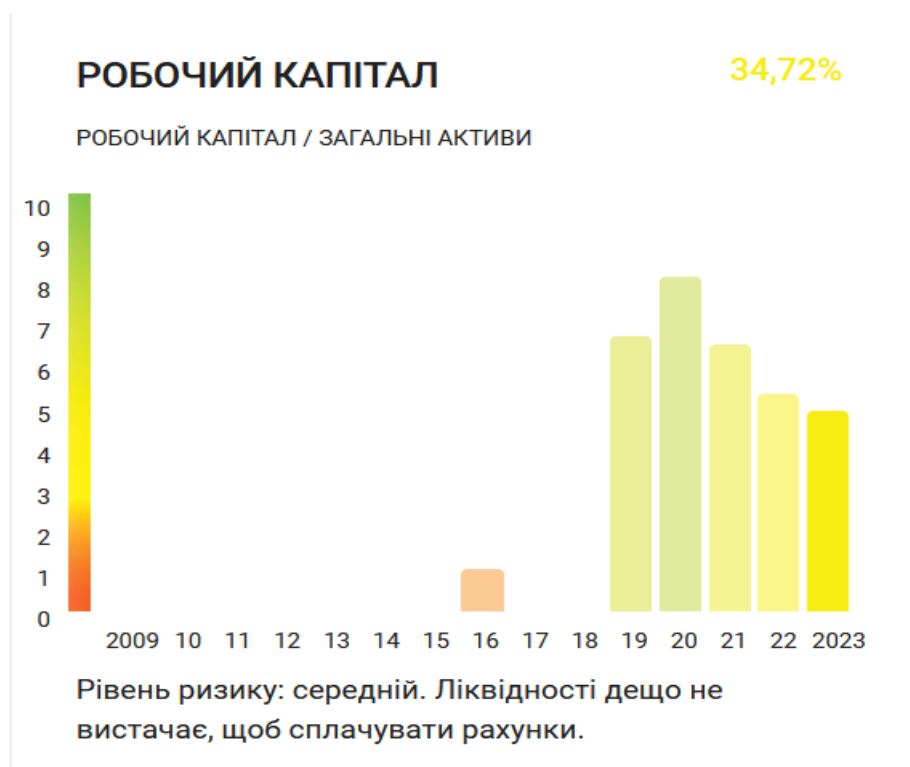


Рис.2.6. Динаміка показника «Робочий капітал» ТОВ «Фурела»
Джерело : [64]

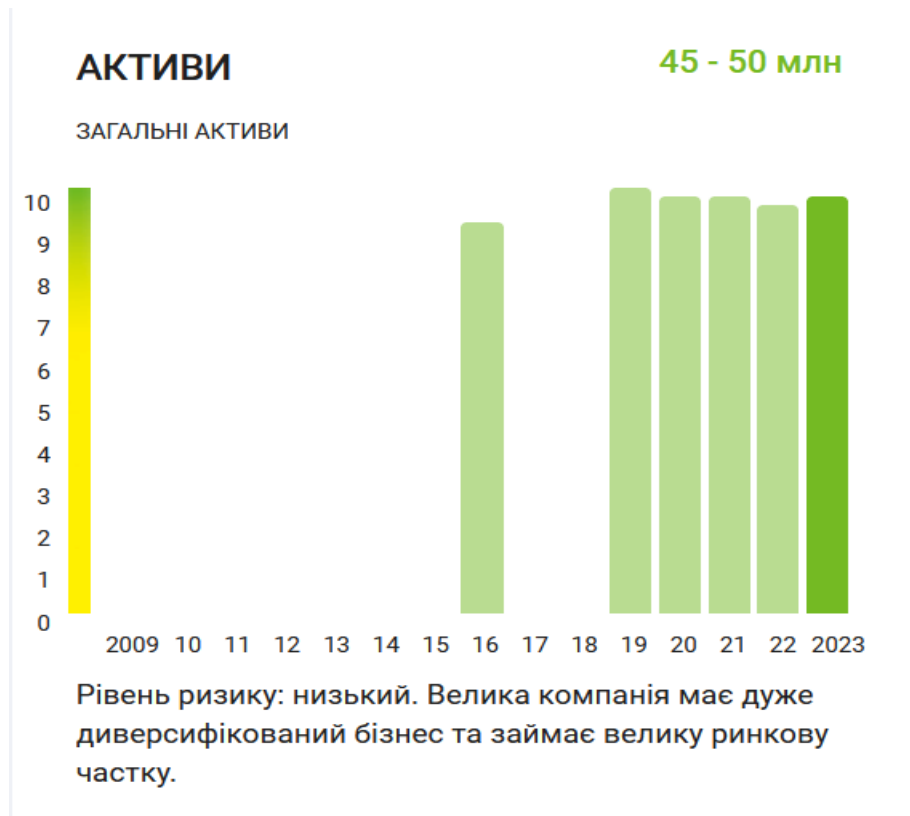


Рис.2.7. Динаміка показника «Активи» ТОВ «Фурела»
Джерело : [64]



Рис.2.8. Динаміка чистих продажів ТОВ «Фурела»
Джерело : [64]

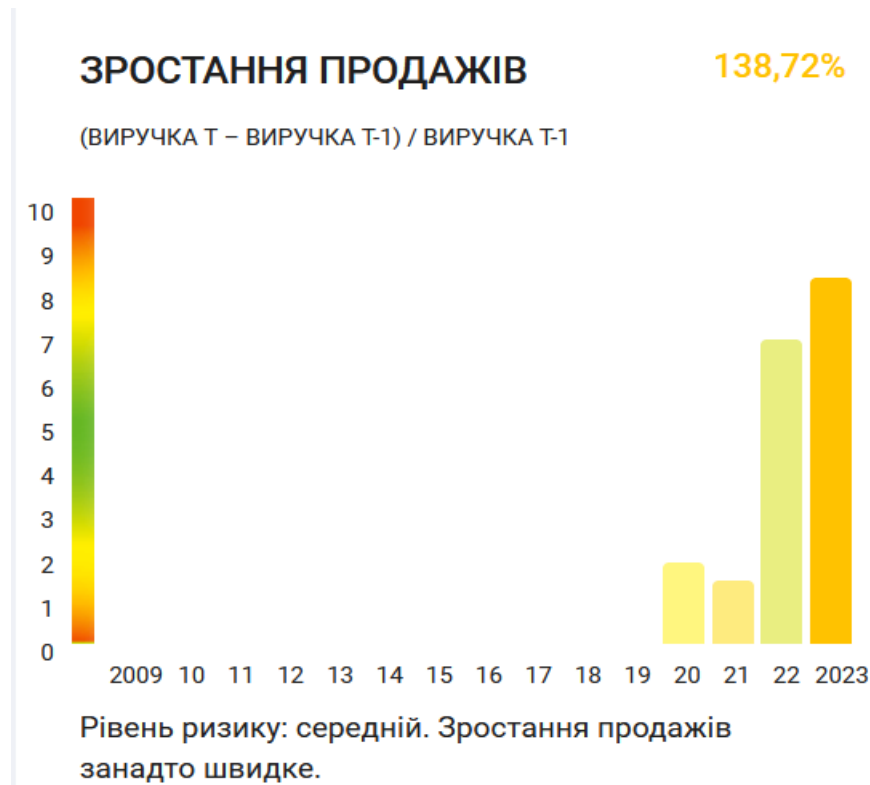


Рис.2.9. Зростання продажів ТОВ «Фурела»

Джерело : [64]

В таблиці 2.2 представлено результати розрахунків показників фінансового стану та фінансової діяльності ТОВ «Фурела» в 2021-2023рр.

Результати розрахунків фінансових показників ТОВ «Фурела» свідчать про не досить стабільний фінансовий стан підприємства. Так, показники ліквідності підприємства знаходяться в неприпустимих межах. Критерії ліквідності не виконано. Значні проблеми з формуванням капіталу. Підприємство має від'ємний власний капітал, що призводить до незадовільної структури капіталу підприємства. У підприємства є непокриті збитки попередніх років, які значно «погіршують» структуру капіталу.

Останні три роки підприємство працює прибуткове тільки в 2021 та 2023рр, але треба відзначити суттєве зростання показників прибутковості в 2023р. В 2022р. підприємство отримувало збитки.

Таблиця 2.2

Результати розрахунків показників фінансового стану та рівня кредитоспроможності ТОВ «Фурела» в 2021-2023рр.

Фінансовий індикатор	2021	2022	2023
1	2	3	4
Індекс FinScore	D/1,7	D/1,1	D/1,2
Ліквідність та фінансова стійкість			
Поточна ліквідність	217%	170,9%	156,8%
Абсолютна ліквідність	0,0%	0,1%	0,4%
Коефіцієнт “кислотний тест”	210,5%	165,1%	151,4%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	210,4%	165,1%	151,4%
Відношення грошових коштів до активів	0,0%	0,0%	0,2%
Проміжний коефіцієнт покриття	210,4%	165,1%	151,4%
Коефіцієнт автономії	-30,3%	-64,1%	-78%
Відношення чистого боргу до EBIT	9,2	-4,9	-13
Прибутковість			
ROA – рентабельність активів	5,4%	-33,5%	1,76%
Рентабельність власного капіталу	-	-	-
RCA – рентабельність оборотних коштів	5,7%	-35%	1,84%
NPM – чиста маржа	1135%	-6581,1%	11246%
ROTA – рентабельність сумарних активів	5,4%	-33,5%	1,76%
Валова рентабельність собівартості	2952%	-2436,01%	28,79%
Ділова активність			
Оборотність активів	0,005	0,005	0,0127

Джерело : сформовано на основі [64]

В 2023р. показники покращуються, але підприємству потрібно розробити стратегію, яка б дозволила мобілізувати резерви та покращити прибутковість діяльності. Проведемо аналіз формування та розподілу фінансових результатів. Отримані дані зведемо до таблиці 2.3

Таблиця 2.3

Аналіз формування фінансових результатів ТОВ «Фурела»

№ п/п	Показники	2021 р., тис.грн.	2022 р., тис.грн.	202023 р. тис.грн.	Відхилення(+/-)	
					За 2022р.	за 2023р.
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	229,2	244,3	583,2	15,1	338,9
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	88,1	6,6	2929,6	-81,5	2923
3	Інші операційні доходи	7246,5	2583,3	0	-4663,2	-2583,3
4	Інші операційні витрати	662,3	18898,7	3512,8	18236,4	-15386
5	Інші доходи	0	0	3,8	0	3,8
6	Інші витрати	4124	0	2665,5	-4124	2665,5
7	Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	7475,7	2827,6	0	-4648,1	-2827,6
8	Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	4874,4	18905,3	2669,3	14030,9	-16236
9	Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2601,3	-16077,7	843,5	-18679	16921,2
10	Податок на прибуток	0	0	0	0	0
11	Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2601,3	-16077,7	843,5	-18679	16921,2

Джерело : складено автором

Проаналізувавши чистий дохід від реалізації продукції за 2021-2023 рр. можемо зробити висновок про зростання цього показника на 15,1 тис.грн. в 2022р. та зростання на 338,9 тис.грн. в 2023 р.

Аналізуючи динаміку зміни собівартості реалізованої продукції спостерігаємо, що при порівнянні 2021-2023 рр. спостерігається негативна динаміка зміни цього показника в 2022 р – на 81,5тис.грн., та позитивна динаміка в 2023 р – зростання на 2923 тис.грн.

Таким чином, бачимо, що обсяги реалізації послуг товариства в 2023р. суттєво зросли в порівнянні з 2022р, що привело до зростання чистого прибутку на 16921,2 тис.грн.

2.2. Організація планування та контролю доходів від основної діяльності підприємства ТОВ «ФУРЕЛА»

Основою функціонування будь-якого підприємства є співвідношення його системи доходів та витрат. Показники ТОВ «Фурела» з динаміки та структури його доходів та витрат є важливою інформацією для партнерів, інвесторів, що беруть участь у прийнятті певних бізнес-рішень, а також і для кредитних організацій, які перед тим, як дати схвалення на видачу кредиту, запитують інформацію про доходи та витрати підприємства, тому як будь-якої кредитної організації важливо переконатися, що підприємство має стійке фінансове становище, перспективні напрями розвитку, що буде гарантією повернення кредиту.

Крім того, і для керівника ТОВ «Фурела» дуже важливо мати достовірну інформацію про доходи та витрати компанії, тому що ці дані надають широкі можливості для прийняття ефективних управлінських рішень. Якщо керівник підприємства матиме своєчасно надану інформацію щодо оцінки доходів та витрат організації, а крім того, представляти наявні шляхи їх оптимізації, то можна регулювати положення підприємства на ринку та ще в початковій стадії виникнення проблемних ситуацій і їх уникнути поки вони не встигли нашкодити достатньою мірою діяльності підприємства.

У цьому плані слід зазначити важливість проведення процесу планування доходів і витрат підприємства.

Фінансова стабільність підприємства є важливою передумовою успішності у веденні його економічної діяльності. Саме фінансова стабільність бере участь у формуванні іміджу підприємства, а також стає

його візитною карткою у проведенні різноманітних господарських операцій.

У зв'язку з цим будь-яким компаніям та організаціям необхідно постійно дбати про свою фінансову стабільність, вживаючи серйозних заходів для її зміцнення. Особливу роль варто відвести системі фінансового планування.

Фінансове планування для підприємства є цілісною системою, яка є процесом, що перебуває в можливості розробки спеціальних планових показників розвитку підприємства, які сприятимуть цілям забезпечення компанії фінансовими ресурсами, які необхідні для ефективного функціонування підприємства як у час, і у майбутньому періоді.

Фінансовим планом називають план діяльності підприємства, розроблений на певний період, який може бути виражений у грошовій формі [1, с.118].

Роль фінансового планування у діяльності ТОВ «Фурела» зводиться до того що, що воно допомагає визначити життєздатність та дієздатність того чи іншого проекту підприємства, що існує в умовах жорсткої конкуренції, а також може стати інструментом отримання інвестиційних впливань.

Основним завданням системи фінансового планування ТОВ «Фурела» вважається процес забезпечення сталої орієнтації на отримання максимальних доходів від здійснення підприємницької діяльності, а також забезпечення самофінансування фінансової діяльності підприємства, контроль за кредитними, інвестиційними показниками та витратами, ефективне управління досягненням внутрішнього фінансового балансу та динамічної рівноваги підприємства, що сприяє забезпеченню рентабельності фінансово-господарської та виробничої діяльності [4, с. 22].

Далі на рис. 2.10 представимо етапи реалізації системи фінансового планування.

Процес фінансового планування

Аналіз фінансової ситуації

Розробка загальної фінансової стратегії

Складання поточних фінансових планів

Коригування, ув'язування та конкретизація фінансового плану

Розробка оперативних фінансових планів

Рис.2.10. Етапи реалізації системи фінансового планування

Джерело : розроблено автором

Розглянутий процес фінансового планування, що складається з п'яти етапів, передбачає систему прийняття рішень та здійснення заходів, що впливають на кожній стадії планування на майбутній розвиток ТОВ «Фурела». І кожен із розглянутих етапів передбачає облік нової інформації, що надходить.

Схематично розподіл доходу та витрат подано на рис.2.11.

Залежно від обставин операції дохід від реалізації продукції (товарів, інших активів) може визнаватися на момент продажу (поставки) продукції (товарів, інших активів) покупцям, до нього або після нього.

Вибір цього моменту залежить від того, коли здійснена господарська операція, яка пов'язана з доходом, відповідатиме критеріям визнання доходу.

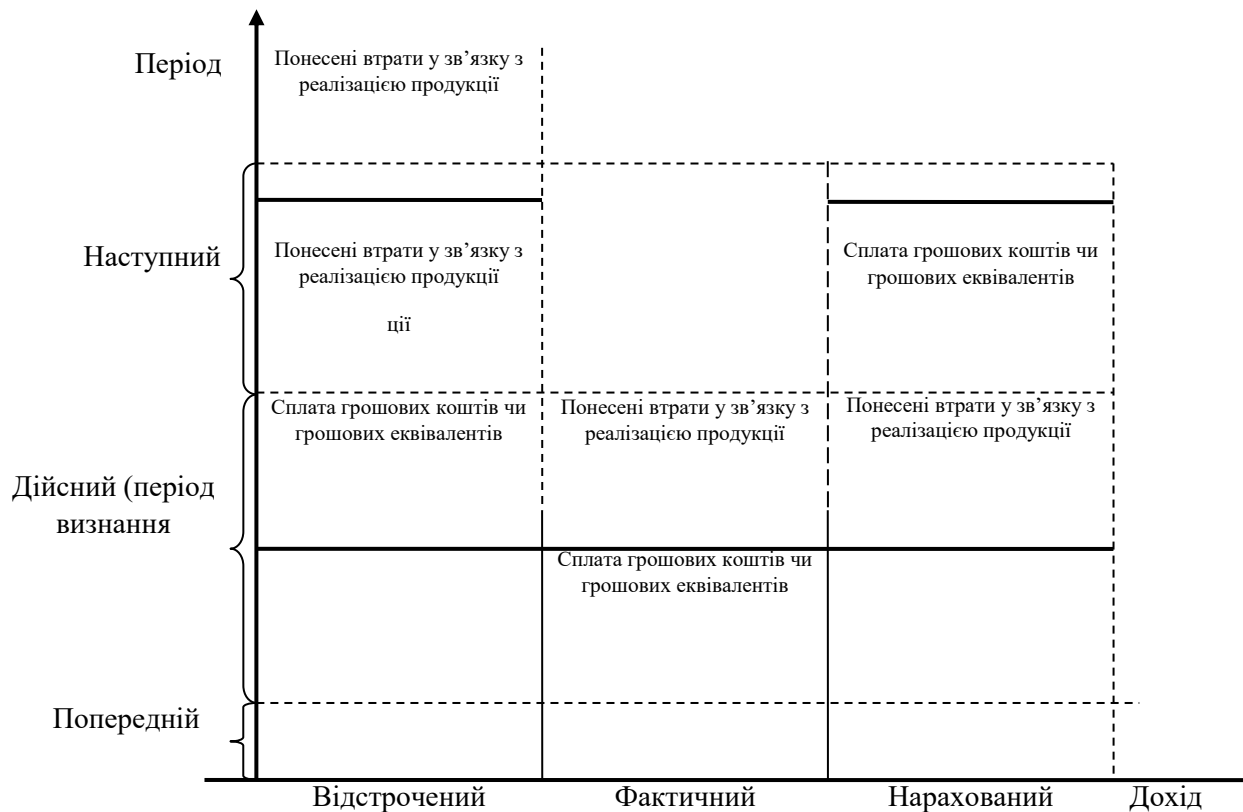
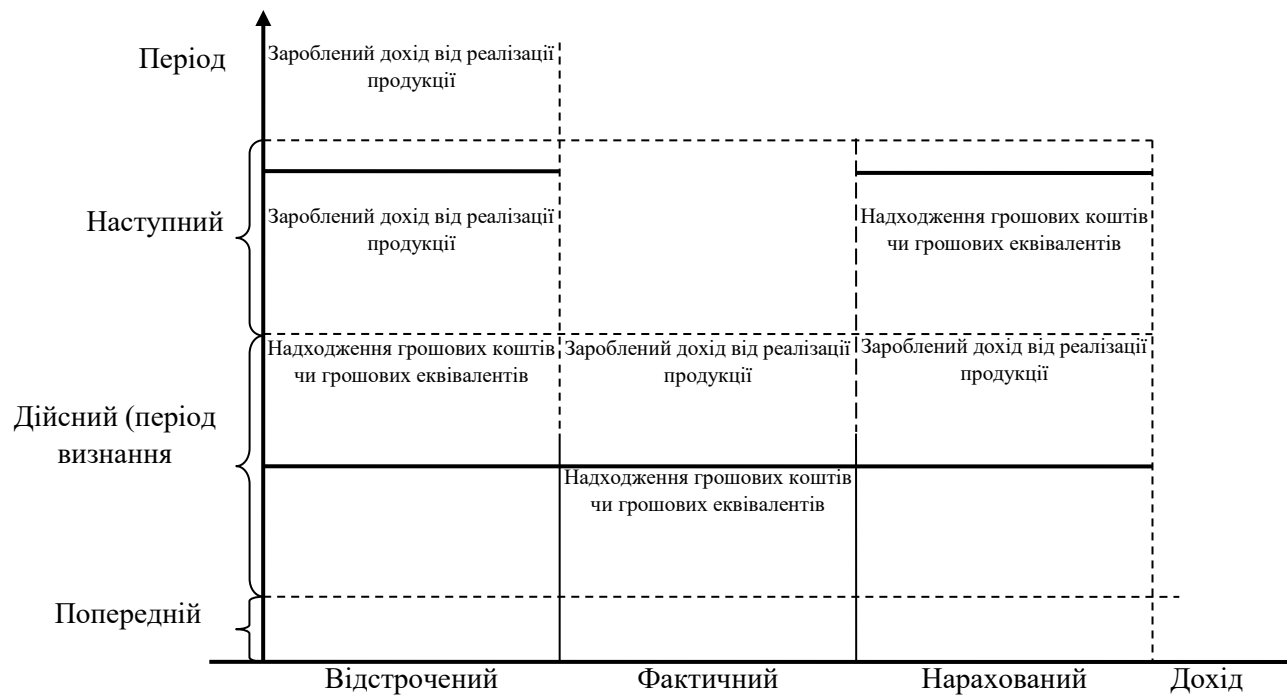


Рис.2.11. Розподіл доходу та витрат

Джерело : сформовано на основі [23]

При відсутності повної гарантії надходження коштів за реалізовану продукцію (товар) визнання прибутку необхідно відкласти до того моменту, коли буде впевненість у її одержанні або до моменту одержання продукції (товару).

З цією ціллю використовується метод відшкодування витрат, відповідно до яких валовий прибуток не признається доти, поки грошові платежі, що надходять від покупця, не перевищать собівартість реалізованої продукції (товару).

Після відшкодування усіх витрат будь-яке додаткове надходження коштів буде зараховуватися як прибуток. Звіт про фінансові результати за період продажу буде відбивати прибуток від реалізації продукції (товарів), собівартість реалізованої продукції (товарів) і суму валового прибутку – обидві суми, що признаються протягом періоду, і що відкладається суму.

2.3. Аналіз доходів основної діяльності ТОВ «ФУРЕЛА»

Аналіз динаміки сформованих доходів ТОВ «ФУРЕЛА» наведено в табл. 3.1.

Формування доходів ТОВ «ФУРЕЛА» здійснюється за такими ж складовими, по яких формуються окремі складові сукупного прибутку:

- доходи від основної діяльності, що включають насамперед дохід від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг;
- доходи від іншої операційної діяльності (інші операційні доходи);
- доходи від фінансових операцій (доходи від участі в капіталі), які формуються за рахунок отримання доходів від вкладень в асоційовані та дочірні підприємства, спільної діяльності, доходи від портфельного інвестування (дивіденди, відсоткові платежі) та ін.

Результати аналізу структури доходів підприємства подамо в узагальненій формі (табл. 2.4-2.5) та для наочності зобразимо графічно (рис. 2.12.).

Таблиця 2.4

Динаміка доходів ТОВ «ФУРЕЛА» в 2021-2023 рр.

Стаття	За 2021р., тис.грн.	За 2022 р, тис.грн.	За 2023 р., тис.грн.	Приріст 2022р., в порівнянні з 2021 р.		Приріст 2023р., в порівнянні з 2022р.,%	
				тис.грн.	%	тис.грн.	%
1	2	3	4	6	7	8	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	229,2	244,3	583,2	15,10	6,59	338,9	138,72
Інші операційні доходи	7246,5	2583,3	0	-4663,20	-64,35	-2583,3	-100,00
Інші доходи	0	0	3,8	0,00	0,00	3,8	100,0
Разом доходи	7475,7	2827,6	0	-4648,10	-62,18	-2827,6	-100,00

Джерело : складено автором

Таблиця 2,5

Аналіз структури доходів ТОВ «ФУРЕЛА» в 2021-2023 рр.,%

Доходи	За 2021 р., тис.грн.	За 2022 р., тис.грн.	За 2023 р., тис.грн.	2022-2021 тис.грн.	2023-2022 тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3,07	8,64	16,60	99,45	7,96
Інші операційні доходи	96,93	91,36	83,40	0	-7,96
Інші доходи	0,00	0,00	0,00	0	0,00
Разом доходи	100,00	100,00	100,00	0	0,00

Джерело : складено автором

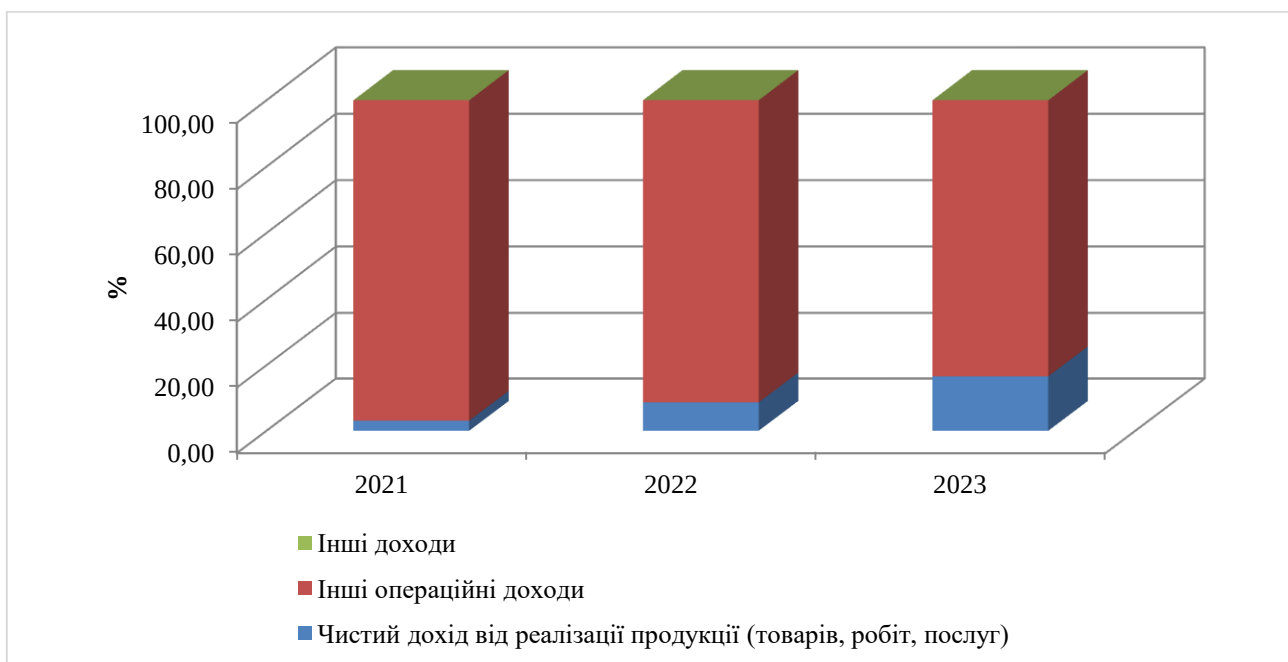


Рис. 2.12. Структура доходів ТОВ «ФУРЕЛА» в 2021-2023 рр.,%

Джерело : складено автором

З проведеного аналізу можна зробити висновок, що в структурі доходів ТОВ «ФУРЕЛА» переважають інші операційні доходи, їх його частка коливається 96,93% в 2021 р. до 83,4% в 2023 р. %.

Частка чистого доходу від реалізації продукції перебуває в межах від 3,07% до 16,6%. В структурі доходів майже відсутні доходи від участі в капіталі, інші фінансові доходи та інші доходи.

2.4 Шляхи вдосконалення планування і контролю доходів основної діяльності ТОВ «ФУРЕЛА».

При проведенні дослідження було виявлено, що в процесі управління доходами ТОВ «Фурела» основна увага приділяється формуванню доходів від іншої діяльності.

Для зростання доходів підприємство повинно більше уваги приділяти питанням управління доходами підприємства. Існує декілька шляхів збільшення доходів:

- збільшення кількості продукції, послуг, які виробляється та реалізується;
- розширення асортименту продукції, послуг, які реалізуються;
- використання заходів маркетингу для зростання доходів: рекламної діяльності, проведення різноманітних акцій та заходів стимулювання збуту, знижки та ін.

Перш за все, треба приділяти увагу зростанню доходів від операційної діяльності. Операційна діяльність підприємств характеризується такими основними особливостями, які визначають характер формування доходів та прибутку:

1. Вона є головним компонентом всієї господарської діяльності підприємства, основною метою його функціонування.
2. Операційна діяльність має пріоритетний характер стосовно інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності.

3. Інтенсивність розвитку операційної діяльності є основним параметром оцінки окремих стадій життєвого циклу підприємства. Відповідно, можливості формування операційного прибутку на різних стадіях життєвого циклу підприємства визначають цілі й завдання не тільки політики управління.

Спробуємо визначити прогнозну величину доходів ТОВ “Фурелав” на плановий рік Прогнозування проведемо на основі формування лінії тренду – рис.2.13-2.14.

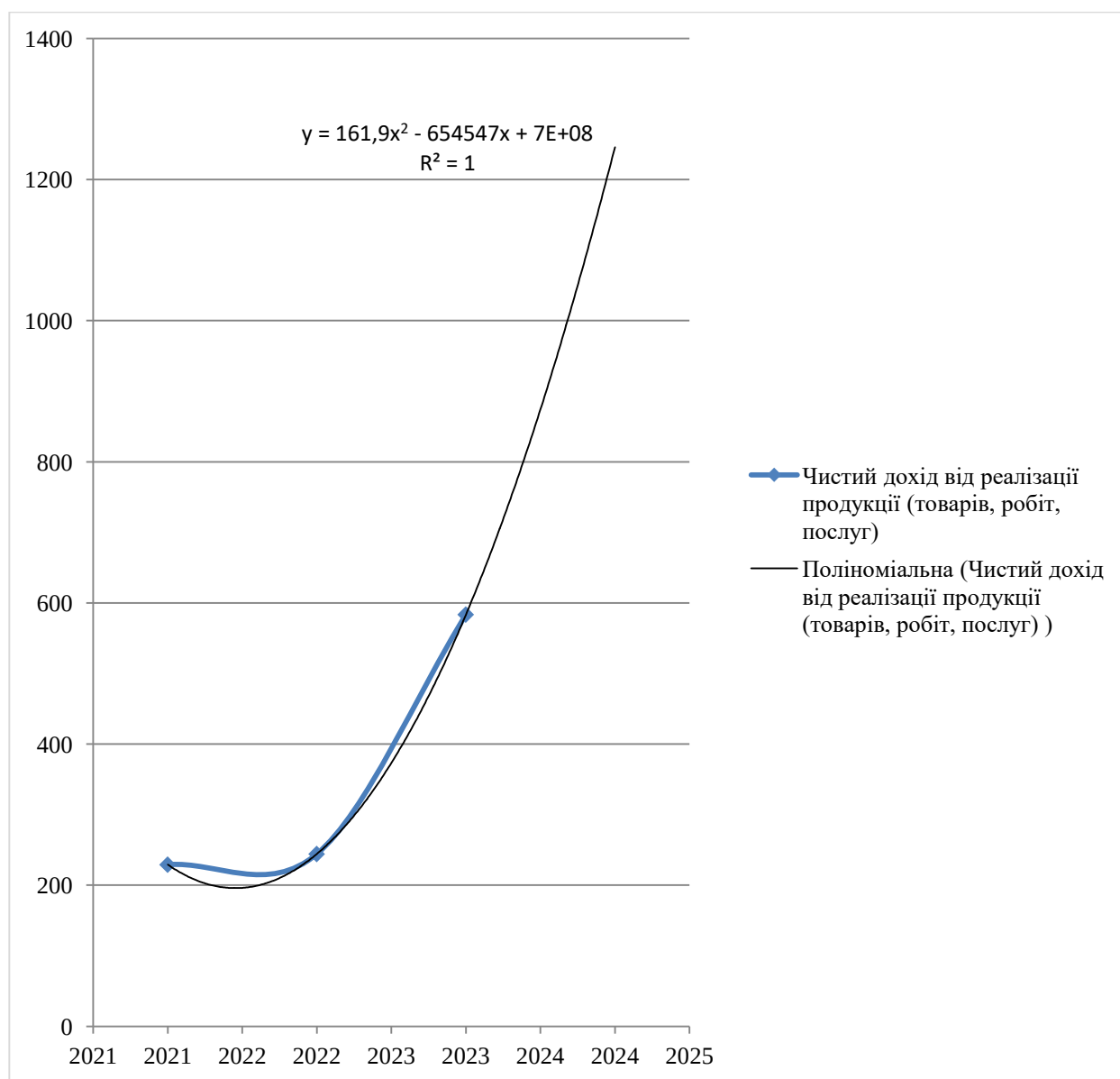


Рис.2.13. Прогнозування доходу від реалізації продукції або послуг

Джерело : складено автором

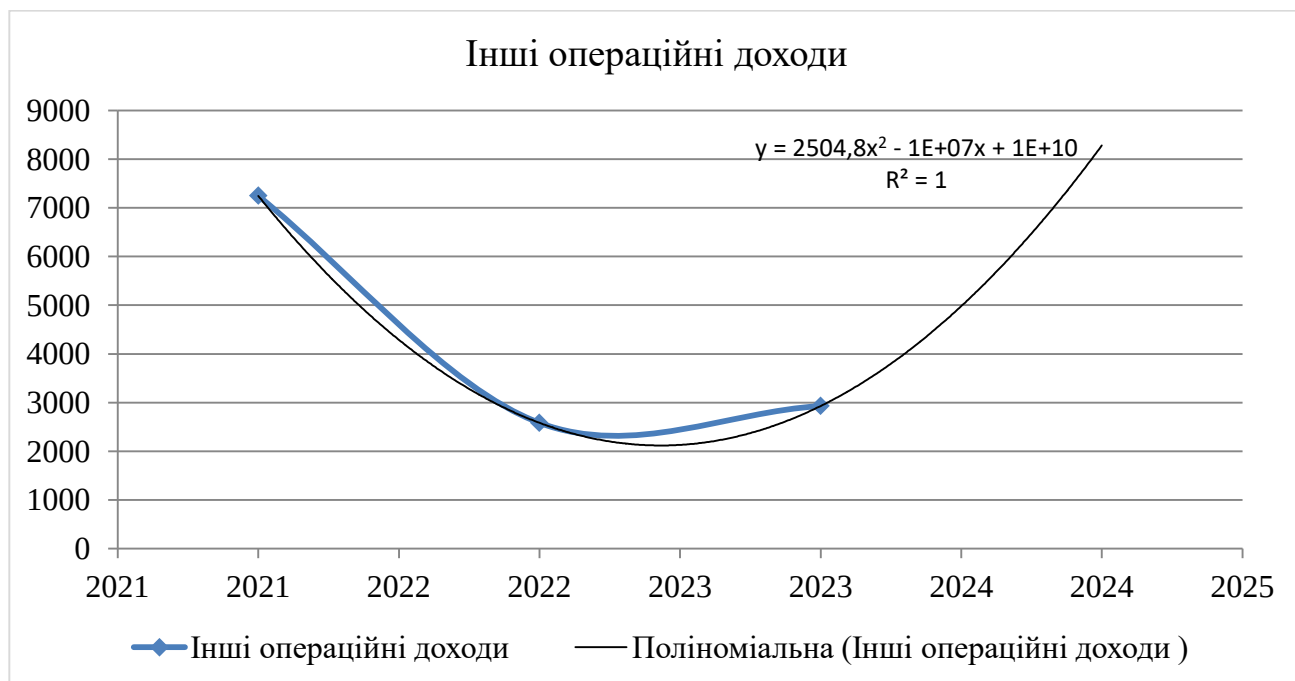


Рис. 2.14. Прогнозування іншого операційного доходу

Джерело : складено автором

Прогнозований звіт про фінансові результати підприємства наступний рік надано в табл. 2.6

Таблиця 2.6

Прогнозований звіт про фінансові результати ТОВ «Фурела» тис. грн

Статті	2023 р..	2024р.	Відхилення
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	583,20	625,00	41,80
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3,80	4,07	0,27
Інші операційні доходи	2929,60	4450,00	1520,40
Інші операційні витрати	2665,50	2890,00	224,50
Інші доходи	0,00	0,00	0,00
Інші витрати	0,00	0,00	0,00
Разом доходи	3512,80	5075,00	1562,20
Разом витрати	2669,30	2894,07	224,77
Фінансовий результат до оподаткування	843,50	2180,93	1337,43
Податок на прибуток	0,00	0,00	0,00
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	843,50	2180,93	1337,43

Джерело : складено автором

Розрахунки можуть бути проведені і з використанням регресійного аналізу за допомогою відповідного програмного забезпечення. Наприклад, можна скористатися майстром діаграм у середовищі MS Excel.

За нашими розрахунками підприємство під впливом прийнятих заходів має можливість у прогнозованому році значно збільшити прибутковість своєї діяльності до 2180,93тис. грн.

Оцінка достатності доходу для забезпечення запасу фінансової міцності на прикладі дослідженого підприємств дозволила визначити базові стратегії його діяльності, що стало першим кроком до обґрунтування методики оптимізації виробничого доходу

Виявилось, що в деякі часи підприємство вимушено застосовувати стратегію виживання, а в деякі воно може забезпечити стабілізацію і стільки ж – розвиток.

Відповідно до цього політика формування та використання доходу повинна мати різне спрямування.

Виживання вимагає позбавлення збитковості, стабілізація – забезпечення стійкого рівня рентабельності не нижче досягнутого в попередні періоди, а розвиток – сприяння зростанню обсягів прибутку для інвестування саморозвитку.

Обґрунтування стратегії розвитку повинно розпочинатися з поживавлення, яке визначається стратегією стабілізації, внутрішніми накопиченнями та залученням інвестицій ззовні.

Обґрунтування стратегій вимагає моніторингових досліджень, які в виробництві поки що відсутні.

Тому пропонується запровадити моніторинг валового доходу як механізм спостереження, аналізу і підготовки інформації для коригування діючих стратегій або обґрунтування нових.

Визначення базових стратегій на основі експериментально проведеного моніторингу виробничого підприємств а дозволило розробити зміст та головні етапи стратегічного планування їх валового доходу.

Модель розробки стратегії формування сукупного доходу підприємств на основі моніторингу подано на рис.2.15.



Рисунок 3.8 – Схема розробки стратегії формування доходів суб'єктів ринкових відносин

Рис. 2.15 Схема розробки стратегії формування доходів ТОВ «Фурела»

Джерело : складено автором

До прийняття остаточного рішення щодо затвердження розробленої стратегії необхідно оцінити її дієздатність, аби виключити варіанти нездійсненності.

Дієздатність стратегії сукупного доходу визначається тим, наскільки вона пов'язана з перспективними орієнтирами економіки країни і спрямована на досягнення головної мети базових стратегій виробничої діяльності

підприємства, чи враховує інші стратегічні показники господарювання та комерційний ризик і чи передбачає конкретні заходи щодо мінімізації втрат від ризику невиконання стратегічних завдань тощо.

Обґрунтування дієздатних стратегій валового доходу пов'язане з розробкою політики оптимізації усіх джерел його формування та напрямків використання.

Висновки до розділу 2

На основі інформації другого розділу можна зробити наступні висновки:

1. ТОВ "Фурела" створене для здійснення багатопрофільної господарської діяльності з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку у відповідності з чинним законодавством України. Останні три роки підприємство працює прибуткове тільки в 2021 та 2023рр, але треба відзначити суттєве зростання показників прибутковості в 2023р. В 2022р. підприємство отримувало збитки.

2. Роль фінансового планування у діяльності ТОВ «Фурела» зводиться до того що, що воно допомагає визначити життєздатність та дієздатність того чи іншого проекту підприємства, що існує в умовах жорсткої конкуренції, а також може стати інструментом отримання інвестиційних впливань.

3. З проведеного аналізу можна зробити висновок, що в структурі доходів ТОВ «ФУРЕЛА» переважають інші операційні доходи, їх його частка коливається 96,93% в 2021 р. до 83,4% в 2023 р. %.

4. Частка чистого доходу від реалізації продукції перебуває в межах від 3,07% до 16,6%. В структурі доходів майже відсутні доходи від участі в капіталі, інші фінансові доходи та інші доходи.

5. При проведенні дослідження було виявлено, що в процесі управління доходами ТОВ “Фурела” основна увага приділяється формуванню доходів від іншої діяльності.

6. Пропонується запровадити моніторинг валового доходу як механізм спостереження, аналізу і підготовки інформації для коригування діючих стратегій або обґрунтування нових.

7. Визначення базових стратегій на основі експериментально проведеного моніторингу виробничого підприємств а дозволило розробити зміст та головні етапи стратегічного планування їх валового доходу.

ВИСНОВКИ

Основною метою створення та діяльності будь-якого підприємства, незалежно від його форми власності та розміру, є отримання справедливої винагороди за виконану діяльність, тобто достатнього розміру доходу.

У літературі прибутковість визначається як здатність підприємства отримувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, який полягає у перевищенні доходів над понесеними витратами, у розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування.

Прибуток є основним джерелом розвитку бізнесу. Про важливу економічну роль сутності прибутку свідчить те, що він характеризує основну діяльність підприємства. Рентабельність і прибутковість підприємства є одним з найважливіших показників, що відображають фінансовий стан підприємства.

Доходи мають особливе значення для всіх підприємств, незалежно від форми власності, сферою діяльності чи інших факторів. Загалом можна сказати, що дохід залежить від обсягу продажу підприємства, від рівня його розвитку, наполегливості працівників та їх керівників, а також від ряду зовнішніх факторів. Дохід компанії є одним з найважливіших показників, що відображають її фінансовий стан та головну мету діяльності.

Використання термінів «дохід» як синонімів до поняття «виторг» і «виручка» не цілком виправдані, оскільки останні два слова, мають близьке значення, але це не завжди відображають дохід. Це пояснюється тим, що дохід формується протягом операційного циклу, і дохід виникає в момент перетворення доходу з немонетарного активу в монетарний.

Вважаємо, що під поняттям «дохід» необхідно враховувати економічну категорію, під якою розуміють безпосереднє отримання компанією певних активів (матеріальних ресурсів чи грошей) або зменшення суми зобов'язань, які

призводять до збільшення суми власного капіталу (за вирахуванням збільшення суми капіталу за рахунок внески власників або учасників).

Внутрішній контроль – це найважливіша частина системи управління, що дозволяє попереджати, виявляти недоліки та порушення, а також своєчасно ліквідувати їх наслідки.

ТОВ "Фурела" створене для здійснення багатопрофільної господарської діяльності з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку у відповідності з чинним законодавством України. Останні три роки підприємство працює прибуткове тільки в 2021 та 2023рр, але треба відзначити суттєве зростання показників прибутковості в 2023р. В 2022р. підприємство отримувало збитки.

Роль фінансового планування у діяльності ТОВ «Фурела» зводиться до того що, що воно допомагає визначити життєздатність та дієздатність того чи іншого проекту підприємства, що існує в умовах жорсткої конкуренції, а також може стати інструментом отримання інвестиційних впливань.

З проведеного аналізу можна зробити висновок, що в структурі доходів ТОВ «ФУРЕЛА» переважають інші операційні доходи, їх його частка коливається 96,93% в 2021 р. до 83,4% в 2023 р. %.

Частка чистого доходу від реалізації продукції перебуває в межах від 3,07% до 16,6%. В структурі доходів майже відсутні доходи від участі в капіталі, інші фінансові доходи та інші доходи.

При проведенні дослідження було виявлено, що в процесі управління доходами ТОВ “Фурела” основна увага приділяється формуванню доходів від іншої діяльності.

Пропонується запровадити моніторинг валового доходу як механізм спостереження, аналізу і підготовки інформації для коригування діючих стратегій або обґрунтування нових.

Визначення базових стратегій на основі експериментально проведеного моніторингу виробничого підприємств а дозволило розробити зміст та головні етапи стратегічного планування їх валового доходу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Башнянин Г. І. Політична економія. Київ: Ельга Ніка-Центр, 2012. 252 с.
2. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. Ефективна економіка. 2022. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/18.pdf (дата звернення: 7.03.2023).
3. Бердар М. М. Фінанси підприємств. навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 352 с.
4. Беляєв О. О. Політична економія: Навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2011. 328с.
5. Білик М.Д. Фінансовий менеджмент:навч.посібник для студентів економічних спеціальностей.Тернопіль: Лілея,2016. 425 с.
6. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев.: Ника-Центр,2017. 768 с.
7. Бойчик І. М. Економіка підприємства.Київ: Атіка, 2014. 480 с.
8. Бондар Н.М. Економіка підприємства: навч. посібник. Київ: Видавництво А.С.К., 2014. 400 с.
9. Бондаренко Н.С., Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління». 2017. Вип. 11. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22587>
10. Боярко І.М. Оцінка інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / І.М. Боярко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7. – С. 90-99.
11. Бужин О. Л. Прибуток: рівночасне розподілення. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 6. С. 156-161.
12. Бухгалтерський управлінський облік. Житомир: ЖІТІ, 2010. 448 с.

13. Воронкова Т.Є., Безпалько Н.Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 19. С. 42–44.
14. Гуменюк В.С. Теоретичні основи управління прибутком підприємств. Інфраструктура ринку. 2018. Випуск 20. С. 51–55.
15. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 12. Ч. 1. С. 203-205.
16. Економіка підприємства: навч. пос. / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. 2-ге вид. Київ: Ельга-Н, КНТ, 2019. 780 с.
17. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т1. – [Редколегія: Гаврилишин Б.Д, С.В.Мочерний та ін.]. Київ: Видавничий центр “Академія”, 2010. 864 с.
18. Економічна теорія: Політекономія: Підручник. Київ: Знання-Прес, 2018. 719 с.
19. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Економіка та суспільство. 2016. № 3. С. 189–192.
20. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка і суспільство. 2016. № 4. С. 145–148.
21. Завгородній А. Г. Фінансовий словник. – 3-тє вид., випр. та доп. Київ:Т-во “Знання”, КОО, 2010. 587с.
22. Загородній А.Г. Фінанси підприємств : навч. посіб.Київ: Знання, 2014. – 354 с.
23. Карпенко Є.А., Шийка Г.І. Облік доходів від реалізації за міжнародними та національними стандартами. Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 17. С. 441—446. URL: http://www.market_infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/73.pdf

24. Кириченко С. О. Сучасний фінансовий стан підприємства та перспективи його розвитку. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2015. №16. С. 261-266.

25. Козаченко А.Ю. Доходи суб'єктів господарювання: економічна сутність та класифікація. Вісник Хмельницького національного університету. 2021, № 6, Том 2. С. 35—43 URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/03/en2021_6_t2_06.pdf

26. Корбутяк А.Г. Підходи до трактування поняття «фінансовий стан підприємства» / А.Г. Корбутяк, Бута М.М. // Науковий вісник УжНУ. – Вип. 16 – 2017. – С. 149-152.

27. Корбутяк А.Г., Сокровольська Н.Я. Особливості планування рівня рентабельності вітчизняних підприємств в сучасних умовах. Науковий вісник Херсонського державного університету, Серія «Економічні науки». 2017. Вип. 24. Ч. 2. С. 178–188. URL: <http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2017?id=70>

28. Крупка М. І. Основи економічної теорії. Київ: Атіка, 2001. 344 с.

29. Круш П.В., Кавтиш О. П., Ткаченко Т. П. Управління та регулювання як чинники розвитку підприємств національного господарства : монографія. Київ: НТУУ «КПІ», 2014. 404 с

30. Круш П.В., Тульчинська С.О., Тульчинський Р.В. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. пос. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 206 с.

31. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту. Київ: Каравела, 2014 568 с.

32. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems*. 2022. № 1. С. 120–128.

33. Лисенко Б. О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості (дохідності) підприємства. *Студентський науковий економічний альманах*. 2013. Вип. 1. URL: https://kneu.edu.ua/userfiles/stud_cons_soc_ek_13/section1/Lysenko.docx
34. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Міжнародний науковий вісник*. 2015. № 7. С. 122–126.
35. Мазур Н.А. Фінансові результати підприємств України: особливості бухгалтерського забезпечення їх формування та управління. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2023. № 8. С. URL: https://doi.org/10.54929/2786_5738_2023_8_09_01
36. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18). Дохід. № 929_025 від 01.01.2012. Офіційний вебсайт Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025 (дата звернення 10.10.2023).
37. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 384-391.
38. Мочерний С. В. Політекономія: Підручник. 2-ге вид., випр. Київ: Вікар, 2015. 386 с.
39. Мошенський С. З. Бухгалтерський облік у будівництві. Житомир : ПП“Рута”, 2015. 356 с.
40. Нагайчук В.В. Показники оцінки якості прибутку ті їх залежність від обраної стратегії. *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. – Сер. Економічні науки. 2011. Вип. 2 (42), ч. 1. С. 139–146.
41. Назаренко І.Ф. Генезис економічної сутності прибутку в умовах ринкової економіки. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 65. С. 29—37. URL: http://www.market.infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/73.pdf

42. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. Молодий вчений. 2017. Вип. № 2. С. 299–303.
43. Оніщук В., Панасик Ю. Сучасні підходи до управління прибутком підприємства. Міжнародний та вітчизняний досвід організації, функціонування та розвитку економічного аналізу. С. 63–64.
44. Організація бухгалтерського обліку. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 696 с.
45. Основи економічної теорії: Підручник: у 2 кн. / [Ніколенко Ю. В., Демківський А. В. та ін.]; за ред. Ю. В. Ніколенка. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ:Либідь, 2014. Кн. 2.272 с.
46. Остапенко Я.О., Морозовський П.А. 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
47. Очередько О.О. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства в умовах кризи / О.О. Очередько, Е.А. Очередько // Репортер Приазовського державного технічного університету. Економічні науки. – 2015. – №29. – С. 91-97.
48. П(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99р. №87.
49. П(С)БО 15 “Дохід”. Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290.
50. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2020. № 1. С. 84–88.
51. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>
52. Пушкар М. С. Фінансовий облік: Підручник. Тернопіль : Карт-бланш, 2012. 628 с.

53. Рогожин П. С., Гойко А. Ф. Економіка будівельних організацій. Київ: Видавничий дім “Скарби”, 2011. 448 с.
54. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. Київ: Знання, 2017. 668 с.
55. Скибенко Т.С., Чемерис М.В. Формування стратегії управління прибутком підприємства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 6 (51), ч. 2. С. 152–160.
56. Слободяник Ю., Багацька К., Корбутяк А. Ефективність формування капіталу підприємств комунального господарства: випадок України. Незалежний журнал управління та виробництва. 2021. № 12(3). С. 349–358.
57. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй: Пер. з англ. Київ: Port-Royal, 2011. 382 с.
58. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. Київ: КНЕУ, 2014. 411 с.
59. Тимчишин-Чемерис Ю. В., Гвоздь С. І. Поняття ділової активності підприємства та напрями її підвищення // Міжнародний науковий журнал Інтернаука. – 2017. – №. 7. – С. 161-164.
60. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник: / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. Київ: ЦУЛ, 2002. 496 с.
61. Чебанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік: Київ: Видавничий центр “Академія”, 2002. 672 с.
62. Ярошевич Н. Б. Фінанси підприємств. навч. посіб. Київ: 2013. 341 с.
63. Khalatur, S.; Masiuk, Y.; Kachula, S.; Brovko, L.; Karamushka, O.; Shramko, I.. Entrepreneurship development management in the context of economic security, Entrepreneurship and Sustainability Issues. 2021. № 9(1) Pp. 558 573.
64. <https://youcontrol.com.ua/> Офіційний сайт підприємства ТОВ «Фурела»

ДОДАТОК А

Дата звіту	2022-11-15
Період	2021 рік, 12 міс
Бухгалтер	ВАН ДАЛФСЕН НІКО
КАТОТТГ	UA18040350210020675
Кількість працівників	3

Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Фурела» за 2021р.

АКТИВ

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0,40	0,00
первісна вартість	1001	10,40	10,40
накопичена амортизація	1002	10,00	10,40
Незавершені капітальні інвестиції	1005	401,00	401,00
Основні засоби:	1010	175,90	47,20
первісна вартість	1011	1 263,30	1 263,30
знос	1012	1 087,40	1 216,10
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1 549,00	1 549,00
Інші необоротні активи	1090	0,30	
Усього за розділом I	1095	2 126,60	1 997,20
II. Оборотні активи Запаси:	1100	964,20	961,90
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	182,50	123,70
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	5,80	5,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	44 895,20	44 639,40
Гроші та їх еквіваленти	1165	13,40	8,30
Витрати майбутніх періодів	1170	16,80	4,20
Інші оборотні активи	1190		4,30
Усього за розділом II	1195	46 077,90	45 746,80
Баланс	1300	48 204,50	47 744,00

ПАСИВ

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	323,70	323,70
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-17 121,30	-14 790,90
Усього за розділом I	1495	-16 797,60	-14 467,20
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	45 894,70	40 931,80
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	12 123,10	10 771,60
довгостроковими зобов'язаннями			
товари, роботи, послуги	1615	2 217,40	1 982,80

розрахунками зі страхування	1625	0,20	
розрахунками з оплати праці	1630		13,20
Інші поточні зобов'язання	1690	4 766,70	8 511,80
Усього за розділом III	1695	19 107,40	21 279,40
Баланс	1900	48 204,50	47 744,00

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	229,20	334,60
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	88,10	220,60
Інші операційні доходи	2120	7 246,50	5,20
Інші операційні витрати	2180	662,30	16 763,40
Інші витрати	2270	4 124,00	257,70
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	7 475,70	339,80
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	4 874,40	17 241,70
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2 601,30	-16 901,90
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	2 601,30	-16 901,90

ДОДАТОК Б

Дата звіту 2023-02-09
 Період 2022 рік, 12 міс
 Бухгалтер ВАН ДАЛФСЕН НІКО
 КАТОТТГ UA18040350210020675
 Кількість працівників 4

Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Фурела» за 2022р.

АКТИВ

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	0,00	3,40
первісна вартість	1001	10,40	13,90
накопичена амортизація	1002	10,40	10,50
Незавершені капітальні інвестиції	1005	401,00	403,40
Основні засоби:	1010	47,20	30,60
первісна вартість	1011	1 263,30	1 263,30
знос	1012	1 216,10	1 232,70
Довгострокові біологічні активи	1020	0,00	0,00
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1 549,00	1 549,00
Інші необоротні активи	1090	0,00	0,00
Усього за розділом I	1095	1 997,20	1 986,40
II. Оборотні активи Запаси:	1100	961,90	1 561,30
у тому числі готова продукція	1103	0,00	0,00
Поточні біологічні активи	1110	0,00	0,00
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	123,70	0,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	5,00	32,50
у тому числі з податку на прибуток	1136	0,00	0,00
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	44 639,40	44 365,60
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,00	0,00
Гроші та їх еквіваленти	1165	8,30	19,30
Витрати майбутніх періодів	1170	4,20	3,20
Інші оборотні активи	1190	4,30	0,00
Усього за розділом II	1195	45 746,80	45 981,90
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0,00	0,00
Баланс	1300	47 744,00	47 968,30

ПАСИВ

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	323,70	323,70
Додатковий капітал	1410	0,00	0,00
Резервний капітал	1415	0,00	0,00

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-14 790,90	-31 067,70
Неоплачений капітал	1425	0,00	0,00
Усього за розділом I	1495	-14 467,20	-30 744,00
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	40 931,80	51 803,50
Короткострокові кредити банків	1600	0,00	0,00
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	10 771,60	13 824,60
товари, роботи, послуги	1615	1 982,80	2 493,10
розрахунками з бюджетом	1620	0,00	0,00
у тому числі з податку на прибуток	1621	0,00	0,00
розрахунками зі страхування	1625	0,00	0,00
розрахунками з оплати праці	1630	13,20	5,50
Доходи майбутніх періодів	1665	0,00	0,00
Інші поточні зобов'язання	1690	8 511,80	10 585,60
Усього за розділом III	1695	21 279,40	26 908,80
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0,00	0,00
Баланс	1900	47 744,00	47 968,30

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	244,30	229,20
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	6,60	88,10
Інші операційні доходи	2120	2 583,30	7 246,50
Інші операційні витрати	2180	18 898,70	662,30
Інші доходи	2240	0,00	0,00
Інші витрати	2270	0,00	4 124,00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2 827,60	7 475,70
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	18 905,30	4 874,40
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	-16 077,70	2 601,30
Податок на прибуток	2300	0,00	0,00
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	-16 077,70	2 601,30

ДОДАТОК В

Дата звіту 2024-02-29
 Період 2023 рік, 12 міс
 Бухгалтер ВАН ДАЛФСЕН НІКО
 КАТОТТГ UA18040350210020675
 Кількість працівників 4

Фінансова звітність малого підприємства ТОВ «Фурела» за 2023р.

АКТИВ

Назва рядка	Код рядка	На початок звітнього року, тис. грн	На кінець звітнього періоду, тис. грн
I. Необоротні активи Нематеріальні активи	1000	3,40	5,20
первісна вартість	1001	13,90	16,20
накопичена амортизація	1002	10,50	11,00
Незавершені капітальні інвестиції	1005	403,40	401,00
Основні засоби:	1010	30,60	25,7
первісна вартість	1011	1 263,30	1 271,20
знос	1012	1 232,70	1245,5
Довгострокові біологічні активи	1020	0,00	
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	1 549,00	1 549,00
Інші необоротні активи	1090	0,00	
Усього за розділом I	1095	1 986,40	1980,9
II. Оборотні активи Запаси:	1100	1 561,30	1 570,20
у тому числі готова продукція	1103	958,7	953,4
Поточні біологічні активи	1110	0,00	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	0,00	
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	32,50	10,00
у тому числі з податку на прибуток	1136	0,00	
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	44 365,60	44298,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	0,00	
Гроші та їх еквіваленти	1165	19,30	4,8
Витрати майбутніх періодів	1170	3,20	
Інші оборотні активи	1190	0,00	
Усього за розділом II	1195	45 981,90	45883,1
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0,00	
Баланс	1300	47 968,30	47864

ПАСИВ

I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	323,70	323,70
Додатковий капітал	1410	0,00	
Резервний капітал	1415	0,00	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-31 067,70	-30354,2
Неоплачений капітал	1425	0,00	

Усього за розділом I	1495	-30 744,00	-30030,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	51 803,50	51612,6
Короткострокові кредити банків	1600	0,00	
III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	13 824,60	13686,4
товари, роботи, послуги	1615	2 493,10	2468,2
розрахунками з бюджетом	1620	0,00	16,3
у тому числі з податку на прибуток	1621	0,00	
розрахунками зі страхування	1625	0,00	
розрахунками з оплати праці	1630	5,50	11,10
Доходи майбутніх періодів	1665	0,00	
Інші поточні зобов'язання	1690	10 585,60	10099,9
Усього за розділом III	1695	26 908,80	26281,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0,00	
Баланс	1900	47 968,30	47864

ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Назва рядка	Код рядка	За звітний період, тис. грн	За аналогічний період попереднього року, тис. грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	583,20	244,30
Інші операційні доходи	2120	2929,6	2 583,30
Інші доходи	2240		0,00
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	3512,8	2 827,60
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	3,8	6,60
Інші операційні витрати	2180	2665,5	18 898,70
Інші витрати	2270		0,00
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	2669,3	18 905,30
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	843,5	-16 077,70
Податок на прибуток	2300		0,00
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	843,5	-16 077,70