

4
03.06.2024

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ**

ВИГОВСЬКА Марія Ігорівна
(студентка групи МО-64к)

БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Планування і контроль доходів ПрАТ «Ліктрави»

(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:
ст. викл. Біляк Т.О.
(наукове звання, прізвище та ініціали)

(підпис)

Рецензент
к.е.н., доц. Денисюк О.Г.
(прізвище та ініціали)

(підпис)

Житомир, 2024

АНОТАЦІЯ

Виговська М.І. Планування і контроль доходів ПрАТ «Ліктрави». Рукопис.

Бакалаврська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості планування і контролю доходів підприємства та визначено напрями їх зростання.

Ключові слова: дохід, чистий дохід, планування доходів підприємства, методи планування.

ANNOTATION

Vygovska M.I. Planning and control of revenues of PJSC "Liktrava". Manuscript.

Bachelor's qualification work is presented for obtaining the degree of higher education "Bachelor", field of knowledge 07 "Management and administration" specialty 073 "Management". Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2024.

In the bachelor's qualification work, the peculiarities of planning and control of the company's income are considered and the directions of their growth are determined.

Key words: income, net income, enterprise income planning, planning methods.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Економічна сутність доходів підприємства	6
1.2. Економічний механізм планування та контролю доходів підприємства.....	18
1.3. Методичні засади аналізу доходів підприємства	28
1.4. Нормативно-правове забезпечення управління доходами підприємства.....	38
Висновки до розділу 1	44
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ПРАТ «ЛІКТРАВИ»	46
2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства	46
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ПрАТ «Ліктрави»	55
2.3. Оцінка системи планування та контролю доходів підприємства ...	68
2.4. Напрями підвищення ефективності планування та контролю доходів підприємства.....	78
Висновки до розділу 2	87
ВИСНОВКИ.....	89
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	93
ДОДАТКИ.....	Помилка! Закладку не визначено.

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В умовах фінансової нестабільності першочерговим завданням вітчизняних підприємств є збереження конкурентоспроможності, у зв'язку з чим підвищується увага до механізмів отримання доходів та факторів, що обумовлюють його ефективність. Категорія доходу в економічній науці є однією з найскладніших і її визначення було і є суперечливим серед представників різних економічних шкіл та напрямків. Частково розбіжність у тлумаченні сутності доходу пояснюється широкою сферою його застосування на макро- і мікрорівнях (національний дохід, дохід держави, дохід підприємства, дохід сім'ї тощо). Проте поряд із категорією дохід, більше за все увага вчених прикута до поняття «дохід підприємства».

Метою будь-якого підприємства незалежно від галузі діяльності, форми власності та інших факторів в умовах ринкової економіки є отримання доходу. Дохід є найважливішим та ключовим показником роботи підприємства, що виражає результати його діяльності. Від отримання доходів залежить можливість функціонування підприємства, його конкурентоспроможність та фінансовий стан. Розмір отриманих доходів визначає ефективність діяльності підприємства та створює основу для його самофінансування за умови, що його достатньо для покриття витрат, виконання зобов'язань та утворення чистого прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості організації системи управління доходами підприємства, технології їх облікового відображення та організації методології контролю за формуванням і розподілом доходів підприємства вивчали вітчизняні та закордонні науковці й практики. Економічну сутність категорії доходу досліджували протягом багатьох століть у тісному взаємозв'язку з такими термінами, як «економічна діяльність» та «прибуток» у працях А. Сміта, К. Маркса, Дж. Мілля, Дж. Хікса, В. Парето, Л. Вальраса, Ф. Найта та інших. Поняття «дохід

підприємства» висвітлюється в наукових публікаціях багатьох сучасних вчених: І.О. Бланка, Н.М. Бондаря, Є.В. Мниха, Л.Г. Медвідь, В.О. Озерана, В.І. Блонської, В.П. Грузінова, Л.Г. Мельника, В.П. Ніколаєва, Т.Г. Камінської, Н.М. Шмигала, Ю. В. Борисейко та інших. Незважаючи на велику кількість праць, питання щодо методичного та організаційного забезпечення планування та контролю доходів потребують детального дослідження. Актуалізація таких наробок зростає враховуючи глобальні виклики та зростаючі потреби до формування якісного обліково-аналітичного забезпечення для ефективного управління доходами підприємства.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань бакалаврської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 073 «Менеджмент».

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад планування та контролю доходів підприємства, а також визначення резервів зростання доходів ПрАТ «Ліктрави».

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- визначити економічний зміст доходів підприємства;
- дослідити механізм планування та контролю доходів підприємства;
- обґрунтувати методичні засади аналізу планування та контролю доходів підприємства;
- проаналізувати нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління доходами підприємства;
- провести організаційно-управлінський аналіз підприємства;
- провести діагностику фінансово-економічного стану ПрАТ «Ліктрави»;
- проаналізувати систему планування та контролю доходів ПрАТ «Ліктрави»;
- визначити основні резерви підвищення доходів ПрАТ «Ліктрави».

Об'єктом дослідження у бакалаврській кваліфікаційній роботі виступає процес планування та контролю доходів підприємства, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади планування та контролю доходів підприємства.

Методи дослідження. Теоретичним підґрунтям роботи є системний підхід та основні положення концепції планування діяльності підприємства. 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. У процесі дослідження застосовувались такі загальноприйняті в економічній науці методи як аналіз, синтез, дедукція, аналогія. Використання у аналізі доходів підприємств 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 резервів планування та контролю доходів підприємства. Визначено економічний ефект від реалізації запропонованих заходів.

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 100 сторінках друкованого тексту. Робота містить 20 таблиць та 20 рисунків. Список використаних джерел налічує 62 найменування. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність доходів підприємства

Головною метою діяльності кожного господарюючого суб'єкта є максимізація прибутку. Виходячи з цього, одним із найважливіших понять в діяльності підприємства є його доходи, які потребують детального аналізу. Дохід підприємства - це один з найважливіших критеріїв у його діяльності. Доходи підприємства є джерелом його функціонування в теперішньому та майбутньому. Під час основної діяльності, спрямованої на зростання прибутковості, підприємству слід вжити всіх заходів для максимізації доходу. Важливо правильно аналізувати доходи підприємства, працювати над їх ефективністю та використовувати всі наявні можливості. Отримання доходу на достатньому рівні сприяє розвитку підприємства та покращення його фінансового стану. Для власників (акціонерів) підприємств, достатні доходи є гарантією того, що вони отримають прибуток від діяльності підприємства, що є однією з їх цілей. Тому розгляд питань пов'язаних з економічною сутністю доходів та їх класифікаційними ознаками для ефективного управління ними є актуальним.

Доходи мають особливо важливе значення для всіх підприємств незалежно від форми їх власності, сфери діяльності або інших факторів. В загальному можна сказати, що дохід залежить від обсягів продажів підприємства, від рівня його розвитку, наполегливості робітників та їх керівників й від низки зовнішніх факторів. Дохід підприємства є одним із найголовніших показників, які відображають його фінансовий стан та основну мету діяльності [1].

Категорія доходу є однією з найскладніших в економічній науці. Вона була предметом широких дискусій серед представників різних економічних

шкіл та напрямків. Однією з найбільш суперечливих вона залишається і на сьогодні, що обумовлює необхідність її поглиблення і уточнення [5].

Наведені визначення доходу згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [30] та НП(С)БО 15 «Дохід» [31], щодо збільшення економічних вигод у формі «надходження активів або зменшення зобов'язань» підлягає критиці вчених-економістів, як не зовсім коректне. Вважаємо, що доцільним є погодження із таким зауваженням, оскільки не кожне збільшення активів та зменшення зобов'язань може стати моментом отримання доходу. Щодо отримання доходу, то свідченням є оплата рахунку за продукцію, який пред'явлений підприємством покупцеві. Щодо зобов'язань суб'єкта господарювання, то при їхньому безпосередньому погашенні ніякого зростання капіталу насправді не відбувається. До зростання ж капіталу призводить відмова кредитора від своїх прав, тобто тоді, коли активи отримані підприємством на безоплатній основі.

Так, проведений аналіз розмаїття наукових поглядів вчених-економістів щодо трактування терміну «дохід», дав можливість узагальнити і виокремити основні підходи до його розуміння (рис. 1.1).

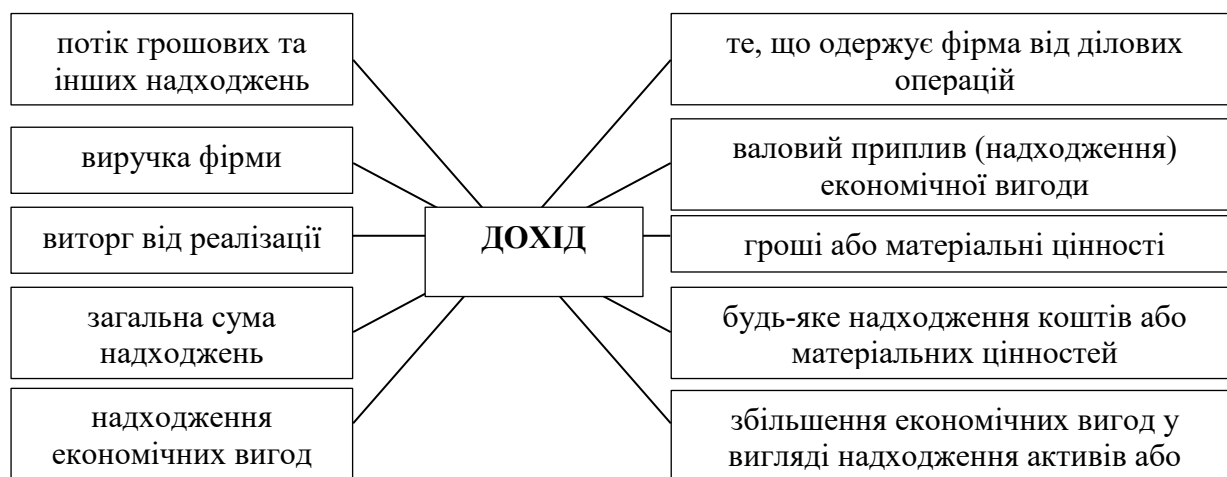


Рис. 1.1. Економічне наповнення сутності «доходи» згідно з теоретичними поглядами учених

Джерело: сформовано на основі [14]

Основною відмінністю у трактуванні сутності доходу за національними та міжнародними стандартами є те, що у МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від

договорів з клієнтами» акцентується увага на тому, що дохід повинен бути отриманий у звітному періоді [26]. Також у міжнародному стандарті наведено визначення доходу (revenue - виручка), яке у національних стандартах відсутнє, як і згадка про звичайну діяльність.

На думку Н.О. Лоханової, така інтерпретація відповідної категорії не є коректною, оскільки в ході звичайної діяльності підприємства можуть виникнути самі різноманітні доходи, які зазвичай не є власне виручкою. Наприклад, доходи у вигляді дивідендів і відсотків також є доходами звичайної діяльності, але навряд чи їх можна вважати виручкою в її традиційному розумінні. Виручка ближче за змістом до доходів операційної діяльності, а не звичайної діяльності в широкому її значенні [22].

Отже, під терміном «дохід» доцільно вважати економічну категорію, яка означає безпосереднє одержання підприємством певних активів (матеріальних ресурсів чи грошей) або зменшення сум зобов'язань, що призводять до збільшення суми власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників).

З економічних наукових джерел відомо, що більшість творців теорії економіки були як англійцями, так і американцями, тому багато термінів і їх позначень прийнято записувати саме англійською. Дохід позначається словом «revenue», а в формулах позначається TR - total revenue або ж загальна виручка. Як результат: дохід і виручка в економічному сенсі виступають синонімами. Тобто прирівнювати дохід до виручки коректно тільки тоді, коли не було інших надходжень, окрім оплат за основною діяльністю. Тобто виручка - це всі гроші, які отримано від ведення господарської діяльності (від продажу товарів, надання послуг, виконання робіт) [22].

Ознайомлення з теоретичними роботами зарубіжних і вітчизняних економістів, свідчать про відсутність єдиного, загально прийнятого визначення поняття “дохід”[15]. Відомий англійський економіст Джон Річард Хікс зазначав, що багато вчених приймали різні визначення доходу, які були

досить суперечливими та не завжди задовільними. Це викликало у них (та й у самих себе) певні непорозуміння]. Відповідно в економічній теорії категорію доходу по різному тлумачать економічні течії (класична, маржиналістська, неокласична маржиналістська, неокласична, марксистська економічні теорії) (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Тлумачення категорії доходу в економічній теорії

Напрямки	Визначення
Класична економічна теорія (У. Петті, А. Сміт, Ж.Б. Сей, Дж. Міль, Д. Рікардо)	Джерело вигоди виявлялося не тільки на стадії виробництва продукції у формі скорочення витрат, а й у процесі обміну товарами у формі збільшення обсягу продажів. Звідси випливало, що будь-яка суспільно корисна праця могла сприяти зростанню доходу.
Маржиналістська економічна теорія (Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, У. Джевонс, В. Парето, І. Фішер, Дж. Хікс)	Досліджувалася проблема формування доходу не з боку пропозиції, через витрати, як це робила класична школа, а з боку попиту, через ставлення людини до речі, що виявляється у сфері особистого споживання й обміну. Вихідним було положення про те, що на дохід впливають не тільки особисті інтереси виробника, а й інтереси споживачів товарів і послуг.
Неокласична маржиналістська теорія (М. Блауг)	Основний акцент власне на теорії доходів з позиції макроекономіки, розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, не визнаючи основою цього питання теорію зарплати, прибутку, ренти й відсотка.
Неокласична економічна теорія (Дж.Кларк, А.Пігу, Ф.Хайєк, Г.Хаберлер)	Пояснення створення доходів через закон природного порядку: "кожному фактору - певна частка в продукті й кожному - відповідна винагорода - ось природний закон розподілу". Висновок Джона Кларка, що стосується розподілу створеної вартості, полягав у тому, що дохід кожного фактора пропорційний кількості й вартості його граничного продукту
Марксистська економічна теорія (К.Маркс, Е.Бернштейн, Р. Гільфердінг, К. Каутський, В.Ленін)	Ґрунтується на теорії трудової доданої вартості, відповідно до якої джерелом доходу є праця. У створенні нової вартості бере участь тільки один фактор - робітник, власник робочої сили. Інші види доходів є лише результатом неоплаченої праці робітників. Справедливість розподілу доходів полягає у тому, що доходи учасників трудової діяльності формуються відповідно до суспільно необхідних витрат праці на виробництво товарів.

Джерело: [14]

Отже, сьогодні категорія доходу залишається однією з найбільш дискусійних. Проведений аналіз також засвідчує відсутність чіткого розмежування економістами категорій «дохід» і «прибуток» [5]. В економічній літературі можна зустріти багато різноманітних визначень категорій “дохід” і “прибуток”, для позначення яких у науковому обороті використовується широкий спектр термінів: “дохід”, “сукупний дохід”,

“валовий дохід”, “чистий дохід”, “дохід підприємця”, “дохід на капітал”, “фінансовий результат”, “валовий прибуток”, “чистий прибуток”, “балансовий прибуток”, “прибуток” тощо. Отже, бачимо, що дохід - надзвичайно поширене, часто застосовуване та водночас надзвичайно багатозначне поняття [5].

Поняття «дохід підприємства» є складовою категорії доходу та також має різні трактування вченими та на законодавчому рівні (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Сучасне тлумачення сутності поняття «дохід підприємства»

Автори, інші джерела	Визначення
Гуріна Н. В.	Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг
Коваленко Д. І., Ситниченко Х. І.	Дохід підприємства - це надходження, одержані в результаті його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийнятного рівня підприємницького ризику
Козаченко А. Ю.	Доходами організації визнаються збільшення економічних вигод протягом звітного періоду внаслідок надходження активів і / або підвищення їх вартості, і / або зменшення зобов'язань, які приводять до збільшення капіталу організації, за винятком внесків власників
Колесніченко А. С., Авраменко Т. О., Стригуль А. А.	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Джерело: сформовано автором на основі [5; 13; 14; 15]

Підґрунтям економічного підходу щодо визначення поняття доходу підприємства є термін «виручка», тобто обсяг продажу виробленої підприємством продукції (робіт, послуг). Інколи цей термін ототожнюється з поняттям "дохід підприємства", що містить з останнього такі притаманні йому елементи, як отримана орендна плата (під час надання основних засобів в оренду), роялті (отримані підприємством платежі за використання його інноваційного або програмного продукту, торгової марки тощо), дивіденди та відсотки зі сформованого підприємством портфеля фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій тощо [15]. Найпоширенішим серед

сучасних економістів стало визначення поняття "дохід підприємства" як суми виручки від реалізації продукції і майна, а також від здійснення позареалізаційних операцій [6]. Але поняття "дохід підприємства" потрібно розглядати ширше, ніж "виручка від продажу продукції (робіт, послуг)". У західних джерелах можемо знайти наступне трактування поняття «дохід підприємства» - це масштаб виробництва і реалізації, цін реалізації, режим реалізації.

У "Словнику сучасної економічної теорії Макміллана" доход визначається, як кількість грошей або послуг, одержаних приватною особою, корпорацією або економікою за певний період. Відомий англійський економіст Н. Калдор охарактеризував ситуацію з визначенням поняття "дохід" так: "Немає ідеального визначення доходу (принаймні, яке могло бути об'єктивно визначене та виміряне), яке, якщо його прийняти, могло виміряти кількість "одиниць економічної влади" індивіда (Хейг) або суму, яку кожний індивід може витратити протягом будь-якого специфічного року, і вона залишатиметься наприкінці періоду такою самою, як і на початку (Хікс)" [35].

Холт Джордж у своїй роботі «Облік фінансових доходів та витрат» дає визначення що доходи являють собою збільшення економічної вигоди протягом звітного періоду у вигляді припливу або збільшенню активів або зменшення зобов'язань, що відбивається в збільшенні власного капіталу, крім тих, які є результатом внесків інвесторів. Відомий економіст Ф. Хейлі у науковій праці «Підприємство та прибуток» схилявся до думки, що дохід - це нагорода за прийняті ризики під час своєї діяльності [35].

Дохід підприємства своєю чергою, також спирається на два базових підходи щодо визначення його сутності, а саме - витратний та ринковий. Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що ґрунтуються на цих підходах і певною мірою інтегрують їх, необхідно зазначити такі:

1. Факторна теорія доходу - розглядає дохід підприємства як результат корисного використання певних видів економічних ресурсів або факторів

виробництва;

2. Компенсаторна теорія доходу (або теорія підприємницького доходу) - розглядає дохід як плату (компенсацію) підприємцю за здійснення підприємницької діяльності та ризик;

3. Інноваційна теорія доходу - розглядає певний вид додаткового доходу, сформованого підприємством (понад нормальний його рівень), коли воно впроваджує більш ефективні технологічні, організаційні та ін. інновації, що істотно підвищують продуктивність праці;

4. Теорія монопольного доходу - пояснює ті випадки, коли більш високий (додатковий) дохід є наслідком недостатньої конкуренції і навіть монопольного становища підприємства на певних сегментах ринку. Зазначені теорії доходу не тільки не заперечують одна одну, а навіть частково збігаються. Кожна з них розкриває якийсь один бік складного процесу визначення сутності доходу підприємства і несе інформацію про об'єктивні механізми його формування [39].

Аналіз наукової літератури щодо ототожнення дефініцій «доходи» та «виручка» дав підстави переконатись, що погляди сучасних вчених-економістів поділяються на дві категорії:

1) науковці, які ототожнюють дохід із виручкою від реалізації продукції (О.Г. Біла, І.М. Бойчик, В.П. Грузінов, В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова, Ю.І. Продіус, В.С. Сухарський) [42];

2) науковці, які визнають дохід ширшою категорією та зазначають про його вплив на визначення результату діяльності суб'єкта господарювання і величину власного капіталу (В.І. Блонська; А.Г. Загородній; С.Я. Зубілевич; Т.Г. Камінська; В.В. Сопко; Н.М. Шмиголь; О.А. Подолянчук; О.Л. Савенко) [42].

Доцільно зазначити, що при визначенні виручки не враховуються понесені витрати, адже, коли акцентується увага на одержані виручки, то маємо на увазі гроші, виручені (отримані) за товари (послуги, роботи). Після того, як відняти із виручки всі понесені витрати й додати інші доходи, то

вийде або чистий прибуток, або збиток. Тому виручка може бути додатною або нульовою, проте не від'ємною.

«Виручку» і «оборот (товарообіг)» іноді можна вважати тотожними поняттями. Це стосується тих випадків, коли відбувається розрахунок виручки за відвантаженими товарами за період і додаткові доходи при цьому відсутні. Отримання виручки в господарській діяльності можна спланувати наперед на: місяць, квартал, рік тощо. Розраховуються ці суми коли відомі такі параметри, як сезонність продажів, місяці підвищеного попиту й застою, швидкість та обсяги поставок товарів, продуктивність [43].

В бухгалтерському обліку виручка діяльності суб'єкта господарювання ділиться на 2 види:

- валова виручка – оплата, що надійшла за реалізований товар або послугу;
- чиста виручка – це валова виручка за мінусом акцизів, податків, зборів і мит, безпосередньо включених у вартість товару [43].

Виручка - базовий показник у звіті про прибутки та збитки, з якого і починається розрахунок фінансового результату діяльності суб'єкта господарювання. Виручку використовують при розрахунку таких показників, як середній чек, точка беззбитковості, маржинальність, рентабельність продажів [45].

Виручка - це основна, але не єдина частина доходу, а дохід завжди або більше, або дорівнює виручці, проте ніколи не буває менше. Згідно проведених досліджень, то поняття «дохід» ширше, ніж «виручка». Оскільки, крім оплат, що пов'язані із основною діяльністю, дохід складають наступні надходження такі, як відсотки за депозитами, позики, компенсації від клієнтів згідно договорів щодо порушення умов, інвестиції, фінансова допомога й різні незаплановані надходження [45].

На відміну від економічної теорії й економіки підприємства, у сфері бухгалтерського обліку разом із поняттям «дохід» застосовуються й такі поняття як: «прибуток» і «результат діяльності» [46].

Об'єктивна необхідність одержання доходів підприємства полягає в тому, що їх воно отримує в результаті відповідної господарсько-фінансової діяльності, яка неможлива без здійснення різних цілеспрямованих витрат. «Доходи підприємства, - як зазначає Н. В. Гуріна, - це своєрідна подяка суспільства підприємству за те, що воно створює певні матеріальні та нематеріальні блага, які потрібні суспільству чи окремим його групам або членам» [5].

Доцільно зауважити, що доходи підприємства можуть бути як в грошовій, так і не в грошовій формах.

Грошовим доходам, у нинішніх умовах глобалізації економіки, надають більшу перевагу, оскільки саме за їх сприянням забезпечується розширене відтворення виробництва та стабільне функціонування суб'єкта господарювання. Негрошові доходи - це доходи, які підприємство можливо отримає. Але невідомо, по-перше, коли це відбудеться і, по-друге, яка частка негрошових доходів все ж таки ніколи не перетвориться у грошові внаслідок виникнення безнадійної дебіторської заборгованості покупців та замовників перед суб'єктом господарювання. Якщо в структурі негрошових (умовно-грошових) постійно зростає частка доходів, які не перетворюються у грошові, це може означати, що підприємство легковажно або свідомо легковажно (за умови певного хабарю чи іншої корисливої ситуації) здійснює підбір і встановлює договірні відносини з покупцями та замовниками, застосовує стосовно них (у разі потреби) жорсткі умови (у тому числі повну передоплату, узгодження дій або попередження про форс-мажорні обставини, шкідливі (ворожі) наміри конкурентів і т. д.) [27].

Грошові або прирівняні до них доходи - це реальні доходи підприємства, які воно отримало у вигляді:

- 1) грошових коштів короткотермінових векселів одержаних (такі доходи є дещо умовними, оскільки підприємство не отримало реальних доходів, а лише гарантію на їхнє отримання за вказаний у векселях термін);
- 2) основних засобів, інших необоротних активів, запасів, коли

здійснюються бартерні (товарообмінні) операції чи дебіторська заборгованість погашається наявними у боржника активами в судовому або несудовому порядку;

3) виконаних робіт, наданих послуг, що передбачають у складі витрат за елементами або витрат діяльності тощо [49].

Для підприємства вигідно, коли грошові доходи надходять на його поточний рахунок у банк або в касу. У більшості випадків підприємство отримує від покупців і замовників, різних дебіторів готівкові або безготівкові кошти. На рахунках фінансового обліку відбувається збільшення активів підприємства в частині грошових коштів та їхніх еквівалентів і зменшення активів в частині розрахунків із покупцями, замовниками та різними дебіторами (перший тип змін у балансі) [51]. Перший тип змін в активах підприємства характерний для двох інших, наведених вище, випадків, де йдеться про основні засоби, інші необоротні активи, запаси, роботи і послуги. Доходи підприємства можуть зменшуватись у зв'язку із нарахуванням податку на додану вартість і акцизного збору; зменшенням сум цих доходів, що пов'язано з розрахунками з покупцями та замовниками, розрахунками з постачальниками та підрядниками, формуванням страхових резервів, розрахунками за іншими операціями, а також із віднесенням решти доходів підприємства на фінансові результати. На рахунках фінансового обліку відбуватиметься зменшення пасивів підприємства в частині його операційних, інвестиційних і фінансових доходів, з одного боку, та зменшення зобов'язань підприємства, фінансових результатів (другий тип змін у балансі), - з іншого [51].

Доцільно зазначити, що у результаті діяльності, підприємство відшкодовує витрачені ресурси у процесі виготовлення продукції, виконанні робіт, наданні послуг у вигляді отриманого доходу [55].

Дохід не визнається, якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами та іншими активами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливую вартість.

Соціально-економічний зміст доходів найповніше розкривається при вивченні їх класифікаційних ознак, впорядкування яких є визначальним напрямом вдосконалення обліку (табл. 1.3). Як правило, класифікація доходів підприємства будується за напрямками використання інформації про доходи: для обліку, контролю, планування, управління, оподаткування [18].

Таблиця 1.3

Узагальнена класифікація доходів підприємства

Напрямок використання	Ознака класифікації	Вид доходу
Бухгалтерський підхід		
Для обліку	За видами діяльності	Доходи операційної, фінансової, інвестиційної, надзвичайних подій
	За віднесенням до звітних періодів	Доходи минулих періодів, поточні доходи, доходи майбутніх періодів
	За напрямками використання активів	Відсотки, дивіденди, роялті
Для оподаткування		Доходи, які враховуються для розрахунку оподаткованого прибутку і такі, які не враховуються
Управлінський підхід		
Для прогнозування і планування	За можливістю планування	Планові, позапланові
	За впливом інфляційних процесів	З високим, середнім та низьким ризиком знецінення вартості
	За можливістю передбачення	Звичайні, надзвичайні
Для прийняття управлінських рішень	За впливом управлінських рішень	Релевантні, нерелевантні
	За можливістю вибору	Альтернативні, імперативні
	За ступенем регулювання	Контрольовані, неконтрольовані
Для контролю	За ступенем ризику отримання	Із суттєвим ризиком, з низьким ризиком
	За центрами відповідальності	За центрами прибутку, за центрами доходу

Джерело: [18]

Класифікація, яка ґрунтується на базі бухгалтерського підходу, дозволяє коректно відобразити доходи згідно з вимогами бухгалтерського обліку у звітності, а за допомогою управлінського - маємо можливість систематизувати інформацію для ухвалення та реалізації рішень щодо управління доходами. Більшість вчених класифікує дохід у залежності від видів діяльності: доходи, що виникають в процесі звичайної діяльності та доходи, що виникають у процесі надзвичайної діяльності [54]. Отже бачимо, що

навіть питання класифікації доходів є дискусійним.

Класифікація доходів за видами діяльності має важливе значення для оцінки діяльності підприємства. Чітко визначені доходи дозволяють правильно зрозуміти їх економічний зміст, та прийняти оптимальні управлінські рішення. Логічна та структурована класифікація доходів на базі бухгалтерського та управлінського підходів дасть можливість ефективно ними управляти, та бути складовою сучасної системи управління [54].

Отже, виходячи з аналізу публікацій з проблематики доходів у наукових працях, відсутній єдиний підхід щодо визначення економістами будь якого часу та різних напрямків сутності цієї категорії. Одним із найважливіших понять доходу є дохід підприємства, який відображає його фінансовий стан. Аналіз тлумачень більшості вчених дозволяє зробити висновок, що загальне значення доходу підприємства - гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка).

З наукової та практичної точки зору важливо зрозуміти та знайти найбільш універсальне, прийнятне для всіх цілей, поняття «дохід підприємства» та джерела його утворення. На нашу думку, чим простішим та зрозумілішим буде визначення цього поняття, тим ефективніше будуть здійснювати свою діяльність підприємства. Найближче до цих вимог є визначення доходу підприємства як надходжень, отриманих у результаті його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигід, одержаних внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийнятного рівня підприємницького ризику.

З нашої точки зору дане визначення дає чітке розуміння сутності доходу підприємства, яке у процесі своєї діяльності намагається зменшити непередбачуваність майбутнього шляхом обґрунтування своїх рішень з урахуванням минулих та сучасних тенденцій.

1.2. Економічний механізм планування та контролю доходів підприємства

У сучасних умовах функціонування, ефективна діяльність суб'єкта господарської діяльності, неможлива без розумного та обґрунтованого підходу до формування стратегії отримання та збільшення доходів підприємства, їх аналізу та оцінки. Це набуває особливої актуальності в умовах жорсткої конкуренції та постійних змін, коли господарюючому суб'єкту потрібно володіти достатньою кількістю грошових коштів для того, щоб вчасно виконувати свої зобов'язання, відповідати умовам ринку та поліпшувати свою діяльність.

Актуальність також посилюється в умовах переходу на Міжнародні стандарти фінансової звітності та проведення реформування національної системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Підприємство має бути обізнаним, за рахунок чого формуються його доходи, як вони змінюються в динаміці, які фактори впливають на їх зростання чи зменшення, тощо. Адже отримання доходів створює базу для самофінансування підприємства, виконання зобов'язань перед бюджетом та контрагентами, створення прибутку тощо. Обсяги отриманих доходів впливають на розвиток підприємства з питань управління його ресурсами та витратам, персоналом підприємства та оплатою його праці, політикою підприємства тощо.

Так як, дохід є показником ефективності діяльності і від нього залежить можливість подальшого функціонування підприємства, то це обумовлює необхідність побудови ефективного управління доходами.

Під управлінням слід розуміти «процес забезпечення діяльності підприємства відповідно до його планів і для досягнення його цілей» [10, с. 267]. Управління доходами - «економічна техніка, спрямована на визначення найбільш вигідною цінової політики для оптимізації доходу організації на основі визначення поведінки попиту» [13, с. 25].

Як зазначають в науковій літературі, управління доходами підприємства є частиною фінансового менеджменту, який має на увазі собою систему управління фінансовими ресурсами, що включає фінансову політику, методи, інструменти, а також осіб, які приймають управлінські рішення. Ті підприємства, які мають високий рівень організації та управління є більш успішними, ніж їх конкуренти. Тому правильна побудова механізму управління доходами, як частини загальної системи управління, є складною, але необхідним завданням керівників підприємства [14].

Суб'єктами цього управління виступають менеджери підприємств, до функцій яких входять, планування доходів та контроль за виконанням розроблених планових завдань, а його об'єктами – ціна, товарний портфель та обсяги виробництва продукції.

Управління доходами підприємства є частиною фінансового менеджменту, який має на увазі собою систему управління фінансовими ресурсами, що включає фінансову політику, методи, інструменти, а також осіб, які приймають управлінські рішення. Ті підприємства, які мають високий рівень організації та управління є більш успішними, ніж їх конкуренти. Тому правильна побудова механізму управління доходами, як частини загальної системи управління, є складною, але необхідним завданням керівників підприємства.

Перш за все необхідно відзначити, що система управління доходами повинна відповідати таким принципам, як: повнота відображення, достовірність, самоокупність, зацікавленість власників у їх збільшенні, порівнянність, забезпечення фінансової стійкості, своєчасність.

Також необхідно виявити основні фактори, від яких залежить система управління доходами:

- ціна продажу;
- обсяг реалізованої продукції;
- кількість витрачених на виробництво продукції коштів виробництва.

Доходи підприємства знаходяться під впливом ендогенних (рівень

господарської діяльності на підприємстві, компетентність керівництва та менеджерів, конкурентоспроможність продукції і/або послуг на ринку, зарплата, зміни собівартості продукції, рівень цін на реалізовану продукцію тощо) та екзогенних (рівень цін на споживані ресурси, у тому числі енергоресурси, конкурентне середовище, бар'єри входу на ринок збуту, податкова система в цілому та рівень податкового навантаження на підприємство, економічна політика державних органів управління, а також політичні та соціальні зміни в країні тощо) факторів [15, с. 231].

За допомогою перерахованих вище ендогенних факторів можна коригувати обсяг одержуваних доходів. При цьому слід зазначити, що залежність доходів підприємства від ціни і обсягів виробництва є прямою, в той час, як зв'язок між доходами і витратами виробництва - обернено пропорційна.

У загальному вигляді управління доходами підприємства може мати наступний вигляд (рис. 1.2).

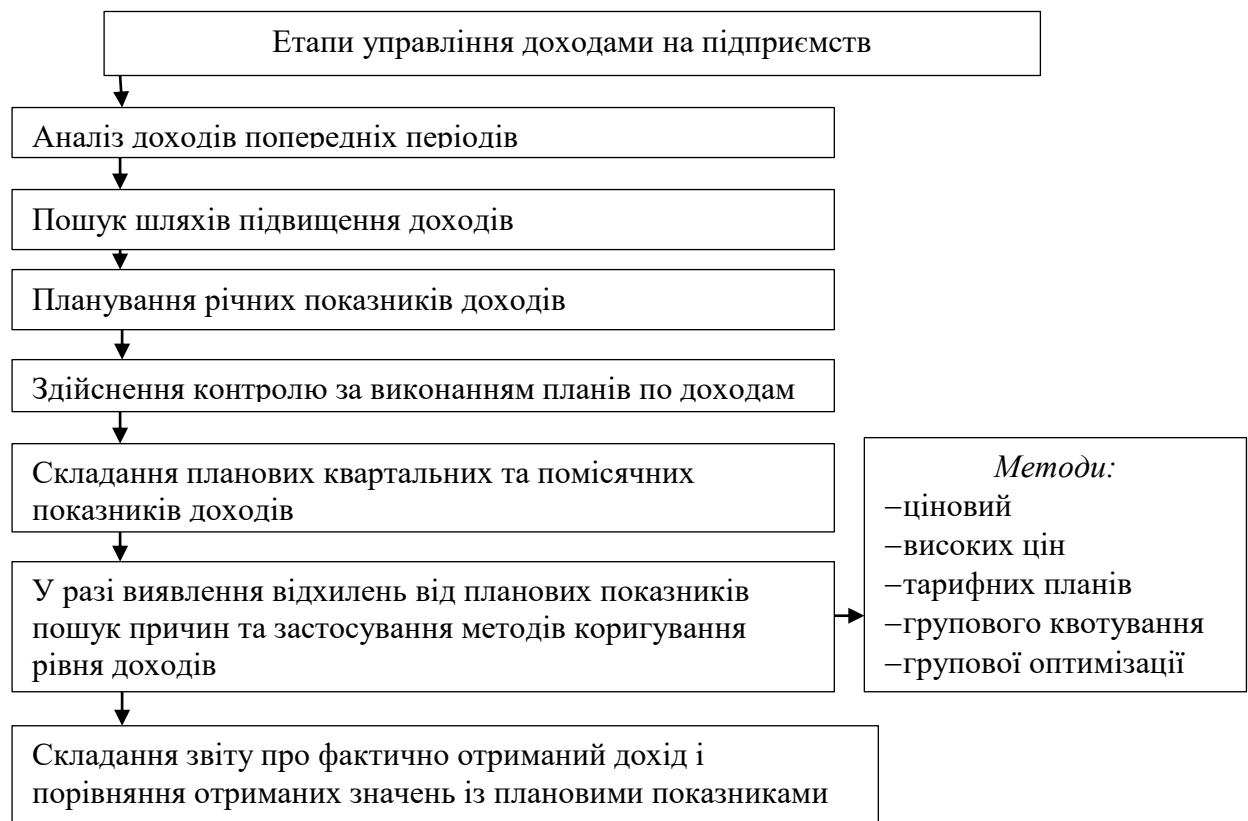


Рис. 1.2. Етапи управління доходами на підприємстві

Джерело: складено автором на основі [54, с. 68]

Розглянемо більш детально наведені на рисунку етапи управління доходами на підприємстві. Аналіз доходів попередніх періодів для підприємства важливий, так як йому необхідно бачити орієнтир, по якому буде надалі розвиватися його діяльність. Після проведення аналізу необхідно здійснити пошук шляхів підвищення доходів. Для цього потрібно визначити які фактори впливають на дохід найбільшою мірою і чи можливо їх регулювати [54]. Коли розглянуті всі можливі шляхи збільшення доходів приступають до складання річних планів доходів. Потім ці плани розбивають по кварталах з метою збільшення контролю за надходженням доходів протягом року і створення можливостей прийняття своєчасних коригуючих заходів при необхідності.

Контроль за виконанням планів по доходах полягає в зіставленні фактично отриманих результатів по доходам з плановими.

Існують наступні методи, які можна застосовувати для підвищення доходів, а саме:

- ціновий метод - заснований на тому, що підприємство аналізує цінову політику конкурентів і встановлює ціни нижче цін своїх конкурентів;
- метод високих цін - полягає у встановленні більш високих цін, однак, ціновий метод є обмеженим у часі;
- метод тарифних планів - полягає в пропозиції одного і того ж продукту за різною ціною різних клієнтських груп;
- метод групового квотування - полягає в тому, що встановлюється певний обсяг продукції або послуг, який може бути реалізований або надано за встановленою ціною;
- метод групової оптимізації доходів - слід розуміти визначення обсягів доходів, які необхідні підприємству для нормального функціонування оптимізації груп [55].

На заключному етапі алгоритму управління доходами відповідні підрозділи підприємства формують звіт про фактично отримані доходи, порівнюють ці показники з плановими значеннями і надають цю інформацію

керівництву. Таким чином механізм управління доходами запускається заново.

Отже, проведення дослідження сутності поняття «дохід» дає можливість зазначити, що доходи підприємства - це найважливіша категорія, від якої залежить чи буде підприємство функціонувати надалі, доходи впливають на всі інші показники діяльності підприємства. Важливо також враховувати джерела утворення доходів. Ситуацію на підприємстві можна назвати стабільною, якщо більшу частину доходів складають надходження від основної діяльності, в іншому випадку можна говорити, що підприємство не виконує свою місію і доходи є нестабільними.

Використання тих чи інших форм управління визначається специфікою господарської діяльності підприємства та його фінансовою стратегією, відповідно, модель управління доходами підприємства матиме специфічний вигляд (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Модель управління доходами підприємства

Джерело:[55]

Тому важливим є формування системи управління доходами, яка полягає в пошуку шляхів їх максимізації, а також організації суворого контролю за своєчасністю і обсягом надходження доходів. Цьому сприяє розробка алгоритму управління доходами, що включає такі етапи як: аналіз доходів попередніх періодів; пошук шляхів підвищення доходів; планування річних показників доходів; складання планових квартальних та помісячних показників доходів; здійснення контролю за виконанням планів по доходах; у разі виявлення відхилень від планових показників пошук причин та застосування методів коригування рівня доходів; складання звіту про фактично отриманий дохід і порівняння отриманих значень із плановими показниками. Методи коригування рівня доходів дозволяють керівникам своєчасно приймати рішення щодо змін у діяльності підприємства з метою підвищення рівня доходів.

Контроль доходів на підприємствах може здійснюватися в двох формах: внутрішній та зовнішній. Вибір форми контролю обумовлено перш за все його обов'язковістю, розміром підприємства, його фінансовою спроможністю та потребами, в тому числі власників та керівництва (рис. 1.4).

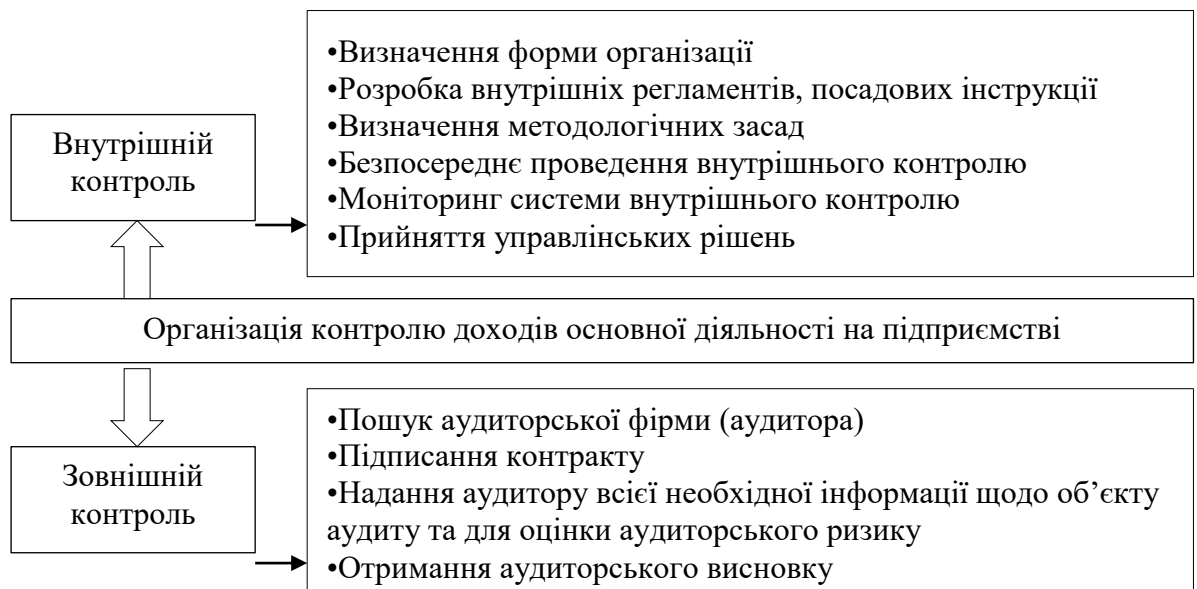


Рис. 1.4. Підходи до організації контролю доходів основної діяльності на підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [36]

У разі проведення зовнішнього контролю, необхідно враховувати, що він є обов'язковий для підприємств, що становлять публічний інтерес, великих та середніх підприємств, публічних акціонерних товариств, монополій, підприємств видобувної галузі та інших суб'єктів визначених в законі України "Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність". При цьому всі подальші організаційні дії, методологічні, нормативні та інші аспекти визначаються аудиторською фірмою, а підприємства повинні надавати інформацію про об'єкт перевірки [36].

Зважаючи на значення правильності визнання, оцінки та планування доходів для систем фінансового, податкового та управлінського обліку в сучасних умовах невизначеності особливо актуалізуються питання організації контролю. На підприємстві він може бути представлений в різних формах і здебільшого реалізується в формі інвентаризації, що здійснюється перед складанням фінансової звітності та в інших, передбачених нормативами випадках.

Формування ефективного механізму проведення контролю доходів перш за все це передбачає вибір форми його організації яка б давала змогу забезпечувати досягнення позитивного результату при вирішенні певного завдання та здійснення управлінні в цілому.

Вибір конкретної форми контролю залежить від багатьох факторів та має вирішуватися кожним суб'єктом господарювання з урахуванням специфіки його функціонування [36].

Так, контроль на підприємстві може бути здійснений тільки безпосередньо на кожному робочому місці. Наприклад, в частині доходів це контроль при виконанні операцій бухгалтерського обліку, самоконтроль або сумісний контроль процесу реалізації, транспортування продукції, контроль в договірних відділах, контроль за реалізацією управлінських рішень тощо.

Така форма контролю існує на кожному підприємстві. Якість її роботи залежить від системи управління, організації робочого процесу тощо. Проте в багатьох випадках, зважаючи на людський фактор, завантаженість та ряд

інших причин такої форми контролю недостатньо і виникає потреба в створенні органів які цілеспрямовано здійснюють внутрішній аудит.

В подальшому форма та перелік органів контролю залежить від організаційно правової форми підприємства та його розміру. Так, для великих товариств характерні такі органи як: Спостережна або наглядова Рада, Ревізійна комісія, відділ внутрішньої безпеки та інші відділи аудиту.

Формування власної структури контролю має свої переваги, оскільки в керівництва є постійна можливість моніторити обсяги діяльності, отримані доходи, показники, що обумовлюють їх динаміку і, відповідно, на підставі виявлених проблемних місць коригувати свої поточні плани. Керівництво може задіяти таких фахівців в будь-який момент та розширити їм спектр завдань, наприклад, в частині аудиту факторного аналізу доходів від основної діяльності. Крім того внутрішні робітники краще розуміються на діяльності свого бізнесу та набуті знання і досвід можуть надалі реалізовувати на своєму підприємстві [36].

Разом з тим, внутрішніх знань може бути не завжди достатньо, а підготовка вузькопрофільних та кваліфікованих спеціалістів це тривалий та вартісний процес. Отже служба контролю в межах підприємства за потреби точково може залучати зовнішнього консультанта.

У разі якщо такі ситуації виникають досить часто та з приводу широкого кола питань доцільно усі, або часткові, функції контролю передати зовнішньому консультантові. Тобто організуватися процес контролю в формі аутсорсингу.

Безумовно, кожен напрям організації контролю, в тому числі і в частині проведення аудиту доходів підприємства, має свої переваги та недоліки. Це досить складний процес, який повинен враховувати цілу систему внутрішніх та зовнішніх організаційних, фінансових, економічних, наукових та інших факторів. Зокрема, на великих підприємствах, які мають декілька напрямів основної діяльності і відповідно потоків отриманих доходів можуть задіяти кілька підрозділів, що реалізують внутрішній аудит

доходів на різних напрямках, етапах та рівнях діяльності.

Незважаючи на форму організації контролю, зокрема, за умови організації системи контролю через створення спеціального органу або посади, розподілу цих функцій між працівниками підприємства повинні сформувати систему регулювання яка б охоплювала організаційний, кадровий та методологічний рівні (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Організація внутрішнього аудиту доходів підприємства

Джерело: [36]

Для практичної реалізації визначеного механізму необхідно сформувати відповідні внутрішні нормативи, визначитися з плановими та робочими документами з проведення внутрішнього аудиту доходів підприємства. Так, на організаційно-підготовчого етапі досить важливо сформувати якісну програму внутрішнього аудиту, визначити план внутрішнього аудиту доходів який містить перелік аудиторських процедур,

джерела та методичні прийоми. В подальшому якість проведення контрольних процедур в розрізі напрямів обумовлена наявністю розроблених робочих документів внутрішнього аудиту.

Робочі документи формуються аудитором самостійно в довільній формі з урахуванням професійного ризику та судження. Формуючі робочі документи доцільно передбачати не тільки правильність оцінки, визнання та обліку самих доходів, а і паралельно оцінювати стан управління дебіторською заборгованістю, вхідними грошовими потоками. Особливого значення набуває останній фактор, адже якщо нарахування доходів не супроводжується своєчасною сплатою договірних зобов'язань у підприємства виникають значні труднощі щодо забезпечення своєї операційної діяльності, оскільки унеможлиблюється закуп сировини, виплата зобов'язань тощо [36].

Визначаючи організаційно-методологічні засади проведення на підприємстві внутрішнього аудиту доцільно враховувати, що дохід є об'єктом в системах фінансового, податкового та управлінського обліку.

Отже, планування доходів підприємства являє собою сукупність взаємопов'язаних дій та заходів, реалізація якого забезпечить отримання підприємством обсягу доходів, достатнього для покриття поточних витрат, забезпечення необхідного рівня ліквідності та платоспроможності підприємства, а також формування прибутку для фінансування стратегічного розвитку підприємства та відшкодування витрат підприємницьких здібностей в умовах ризику за певний період часу.

Таким чином, внутрішній контроль доходів має важливе значення для діяльності суб'єкта господарювання. Впорядкуванню процесу внутрішнього аудиту доходів від основної діяльності сприятиме його організація як в розрізі напрямків, механізмів організації, так і за етапами проведення. Це забезпечить створення ефективного контрольного середовища та процедур внутрішнього контролю й сприятиме посиленню конкурентоспроможності підприємства. При цьому внутрішній контроль доходів повинен

здійснюватися в межах ключових аспектів фінансового, податкового та управлінського обліку за відповідного методичного, нормативного та інформаційного забезпечення.

1.3. Методичні засади аналізу доходів підприємства

З метою підвищення ефективності управління доходами, підприємству доцільно регулярно здійснювати аналіз формування, розподілу та використання доходів. Результати аналізу доходів мають важливе значення не тільки для підприємства, а й для зовнішніх користувачів: фінансових та фіскальних органів, банків, акціонерів, власників та менеджерів тощо.

Як слушно зазначає А. Ф. Тупчій, аналітичне забезпечення є окремою системою, заснованою на інформації, котра отримана шляхом проведення економічного аналізу даних для визначення результатів управління і побудови прогнозних значень господарської діяльності [53], а також безперервним процесом підтримки управлінських рішень за допомогою певних організаційно-технологічних процедур, інформаційних систем та рівня кваліфікації фахівців обліково-аналітичного апарату [3].

Вважаємо, що аналітичне забезпечення управління доходами підприємства слід розглядати як систему інформаційної підтримки розробки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо різних операцій, і здійснення контролю за їх виконанням, яка є складовою загальної системи управління підприємством певної галузі що забезпечує оперативне формування об'єктивної та доречної інформації про результати й ефективність діяльності суб'єкту господарювання, причини їх зміни, можливі резерви та перспективи подальшого розвитку тощо.

Показники дохідності є вирішальними в оцінках ефективності функціонування суб'єкта господарювання за всіма видами діяльності:

виробничою, фінансовою та інвестиційною. В доходах підприємства акумулюються результати виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг), їх якості й асортименту, ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, результати ділового партнерства та виробничо-фінансового менеджменту тощо.

Загалом аналіз – найширше поняття, яке лежить в основі будь-якого пізнання явищ природи і суспільства, а способи аналізу – основа дослідження змісту, сутності, будови, зміни й розвитку економічних, політичних, соціальних, природних та інших явищ і процесів. Він є частиною будь-якого науково-практичного пошуку у поясненні та розв’язанні наявних невідповідностей і проблем [3].

Процес аналізу повинен здійснюватися упорядковано, у певній послідовності. Адже аналіз доходів слід розглядати як цілісну систему, механізм оцінки, ефективна дія якого забезпечується чітким дотриманням його технології і методики проведення. Організацію такого аналізу можна уявити як технологічний процес, в якому необхідні аналітичні процедури здійснюються у встановленому порядку і реалізуються за допомогою сукупності організаційних, методичних і технічних методів, способів і прийомів [17, с. 97].

Стратегія аналізу доходу передбачає:

- створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень;
- проведення аналізу обсягу та складу оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства;
- формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації;
- розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації;
- формування оптимального варіанта плану доходів підприємства [18].

Метою аналізу доходів є: визначення повноти та якості їх отримання,

оцінка динаміки абсолютних і відносних показників, визначення впливу окремих факторів на зміну доходу та рентабельності, а також установлення можливих резервів їх зростання.

Джерелами інформації для аналізу доходів можуть слугувати дані фінансової звітності суб'єкта підприємництва: Баланс (Звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Примітки до річної фінансової звітності; дані статистичної звітності; дані бухгалтерського обліку; інші інформаційні джерела: декларація про прибуток підприємства, бізнес-план, фінансовий план, матеріали перевірок тощо.

Логіко-структурна модель проведення аналізу доходів підприємства може бути схематично представлена у вигляді певної послідовності аналітичних дій. Кожна зі складових має своє функціональне призначення, чітку послідовність розрахунків з інформаційною адресністю первинного масиву інформації (рис. 1.6).

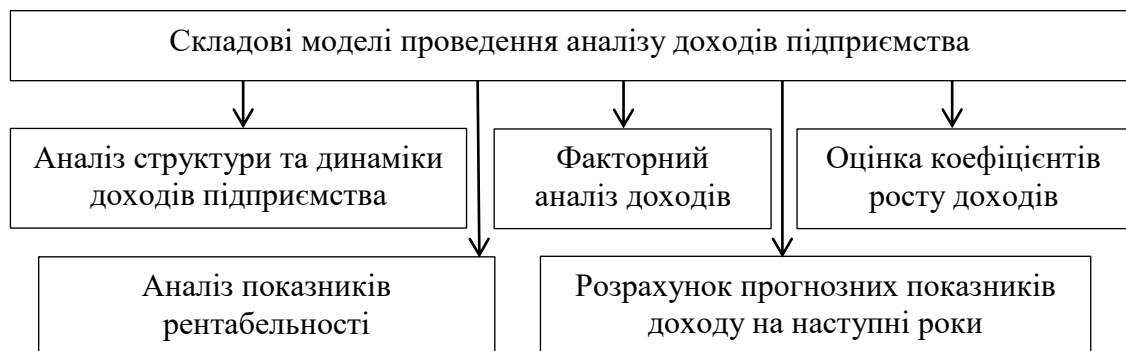


Рис. 1.6. Складові моделі проведення аналізу доходів підприємства

Джерело: [17]

Під час аналізу доходів дослідження проводять у двох аспектах. У першому аспекті дохід оцінюють як ступінь досягнення кінцевої мети та визначення ефективності виробничо-фінансової діяльності. Тут пріоритетною є оцінка ступеня використання сприятливих можливостей та упущеної вигоди. Другий аспект передбачає визначення пріоритетів вкладення капіталу за видами діяльності, за масштабами у стратегічному та тактичному вимірах, які дають максимальний приріст доходу.

Головним завданням аналізу доходів на підприємстві є:

- систематичний контроль за виконанням планів отримання доходу;
- виявлення факторів формування показників доходу та розрахунки їхнього впливу;
- виявлення резервів збільшення доходу;
- розробка заходів щодо використання виявлених резервів [17].

Загальноприйнятий підхід до методики проведення аналізу доходів підприємства передбачає проведення горизонтального, вертикального та трендового аналізу, що дає можливість мати уявлення про зміну доходу в абсолютних та відносних показниках, структуру цього доходу та лінію тренду.

Виходячи з цього основними етапами аналізу доходів є: оцінка загального обсягу та складу доходів, обсягу та джерел валового доходу, зміни рівня валового доходу, оцінка рівня дохідності інших видів діяльності, кількісна оцінка факторів зміни обсягу формування валового доходу, оцінка використання потенціалу підприємства та достатності формування доходів [18].

Для вирішення завдань у процесі здійснення аналітичної роботи використовується комплекс спеціальних систем та методів економічного аналізу. Можна назвати шість основних прийомів аналізу доходів підприємства (рис. 1.7).

Саме використовуючи інструментарій економічного аналізу дані бухгалтерського обліку трансформуються в аналітичну інформацію. В практиці управління використовуються усі без винятку методичні прийоми, однак найбільш інформаційно-генеруючим є коефіцієнтний аналіз, який ґрунтуючись на розрахунку співвідношення різних абсолютних величин, характеризує різнопланові аспекти формування, розподілу та використання доходів підприємства [20, с. 258].

Горизонтальний (часовий) аналіз	→	Порівняння кожної позиції звітності, де відображена інформація про доходи, з попереднім періодом
Вертикальний (структурний) аналіз	→	Визначення структури різних видів доходів зо загального доходу підприємства
Трендовий аналіз	→	Порівняння кожного доходу з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів
Аналіз відносних показників (коефіцієнтів)	→	Розрахунок відношень між окремими видами доходу та показниками звітності, визначення взаємозв'язків показників. Фінансові коефіцієнти є вихідною базою для наступного факторного аналізу
Порівняльний аналіз	→	Внутрішньогосподарський аналіз зведених показників за окремими показниками доходів самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників даної фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками
Факторний аналіз	→	Визначення впливу окремих факторів на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим (власне аналіз), коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник

Рис. 1.7. Основні прийоми аналізу доходів підприємства

Джерело: [28]

В економічному аналізі використовується значна кількість методів (рис. 1.8). Багато з них запозичені із суміжних наук: математики, математичної статистики, бухгалтерського обліку, психології, менеджменту та інших, що є наслідком взаємопроникнення різних наук на певних етапах їх розвитку та особливістю економічного аналізу, що формувався і розвивається на їх перетині.

У процесі аналізу також можуть використовуватись і традиційні методи економічної статистики (середніх та відносних величин, групування, графічний, індексний, елементарні методи обробки рядів динаміки), а також математико-статистичні методи (кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, факторний аналіз, метод головних компонентів).

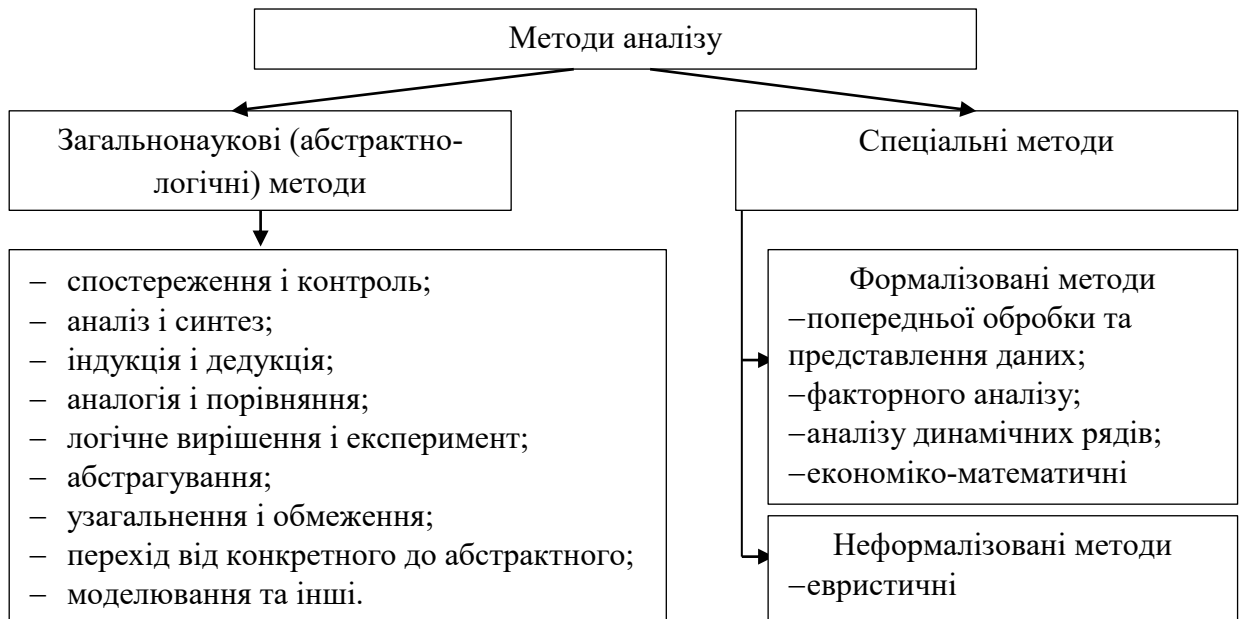


Рис. 1.8. Методи економічного аналізу

Джерело: [28]

Сукупність цих методів представляє аналітичний інструментарій, доцільність застосування якого в процесі підготовки аналітичної інформації для управління має відповідати цілям, завданням і напрямам аналізу, забезпечуючи реалізацію його функцій в управлінській системі підприємств та адаптацію результатів до інформаційних запитів користувачів [28, с. 123], а також визначатись доречністю для виконання певних аналітичних процедур згідно з обраною методикою.

Необхідно зазначити, що аналіз проводиться також за допомогою різного типу моделей, що дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками. Можна виділити три основні типи моделей: описові, предикативні та нормативні.

Описові моделі – моделі описового характеру. Вони є базовими для оцінки фінансового стану підприємства. До них належать: система фінансових звітів; представлення фінансових звітів у різних аналітичних розрізах; горизонтальний і вертикальний аналіз звітності; система аналітичних показників; аналітичні записки до звітності [28].

Предикативні моделі – це моделі прогностного характеру. Вони застосовуються для передбачення прибутку підприємства і фінансового стану у майбутньому. Найбільш поширеними з них є: розрахунок точки критичного обсягу продаж; побудова прогностичних фінансових звітів; моделі динамічного аналізу (жорстко детерміновані факторні моделі); регресійні моделі; моделі ситуаційного аналізу [27].

Нормативні моделі – моделі порівняння фактичних результатів діяльності господарюючих суб'єктів з очікуваними. Ці моделі, насамперед, застосовуються для фінансового аналізу в середині самого підприємства. Їх сутність зводиться до визначення нормативів по кожній статті витрат у відповідних технологічних процесах та видах продукції, до встановлення передумов для відхилення фактичних результатів від нормативних [27].

Значно широкий діапазон аналітичних досліджень фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта можна отримати за обліковою інформацією, складеною за П(С)БО. Структуризована інформація за видами діяльності, за характеристиками визнання доходів і витрат та у співвідношенні до залученого у господарський процес капіталу дає широку гаму кількісних і якісних параметрів одержаного кінцевого фінансового результату.

Схематично загальна модель аналізу доходів та фінансових результатів діяльності підприємства зображено на рисунку 1.9.

Аналіз кожної складової доходів підприємства має не абстрактний, а цілком конкретний характер, а тому дозволяє власникам та акціонерам обирати пріоритетні напрями активізації діяльності підприємства. Іншим учасникам ринкових відносин аналіз доходів дає можливість виробити необхідну стратегію поведінки, спрямовану на мінімізацію втрат і ризику підприємництва.

Приступаючи до аналізу доходів підприємства, перш за все необхідно впевнитися у достовірності даних ф. № 2 "Звіт про фінансові результати (Про сукупний дохід)", визначити, чи відповідає встановленому порядку

розрахунок показників прибутку: фінансовий результат до оподаткування та всіх вихідних складових для його формування (зокрема, чистого доходу від продажу товарів, продукції (робіт, послуг), собівартості реалізації продукції (робіт, товарів, послуг), витрат на збут і адміністративних витрат, інших операційних, фінансових, інвестиційних доходів і витрат).



Рис. 1.9. Загальна модель аналізу доходів підприємства

Джерело: побудовано автором з використанням [27].

У процесі аналізу на першому етапі потрібно оцінити рівень та динаміку чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів, доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів інших доходів; дослідити їх структуру (здійснити вертикальний аналіз); зміну окремих складових та їх вплив на суму доходу, зміну темпів зростання доходів в розрізі окремих складових частин (горизонтальний аналіз) тощо.

У процесі аналітичного дослідження також необхідно оцінити виконання плану по доходах, який у ринкових умовах має не директивний, а прогнозний характер на найближчу перспективу. Такий план враховує реальні можливості підприємства отримувати прибутки, а отже, є

інструментом перспективного аналізу. Контроль за виконанням плану необхідно здійснювати до та у ході здійснення операцій. Це вимагає налагодженої системи прогнозування обсягів реалізації, витрат тощо. У разі відсутності плану для оцінки рівня доходів діяльності заповнюється аналітична таблиця, у якій використовуються дані фінансової звітності (зокрема ф. № 2 "Звіт про фінансові результати") господарюючого суб'єкта.

Після проведення аналізу доходів доцільно виробити та намітити шляхи підвищення доходів підприємства. Для цього необхідно визначитись із переліком факторів, які впливають на доходи та можливістю їх регулювання. Коли визначені шляхи збільшення доходів можна складати річні плани доходів. Це може бути внутрішній документ для того щоб ефективніше управляти доходами на підприємстві. В наступних періодах доцільно порівнювати фактичні показники із плановими з тим, щоб бачити, які відхилення мають місце.

У літературі зустрічаються наступні методи, для підвищення доходів, а саме:

- ціновий метод – заснований на тому, що підприємство аналізує цінову політику конкурентів і встановлює ціни нижче цін своїх конкурентів;
- метод високих цін – полягає у встановленні більш високих цін, однак, ціновий метод є обмеженим у часі;
- метод тарифних планів – полягає в пропозиції одного і того ж продукту за різною ціною різних клієнтських груп;
- метод групового квотування – полягає в тому, що встановлюється певний обсяг продукції або послуг, який може бути реалізований або надано за встановленою ціною;
- метод групової оптимізації доходів – слід розуміти визначення обсягів доходів, які необхідні підприємству для нормального функціонування оптимізації груп [43].

Загалом умовою успішного проведення аналізу є чітка організація аналітичного процесу як системи раціональних, скоординованих дій

вивчення об'єкта дослідження відповідно до визначеної мети. Для забезпечення ефективності аналізу доходів його потрібно добре продумати, спланувати й організувати.

У ході аналізу важливо також застосовувати різноманітні інформаційні технології. Інформатизація аналізу доходів може здійснюватися за допомогою спеціалізованих програмних продуктів та пакетів ("STATISTICA", "SPSS Statistics", "STATGRAPHICS", "STADIA" тощо) й електронних таблиць Microsoft Office Excel. Так, програмний продукт "Statistica" компанії "StatSoft" надає можливість проводити: одно- вимірний та багатовимірний дисперсійний аналіз; лінійний аналіз; нелінійне оцінювання; кластерний аналіз; одновимірний і багатовимірний аналіз відповідностей; лінійний дискримінантний аналіз; факторний аналіз тощо. Широке використання електронних таблиць Microsoft Office Excel пов'язано з їх можливостями здійснювати обробку даних на основі математичних та статистичних формул, а також за допомогою надбудови "Пакет аналізу". Тож необхідно, для задоволення потреб аналітичного забезпечення управління доходами підприємств, створити окремий модуль, що буде функціонувати в операційному середовищі Windows як додаток до Excel, і, використовуючи в повному обсязі всі його можливості, забезпечить комплексне та системне оцінювання результатів господарювання та ефективності бізнесу [48].

З метою підвищення ефективності управління доходами, підприємству необхідно систематично здійснювати аналіз формування, розподілу та використання доходів. Під аналітичним забезпеченням управління доходами підприємства слід розуміти систему інформаційної підтримки розробки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо різних операцій з отримання доходів, і здійснення контролю за їх виконанням, яка є складовою загальної системи управління підприємством певної галузі, що забезпечує оперативне формування об'єктивної та доречної інформації про результати й ефективність діяльності суб'єкту господарювання, причини їх зміни, можливі резерви та перспективи подальшого розвитку.

Стратегія аналізу доходу передбачає: створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень; проведення аналізу обсягу та складу оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства; формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації; розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації; формування оптимального варіанта плану доходів підприємства.

1.4. Нормативно-правове забезпечення управління доходами підприємства

Механізм державного регулювання формування доходів від операційної діяльності складають законодавчі та нормативно-правові акти державних органів влади. На сучасному етапі найважливішими законодавчими та нормативно-правовими актами, що регулюють умови формування доходів від операційної діяльності є: Господарський кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [47], а також НП(С)БО 15 [31], М(СБО) 18 [25].

Основним джерелом інформації для користувачів є одна із форм фінансової звітності: Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) - Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (НП(С)БО 1) [30]; Звіт про прибутки та збитки та інший сукупний дохід - Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» (МСБО 1).

Елементами даних звітів є доходи та витрати, які мають відповідати критеріям, що встановлюються відповідними стандартами, а це, в свою

чергу, залежить від того, якими керується підприємство - національними чи міжнародними (рис. 1.10).

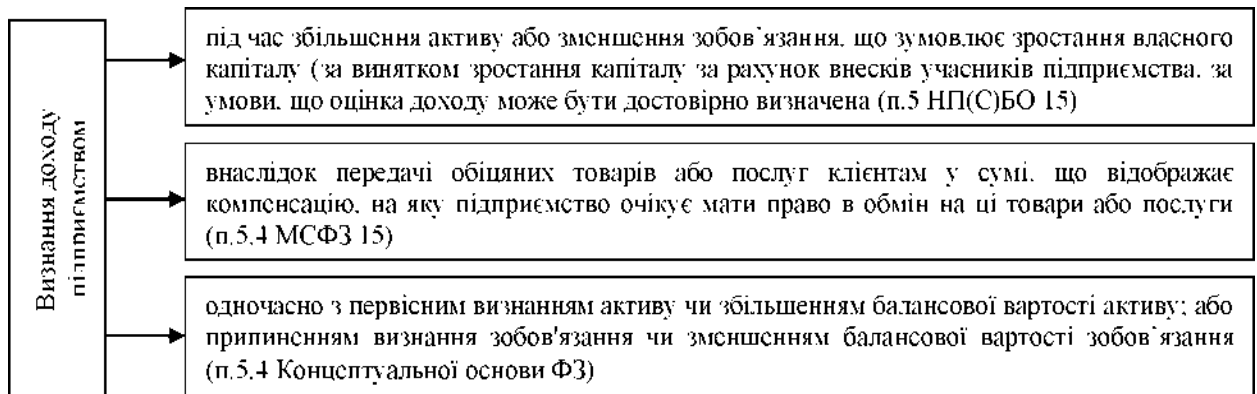


Рис. 1.10. Критерії визнання доходу підприємством

Джерело: узагальнено на основі [51]

Критерії визнання доходу, наведені в Національному положенні (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» (НП(С)БО 15), застосовуються окремо до кожної операції. Проте ці критерії потрібно застосовувати до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій разом, якщо це впливає із суті такої господарської операції (операцій). Не визнаються доходами такі надходження від інших осіб:

- 1) сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;
- 2) сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента;
- 3) сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- 4) сума авансу в рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг);
- 5) сума завдатку під заставу або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;
- 6) надходження, що належать іншим особам;
- 7) надходження від первинного розміщення цінних паперів;
- 8) сума балансової вартості валюти [31].

За умов неправильного застосування та трактування стандартів, а часом не врахування й їх вимог, підприємства відповідно припускаються помилок

при визнанні доходу.

Для ефективного управління доходами доцільним є їх науково обґрунтована й детальна класифікація за певними ознаками для цілей обліку, аналізу, планування й аудиту.

Як у зарубіжних, так і у вітчизняних наукових джерелах знаходять відображення окремі елементи класифікацій доходів, які мають більш теоретичне, а ніж практичне значення. Так, класифікаційними ознаками доходів підприємств можуть бути ті характеристики, які чітко виділяють джерела їх утворення, фактори впливу, час і спосіб визнання, місця формування.

Відповідно до НП(С)БО 15, доходи підприємства класифікуються за такими видами:

- 1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- 2) чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- 3) інші операційні доходи;
- 4) фінансові доходи;
- 5) інші доходи [31].

Згідно зі статтею 135 ПКУ усі доходи, отримані підприємством, класифікують за двома групами: операційні - доходи, отримані від реалізації товарів (робіт, послуг); позареалізаційні [33].

Методологічні основи обліку доходів і відображення їх у звітності визначаються НП(С)БО 15 «Дохід» та Міжнародним стандартом фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» (МФСЗ 15), який замінив МСФЗ (IAS)18 «Дохід» та МСФЗ (IAS) 11 «Договори на будівництво» [33]. Саме в діючому Стандарті змінився підхід та послідовність визнання доходів підприємства, що безпосередньо призвело до певних непорозумінь в обліку.

Мета Міжнародного стандарту фінансової звітності 15 «Дохід від договорів з клієнтами» полягає у встановленні принципів, які підприємство повинно застосовувати, щоб повідомляти користувачам фінансової звітності корисну інформацію про природу, величину, час та невизначеність доходів і

грошових потоків, що виникають унаслідок договору з клієнтом [33, с. 67].

На нашу думку, положення міжнародних стандартів більш деталізовані щодо обліку доходів від реалізації, вони сприяють розширенню аналітичності, достовірності та зрозумілості інформації, що формується в бухгалтерському обліку та відображається у фінансовій звітності суб'єкта господарювання.

Відмінними ознаками НП(С)БО 15 «Дохід» та МСФЗ 15 (IFRS 15) «Дохід від договорів із клієнтами» є підходи до визначення суми доходу від реалізації за національними і міжнародними стандартами. За НП(С)БО 15 «Дохід», дохід відображається в бухгалтерському обліку в сумі справедливої вартості активів, що отримані або підлягають отриманню [35]. Відповідно до МСФЗ 15 «Дохід від договорів із клієнтами», дохід визнається за ціною операції, тобто величиною компенсації, право на яке суб'єкт господарювання очікує отримати в обмін на передачу клієнтові обіцяних товарів або послуг за винятком сум, зібраних від імені третіх осіб (наприклад, деяких податків на продаж) [43].

До переваг МСФЗ 15 «Дохід від договорів із клієнтами» можуть бути віднесені такі:

1) дає універсальну модель визнання виручки, яка може бути застосована для будь-якого бізнесу, для різних видів діяльності і галузей, для товарів, продукції, робіт, послуг;

2) містить не лише викладення загального підходу визнання виручки, а й деталізований алгоритм, що значно спрощує порядок його практичного використання;

3) визначає критерії визнання виручки для різних умов виконання контрактних зобов'язань (одномоментних та протягом періоду);

4) особливу увагу приділено визначенню ціни як бази для подальшого визнання виручки у цілому за контрактом, так і виручки стосовно окремих компонентів контракту. У НП(С)БО 15 цінам приділено недостатньо уваги;

5) дає змогу вирішити проблеми узгодження вимог стандартів з обліку

виручки, які передбачені в МСФЗ і в системі стандартів США - GAAP/USA. Передбачена єдина, покрокова модель визнання виручки, яка дає змогу поліпшити систему обліку і порядок подання інформації про виручку у фінансовій звітності. Високий рівень конвергенції МСФЗ і GAAP/USA в частині обліку виручки і відображення її у фінансових звітах дає змогу підвищити зіставність показників звітності, що, безумовно, є суттєвим і перспективним етапом у розвитку облікових систем світу [33].

В загальному основною проблемою МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» є те, що міжнародні стандарти спрямовуються на поступове зближення правил ведення обліку та складання фінансової звітності для всіх країн з метою стандартизації вимог та систем обліку в загальному. При цьому не враховуються національні особливості кожної конкретної країни, в тому числі й України. Проте, така ситуація пов'язана з процесами глобалізації в усьому світі та євроінтеграції нашої країни.

Однією з найбільш поширених помилок при відображенні доходів підприємства в бухгалтерському обліку та звітності можна вважати визнання їх в некоректному періоді. Оскільки процес отримання необхідних документів для відображення доходів в обліку може затягуватися в залежності від різноманітних обставин, іноді виникають ситуації, коли звітний період закритий і певна частина доходів відображається в наступному періоді. Так само можлива ситуація неправильного визначення дати визнання доходів згідно з документами і відображення доходів в попередньому чи наступному періоді, коли потрібно було відобразити в іншому. Надалі таке відображення впливає на розкриття доходів в Звіті про прибутки та збитки та інший сукупний дохід, що може вводити в оману користувачів фінансової звітності [33].

Згідно з п. 8 НП(С)БО 15: «дохід від реалізації продукції визнається при умові, що покупцеві були передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію, підприємство не має контролю та здатності управляти реалізованою продукцією, сума виручки може бути достовірно

визначена, є впевненість, що за результатом операції відбудеться зростання економічних вигід підприємства» [31]. Відповідно до п. 31 МСФЗ 15: «суб'єкт господарювання визнає дохід, коли (або в міру того, як) суб'єкт господарювання задовольняє зобов'язання щодо виконання, передаючи обіцяний товар або послугу (тобто актив) клієнтові. Актив передається, коли (або в міру того, як) клієнт отримує контроль над таким активом» [26]. Важливим моментом є те, що передача ризиків і вигод, пов'язаних з правом власності на реалізовану продукцію, відбувається згідно з вимогами Incoterms, які зазначаються в договорах або власне в конкретних специфікаціях до договорів. Умови Incoterms конкретно визначають місця передачі ризиків і вигід на реалізовану продукцію.

Практично всі елементи облікової політики підприємства певною мірою впливають на дохід підприємства, а саме:

- встановлення методів оцінки вибуття запасів;
- визначення термінів корисного використання;
- визначення ліквідаційної вартості;
- вибір методу нарахування амортизації;
- встановлення переліку і складу статей калькулювання виробничої собівартості продукції;
- встановлення переліку і витрат бази розподілу постійних і змінних загальновиробничих витрат;
- вибір методу оцінки ступеня завершеності робіт;
- вибір методу визначення резерву сумнівних боргів [33].

На формування доходів впливають інфляційні процеси в економіці. Згідно з П(С)БО 22 «Вплив інфляції», «підприємства мають право враховувати дію інфляційних процесів шляхом перерахунку окремих статей балансу за діючим коефіцієнтом інфляції, а також завдяки збільшенню або зменшенню корисності використання окремих активів. Результати таких перерахунків відносяться на фінансові результати діяльності через відповідне збільшення витрат або доходів» [32]. «Факти коригування показників

фінансової звітності з урахуванням коефіцієнту інфляції повинні бути наведені у Примітках до річної фінансової звітності».

Проте практичне використання перерахунків стримується через відсутність відповідної методики розрахунку показників, узгодженої з податковим законодавством.

Висновки до розділу 1

В процесі дослідження теоретичних основ планування та контролю доходів підприємства було зроблено наступні висновки.

1. Згідно з проведеним аналізом наукових поглядів вчених-економістів узагальнено і подано визначення «дохід» як такої економічної категорії, яка означає безпосереднє одержання підприємством певних активів (матеріальних ресурсів чи грошей) або зменшення сум зобов'язань, що призводять до збільшення суми власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників).

2. Розглянуто класифікаційні ознаки доходів за видами діяльності підприємства та запропонована класифікація доходів, яка надасть можливість приймати управлінські рішення з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

3. У сучасних умовах господарювання ефективна діяльність підприємства неможлива без виваженого підходу до формування стратегії отримання та збільшення доходів підприємства. Вагомим інструментом слугує формування системи управління доходами, що полягає в пошуку напрямів їх максимізації, а також організації жорстокого контролю за вчасністю та обсягом надходження доходів. Цьому допомагає розроблення алгоритму управління доходами, що включає такі етапи: аналіз доходів попередніх періодів; пошук шляхів підвищення доходів; планування річних показників доходів; складання планових квартальних та помісячних показників доходів; здійснення контролю за виконанням планів по доходам;

у разі виявлення відхилень від планових показників пошук причин та застосування методів коригування рівня доходів; складання звіту про фактично отриманий дохід і порівняння отриманих значень із плановими показниками.

4. Стратегія аналізу доходу передбачає: створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень; проведення аналізу обсягу та складу оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства; формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації; розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації; формування оптимального варіанта плану доходів підприємства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ПРАТ «ЛІКТРАВИ»

2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства

ПрАТ «Ліктрави» засновано відповідно до рішення загальних зборів організації орендарів згідно з Законом України «Про оренду майна державних підприємств та організацій» і діє відповідно з іншими законодавчими актами.

У 1925 році саме в Житомирському районі була закладена плантація лікарських рослин, під яку спочатку було виділено 15,5 десятин землі.

У 1928 році на базі житомирської плантації лікарських рослин була побудована калориферна сушка. З цього моменту плантація отримала можливість надавати вирощеним на ній лікарським рослинам готову для реалізації форму і можливість поставляти її в аптечну мережу для приготування ліків, а також продавати за кордон.

Саме з 1928 року починається історія компанії «Ліктрави». Збираючи лікарські рослини з різних місць, база житомирської плантації поступово нарощувала обсяги заготівель та первинної переробки лікарської рослинної сировини.

Під час Великої вітчизняної війни підприємство було змушене зупинити свою роботу. Після звільнення області від окупантів фабрика відновила свою роботу, набрано штат робітників.

У січні 1944 року фабрика випустила першу продукцію.

Починається етап технічного переозброєння підприємства. На заводі були встановлені різальний верстат «Ленкузня», «трясунок», дисковий подрібнювач, обладнання для переробки далматської ромашки.

Фасували сировину вручну. На той момент 36 людей переробляло 200 тон сировини.

190 осіб переробляло 2650 тон сировини. У тому ж році запущений в експлуатацію перший фасувальний автомат АП-2Б.

Протягом другої половини 70-х - початку 80-х років було вирішене питання заміни технологічного обладнання на більш сучасне.

Перероблено 5880 тон сировини. Чисельність працівників становить 297 осіб. Випущено 46812 тис. упаковок продукції. Продукція постачається практично в усі аптеки СРСР.

З розвалом наявної системи обірвалися стосунки з постачальниками сировини, припинилися поставки зі спеціалізованих радгоспів. Повністю перестало існувати планове постачання продукції в аптечну мережу. За рік переробляється близько 400 тон сировини.

Але керівництво заводу зробило все заради збереження колективу, спеціалістів, обладнання. Довелося переробляти і фасувати продукти харчування, прянощі і т. д.

Середині 90-х. Поступово налагоджувалися зв'язки з постачальниками сировини, укладалися договори поставок з аптеками. Закуплено перші автопоїзди. Укладено ряд договорів на постачання сировини з-за кордону.

У 1997 році вся номенклатура продукції заводу була зареєстрована в Україні.

У 1998-1999 рр. продукція зареєстрована в Білорусі, Молдові.

Було перереєстровано продукцію заводу і отримано понад 100 реєстраційних свідоцтв на лікарські засоби.

3 грудня 2011 р. власником ПрАТ «Ліктрави» стала німецька компанія «Martin Bauer Holding» – визнаний світовий лідер в галузі переробки лікарської сировини, приєднання до якого дозволило нашій компанії вийти на світовий рівень і впровадити у виробництво нові технології.

На сьогоднішній день компанія «Ліктрави» є безперечним лідером українського ринку фітопрепаратів. Наші покупці віддають перевагу якісній продукції, якій можна довіряти.

Компанія «Ліктрави» заготовляє лікарську рослинну сировину в екологічно чистих регіонах України і зарубіжних країн.

На підприємстві «Ліктрави» діє система багатоступінчастого контролю якості продукції, яка включає перевірку вхідної рослинної сировини, контроль на проміжних етапах і контроль готової продукції. Сучасна лабораторія підприємства дозволяє проводити випробування за всіма показниками якості та безпеки лікарської рослинної сировини згідно з вимогами Державної Фармакопеї України та інших нормативних актів.

Значна увага приділяється контролю лікарської рослинної сировини, що надходить на виробництво, на наявність радіонуклідів, цезію-137 та стронцію-90, а також вміст важких металів – свинцю, кадмію, ртуті, миш'яку.

Для якісного та кількісного визначення різних груп діючих речовин в лікарській рослинній сировині в лабораторії використовують метод тонкошарової хроматографії, високоефективної рідинної хроматографії, а також спектрофотометричний метод.

Таким чином, сьогодні в компанії «Ліктрави» функціонує система якості, яка забезпечує виробництво найякіснішої продукції на ринку, що відповідає всім вимогам належної виробничої практики (GMP), що пред'являються до лікарських засобів рослинного походження.

Товариство є юридичною особою від дня його державної реєстрації та здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України та Статуту, має самостійний баланс, поточний, валютний та інші рахунки як в вітчизняних, так і в закордонних банках; товарний знак, який затверджено правлінням ПрАТ і реєструється згідно чинного законодавства; печатку зі своєю назвою.

ПрАТ «Ліктрави» має право продавати, передавати безкоштовно, обмінювати, передавати в оренду засоби виробництва та інші матеріальні цінності, використовувати та відчужувати їх іншим способом, якщо це не суперечить чинному законодавству та Статуту. Також воно має право укладати угоди, зокрема, угоди купівлі-продажу, підряду, страхування майна,

перевезень, позики, зберігання, доручення і комісії тощо, набувати майнові та особисті немайнові права, нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді, господарському або третейському.

Таблиця 2.1

РЕЄСТРАЦІЙНА КАРТКА ПІДПРИЄМСТВА

1. Повне найменування Приватне акціонерне товариство "Ліктрави"
2. Серія і номер свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи (за наявності) ААВ 085333
3. Дата проведення державної реєстрації 29.12.1994
4. Територія (область) Житомирська область
5. Статутний капітал (грн.) 1008372.00
6. Відсоток акцій у статутному капіталі, що належать державі 0.000
7. Відсоток акцій (часток, паїв) статутного капіталу, що передано до статутного капіталу державного (національного) акціонерного товариства та/або холдингової компанії 0.000
8. Середня кількість працівників (осіб) 261
9. Основні види діяльності із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД 21.20 ВИРОБНИЦТВО ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРЕПАРАТІВ І МАТЕРІАЛІВ 21.10 ВИРОБНИЦТВО ОСНОВНИХ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРОДУКТІВ 46.46 ОПТОВА ТОРГІВЛЯ ФАРМАЦЕВТИЧНИМИ ТОВАРАМИ
10. Органи управління підприємства Відповідно до Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів заповнення інформації про органи управління емітента акціонерними товариствами не передбачено
11. Банки, що обслуговують емітента 1) Найменування банку (філії, відділення банку), який обслуговує емітента за поточним рахунком у національній валюті ПАТ "Укрсоцбанк" 2) МФО банку 300023 3) Поточний рахунок 26000010453183 4) Найменування банку (філії, відділення банку), який обслуговує емітента за поточним рахунком у іноземній валюті ПАТ "Укрсоцбанк" 5) МФО банку 300023 6) Поточний рахунок 26005010453229
12. Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ емітента 00481181
13. Місцезнаходження емітента 10001 Житомирська область Корольовський район м. Житомир Шосе Київське, буд.21

ПрАТ «Ліктрави» має право у встановленому чинним законодавством порядку: випускати цінні папери; засновувати об'єднання та брати участь в об'єднаннях з іншими суб'єктами підприємницької діяльності; створювати на території України та за її межами свої філії, представництва та дочірні підприємства тощо.

Метою діяльності ПрАТ «Ліктрави» є одержання прибутку на основі здійснення виробничої, торгово-комерційної, посередницької та інших видів діяльності.

Предметом діяльності ПрАТ «Ліктрави» є: виробництво і реалізація лікарських засобів, медикаментів і товарів народного споживання; роздрібна і оптова торгівля лікарськими засобами, медикаментами і товарами народного споживання через фірмові аптеки і магазини; заготівля лікарської рослинної сировини; розробка нормативно-технічної документації на лікарські засоби та їх виробництво; надання платних послуг населенню; розвиток підсобних господарств; здійснення торгівельної, торгівельно-посередницької, торгівельно-закупочної діяльності; ремонт та обслуговування автотранспортних засобів; забезпечення охорони виробничих об'єктів шляхом утворення внутрішньої служби охорони; комп'ютерна діяльність; зовнішньоекономічна діяльність; забезпечення соціальних потреб; перевезення вантажів власним транспортом; надання інформаційних та рекламних послуг; здійснення інвестиційної діяльності; видобуток і реалізація підземних вод; здійснення іншого виду діяльності, якщо вона не суперечить чинному законодавству.

Таблиця 2.2

Засновники та їх частки

№	Повна назва (форма власності)	Кількість акцій	Вартість, грн.	Частка
1	«МБ БЕТАЙЛГУНГС ГМБХ» DE Німеччина	336124	1 008 372,00	100,0
	РАЗОМ	336124	1 008 372,00	100,0

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Організаційна структура підприємства наведена в Додатку А та характеризується як лінійно-функціональна.

Вищим органом Товариства є Загальні збори, які можуть вирішувати будь-які питання діяльності підприємства, в тому числі й ті, що віднесені до компетенції інших органів управління.

Наглядова Рада є органом, що здійснює захист прав акціонерів, і в межах компетенції, визначеної Статутом та чинним законодавством України, контролює та регулює діяльність виконавчого органу Товариства.

З 28 грудня 2011 року, Наглядова Рада складається з 3 (трьох) членів, які обираються не більше як на 3 (три) роки із правом їх переобрання на новий строк.

Виконавчим органом Товариства, яке здійснює керівництво його поточною діяльністю та діє на колегіальних засадах є Правління, яке підзвітне Загальним зборам та Наглядовій раді, організовує виконання їх рішень. Правління вирішує всі питання діяльності підприємства, окрім тих, що згідно з чинним законодавством, Статутом або рішенням Загальних зборів Товариства віднесені виключно до їхньої компетенції або компетенції Наглядової ради.

Кількісний склад Правління становить 2 (два) члени. До складу Правління входять: Голова правління та Член правління.

Компанія «Ліктрави» продовжує впроваджувати новаторські технології, що використовуються у німецькому холдингу «Martin Bauer Group», частиною якого є наше підприємство. Впровадження чогось нового – завжди велика подія, тим більше, якщо мова йде про відкриття нової виробничої лінії. Так, 2014 р. ознаменувався значним досягненням у технологічному процесі виготовлення продукції, – а саме, введенням в експлуатацію лінії подрібнення та очищення лікарської рослинної сировини з використанням повітряної сепарації «зиг-заг».

З метою забезпечення ефективної дії важливо, щоб лікарська рослинна сировина містила необхідну кількість діючих речовин і мала оптимальне подрібнення. При заварюванні лікарської рослинної сировини правильне її подрібнення забезпечує рівномірне вивільнення діючих речовин і, як наслідок, забезпечується фармакологічна дія препарату.

«Родзинкою» лінії подрібнення є наявність гравітаційного повітряного сепаратора типу «зиг-заг», який дозволяє розділяти сировину на фракції –

окремі складові (квітки, стебла та ін.). Після поділу подрібненої сировини на фракції з'являється можливість відкидати певну її частину (наприклад, стебла, що містять меншу кількість біологічно активних речовин) і тим самим підвищувати якість продукції. Також завдяки повітряному сепаратору можна очищати лікарську рослинну сировину від мінеральних домішок (пісок, камінчики), які можуть потрапляти при заготівлі. Наявність великої кількості магнітних фільтрів дозволяє уникати потрапляння в продукцію дрібних металевих включень.

Ще однією гордістю підприємства стала лінія для подрібнення рослинної сировини та подальшого її фасування у фільтр-пакети «Ротоплекс». Застосування цього обладнання дозволяє видалити найдрібніші домішки та отримати на виході більш очищену й однорідну продукцію, що дуже важливо для виробництва ефективних лікарських засобів в зручній для споживача формі фільтр-пакетів.

У 2014 році було введено в експлуатацію дві автоматичні фасувальні лінії насипної пачки, американського бренду ECI Packaging Ltd, з сумарною виробничою потужністю 32 тисяч пачок за зміну, а у 2018 дві автоматичні фасувальні лінії однокамерних квадратних фільтр-пакетів, італійського бренду OMAG, з сумарною виробничою потужністю 13 тисяч пачок за зміну. Сучасне обладнання фасування надає можливість забезпечити точність ваги, що особливо важливо для лікувально-профілактичних чаїв.

Споживачі фітопрепаратів віддають перевагу фітокомпозиціям з суміші трав, так як раціональне поєднання компонентів суміші надає комплексний лікувально-профілактичний ефект, а додавання окремих видів сировини - покращувати смакові властивості фіточаю. Задля забезпечення рівномірного розподілу всіх компонентів рослинної суміші у 2018 році було введено в експлуатацію конусний змішувач об'ємом разового змішування до 5 кубів

У 2020 році було введено в експлуатацію нові приміщення Вимірювальної лабораторії відділу контролю якості підприємства та отримано Свідоцтво про атестацію, видане Державною службою з лікарських

засобів та контролю за наркотиками. Лабораторія оснащена сучасним вимірювальним обладнанням та використовує у своїй роботі методи контролю, гармонізовані з Європейськими стандартами, що дає можливість проводити аналіз рослинної сировини та готової продукції за показниками якості та безпечності, а саме:

- визначення вмісту діючих речовин, використовуючи методи спектрофотометрії, високоефективної та тонкошарової хроматографії;
- проведення радіологічного контролю (Цезій-137 та Стронцій-90);
- визначення вмісту важких металів (кадмій, свинець, ртуть, миш'як);
- контроль мікробіологічної чистоти.

Основна мета, яку ставить перед собою ПрАТ «Ліктрави» в сфері якості – це випуск якісних, ефективних та безпечних лікарських та оздоровчо-профілактичних засобів рослинного походження завдяки контролю та забезпеченню якості на всіх етапах виробництва та життєвого циклу продукції.

Якість та безпечність продукції, відповідність виробництва та системи якості підприємства національним та міжнародним стандартам підтверджено:

- Сертифікатом GMP (належна виробнича практика), виданим Державною службою з лікарських засобів та контролю за наркотиками;
- Сертифікатом відповідності ДСТУ ISO 22000:2019 «Система управління безпечністю харчових продуктів», виданим Органом з оцінки відповідності – ДП «Житомирстандартметрологія».

Усі відділи та структурні підрозділи ПрАТ «Ліктрави» знаходяться у тісній взаємодії між собою задля забезпечення оперативного вирішення поточних питань діяльності підприємства та найоптимальнішого виконання статутних цілей. Дочірніх підприємств ПрАТ «Ліктрави» немає. Проведення характеристики підприємства неможливе без аналізу його основних постачальників (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Основні постачальники ПрАТ «Ліктрави»

Постачальники		Найменування ресурсів, одержаних для здійснення господарської діяльності
Назва	Адреса	
«Дружба»	Полтавська обл., Лубенський р-н, с. Березоточа, вул. Лісова, 2.	Лист кропиви, трава чистотілу
«Монастирський»	Тернопільська обл., м. Монастирськ, вул. Лугова, 1.	Ромашка лікарська
«Мостиска»	Львівська обл., м. Мостийськ, вул. Перемоги, 24	Корінь айру та валеріани
«Перемога»	Сумська обл., м. Белопольє, вул. Заводська, 4	Корінь дев'ятисила та алтея

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Варто відмітити, що підприємство працює переважно з фермерськими господарствами та приватними підприємцями. Вони застосовують новітні технології збору сировини, мають досвідчених спеціалістів, які розбираються в лікарських травах.

Також сировину завозять і з інших країн: корінь солодки – із Середньої Азії, лист сени та ортосифон – Індія, Індонезія.

Основними клієнтами досліджуваного підприємства є: мережа аптек «Санітас» (Житомир), фірма «Едельвейс» (Львів), аптечна база «Данфарм» (Львів), «Волиньфарм» (Луцьк), ПАТ «Фіто-Лек» (Харків), ПрАТ «Медтехніка» (Хмельницький), ПАТ «Ваша аптека», ПАТ «Донфармхолдинг», ПАТ «Альфа-Медика» (Дніпропетровськ), ПАТ «Лікарські трави» (Вінниця), «Скайлайн» (Київ), ПАТ «Фарм-Союз» (Київ), ПАТ «Юніфарма» (Київ), ПАТ «Сигмафарм» (Київ), КП «Фармація» (Київ), ПАТ «Роджерс» (Запоріжжя), ЛОКПП «Фармація», ПАТ «Чайка» (Кіровоград), ПАТ «Адоніс» (Одеса), «Аптека Гаєвського» (Одеса), «Медпрепарати» (Миколаїв), «Лакс» (Ніжин) та ін.

Турбота про споживача – невід'ємна частина роботи будь-якої компанії.

Компанія «Ліктрави» досягла на цьому терені чималих успіхів: впровадження нових технологій, удосконалення виробництва і постійний пошук інновацій дозволяє нам не тільки не зупинятися на досягнутому і

розвиватися, але й піклуватися про найголовніше – надання якісної допомоги пацієнтам. Нашу продукцію ви побачите на полицях аптек. Вона приваблює покупців своєю якістю, дизайном і доступною ціною. Компанія «Ліктрави» обіцяє знову і знову радувати споживачів новими препаратами та інноваціями у галузі фітотерапії.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ПрАТ «Ліктрави»

Діагностика фінансово-економічного стану підприємства – це систематичний аналіз фінансових та економічних показників, який проводиться з метою оцінки фінансового здоров'я та стійкості підприємства. Основна мета діагностики полягає в ідентифікації проблемних аспектів у фінансовій діяльності та розробці стратегій для їх вирішення.

Діагностика включає аналіз різних аспектів фінансової діяльності, таких як платоспроможність, ліквідність, рентабельність, ефективність використання ресурсів, керованість фінансових потоків тощо. Вона базується на зіставленні фінансових показників з внутрішніми та зовнішніми стандартами, а також з аналогічними даними конкурентів та галузевими середніми значеннями.

Результатом діагностики є звіт або звітність, що містить аналіз фінансового стану підприємства, виявлені проблеми та рекомендації щодо подальших дій. Діагностика є важливим інструментом для прийняття управлінських рішень, планування стратегій та забезпечення стабільності та успішності підприємства.

Діагностика фінансово-економічного стану ПрАТ «Ліктрави» має декілька цілей:

1. Оцінка фінансової стійкості. Діагностика дозволяє оцінити фінансову стійкість підприємства, його здатність виконувати свої фінансові

зобов'язання в поточному і майбутньому періодах. Це важливо для забезпечення безпеки інвестицій та стабільності діяльності.

2. Виявлення проблемних сфер. Діагностика допомагає виявити проблеми та недоліки в управлінні фінансами, такі як недофінансування, неефективне використання ресурсів, неплатоспроможність та інші. Це дозволяє розробити стратегії для їх вирішення.

3. Планування фінансової діяльності. Результати діагностики служать основою для розроблення фінансових стратегій і планів розвитку, визначення пріоритетів та напрямків інвестицій.

4. Покращення прийняття рішень. На основі діагностики можна приймати обґрунтовані рішення щодо фінансово-економічної діяльності підприємства, вибирати стратегічні напрямки розвитку, оптимізувати витрати та управляти ризиками.

5. Моніторинг результатів. Проведення регулярної діагностики дозволяє відстежувати динаміку фінансового стану підприємства, виявляти зміни та тенденції, реагувати на них своєчасно та коригувати стратегії відповідно до потреб і умов ринку.

Проаналізуємо основні економічні показники господарської діяльності ПрАТ «Ліктрави» за 2021-2023 рр. у таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Основні економічні показники господарської діяльності ПрАТ «Ліктрави» за 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2023/2021	
	2021	2022	2023	+/-	%
1	2	3	4	5	6
1. Чистий дохід (виручка), тис. грн.	331 826	220 038	391 417	59 591	17,96
2. Валовий прибуток, тис. грн.	211 685	128 121	239 217	27 532	13,01
3. Операційний прибуток, тис. грн.	32 079	3 858	20 790	-11 289	-35,19
4. Чистий прибуток, тис. грн.	26 949	-42	17 385	-9 564	-35,49
5. Середньооблікова чисельність працівників, осіб.	223	216	189	-34	-15,25
6. Середньорічна вартість:					
- необоротних активів, тис. грн.	108 592	107 803	98 982	-9 610	-8,85
- в т.ч. основних засобів, тис. грн.	95 674	93 611	88 690	-6 985	-7,30

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6
- оборотних активів, тис. грн.	192 400	206 956	231 719	39 319	20,44
7. Фондовіддача	3,47	2,35	4,41	0,95	27,25
8. Фондомісткість	0,29	0,43	0,23	-0,06	-21,41
9. Фондоозброєність, тис. грн./особу	429,03	433,38	469,26	40,23	9,38
10. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,72	1,06	1,69	-0,04	-2,06
11. Продуктивність праці, тис. грн./особу.	1488,01	1018,69	2070,99	582,98	39,18
12. Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	21182,36	22717,21	23639,77	2457,41	11,60
13. Рентабельність господарської діяльності, %	8,12	-0,02	4,44	-3,68	x

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Зробимо детальний аналіз основних економічних показників господарської діяльності ПрАТ «Ліктрави» за 2021-2023 роки.

У 2023 році чистий дохід сягнув 391 417 тис. грн., що вище на 59,591 тис. грн., або 17,96% порівняно з 2021 роком. Це свідчить про зростання обсягу продажів компанії протягом цього періоду.

Валовий прибуток у 2023 році становив 239 217 тис. грн., що на 13,01% вище, ніж у 2021 році. Зростання валового прибутку у 2023 році також свідчить про позитивну тенденцію. Проте, це зростання менш значуще, ніж зростання чистого доходу, що може вказувати на збільшення витрат або зменшення маржі прибутку.

У 2023 році операційний прибуток склав 20 790 тис. грн., що становить зменшення на 35,19% порівняно з 2021 роком. Це може бути зумовлено збільшенням операційних витрат або зменшенням маржі прибутку.

Чистий прибуток ПрАТ «Ліктрави» у 2023 році склав 17 385 тис. грн., що є на 35,49% менше, ніж у 2021 році. Це говорить про те, що компанія стикалася зі зменшенням прибутковості своєї діяльності в цьому періоді. Отже, значний спад чистого прибутку у 2023 році на 35,49% свідчить про можливі проблеми у фінансовій діяльності підприємства, такі як збільшення витрат або зниження маржі прибутку.

У 2023 році середньооблікова чисельність працівників ПрАТ «Ліктрави» скоротилася до 189 осіб, що на 15,25% менше, ніж у 2021 році. Це може бути результатом оптимізації кадрового складу або автоматизації процесів у компанії.

Середньорічна вартість необоротних активів у 2023 році зменшилася на 8,85%, основних засобів - на 7,30%, а оборотних активів збільшилася на 20,44% порівняно з 2021 роком. Це може вказувати на реорганізацію структури активів компанії та її стратегічні зміни.

Фондовіддача у 2023 році зросла на 27,25%, а фондомісткість зменшилася на 21,41% порівняно з 2021 роком. Ці показники можуть свідчити про підвищення ефективності використання активів компанії.

Фондоозброєність у 2023 році зросла на 9,38% порівняно з 2021 роком. Це може бути позитивним сигналом щодо збільшення виробничого потенціалу компанії.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів залишився майже на тому ж рівні у 2023 році порівняно з 2021 роком, що може свідчити про стабільність управління оборотними активами компанії.

Продуктивність праці у 2023 році значно зросла на 39,18%, що може бути результатом оптимізації виробничих процесів та ефективного управління робочими ресурсами.

Середньомісячна заробітна плата одного працівника у 2023 році зросла на 11,60% порівняно з 2021 роком, що може бути результатом інфляції або політики компенсацій та стимулювання персоналу.

Рентабельність господарської діяльності у 2023 році становила 4,44%, що є покращенням порівняно з 2021 роком. Однак, це значення залишається позитивним, що свідчить про відновлення прибутковості компанії.

В цілому, попри зростання обсягів продажів і валового прибутку, спостерігається зниження операційного та чистого прибутку, що може свідчити про погіршення ефективності ведення бізнесу або зростання витрат у компанії протягом останніх років.

Дослідимо тепер склад і структуру активів та зобов'язань ПрАТ «Ліктрави» у табл. 2.5-2.6.

Таблиця 2.5

Аналіз активів ПрАТ «Ліктрави» у розрізі статей балансу у 2021-2023 роках

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%	П. с.
Необоротні активи, в т.ч.:	113225	34,62	102381	33,82	95582	26,63	-17643	-15,58	-7,99
Нематеріальні активи	2884	0,88	2358	0,78	1607	0,45	-1277	-44,28	-0,43
Основні засоби	95149	29,09	92072	30,41	85307	23,76	-9842	-10,34	-5,33
Оборотні активи, в т.ч.:	213690	65,33	200222	66,13	263216	73,32	49526	23,18	7,99
Виробничі запаси	110651	33,83	118030	38,98	129175	35,98	18524	16,74	2,15
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	71864	21,97	34529	11,40	64705	18,03	-7159	-9,96	-3,95
Інша поточна дебіторська заборгованість	3372	1,03	4380	1,45	3638	1,01	266	7,89	-0,02
Грошові кошти та їх еквіваленти	3078	0,94	21770	7,19	44549	12,41	41471	1347,34	11,47
Інші оборотні активи	0	0,00	526	0,17	2200	0,61	2200	100	0,61
Разом	327071	100	302759	100	358972	100	31901	9,75	0,00

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

В результаті аналізу активів ПрАТ «Ліктрави» в табл. 2.6 можна зробити наступні висновки. Загальна сума необоротних активів зменшилася з 113,225 тис. грн. у 2021 році до 95,582 тис. грн. у 2023 році, що становить спад на 15,58%. Це може бути зумовлено можливими диверсифікаційними стратегіями компанії або зниженням вартості деяких активів.

Спостерігається значний спад у вартості нематеріальних активів на 44,28% з 2,884 тис. грн. у 2021 році до 1,607 тис. грн. у 2023 році. Це може

свідчити про втрату актуальності або знецінення окремих активів ПрАТ «Ліктрави».

Загальна вартість основних засобів також зменшилася на 10,34% з 95,149 тис. грн. у 2021 році до 85,307 тис. грн. у 2023 році. Це може бути наслідком зниження інвестицій в нові обладнання або виробничі потужності.

Загальна сума оборотних активів зросла на 23,18% з 213,690 тис. грн. у 2021 році до 263,216 тис. грн. у 2023 році. Це свідчить про збільшення ліквідності компанії та зростання обсягів виробництва чи реалізації.

Вартість виробничих запасів зросла на 16,74% з 110,651 тис. грн. у 2021 році до 129,175 тис. грн. у 2023 році, що може свідчити про збільшення обсягів виробництва або накопичення товарних запасів ПрАТ «Ліктрави».

Вартість дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги зросла на 18,03% з 71,864 тис. грн. у 2021 році до 64,705 тис. грн. у 2023 році. Це може вказувати на збільшення обсягів продажу або збільшення термінів погашення боргів.

Значна зміна вартості грошових коштів та їх еквівалентів відзначається зростанням на 1347,34% з 3,078 тис. грн. у 2021 році до 44,549 тис. грн. у 2023 році. Це може свідчити про збільшення ліквідних активів ПрАТ «Ліктрави».

Загальна сума активів зросла на 9,75% з 327,071 тис. грн. у 2021 році до 358,972 тис. грн. у 2023 році. Це може бути результатом змін у стратегії управління активами або загального зростання ділової активності ПрАТ «Ліктрави».

Далі проведемо детальний аналіз пасивів ПрАТ «Ліктрави» у розрізі статей балансу у 2021-2023 роках у табл. 2.6.

Загальна сума пасивів зросла на 9,75% з 302,759 тис. грн. у 2021 році до 358,972 тис. грн. у 2023 році. Це свідчить про загальне зростання фінансових зобов'язань ПрАТ «Ліктрави» та її фінансову стійкість. Загальна сума власного капіталу зросла на 7,21% з 240,408 тис. грн. у 2021 році до 257,793 тис. грн. у 2023 році. Це може свідчити про збільшення обсягів інвестицій

або накопичення прибутку.

Таблиця 2.6

Аналіз пасивів ПрАТ «Ліктрави» у розрізі статей балансу у 2021-2023 роках

Показники	2020		2021		2022		Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%	П. с.
Власний капітал, в т.ч.:	240450	73,52	240408	79,41	257793	71,81	17343	7,21	-1,70
Статутний капітал	1008	0,31	1008	0,33	1008	0,28	0	0,00	-0,03
Додатковий капітал	1961	0,60	1961	0,65	1961	0,55	0	0,00	-0,05
Нерозподілений прибуток	195495	59,77	195453	64,56	212838	59,29	17343	8,87	-0,48
Довгострокові зобов'язання	31	0,01	0	0,00	0	0,00	-31	-100,0	-0,01
Поточні зобов'язання в т.ч.:	86590	26,47	62351	20,59	101179	28,19	14589	16,85	1,71
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	43739	13,37	406	0,13	63743	17,76	20004	45,73	4,38
Поточні зобов'язання за розрахунками	12050	3,68	4030	1,33	4932	1,37	-7118	-59,07	-2,31
Інші поточні зобов'язання	964	0,29	189	0,06	8	0,00	-956	-99,17	-0,29
Разом	327071	100	302759	100	358972	100	31901	9,75	0,00

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Сума довгострокових зобов'язань зменшилася на 100% у 2021-2023 роках, що може бути результатом погашення боргів або перегляду умов кредитування.

Загальна сума поточних зобов'язань зросла на 16,85% з 62,351 тис. грн. у 2021 році до 101,179 тис. грн у 2023 році. Це може вказувати на збільшення обсягів короткострокових зобов'язань компанії, можливо, через зростання потреб у робочому капіталі або розширення ділових активностей.

Важливе місце у аналізі господарської діяльності ПрАТ «Ліктрави» займає дослідження механізму формування його фінансових результатів (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Аналіз звіту про фінансові результати ПрАТ «Ліктрави» у 2021-2023 рр.

Стаття	Роки			Відхилення 2023/2021	
	2021	2022	2023	+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	331 826	220 038	391 417	59 591	17,96
Собівартість реалізованої продукції	120 141	91 917	152 200	32 059	26,68
Валовий прибуток	211 685	128 121	239 217	27 532	13,01
Інші операційні доходи	44 067	111 220	104 106	60 039	136,24
Адміністративні витрати	32 593	33 883	49 345	16 752	51,40
Витрати на збут	155 524	109 820	183 806	28 282	18,18
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	35 556	91 780	89 382	53 826	151,38
Фінансові витрати	32 079	3 858	20 790	-11 289	-35,19
Фінансовий результат до оподаткування: Прибуток	154	825	1	-153	-99,35
Витрати з податку на прибуток	32 930	2 820	21 851	-11 079	-33,64
Чистий фінансовий результат (прибуток)	26 949	-42	17 385	-9 564	-35,49

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

За три роки, чистий дохід ПрАТ «Ліктрави» збільшився на 17,96% з 331,826 тис. грн. у 2021 році до 391,417 тис. грн. у 2023 році. Це свідчить про збільшення обсягів реалізації продукції та зростання обсягів бізнесу компанії.

Собівартість зростала на 26,68% з 120,141 тис. грн. у 2021 році до 152,200 тис. грн. у 2023 році. Це може вказувати на збільшення витрат на виробництво або зміни у вартості виробництва продукції.

Валовий прибуток зріс на 13,01% з 211,685 тис. грн. у 2021 році до 239,217 тис. грн. у 2023 році. Це може бути результатом підвищення цін на продукцію або оптимізації виробничих процесів.

Фінансовий результат від операційної діяльності зріс на 151,38%, що свідчить про високу ефективність діяльності компанії в цьому напрямку.

Чистий фінансовий результат у 2023 році становив 17,385 тис. грн., що є вищим, ніж у 2021 році, але нижчим, ніж у 2022 році. Це може бути результатом зміни у фінансових стратегіях або збільшення фінансових витрат.

Цей аналіз допомагає зрозуміти фінансове становище та тенденції розвитку компанії і може бути корисним при ухваленні стратегічних рішень ПрАТ «Ліктрави».

Структура операційних витрат може відрізнятися в залежності від галузі діяльності та стратегії підприємства. Розуміння складу та структури операційних витрат допомагає керівництву приймати рішення щодо оптимізації витрат та підвищення ефективності діяльності підприємства. Наступним етапом проаналізуємо склад та структуру операційних витрат ПрАТ «Ліктрави» за 2021-2023 рр. у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Склад та структура операційних витрат ПрАТ «Ліктрави» за 2021-2023 рр.

Показники	Роки						Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	2021		2022		2023				
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+/-	%	п. с.
Матеріальні затрати	74216	25,38	70872	26,06	87066	23,40	12850	17,31	-1,99
Витрати на оплату праці	53615	18,34	56684	20,84	58883	15,82	5268	9,83	-2,51
Відрахування на соціальні заходи	10048	3,44	10699	3,93	10754	2,89	706	7,03	-0,55
Амортизація	14924	5,10	14264	5,25	14692	3,95	-232	-1,55	-1,16
Інші операційні витрати	139566	47,74	119413	43,91	200725	53,94	61159	43,82	6,20
Разом	292369	100	271932	100,00	372120	100	79751	27,28	0,00

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

За 2021-2023 роки структура операційних витрат ПрАТ «Ліктрави» включала наступні зміни у складових.

Матеріальні затрати – це витрати на закупівлю сировини, матеріалів та компонентів, які є необхідними для виробництва продукції. Цей показник зріс на 17,31%, або на 12 850 тис. грн. у 2023 році порівняно з 2021 роком.

Витрати на оплату праці включають зарплату працівників, винагороди та інші виплати, пов'язані з працею. У 2023 році ці витрати збільшилися на 9,83%, або на 5 268 тис. грн. порівняно з 2021 роком.

Відрахування на соціальні заходи включають внески на соціальне страхування, пенсійні внески та інші соціальні виплати. Збільшення цього показника становить 7,03%, або 706 тис. грн. у 2023 році в порівнянні з 2021 роком.

Амортизація включає вартість амортизації основних засобів та нематеріальних активів. У 2023 році амортизаційні витрати скоротилися на 1,55%, або на 232 тис. грн. порівняно з 2021 роком.

Інші операційні витрати включають витрати, які не входять в інші категорії, такі як оренда, комунальні послуги, реклама, транспортні витрати тощо. У 2023 році вони збільшилися на 43,82%, або на 61 159 тис. грн. порівняно з 2021 роком.

Отже, загальні операційні витрати ПрАТ «Ліктрави» зросли на 27,28% у 2023 році порівняно з 2021 роком, досягнувши 372 120 тис. грн.

Проаналізуємо показники фінансового стану ПрАТ «Ліктрави» наведено у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Оцінка фінансового стану ПрАТ «Ліктрави» за 2021-2023 рр.

Показник	Роки			Відхилення 2023 р. до 2021 р. +/-
	2021	2022	2023	
Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності)	2,47	3,21	2,60	0,13
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,28	1,25	1,29	1,02
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,35	0,44	0,40
Робочий капітал, тис. грн.	127100	137871	162037	34937,00
Частка оборотних активів в загальній сумі активів	65,33	66,13	73,32	7,99
Коефіцієнт автономії	0,74	0,79	0,72	-0,02
Маневреність робочого капіталу	0,87	0,86	0,80	-0,07
Коефіцієнт фінансової залежності	1,36	1,26	1,39	0,03
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,53	0,57	0,63	0,10
Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань	2,78	3,86	2,55	-0,23
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,47	2,21	1,60	0,13

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності підприємства

Оцінка фінансового стану ПрАТ «Ліктрави» за період з 2021 по 2023 рік відображає наступне.

Загальний коефіцієнт покриття (платоспроможності) у 2023 році склав 2,60, що на 0,13 вище, ніж у 2021 році, проте на 0,61 нижче, ніж у 2022 році. Це може вказувати на помірну платоспроможність підприємства.

Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2023 році склав 1,29, що вище, ніж у попередні роки, вказуючи на поліпшення ліквідності компанії.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2023 році цей показник також підвищився до 0,44, що вказує на зростання здатності компанії виконувати свої фінансові зобов'язання в короткостроковій перспективі.

Зростання робочого капіталу на 34 937 тис. грн. у 2023 році порівняно з 2021 роком свідчить про певне покращення фінансового стану підприємства.

Частка оборотних активів в загальній сумі активів у 2023 році склала 73,32%, що на 7,99% вище, ніж у 2021 році, що може вказувати на зростання ролі оборотних активів у фінансовій діяльності підприємства.

Зменшення коефіцієнта автономії на 0,02 у 2023 році вказує на певне збільшення фінансової залежності підприємства.

Зменшення показника маневреності робочого капіталу на 0,07 у 2023 році може свідчити про певне зменшення ефективності використання робочого капіталу.

Підвищення коефіцієнта фінансової залежності на 0,03 у 2023 році вказує на збільшення рівня фінансової залежності підприємства від сторонніх джерел фінансування.

Збільшення коефіцієнта маневреності власного капіталу на 0,10 у 2023 році вказує на збільшення гнучкості використання власних фінансових ресурсів.

Зменшення показника співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань на 0,23 у 2023 році може вказувати на збільшення ризику для кредиторів, оскільки підприємство стає менш забезпеченим власним капіталом відносно своїх поточних зобов'язань.

Підвищення коефіцієнта фінансової стабільності на 0,13 у 2023 році свідчить про певне поліпшення фінансової стабільності підприємства.

У цілому, на основі цих показників можна зробити висновок, що фінансовий стан ПрАТ «Ліктрави» мав певні коливання, проте вказує на певні позитивні тенденції у покращенні ліквідності та фінансової стабільності, але існують певні виклики, такі як збільшення фінансової залежності та зменшення автономії.

Показники рентабельності ПрАТ «Ліктрави» за 2021-2023 рр. наведено у табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Показники рентабельності ПрАТ «Ліктрави» за 2021-2023 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2023 р. до 2021 р.
	2021	2022	2023	+/-
Рентабельність продукції, %	176,20	139,39	157,17	-19,02
Рентабельність господарської діяльності, %	8,12	-0,02	4,44	-3,68
Рентабельність активів, %	8,24	-0,01	4,84	-3,40
Рентабельність власного капіталу, %	11,21	-0,02	6,74	-4,46
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	2,76	2,39	2,57	-0,19
Коефіцієнт окупності активів	1,01	0,73	1,09	0,08
Коефіцієнт окупності власного капіталу	1,38	0,92	1,52	0,14

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

Аналіз показників рентабельності ПрАТ «Ліктрави» за період з 2021 по 2023 рік свідчить:

1. Показник рентабельності продукції знизився на 19,02% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це може бути спричинено збільшенням виробничих витрат або зниженням ціни продажу продукції.

2. Після від'ємного значення в 2022 році, рентабельність господарської діяльності становила 4,44% у 2023 році. Це позитивне число свідчить про те, що підприємство знову здатне досягати прибутковості в основній сфері своєї діяльності.

3. Зменшення рентабельності активів на 3,40% у 2023 році може бути наслідком зниження ефективності використання активів підприємства або зменшення доходів від них.

4. Показник рентабельності власного капіталу також знизився на 4,46% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це може свідчити про меншу ефективність використання власних ресурсів підприємства для генерації прибутку.

5. Усі три коефіцієнти окупності (виробничих витрат, активів і власного капіталу) зазнали певного зниження у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це може вказувати на загальне зниження ефективності використання ресурсів підприємства та незабезпечення достатньої прибутковості.

Загальний аналіз фінансового стану ПрАТ «Ліктрави» за період з 2021 по 2023 рік показує наступне:

1. Чистий дохід від реалізації продукції зросли на 17,96% в 2023 році порівняно з 2021 роком. Це свідчить про певне покращення в обсязі продажів підприємства.

2. Хоча є певні коливання, загальний тренд рентабельності залишається позитивним. Однак рентабельність господарської діяльності в 2023 році становила 4,44%, що вище за 2022 рік, але нижче, ніж у 2021 році.

3. Коефіцієнти ліквідності утримуються на рівні, що свідчить про здатність підприємства виконати свої фінансові зобов'язання.

4. Хоча було спостережено деяке зниження рентабельності та збільшення витрат на операційну діяльність, підприємство продовжує зберігати певний рівень стабільності.

5. Зменшення коефіцієнта фінансової залежності свідчить про те, що підприємство стає менш залежним від зовнішніх фінансових джерел.

Отже, попри деякі виклики, загальний фінансовий стан ПрАТ «Ліктрави» залишається налагодженим, з певним потенціалом для покращення. Для досягнення стійкого росту підприємство може зосередитися на оптимізації витрат та підвищенні ефективності управління ресурсами.

2.3. Оцінка системи планування та контролю доходів підприємства

Оцінка системи планування та контролю доходів підприємства важлива для забезпечення його фінансової стійкості та ефективності управління. Ось кілька ключових аспектів, які слід врахувати:

1. Цілісність та актуальність планів. Система планування повинна бути цілісною та відповідати поточним умовам на ринку. Плани доходів повинні бути ретельно проробленими, враховуючи фінансові цілі та стратегії підприємства.

2. Гнучкість. Система планування повинна бути гнучкою, щоб швидко адаптуватися до змінних умов на ринку та внутрішніх факторів, що впливають на доходи.

3. Моніторинг та контроль. Ефективна система планування має включати механізми моніторингу та контролю, які дозволяють вчасно виявляти відхилення від запланованих показників доходів та приймати відповідні корективні заходи.

4. Аналіз результатів. Важливо мати систему аналізу результатів, яка допомагає розуміти причини відхилень від запланованих показників та вдосконалювати стратегії та тактику для досягнення цілей.

5. Інтеграція з іншими системами. Система планування доходів повинна бути інтегрована з іншими фінансовими системами підприємства, такими як облік, фінанси та управління ресурсами, для забезпечення цілісності та точності даних.

6. Навчання та розвиток персоналу. Важливо мати кваліфікований персонал, який розуміє процес планування та контролю доходів і може ефективно впроваджувати стратегії та методи аналізу.

Загалом, ефективна система планування та контролю доходів є важливою складовою успішного управління підприємством, допомагаючи забезпечити стійкий фінансовий розвиток та конкурентоспроможність на ринку.

Аналіз доходності виробничого підприємства - це ключовий етап оцінки його фінансового стану та економічної ефективності. Цей аналіз дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів, доходність виробничих процесів і можливості підприємства здійснювати своєчасні виплати за зобов'язаннями перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Критерії економічної ефективності включають такі показники, як рентабельність виробництва, рентабельність продажу, чистий прибуток, оборотність активів, оборотність капіталу, відношення собівартості до обсягу виробництва, а також фінансові показники, такі як коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт покриття відсоткових зобов'язань тощо.

Інтегрований аналіз цих показників дозволяє зробити висновок про фінансову стійкість підприємства, його здатність виконувати зобов'язання та забезпечити дохідність для власників і інших зацікавлених сторін.

Суб'єктами планування доходів підприємства є внутрішні структурні підрозділи, відповідальні за управління та аналіз економічної діяльності підприємства. Це можуть бути керівники виробничих підрозділів, фінансові менеджери, економісти, аналітики, бухгалтери та інші спеціалісти, які безпосередньо займаються плануванням, аналізом та контролем фінансових результатів діяльності підприємства (табл. 2.11).

Об'єктами аналізу є фінансові та економічні показники, які відображають фінансовий стан та результативність діяльності підприємства. Це можуть бути доходи від реалізації продукції чи послуг, витрати, прибуток, рентабельність, оборотність активів, ліквідність та інші показники, які дозволяють оцінити фінансове здоров'я та ефективність господарської діяльності підприємства.

Більш детально коло суб'єктів планування доходів підприємства ПрАТ «Ліктрави» розглянуто в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Суб'єкти управління та впливу на доходи ПрАТ «Ліктрави»

Група суб'єктів впливу на доходи	Склад групи суб'єктів	Характеристика впливу
1. Вище керівництво	1.1. Керівник підприємства 1.2. Заступник директора з економічних питань 1.3. Головний бухгалтер	1. Визначають обсяги ведення господарської діяльності, тобто кількість наданих послуг, а також їх вартість. 2. Розробляють рішення щодо формування і розподілу чистого доходу в межах всього підприємства від всіх видів господарської діяльності.
2. Керівництво середньої ланки	2.1. Керівник інженерно-технологічного відділу 2.2. Керівник відділу збуту 2.3. Керівник бухгалтерії 2.4. Начальник ЦЗЛ та ВТК	1. Визначають доходи в розрізі окремих видів економічної діяльності, зокрема, такі як: – доходи від реалізації лікарських фармпрепаратів; – доходи від реалізації чаїв на основі рослинної сировини, БАДів тощо.
3. Працівники низового рівня	3.1. Бухгалтери 3.2. Інженер з виробництва 3.3. Збутові агенти 3.4. Водії	Формують доходи підприємства в межах виконання своїх обов'язків щодо виконання договірних зобов'язань із замовниками.

Джерело: сформовано автором за даними підприємства

Об'єктом планування доходів ПрАТ «Ліктрави» є господарська діяльність підприємства, а саме різні види господарської діяльності від звичайної діяльності.

Розглянемо динаміку загальної суми доходів підприємства на рис. 2.1.

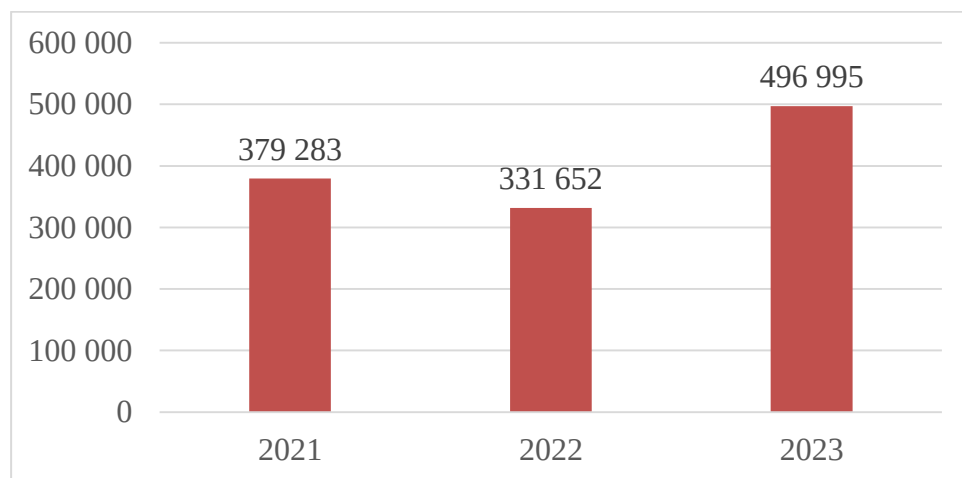


Рис. 2.1. Динаміка загальної суми доходів ПрАТ «Ліктрави» у 2021-2023 роках, тис. грн.

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

Загальною тенденцією є зростання загальної суми доходів ПрАТ «Ліктрави» з 379 283 тис. грн. у 2021 році до 496 995 тис. грн. у 2023 році, що становить зростання на 117 712 тис. грн., або 31,04% за вказаний період.

Аналіз формування доходів ПрАТ «Ліктрави» від різних видів діяльності подано в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Аналіз динаміки доходів ПрАТ «Ліктрави» у 2021-2023 роках, тис. грн.

Види доходів	Сума, тис. грн.			Відхилення 2023 р.			
				до 2021 р.		до 2022 р.	
	2021	2022	2023	+, -	%	+, -	%
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), в т.ч.	331 826	220 038	391 417	59 591	17,96	171379	77,89
2. Інші операційні доходи	44 067	111 220	104 106	60 039	в 1,4 р.б.	-7 114	-6,40
3. Інші фінансові доходи	3 390	394	1 472	-1 918	-56,58	1 078	273,60
РАЗОМ	379 283	331 652	496 995	117 712	31,04	165 343	49,85

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

Згідно даних табл. 2.12 можна зробити наступні висновки щодо доходів ПрАТ «Ліктрави» за період з 2021 по 2023 рік.

Сума чистого доходу від реалізації продукції зросла з 331 826 тис. грн. у 2021 році до 391 417 тис. грн. у 2023 році, що становить зростання на 59591 тис. грн., або 17,96% порівняно з 2021 роком. Це свідчить про позитивну динаміку розвитку виробничої діяльності підприємства та збільшення обсягів реалізації продукції.

Загальна сума інших операційних доходів зросла з 44 067 тис. грн. у 2021 році до 104 106 тис. грн. у 2023 році, що становить зростання на 60 039 тис. грн або в 1,4 рази порівняно з 2021 роком. Це може свідчити про розширення ділових операцій ПрАТ «Ліктрави» або збільшення додаткових джерел доходів.

Сума інших фінансових доходів зменшилася з 3 390 тис. грн. у 2021 році до 1 472 тис. грн у 2023 році, що становить зменшення на 1 918 тис. грн.

або 56,58% порівняно з 2021 роком. Це може бути спричинено змінами в інвестиційній діяльності або умовами фінансового ринку.

Проаналізуємо структуру формування доходів ПрАТ «Ліктрави» в табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Аналіз структури доходів ПрАТ «Ліктрави» у 2021-2023 роках

Показники	2021 р.		2022 р.		2022 р.		Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	П.с.
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	331826	87,49	220038	66,35	391417	78,76	59591	17,96	-8,73
2. Інші операційні доходи	44067	11,62	111220	33,54	104106	20,95	60039	136,24	9,33
3. Інші фінансові доходи	3390	0,89	394	0,12	1472	0,30	-1 918	-56,58	-0,60
РАЗОМ	379283	100,00	331652	100,00	496995	100,00	117712	31,04	0,00

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

Висновки з аналізу структури доходів ПрАТ «Ліктрави» за період з 2021 по 2023 рік включають наступне. Чистий дохід від реалізації продукції склав 331826 тис. грн у 2021 році, 220038 тис. грн у 2022 році і зріс до 391417 тис. грн у 2023 році. Відсоткова частка чистого доходу від реалізації продукції у загальній сумі доходів складала 87,49% у 2021 році, 66,35% у 2022 році і зросла до 78,76% у 2023 році. Зростання чистого доходу від реалізації продукції у 2023 році порівняно з 2021 роком склало 17,96%, що вказує на позитивну динаміку розвитку виробничої діяльності ПрАТ «Ліктрави».

Сума інших операційних доходів зросла з 44067 тис. грн у 2021 році до 104106 тис. грн у 2023 році. Відсоткова частка інших операційних доходів у загальній сумі доходів також зросла з 11,62% у 2021 році до 20,95% у 2023

році. Найбільше зростання було зафіксовано у 2023 році порівняно з 2021 роком - 136,24%.

Сума інших фінансових доходів ПрАТ «Ліктрави» зменшилася з 3390 тис. грн у 2021 році до 1472 тис. грн у 2023 році. Відсоткова частка інших фінансових доходів також зменшилася з 0,89% у 2021 році до 0,30% у 2023 році. Відхилення інших фінансових доходів у 2023 році від 2021 року склало -56,58%.

Розглянемо більш детально складові планування чистого доходу ПрАТ «Ліктрави» на 2023 рік у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Інформація про планові обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції ПрАТ «Ліктрави» у 2023 р.

Основний вид продукції	Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції		
	тис. упаковок	тис. грн.	%	тис. упаковок	тис. грн.	%
Лікарські фармпрепарати	16034,58	447112	95	14481,31	387648	96
Чай на основі рослинної сировини, БАДИ	863,89	23532	5	592,95	16152	4
Разом	16898,46	470644	100,0	15074,26	403800	100,0

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

Здійснюючи аналіз планових обсягів виробництва та реалізації основних видів продукції ПрАТ «Ліктрави» у 2023 році, можна зробити наступні висновки:

- Лікарські фармпрепарати. Заплановано виробництво 16034,58 тис. упаковок, що становить 95% від загального обсягу виробництва. Обсяг реалізованої продукції склав 14481,31 тис. упаковок, що становить 96% від запланованого обсягу виробництва. Відхилення від плану склало -4%, що може свідчити про незначне зниження обсягів реалізації продукції у порівнянні з планом.

- Чай на основі рослинної сировини, БАДИ. Заплановано виробництво 863,89 тис. упаковок, що становить 5% від загального обсягу виробництва.

Обсяг реалізованої продукції склав 592,95 тис. упаковок, що становить 4% від запланованого обсягу виробництва. Відхилення від плану склало -1%, що також свідчить про незначне зниження обсягів реалізації цього виду продукції.

Загальною тенденцією є невелике відхилення від запланованих обсягів реалізації продукції для обох видів продукції. Важливо звернути увагу на фактори, що можуть впливати на зниження обсягів реалізації та вжити заходи для їх вирішення з метою досягнення планових показників у майбутньому.

Далі розглянемо фактичні обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції ПрАТ «Ліктрави» у 2023 р. у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Інформація про фактичні обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції ПрАТ «Ліктрави» у 2023 р.

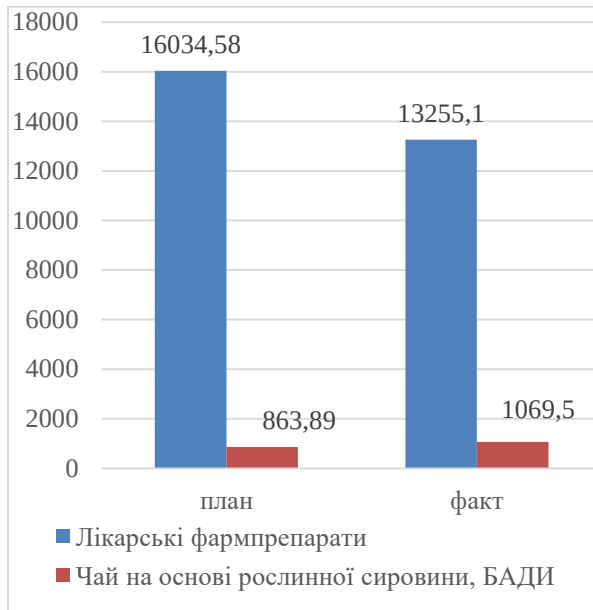
Основний вид продукції	Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції		
	тис. упаковок	тис. грн.	%	тис. упаковок	тис. грн.	%
Лікарські фармпрепарати	13255,1	408641,94	95,8	13124,8	365974,90	93,5
Чай на основі рослинної сировини, БАДІ	1069,5	17915,41	4,2	934,0	25442,10	6,5
Разом	14324,6	426557,35	100,0	14058,8	391 417	100,0

Джерело: розраховано автором за даними підприємства

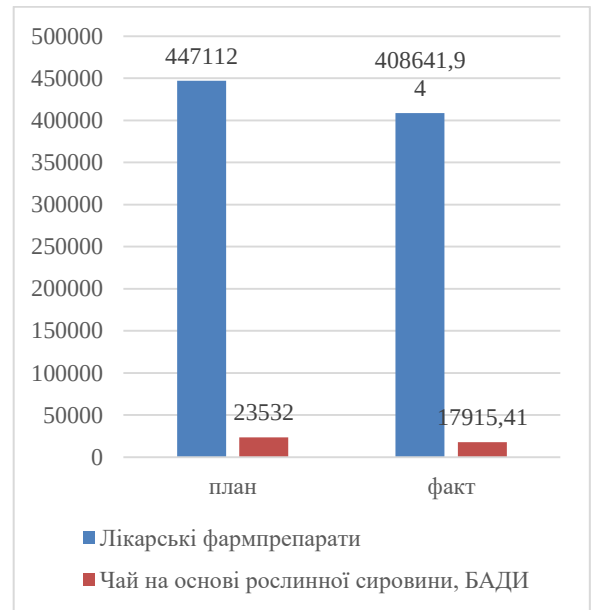
Проведений аналіз фактичних обсягів виробництва та реалізації основних видів продукції ПрАТ «Ліктрави» у 2023 році дозволяє зробити наступні висновки:

- Лікарські фармпрепарати. Фактичний обсяг виробництва становить 13255,1 тис. упаковок, що складає 95,8% від загального обсягу виробництва. Обсяг реалізованої продукції склав 13124,8 тис. упаковок, що становить 93,5% від фактичного обсягу виробництва. Протягом року відхилення від плану склало -1,5%, що свідчить про невелике зниження обсягів реалізації продукції порівняно з планом.

• Чай на основі рослинної сировини, БАДИ. Фактичний обсяг виробництва становить 1069,5 тис. упаковок, що складає 4,2% від загального обсягу виробництва. Обсяг реалізованої продукції склав 934,0 тис. упаковок, що становить 6,5% від фактичного обсягу виробництва. Відхилення від плану склало 2,3%, що свідчить про незначне зниження обсягів реалізації цього виду продукції порівняно з планом.



а) тис. упаковок



б) тис. грн.

Рис. 2.2. Планові та фактичні показники виробництва ПрАТ «Ліктрави» у 2023 році у а) натуральних та б) вартісних показниках

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

За даними про обсяг виробництва упаковок і грошового еквіваленту ПрАТ «Ліктрави» в 2023 році порівняно з планом:

1. Лікарські фармпрепарати:

- Планований обсяг виробництва склав 16034,58 тис. упаковок, а фактичний обсяг становив 13255,1 тис. упаковок. Зафіксовано відхилення на рівні 2779,48 тис. упаковок. Це означає, що фактичний обсяг виробництва лікарських фармпрепаратів виявився на 17,33% нижчим від плану.

- Планований обсяг в грошовому еквіваленті склав 447112 тис. грн, а фактичний обсяг становив 408641,94 тис. грн. Відхилення становить 38470,06 тис. грн. Фактичний обсяг реалізації залишився на 8,60% нижчим від плану.

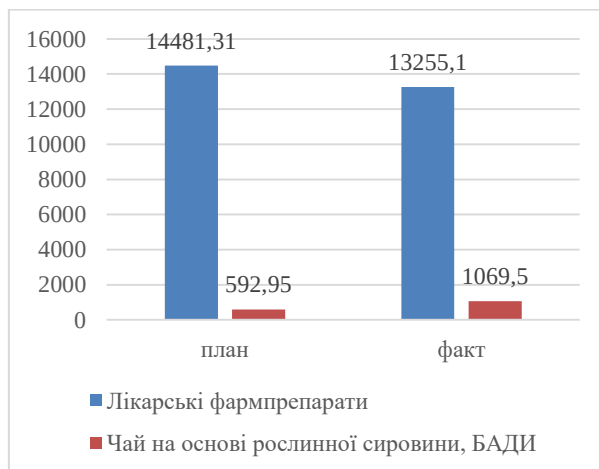
2. Чай на основі рослинної сировини, БАДИ:

- Планований обсяг виробництва становив 863,89 тис. упаковок, а фактичний обсяг склав 1069,5 тис. упаковок. Відхилення становить 205,61 тис. упаковок. Фактичний обсяг перевищив плановий на 23,78%.

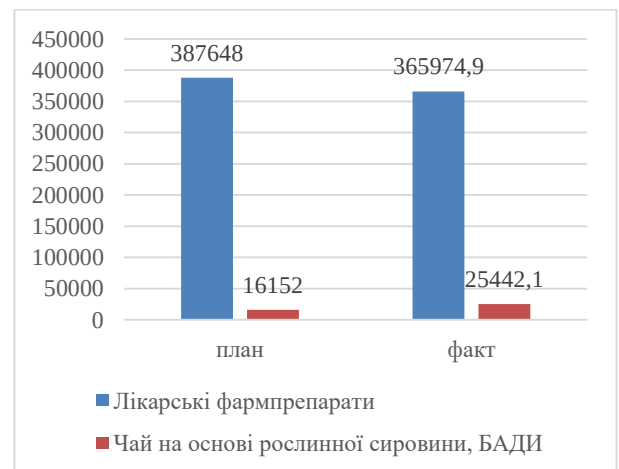
- Планований обсяг в грошовому еквіваленті становив 23532 тис. грн, а фактичний обсяг склав 17915,41 тис. грн. Відхилення становить 5616,59 тис. грн. Фактичний обсяг реалізації залишився на 23,86% нижчим від плану.

Таким чином, виробництво лікарських фармпрепаратів ПрАТ «Ліктрави» не досягло запланованих обсягів, тоді як виробництво чаю на основі рослинної сировини, БАДІ, перевищило очікувані показники. Варто детально проаналізувати причини відхилень та прийняти заходи для покращення ефективності виробництва і реалізації.

Загальною тенденцією є невелике зниження обсягів реалізації продукції для обох видів продукції у порівнянні з планом, що проілюстровано на рис. 2.3.



а) тис. упаковок



б) тис. грн.

Рис. 2.3. Планові та фактичні показники реалізації продукції ПрАТ «Ліктрави» у 2023 році у а) натуральних та б) вартісних показниках

Джерело: побудовано автором за даними підприємства

За даними про обсяг реалізації продукції ПрАТ «Ліктрави» у 2023 році в упаковках і грошовому еквіваленті у 2023 році порівняно з планом:

1. Лікарські фармпрепарати:

- Планований обсяг реалізації склав 14481,31 тис. упаковок, а фактичний обсяг становив 13255,1 тис. упаковок. Відхилення становить 1226,21 тис. упаковок. Це означає, що фактичний обсяг реалізації лікарських фармпрепаратів виявився на 8,47% нижчим від плану.

- Планований обсяг в грошовому еквіваленті склав 387648 тис. грн, а фактичний обсяг становив 365974,9 тис. грн. Відхилення становить 21673,1 тис. грн. Фактичний обсяг реалізації залишився на 5,58% нижчим від плану.

2. Чай на основі рослинної сировини, БАДІ:

- Планований обсяг реалізації становив 592,95 тис. упаковок, а фактичний обсяг склав 1069,5 тис. упаковок. Відхилення становить 476,55 тис. упаковок. Фактичний обсяг реалізації перевищив планований на 80,42%.

- Планований обсяг в грошовому еквіваленті становив 16152 тис. грн, а фактичний обсяг склав 25442,1 тис. грн. Відхилення становить 9290,1 тис. грн. Фактичний обсяг реалізації перевищив планований на 57,52%.

З позитивної сторони, обсяг реалізації чаю на основі рослинної сировини, БАДІ, перевищив плановані показники, тоді як реалізація лікарських фармпрепаратів залишилася нижчою за очікувану. Важливо проаналізувати причини цих відхилень та вжити заходи для покращення реалізації продукції в майбутньому. Це може бути спричинено різними факторами, такими як зміни в попиті, конкурентна ситуація на ринку, внутрішні фактори виробництва тощо.

Можна зробити наступні загальні висновки щодо планування доходів на ПрАТ «Ліктрави»:

1. Планування обсягів виробництва та реалізації продукції проводиться систематично і з урахуванням різних аспектів діяльності підприємства.

2. Частка виконаних планів залежить від виду продукції: у випадку лікарських фармпрепаратів обсяг реалізації був нижчим за план, тоді як у випадку чаю на основі рослинної сировини, БАДІ, вдалося перевиконати плановані показники.

3. На ПрАТ «Ліктрави» систематично проводиться аналіз причин невиконання плану з реалізації лікарських фармпрепаратів та приймаються заходи для виправлення ситуації у майбутньому.

4. Планування доходів та виробництва є ключовим етапом управління підприємством, адже воно визначає стратегічні цілі і напрямки розвитку, а також дозволяє контролювати фінансову стійкість та ефективність діяльності.

Отже, необхідно продовжувати систематично аналізувати результати планування, вживати заходів для оптимізації виробничих процесів та управління обсягами реалізації продукції з метою досягнення стратегічних цілей ПрАТ «Ліктрави».

2.4. Напрями підвищення ефективності планування та контролю доходів підприємства

В економічних відносинах вільних ринків, планування стає невід'ємною складовою. Це стосується як окремих осіб, так і колективів працівників, підприємств будь-яких форм власності та масштабів. Зосередження на плануванні посилюється через те, що ретельно розроблені плани дій в будь-якій сфері забезпечують успішні результати в обраному напрямку. Планування також дає можливість керівникам заздалегідь врахувати внутрішні й зовнішні фактори, що сприяють сприятливим умовам для ефективної діяльності та розвитку підприємства. У системі управління ефективністю виробництва планування не втрачає своєї вагомості, а навпаки, стає невід'ємним елементом з особливими характеристиками.

Підвищення ефективності планування та контролю доходів ПрАТ «Ліктрави» – це важлива задача, яка вимагає комплексного підходу. Ось кілька напрямків, які можуть допомогти в цьому:

1. Вдосконалення процесів бюджетування. Ретельно пророблені бюджети дозволяють передбачити доходи на майбутні періоди та раціонально розподілити ресурси. Застосування методів, таких як нульове базування або гнучке бюджетування, може полегшити цей процес і зробити його більш точним.

2. Використання технологій. Впровадження спеціалізованих програмних засобів для планування та аналізу фінансів може значно спростити процеси контролю та аналізу доходів. Це дозволить швидше реагувати на зміни в економічному середовищі.

3. Моніторинг та аналіз даних. Постійний моніторинг фінансових показників дозволяє оперативно виявляти проблемні моменти та вживати заходів для їх вирішення. Аналіз історичних даних і трендів також допомагає у точному прогнозуванні майбутніх доходів.

4. Залучення персоналу. Важливо залучити весь персонал до процесу планування та контролю доходів. Це може забезпечити більшу відповідальність за досягнення фінансових цілей підприємства та сприяти залученню ідей щодо покращення процесів.

5. Стратегічне планування. Розробка довгострокової стратегії розвитку підприємства допоможе забезпечити стабільність та зростання доходів у майбутньому. Вона має враховувати не лише фінансові аспекти, а й ринкові та конкурентні умови.

Ці напрямки допоможуть оптимізувати процеси планування та контролю доходів підприємства та забезпечити його стабільний розвиток.

Планування реалізації продукції перш за все спрямоване на визначення та затвердження цілей та завдань підприємства, включаючи вибір напрямку розвитку з детальним описом кроків, необхідних для досягнення цієї мети. Таким чином, перший крок полягає в установленні показників, на які орієнтується будь-яка організаційна система з метою підтримки відповідного рівня ефективності або його постійного підвищення.

Важливо відзначити, що отримання прибутку не може бути єдиною

метою та критерієм ефективності діяльності. Це більш складна ситуація, в якій взаємодіють всі зацікавлені сторони, чий бажання та інтереси потрібно враховувати. З одного боку, це власники (акціонери), інвестори, наймані працівники, а з іншого - споживачі, постачальники, законодавчі органи, громадські організації.

Перші цікавляться збільшенням прибутку, оскільки від його розміру залежить можливість залучення капіталу для подальшого розвитку та модернізації виробництва, привабливість для інвесторів, а також розмір доходів працівників у вигляді заробітної плати, премій, та створення сприятливих умов праці. Для інших сторін важлива сама діяльність підприємства, його виробничі, рекламні та збутові програми, якість продукції та послуг, ціни та система знижок, а також післяпродажне обслуговування.

Концентрація лише на обмеженій групі зацікавлених сторін може призвести до втрати зв'язку з іншими ключовими групами, які також мають важливий вплив на діяльність підприємства. Ігнорування їхніх потреб та бажань може веде до невідомості та недооцінки ризиків, пов'язаних зі змінами на ринку або в суспільстві. Зокрема, у випадку підприємства з переробки рослинної продукції ПрАТ «Ліктрави», віддача переваги лише комерційним критеріям може призвести до знехтування соціальними аспектами, такими як відносини зі споживачами, постачальниками та інвесторами. Це може призвести до втрати довіри, погіршення репутації та зменшення конкурентоспроможності підприємства у майбутньому.

Таким чином, важливо враховувати інтереси всіх зацікавлених сторін у процесі планування, забезпечуючи баланс між комерційними та нефінансовими аспектами діяльності підприємства. Підхід, спрямований на розвиток підприємства, а не лише на його чистий дохід і прибуток, може стати основою для стійкого і успішного функціонування у складному бізнес-середовищі.

Плановий критерій у цьому випадку розуміється як основна ціль, яку ставить перед собою підприємство, виконання якої повністю забезпечить

зростання ефективності його функціонування. З практики господарювання видно, що лише саме підприємство може забезпечити високу віддачу у плануванні ефективності виробництва, оскільки воно несе відповідальність за формування планів з розробленням варіантів розвитку.

Отже, підприємства, спрямовані на споживача, зокрема ПрАТ «Ліктрави», повинні враховувати і комерційні, і некомерційні показники. Некомерційні показники сприяють досягненню комерційних і визначають якість їхньої діяльності. Приклад планування за основними показниками ефективності реалізації продукції ПрАТ «Ліктрави», представлено у табл. 2.16.

Таблиця 2.16.

План-карта показників ефективності реалізації продукції ПрАТ «Ліктрави»

Планові показники	Планові цілі	Од. виміру	Поточний контроль
Комерційні показники			
Виробнича програма	Збільшення виробництва продукції на 10%	тон або тис. грн.	% виконання
Витрати на 1 грн. продукції	Зниження витрат на 10-15%	грн.	Порівняння з планом
Рентабельність виробництва	Ріст рентабельності до 20 %	%	% виконання
Витрати на збут	Зниження витрат на 10-15%	грн.	Порівняння з планом
Рентабельність операційної діяльності	Ріст рентабельності до 20 %	%	% виконання
Платоспроможність підприємства	Прискорення оборотності оборотних коштів	тис. грн.	Порівняння з планом
Позиції на ринку	Збільшення долі на ринку на 10-15%	%	Порівняння з планом
Некомерційні показники			
Мотиваційний механізм	Матеріальне і нематеріальне заохочення робітників	Кількість вивільнених працівників	Порівняння з минулим періодом
Забезпечення безперервної роботи працюючих	Скорочення сезонності виробництва шляхом запровадження додаткових виробництв	Кількість робочих днів у плановому періоді	Відхилення у порівнянні планових і звітних даних
Якісний критерій	Підвищення смакових якостей продукції, впровадження нових рецептур виготовлення	Схвальні відгуки експертів і споживачів	% продаж продукту за новою рецептурою

Аналізуючи наведену карту, керівник підприємства відразу може зробити висновок про те, в якій частині планування є упущення та необхідно робити корективи. Наприклад, якщо рівень рентабельності не досягає запланованого, необхідно переглянути план собівартості і рентабельності, при недосягненні рівня обсягів виробництва звертаються до плану з обґрунтування виробничої програми.

Оцінимо рівень економічної стійкості ПрАТ «Ліктрави». У таблиці 2.17 наведено розрахунок показників, що відображають його економічну безпеку.

Таблиця 2.17

Розрахунок точки беззбитковості ПрАТ «Ліктрави»

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. до 2021 р., +/-
Чистий дохід (ЧДп)	331 826	220 038	391 417	59 591
Валові витрати (ВВ)	343 968	328 225	474 734	130 766
Чистий прибуток (збиток) (ЧП)	26 949	-42	17 385	-9 564
Постійні витрати (ПВ _п)	223 827	236 308	322 534	98 707
Змінні витрати (ЗВ _п)	120 141	91 917	152 200	32 059
Валовий прибуток (ВП _п)	211 685	128 121	239 217	27 532
Валова прибутковість чистого доходу (ПВ _{чд})	0.64	0.58	0.61	-0.03
Витратомісткість чистого доходу за змінними витратами (ВМ _{чд})	0.36	0.42	0.39	0.03
Чистий дохід який забезпечує беззбиткову діяльність (ЧДб)	350859.14	405840.88	527743.81	176884.66
Змінні витрати які забезпечують беззбиткову діяльність (ЗВб)	127032.14	169532.88	205209.81	78 177.66
Рівень (коефіцієнт) економічної безпеки діяльності підприємства (Кб)	-0.06	-0.84	-0.35	-0.29

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності підприємства

Графік відображає витрати (розбиті на змінні та постійні) та дохід від реалізації на осі ординат. Точка, де лінія загальних витрат перетинається з лінією доходу від реалізації, визначає точку беззбитковості. Це та сума витрат і доходів, при якій підприємство не зазнає збитків.

Побудуємо графік точки беззбитковості, що відображатиме дані ПрАТ «Ліктрави» за 2023 рік (рис. 2.4).

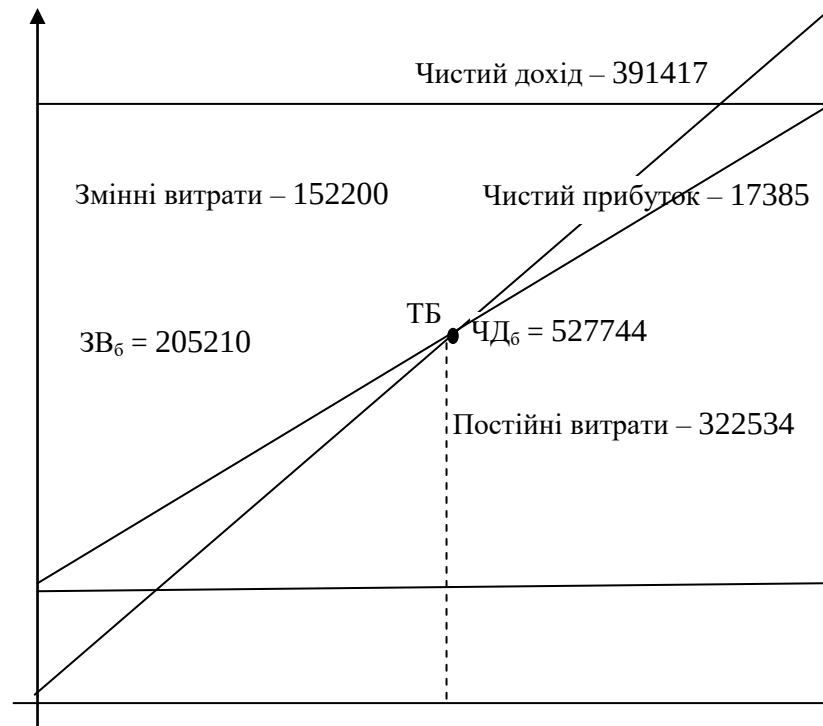


Рис. 2.4. Точка безбитковості ПрАТ «Ліктрави» у 2023 р.

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності підприємства

З графіка (рис. 2.4) видно, що ПрАТ «Ліктрави» не може відшкодувати понесені витрати без отриманні інших доходів, так у 2023 році підприємство отримало прибуток в розмірі 17385 тис. грн. ПрАТ «Ліктрави» у 2023 році необхідно реалізувати продукції на суму 527743,81 тис. грн., щоб отриманий прибуток від реалізації продукції, який хоча б покрив затрати, які підприємство понесло на виготовлення цієї продукції.

У зв'язку з війною власники ПрАТ «Ліктрави» не ризикують вкладати кошти у розвиток підприємства. Складемо оптимістичний і песимістичний прогнози зміни чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПрАТ «Ліктрави» на 2024 р.

Щоб розрахувати оптимістичний і песимістичний сценарії чистого доходу на 2024 рік, потрібно врахувати тенденції зміни чистого доходу протягом попередніх років та можливі впливи зовнішніх факторів на доходи у майбутньому.

Оптимістичний сценарій може передбачати продовження позитивної тенденції зростання чистого доходу. Для цього можна врахувати середню або вищу темпи зростання за останні кілька років і додати до значення чистого доходу за 2023 рік відповідний відсоток зростання.

Песимістичний сценарій може передбачати спад або стагнацію чистого доходу. Для цього можна врахувати нижчу темпи зростання за останні кілька років або навіть відновленням чистого доходу до попередніх рівнів.

Ось два можливих підходи:

1. Оптимістичний сценарій

$$\text{Чистий дохід 2024 оптимістичний} = \text{Чистий дохід 2023} + (\text{Чистий дохід 2023} - \text{Чистий дохід 2022}) \quad (2.1)$$

2. Песимістичний сценарій:

$$\text{Чистий дохід 2024 песимістичний} = \text{Чистий дохід 2023} - (\text{Чистий дохід 2023} - \text{Чистий дохід 2022}) \quad (2.2)$$

Використовуючи ці формули та відповідні значення чистого доходу за 2023 і 2022 роки, розрахуємо оптимістичний і песимістичний сценарії чистого доходу на 2024 рік.

Для розрахунку оптимістичного і песимістичного сценаріїв чистого доходу на 2024 рік використаємо наявні дані:

1. Оптимістичний сценарій.

$$\text{Чистий дохід 2024 оптимістичний} = 391417 + (391417 - 220038) = 562796 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, за оптимістичним сценарієм чистий дохід ПрАТ «Ліктрави» на 2024 рік складатиме 562,796.

2. Песимістичний сценарій.

Песимістичний прогноз може передбачати стагнацію або навіть спад чистого доходу. Для цього можна вважати, що зростання чистого доходу у 2023 році не буде продовжуватися і чистий дохід залишиться на рівні 2022 року або навіть зменшиться.

$$\text{Чистий дохід 2024 песимістичний} = 391417 - (391417 - 220038) =$$

220038 тис. грн.

Таким чином, за песимістичним сценарієм чистий дохід на 2024 рік буде складати 391,417.

Отже, оптимістичний сценарій передбачає чистий дохід у розмірі 562796 тис. грн., а песимістичний сценарій передбачає чистий дохід у розмірі 391417 тис. грн.

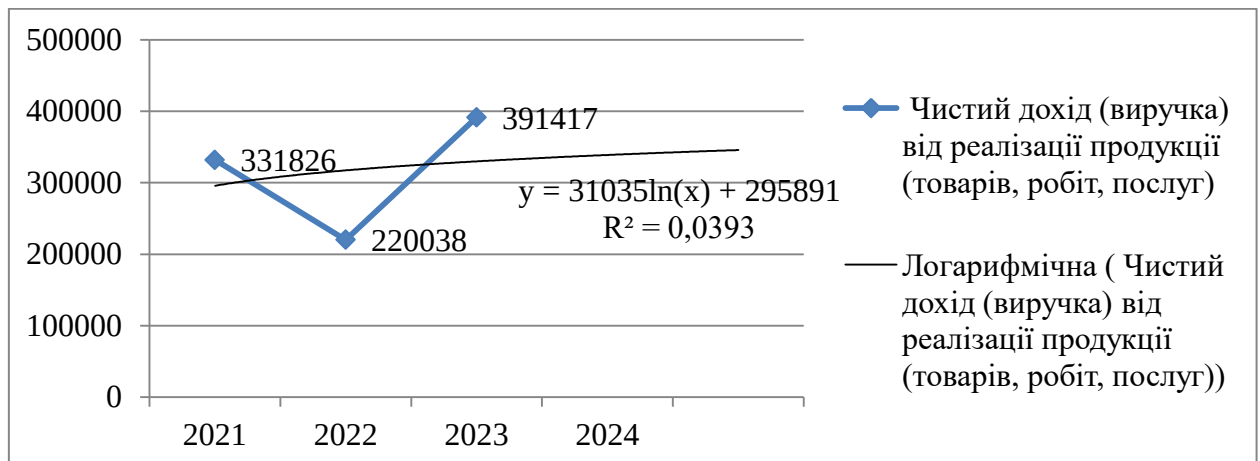


Рис. 2.10. Прогнозування зміни чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ПрАТ «Ліктрави» на 2024 р., млн. грн.

Джерело: власні розрахунки автора

На рис. 2.10 рівняння лінії тренду представлено у вигляді логарифмічної функції:

$$y=31035\ln(x)+295891 \quad (2.3)$$

де «х» - незалежна змінна (в даному випадку, ймовірно, це рік),

«у» - залежна змінна (чистий дохід).

Коефіцієнт детермінації R^2 вказує на відповідність моделі даним. У вашому випадку $R^2=0.0393$, що є досить низьким значенням, що може свідчити про те, що модель не дуже добре пояснює варіацію даних.

Щоб розрахувати прогноз чистого доходу для певного року (наприклад, для 2024 року), підставимо значення «х» у вираз для «у» у рівнянні лінії тренду:

$$y_{2024}=31035\ln(2024)+295891$$

Розрахуємо значення $\ln(2024)\approx 7.611$.

Підставимо це значення у рівняння:

$$y_{2024}=31035 \times 7.611 + 295891 = 236019 + 295891 = 531910 \text{ (тис. грн.)}$$

Отже, прогнозований чистий дохід ПрАТ «Ліктрави» для 2024 року за цією лінією тренду складатиме приблизно 531910 тис. грн., що ближче до оптимістичного прогнозу, проведеного вище.

Після проведеного аналізу чистого доходу ПрАТ «Ліктрави» можна визначити, що основні можливості для підвищення ефективності господарської діяльності полягають у збільшенні частки експорту в загальному обсязі реалізації продукції підприємства. Це вимагає розроблення стратегії міжнародного маркетингу, щоб оптимізувати вивіз товарів та послуг за кордон.

Результати такого дослідження дають можливість вирішувати важливі завдання перспективного аналізу та планування діяльності підприємства щодо оптимізації обсягу реалізації продукції, витрат і прибутку, які дозволяють обрати правильний стратегічний напрям розвитку підприємства на перспективу та оптимізації структури асортименту продукції.

Зауважимо, що підприємство, яке прагне до ефективної діяльності має дотримуватись співвідношення між своїми можливостями і запланованими цілями, тобто намагатися доводити витрати засобів і часу на планування до оптимального рівня. Крім того, необхідно усвідомлювати, що планові показники не є сталими величинами, вони потребують періодичного перегляду і коригування у відповідності з досягнутим рівнем.

Таким чином, з метою забезпечення високого рівня ефективності реалізації продукції на підприємстві, запропоновано удосконалити процес планування. У цьому контексті уточнено поняття планового критерію і запропоновано систему комерційних та некомерційних показників виробництва. Також складено план-карту показників, що є тим інструментом, який спростить розробку плану підвищення ефективності планування доходів та контроль за ним.

Висновки до розділу 2

В результаті аналітичної оцінки стану та напрямів удосконалення планування та контролю доходів ПрАТ «Ліктрави» можна зробити наступні висновки.

1. На сьогоднішній день компанія «Ліктрави» є безперечним лідером українського ринку фітопрепаратів. Компанія «Ліктрави» заготовляє лікарську рослинну сировину в екологічно чистих регіонах України і зарубіжних країн. На підприємстві «Ліктрави» діє система багатоступінчастого контролю якості продукції, яка включає перевірку вхідної рослинної сировини, контроль на проміжних етапах і контроль готової продукції. Сьогодні в компанії «Ліктрави» функціонує система якості, яка забезпечує виробництво найякіснішої продукції на ринку, що відповідає всім вимогам належної виробничої практики (GMP), що пред'являються до лікарських засобів рослинного походження.

2. Загальною тенденцією є зростання загальної суми доходів підприємства з 379283 тис. грн у 2021 році до 496995 тис. грн у 2023 році, що становить зростання на 117712 тис. грн або 31,04% за вказаний період. Чистий прибуток ПрАТ «Ліктрави» у 2023 році склав 17 385 тис. грн., що є на 35,49% менше, ніж у 2021 році. Це говорить про те, що компанія стикалася зі зменшенням прибутковості своєї діяльності в цьому періоді. Отже, значний спад чистого прибутку у 2023 році на 35,49% свідчить про можливі проблеми у фінансовій діяльності підприємства, такі як збільшення витрат або зниження маржі прибутку.

Хоча є певні коливання, загальний тренд рентабельності залишається позитивним. Однак рентабельність господарської діяльності в 2023 році становила 4,44%, що вище за 2022 рік, але нижче, ніж у 2021 році. Коефіцієнти ліквідності утримуються на рівні, що свідчить про здатність підприємства виконати свої фінансові зобов'язання. Зменшення коефіцієнта фінансової залежності свідчить про те, що підприємство стає менш залежним

від зовнішніх фінансових джерел. Отже, попри деякі виклики, загальний фінансовий стан ПрАТ «Ліктрави» залишається налагодженим, з певним потенціалом для покращення. Для досягнення стійкого росту підприємство може зосередитися на оптимізації витрат та підвищенні ефективності управління ресурсами.

3. Планування обсягів виробництва та реалізації продукції проводиться систематично і з урахуванням різних аспектів діяльності підприємства. Частка виконаних планів залежить від виду продукції: у випадку лікарських фармпрепаратів обсяг реалізації був нижчим за план, тоді як у випадку чаю на основі рослинної сировини, БАДІ, вдалося перевиконати плановані показники. На ПрАТ «Ліктрави» систематично проводиться аналіз причин невиконання плану з реалізації лікарських фармпрепаратів та приймаються заходи для виправлення ситуації у майбутньому. Планування доходів та виробництва є ключовим етапом управління підприємством, адже воно визначає стратегічні цілі і напрямки розвитку, а також дозволяє контролювати фінансову стійкість та ефективність діяльності.

4. Підвищення ефективності планування та контролю доходів ПрАТ «Ліктрави» – це важлива задача, яка вимагає комплексного підходу. З метою забезпечення високого рівня ефективності реалізації продукції на підприємстві, запропоновано удосконалити процес планування. У цьому контексті уточнено поняття планового критерію і запропоновано систему комерційних та некомерційних показників виробництва. Також складено план-карту показників, що є тим інструментом, який спростить розробку плану підвищення ефективності планування доходів та контроль за ним.

ВИСНОВКИ

Узагальнення теоретичних основ та дослідження особливостей планування та контролю доходів підприємства надало можливість зробити наступні висновки.

1. Узагальнено і подано визначення «дохід» як такої економічної категорії, яка означає безпосереднє одержання підприємством певних активів (матеріальних ресурсів чи грошей) або зменшення сум зобов'язань, що призводять до збільшення суми власного капіталу (за мінусом збільшення сум капіталу з внесків власників або учасників).

2. Розглянуто класифікаційні ознаки доходів за видами діяльності підприємства та запропонована класифікація доходів, яка надасть можливість приймати управлінські рішення з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

3. У сучасних умовах господарювання ефективна діяльність підприємства неможлива без виваженого підходу до формування стратегії отримання та збільшення доходів підприємства. Вагомим інструментом слугує формування системи управління доходами, що полягає в пошуку напрямів їх максимізації, а також організації жорсткого контролю за вчасністю та обсягом надходження доходів. Цьому допомагає розроблення алгоритму управління доходами, що включає такі етапи: аналіз доходів попередніх періодів; пошук шляхів підвищення доходів; планування річних показників доходів; складання планових квартальних та помісячних показників доходів; здійснення контролю за виконанням планів по доходах; у разі виявлення відхилень від планових показників пошук причин та застосування методів коригування рівня доходів; складання звіту про фактично отриманий дохід і порівняння отриманих значень із плановими показниками.

4. Стратегія аналізу доходу передбачає: створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень; проведення аналізу обсягу та складу

оптимальних доходів, чинників, які визначають їх розмір та рівень, ступеня достатності отримання доходів для забезпечення самофінансування розвитку підприємства; формування політики отримання доходів та вибір інструментів та важелів їх реалізації; розробку прогнозу можливих варіантів отримання доходів за видами діяльності та їх експертизу щодо можливості реалізації; формування оптимального варіанта плану доходів підприємства.

5. На сьогоднішній день компанія «Ліктрави» є безперечним лідером українського ринку фітопрепаратів. Компанія «Ліктрави» заготовляє лікарську рослинну сировину в екологічно чистих регіонах України і зарубіжних країн. На підприємстві «Ліктрави» діє система багатоступінчастого контролю якості продукції, яка включає перевірку вхідної рослинної сировини, контроль на проміжних етапах і контроль готової продукції. Сьогодні в компанії «Ліктрави» функціонує система якості, яка забезпечує виробництво найякіснішої продукції на ринку, що відповідає всім вимогам належної виробничої практики (GMP), що пред'являються до лікарських засобів рослинного походження.

6. Загальною тенденцією є зростання загальної суми доходів підприємства з 379283 тис. грн у 2021 році до 496995 тис. грн у 2023 році, що становить зростання на 117712 тис. грн або 31,04% за вказаний період. Чистий прибуток ПрАТ «Ліктрави» у 2023 році склав 17 385 тис. грн., що є на 35,49% менше, ніж у 2021 році. Це говорить про те, що компанія стикалася зі зменшенням прибутковості своєї діяльності в цьому періоді. Отже, значний спад чистого прибутку у 2023 році на 35,49% свідчить про можливі проблеми у фінансовій діяльності підприємства, такі як збільшення витрат або зниження маржі прибутку.

Хоча є певні коливання, загальний тренд рентабельності залишається позитивним. Однак рентабельність господарської діяльності в 2023 році становила 4,44%, що вище за 2022 рік, але нижче, ніж у 2021 році. Коефіцієнти ліквідності утримуються на рівні, що свідчить про здатність підприємства виконати свої фінансові зобов'язання. Зменшення коефіцієнта

фінансової залежності свідчить про те, що підприємство стає менш залежним від зовнішніх фінансових джерел. Отже, попри деякі виклики, загальний фінансовий стан ПрАТ «Ліктрави» залишається налагодженим, з певним потенціалом для покращення. Для досягнення стійкого росту підприємство може зосередитися на оптимізації витрат та підвищенні ефективності управління ресурсами.

7. Планування обсягів виробництва та реалізації продукції проводиться систематично і з урахуванням різних аспектів діяльності підприємства. Частка виконаних планів залежить від виду продукції: у випадку лікарських фармпрепаратів обсяг реалізації був нижчим за план, тоді як у випадку чаю на основі рослинної сировини, БАДІ, вдалося перевиконати плановані показники. На ПрАТ «Ліктрави» систематично проводиться аналіз причин невиконання плану з реалізації лікарських фармпрепаратів та приймаються заходи для виправлення ситуації у майбутньому. Планування доходів та виробництва є ключовим етапом управління підприємством, адже воно визначає стратегічні цілі і напрямки розвитку, а також дозволяє контролювати фінансову стійкість та ефективність діяльності.

8. Підвищення ефективності планування та контролю доходів ПрАТ «Ліктрави» – це важлива задача, яка вимагає комплексного підходу. Ось кілька напрямків, які можуть допомогти в цьому:

1. Вдосконалення процесів бюджетування. Ретельно пророблені бюджети дозволяють передбачити доходи на майбутні періоди та раціонально розподілити ресурси. Застосування методів, таких як нульове базування або гнучке бюджетування, може полегшити цей процес і зробити його більш точним.

2. Використання технологій. Впровадження спеціалізованих програмних засобів для планування та аналізу фінансів може значно спростити процеси контролю та аналізу доходів. Це дозволить швидше реагувати на зміни в економічному середовищі.

3. Моніторинг та аналіз даних. Постійний моніторинг фінансових показників дозволяє оперативно виявляти проблемні моменти та вживати заходів для їх вирішення. Аналіз історичних даних і трендів також допомагає у точному прогнозуванні майбутніх доходів.

4. Залучення персоналу. Важливо залучити весь персонал до процесу планування та контролю доходів. Це може забезпечити більшу відповідальність за досягнення фінансових цілей підприємства та сприяти залученню ідей щодо покращення процесів.

5. Стратегічне планування. Розробка довгострокової стратегії розвитку підприємства допоможе забезпечити стабільність та зростання доходів у майбутньому. Вона має враховувати не лише фінансові аспекти, а й ринкові та конкурентні умови.

Ці напрямки допоможуть оптимізувати процеси планування та контролю доходів підприємства та забезпечити його стабільний розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бурковський А. П., Бурковський П. А. Дохідність та шляхи підвищення прибутковості вітчизняних промислових підприємств. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2013. Вип. 7. С. 58-70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2013_7_10
2. Вініченко І. І., Чорнобай А. В. Дивідендна політика підприємства як складова політики доходів. Економіка та держава. 2020. № 3. С. 34-36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2020_3_8
3. Волошина О.А., Кордзаія І.А., Даценко С.М., Ульченко А.М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7119>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.47
4. Воськало Н. М., Воськало В. І. Обліково-податкові аспекти розкриття інформації про доходи підприємства. Причорноморські економічні студії. 2020. Вип. 51. С. 195-200. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2020_51_33
5. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2015. Вип. 12 (1). С. 203-205.
6. Данилюк Т., Ющишина Л., Мохнюк А. Логістичний аутсорсинг в системі управління підприємством: доходи та витрати провайдерів. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2019. № 3. С. 55-62. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2019_3_9
7. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник Ю. М. Економічний аналіз: навч. посіб. Полтава : РВВД ПДАА, 2018. 290 с.
8. Єфіменко Т. І., Орлова В. М., Самилкін Є. О. Визнання доходів за

ідентифікацією обов'язків до виконання. Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Сер.: Економіка. 2017. № 7 (35). С. 91–95. URL: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2017-7\(35\)-91-95](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2017-7(35)-91-95)

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

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

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

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

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

14. Козаченко А. Ю. Доходи суб'єктів господарювання: економічна сутність та класифікація. Вісник Хмельницького національного університету 2021, № 6, Том 2. С. 35-43. <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/03/en2021-6-t2-06.pdf>

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

16. Коршикова Р. С., Небильцова О. В. МСФЗ 15: новий підхід до

визнання доходу підприємств. Фінанси України. 2020. № 11. С. 114-128.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2020_11_8

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

30. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/>

31. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/>

32. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 22 «Вплив інфляції» від 14.03.2017. Законодавство України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

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

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

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

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

37. Олександренко І. В., Пус В. О. Напрями збільшення доходів промислових підприємств Волинської області. Економічний форум. 2016. №4. С. 164-171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_4_25

38. Остапенко Я.О. Доходи готельного господарства крізь призму статистики. Актуальні проблеми економіки. 2016. № 2(176). С. 329–337.

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

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

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

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

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

44. Петрова Л. С. Бюджетне моделювання доходів, витрат та фінансових результатів підприємства в системі управління. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 11(5). С. 27-30.

URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2016_11\(5\)__8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2016_11(5)__8)

45. Попович О. В., Задерака Н. М., Федоренко Д. Л. Теоретичні аспекти формування доходів підприємств та шляхи підвищення їх рівня. Молодий вчений. 2020. № 3(2). С. 242-245.

URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2020_3\(2\)__18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2020_3(2)__18)

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

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

48. Райко Д. В., О. Подрез І. Прогнозування доходу промислових підприємств від проведення капіталізації виробництва. Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. 2019. Вип. 6. С. 25-34.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2019_6_5

49. Рубцова О. С., Гусарова Л. В. Проблеми визнання доходу будівельними підприємствами України під час переходу на міжнародні стандарти. Підприємництво та інновації. 2022. Вип. 22. С. 31-34.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pidinnov_2022_22_7

50. Скрильник І. І., Власенко Н. С. Побудова прогнозової моделі чистого доходу підприємства сфери обслуговування в Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 15. С. 159-162.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_15_36

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

52. Ткаченко Т. П., Тульчинська С. О., Бойчук Д. В. Управління

доходами на підприємстві. Ефективна економіка. 2018. № 3.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2018_3_51

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

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

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

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

57. Цегельник Н. І. Оцінка факторів впливу на формування доходів від покупців сільськогосподарської продукції. Інвестиції: практика та досвід. № 1/2015. С. 63-66. http://www.investplan.com.ua/pdf/1_2015/16.pdf

58. Шевченко Н., Стібель О., Кушнір А. Аналіз формування і використання доходу підприємств на прикладі ВАТ "Дніпроазот". Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер. : Економіка і управління. 2016. Вип. 36. С. 281-288.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2016_36_33

59. Шмиголь Н. М., Балака Т. Дохід підприємства: історичні етапи формування категорії в обліку та економічній теорії. Приазовський економічний вісник. 2017. Вип. 1. С. 3-9.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/priaev_2017_1_3

60. Яворська Т.І., Соболевська О.О. Теоретичні аспекти сутності доходів та їх класифікація. Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра

Моторного (економічні науки). №2(42). 2020. С. 101-107. URL: <http://feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/06/1-2.pdf>

61. Ясишена В. В., Пилявець В. М. Особливості прогнозування чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) в діяльності виробничих підприємств. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2022. Т. 27, Вип. 1. С. 51-58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2022_27_1_10

62. Яценко О. В. Принципи та методи управління доходами підприємств малого та середнього бізнесу. Часопис економічних реформ. 2016. № 2. С. 55-63. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2016_2_10

