

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ
ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

**ДОХІД ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО
ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ, НАПРЯМКИ
ЗБІЛЬШЕННЯ**

Кваліфікаційна робота

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Виконала:

студентка 4 курсу, групи 411,
денної форми навчання
спеціальності 072 «Фінанси, банківська
справа та страхування»

Бугай Діана Миколаївна_____

Керівник:

доцент кафедри фінансів і кредиту

Корбутяк Аліна Георгіївна_____

*До захисту допущено на
засіданні кафедри
протокол № ____ від «__» травня 202__ р.
Завідувач кафедри фінансів і кредиту
_____ проф. Нікіфоров П.О.*

АНОТАЦІЯ

Бугай Д. М. Дохід підприємства, його економічний зміст, напрямки збільшення. Рукопис. Дипломна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 – Фінанси, банківська справа і страхування. Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2024.

У кваліфікаційній роботі досліджені теоретичні та практичні аспекти формування, розподілу та використання доходу підприємства. Визначена сутність доходу та його значення в діяльності підприємства, вивчено механізм формування, розподілу та використання доходу. Здійснено оцінку формування та використання доходу МКП «Чернівцітеплокомуенерго» впродовж 2021-2023 років, а також запропоновані напрями щодо підвищення рівня доходу дослідження підприємства та поліпшення управління процесом його використання.

Ключові слова: дохід, витрати, факторний аналіз, фінансові результати.

ABSTRACT

Bugai D. M. Enterprise income, its economic content, directions of increase. Manuscript. Thesis for obtaining the first (bachelor) level of higher education in specialty 072 – Finance, banking and insurance. Yuri Fedkovich Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2024.

In the qualification work, the theoretical and practical aspects of the formation, distribution and use of the company's income are investigated. The essence of income and its importance in the enterprise's activity were determined, the mechanism of income formation, distribution and use was studied. An assessment of the formation and use of the income of Chernivtsi-Teplocommunergo MCP during 2021-2023 was carried out, as well as proposed directions for increasing the level of the company's research income and improving the management of the process of its use.

Keywords: income, expenses, factor analysis, financial results.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання чужих ідей, результатів і текстів наукових досліджень мають посилання на відповідне джерело.

_____ Д. М. Бугай

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1 Визначення та порядок формування доходів підприємства	6
1.2 Етапи формування та основи управління доходом підприємства	18
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДОХОДУ МКП «ЧЕРНІВЦІТЕПЛОКОМУЕНЕРГО» ВПРОДОВЖ 2021-2023 РОКІВ	25
2.1 Оцінка основних техніко-економічних показників діяльності	25
2.2 Аналіз факторів впливу на дохідність підприємства	30
2.3 Прогнозування змін у доходності та їх вплив на фінансовий стан підприємства	40
РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ДОХОДУ МКП «ЧЕРНІВЦІТЕПЛОКОМУЕНЕРГО»	44
3.1 Резерви підвищення доходності підприємства	44
3.2 Рекомендації щодо оптимізації надходжень дослідженого підприємства	49
ВИСНОВКИ	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55
ДОДАТКИ	60

ВСТУП

Актуальність теми. Тема доходу підприємства в сучасних умовах великої важливості, оскільки дохід є одним із ключових показників фінансової успішності та стабільності будь-якого підприємства. Розуміння принципів формування та збільшення доходу дозволяє ефективно управляти бізнесом, визначати стратегії розвитку та приймати обґрунтовані рішення.

У сучасному глобальному економічному середовищі, яке постійно змінюється та відчуває вплив зовнішніх факторів, підприємствам доводиться шукати нові шляхи для збільшення доходів. Конкуренція на ринку стає все більшою, а споживачі стають все вибагливішими, що ставить підприємства перед викликом не лише залучити клієнтів, але й забезпечити їхню лояльність. Зростання доходу підприємства може бути досягнуте за допомогою різноманітних стратегій, таких як розширення асортименту продукції, підвищення якості обслуговування, вдосконалення маркетингових стратегій, введення новітніх технологій або оптимізація виробничих процесів.

Зокрема, в контексті цифрової економіки, дохід підприємства може бути збільшений завдяки використанню інноваційних цифрових інструментів та платформ, що сприяють автоматизації бізнес-процесів, покращенню взаємодії з клієнтами та збільшенню продуктивності праці. Таким чином, дослідження та вдосконалення стратегій збільшення доходу є актуальним завданням для будь-якого підприємства, що прагне досягти успіху та стабільності в сучасному бізнес-середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато наукових праць було присвячено вивченню специфіки формування та підвищення прибутковості підприємств. Серед вчених, що внесли значний внесок у цю область досліджень, можна виокремити таких експертів, як Бланк І.О., Гадзевич О.І.,

Мец В.О., Мелень О.В., Кучер Л.Ю., Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С., Давидов О.І., Селіверстова Л.С., Скрипник О.В., Орлов О.А., Антонюк Р.Р., Огійчук М.Ф., Кучерява А.С., Янковець Т.М., Хмелевський О.В., Терещенко О.О., Рябенков О.В., Косік А.Ф.

Метою дослідження є визначення та аналіз факторів, що впливають на дохід підприємства з метою розробки ефективних стратегій його збільшення.

З огляду на мету постають наступні *завдання*:

1. Вивчити основні поняття та теоретичні положення щодо доходу підприємства, включаючи його визначення, складові та методи оцінки.
2. Дослідити структуру доходу підприємства "Чернівцітеплокомуенерго", виявити основні джерела доходу та їх відносний внесок у загальний обсяг.
3. Здійснити аналіз фінансового стану МКП "Чернівцітеплокомуенерго", оцінити фінансову стабільність та ефективність його діяльності.
4. Визначити фактори, що впливають на доходність підприємства та провести їх аналіз для виявлення можливих шляхів покращення.
5. Запропонувати рекомендації щодо підвищення доходу МКП "Чернівцітеплокомуенерго", включаючи ідентифікацію резервів поліпшення фінансового стану та оптимізацію фінансової діяльності.

Об'єктом дослідження є дохід підприємства та його складові частини, включаючи обсяги продажів, цінову політику, витрати та ефективність виробництва.

Предметом дослідження є фактори, що впливають на формування доходу підприємства.

Методи дослідження. Для дослідження доходів підприємства використовуємо аналіз фінансових звітів та показників доходу, опитування та інтерв'ю з керівництвом та фахівцями, статистичний аналіз даних для виявлення

зв'язків між різними факторами та доходом, а також порівняльний аналіз з підприємствами-конкурентами.

Практична значимість. Результати дослідження можуть бути корисними для керівництва підприємства при прийнятті стратегічних рішень щодо оптимізації виробництва, маркетингових дій, цінової політики та інших аспектів діяльності з метою збільшення доходу.

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів із підрозділами, загальних висновків, списку використаних джерел. Текст роботи містить 60 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Визначення та порядок формування доходів підприємства

Розуміння категорії доходу в економічній науці завжди було складним завданням і спричиняло суперечки серед представників різних економічних шкіл. Основна причина таких розбіжностей полягає у широкому спектрі застосування поняття доходу на різних рівнях - від національного доходу до доходу окремих сімей. Проте, найбільше уваги вчених привертає поняття "доходу підприємства".

Метою будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки є здобуття прибутку. Цей показник є ключовим у визначенні успішності його діяльності, оскільки від нього залежить здатність підприємства функціонувати, його конкурентоспроможність і фінансове становище. Розмір прибутку відображає ефективність підприємства і служить основою для його самофінансування, за умови, що він достатній для покриття витрат, виконання зобов'язань і утворення чистого прибутку [13].

Знайомство з теоретичними працями як зарубіжних, так і вітчизняних економістів, свідчить про відсутність загальноприйнятого визначення поняття "дохід". Англійський економіст Джон Річард Хікс відзначав, що різні вчені мають різні тлумачення доходу, які часто суперечать одне одному і не завжди задовольняють. Це призводить до певних непорозумінь як серед економістів, так і серед самого себе. Відповідно, різні економічні течії, такі як класична, маржиналістська, неокласична маржиналістська, неокласична та марксистська економічні теорії, тлумачать категорію доходу по-різному (табл. 1.1) [19].

Таблиця 1.1

Тлумачення сутності категорії «дохід» економічними течіями

Напрямок	Особливості теорії доходу
Класична економічна теорія	Джерело прибутку не лише у виробництві, а й у збуті товарів.
Маржиналістська економічна теорія	Увага на формуванні доходу через попит та відношення людини до споживання й обміну.
Неокласична маржиналістська теорія	Акцент на доходах у макроекономіці та розвитку виробничих сил.
Неокласична економічна теорія	Пояснення доходів через закон природного порядку, де кожному фактору відповідає винагорода.
Марксистська економічна теорія	Базується на теорії трудової доданої вартості, де праця є джерелом доходу.

Джерело: складено автором на основі [7]

Питання доходу дійсно є надзвичайно важливим і складним об'єктом дискусій у сфері економіки. Основна складність полягає в різноманітності підходів до визначення цього поняття, що спричиняє плутанину серед економістів та інших фахівців.

Доходом (Revenue) називається загальна сума грошей, отримана підприємством від продажу товарів або послуг до відрахування витрат. Дохід є початковим показником фінансової діяльності компанії. Загальний дохід (Total Revenue) – це сума всіх доходів, отриманих підприємством за певний період, яка включає всі надходження від основної та додаткової діяльності. Валовий дохід (Gross Revenue) – це загальний дохід підприємства без врахування витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Чистий дохід (Net Income) визначається як загальний дохід мінус всі витрати, включаючи операційні витрати, податки та інші зобов'язання. Це показник, що відображає кінцевий фінансовий результат діяльності компанії. Доходом підприємця (Entrepreneur's Income) є дохід, який підприємець отримує після сплати всіх витрат і податків. Капітальний дохід (Capital Income) включає доходи, отримані від інвестицій у капітал, такі як дивіденди або приріст

капіталу. Фінансовий результат (Financial Result) відображає загальний підсумок фінансової діяльності підприємства за певний період.

Валовий прибуток (Gross Profit) визначається як валовий дохід мінус собівартість реалізованої продукції. Чистий прибуток (Net Profit) – це валовий прибуток мінус операційні витрати, податки та інші витрати. Балансовий прибуток (Accounting Profit) є прибутком, розрахованим за бухгалтерськими стандартами, і може відрізнятися від економічного прибутку, який враховує альтернативні витрати.

Таким чином, поняття доходу є широко розповсюдженим і водночас дуже різноманітним, включаючи численні аспекти фінансової діяльності, що відображають різні стадії та аспекти фінансових потоків у підприємстві. Це різноманіття призводить до різних інтерпретацій та використання термінів у практиці і теорії економіки.

Таблиця 1.2

Сучасне тлумачення сутності поняття «дохід підприємства»

Автори, інші джерела	Визначення
Бутинець Ф.Ф. [2]	Дохід (або виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманих від продажу продукції, товарів, робіт або послуг.
Камінська Т.Г. [4]	Доходами організації визнаються збільшення економічних вигод протягом звітного періоду внаслідок надходження активів і / або підвищення їх вартості, і / або зменшення зобов'язань.
Положення бухгалтерського обліку 15 "Доход" [13]	Дохід (або виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - це загальний дохід (або виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг.

Джерело: складено автором на основі [12]

Поняття "дохід підприємства" входить до загальної категорії доходу і викликає різні тлумачення як серед науковців, так і на рівні законодавства (табл. 1.2).

Економічний підхід до визначення доходу підприємства використовує термін "виручка" для опису обсягу продажу виробленої продукції, робіт або послуг. Цей термін може включати не лише отриману від продажу суму, а й інші складові доходу, такі як орендна плата за надання основних засобів в оренду, роялті за використання інноваційних чи програмних продуктів, торгової марки та інші. Крім того, в дохід можуть входити такі складові, як дивіденди та відсотки з фінансових інвестицій у цінні папери сторонніх організацій, що є частиною портфеля підприємства. У цьому контексті "виручка" може використовуватися як синонім до поняття "дохід підприємства", охоплюючи різноманітні джерела прибутку, що не обов'язково пов'язані із безпосередніми продажами основної продукції або послуг.

Серед сучасних економістів все більш поширюється визначення "доходу підприємства" як суми виручки від продажу продукції та майна, а також від проведення операцій, які виходять за межі звичайної реалізації товарів і послуг. Проте важливо відзначити, що поняття "доходу підприємства" охоплює значно більше, ніж лише виручка від продажу. Воно також враховує масштаби виробництва і реалізації, цінові політики, а також режими реалізації, які можуть включати різні стратегії ціноутворення та маркетингу [1].

Відомий англійський економіст Н. Калдор висловив думку, що немає ідеального визначення доходу, яке можна було б об'єктивно виміряти і виразити в кількості "одиниць економічної влади" або сумі, яку кожна особа може витратити за певний рік, і ця сума залишалася б такою самою на початку і в кінці періоду. Дохід підприємства базується на двох основних підходах до його визначення: витратному і ринковому. Серед визнаних теорій, які об'єднують ці підходи, можна виділити наступні [3]:

1. Факторна теорія доходу аналізує, як дохід підприємства залежить від ефективного використання його ресурсів, або факторів виробництва.

2. Компенсаторна теорія доходу (також відома як теорія підприємницького доходу) розглядає дохід як винагороду для підприємця за ризику, пов'язані з підприємницькою діяльністю.

3. Теорія монопольного доходу пояснює випадки, коли підприємство здобуває вищий дохід завдяки недостатній конкуренції або монопольному становищу на ринку.

Соціально-економічний зміст доходів найбільш повно розкривається через їх класифікацію, організація якої визначає основний шлях удосконалення системи формування (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Узагальнена класифікація доходів підприємства

Підхід	Ознака класифікації	Вид доходу
Бухгалтерський	За видами діяльності	Операційні, фінансові, інвестиційні, надзвичайні
	За звітними періодами	Доходи минулих, поточні, майбутніх періодів
	За активами	Відсотки, дивіденди, роялті
Оподаткування	-	Доходи для розрахунку оподаткованого прибутку
Управлінський	За плануванням	Планові, позапланові
	За інфляційним впливом	Високий, середній, низький ризик знецінення
	За передбаченням	Звичайні, надзвичайні
	За управлінським впливом	Релевантні, нерелевантні
	За вибором	Альтернативні, імперативні
	За регулюванням	Контрольовані, неконтрольовані
Контроль	За ризиком	Із суттєвим, з низьким ризиком
	За центрами відповідальності	Центри прибутку, центри доходу

Джерело: складено автором на основі [12]

Зазвичай, класифікація доходів підприємства ґрунтується на різних аспектах їх використання: для формування, контролю, планування, управління та оподаткування.

Класифікація доходів, заснована на бухгалтерському підході, дозволяє правильно відображати доходи відповідно до вимог бухгалтерського обліку в фінансовій звітності, тоді як управлінський підхід допомагає систематизувати інформацію для прийняття та реалізації рішень щодо управління доходами. Більшість дослідників класифікує доходи в залежності від видів діяльності: доходи, отримані в процесі звичайної діяльності, та доходи, отримані в процесі надзвичайної діяльності [2]. Таким чином, можна зазначити, що питання класифікації доходів залишається предметом активних обговорень.

Класифікація доходів за видами діяльності відіграє ключову роль у оцінці діяльності підприємства. Чітко визначені доходи сприяють кращому розумінню їх економічного змісту та допомагають у прийнятті оптимальних управлінських рішень. Логічна та структурована класифікація доходів на основі бухгалтерського та управлінського підходів надасть можливість ефективно управляти ними та стати важливою складовою сучасної системи управління [12].

Аналіз наукових публікацій свідчить про відсутність єдиного підходу до визначення поняття доходу, особливо щодо доходу підприємства, який відображає його фінансовий стан. З різних джерел надходять різноманітні тлумачення, але загальним є те, що дохід підприємства включає гроші або матеріальні цінності, отримані від різних видів діяльності. Для ефективного управління підприємством важливо мати чітке та зрозуміле визначення цього поняття, яке враховує рівень підприємницького ризику та сприяє прогнозуванню майбутнього. Найбільш прийнятним в цьому контексті є визначення доходу підприємства як надходжень, отриманих внаслідок господарської діяльності за певний період у вигляді конкретних економічних вигід. Це визначення надає чітке розуміння сутності доходу підприємства та сприяє обґрунтуванню рішень з урахуванням історичних та сучасних тенденцій.

Розділ III Податкового кодексу визначає структуру доходів підприємств для цілей оподаткування прибутку. Дохід платника податку на прибуток поділяється на дві основні групи [10]:

1. Дохід від операційної діяльності: Ця група включає дохід, отриманий в результаті основної операційної діяльності підприємства. Це може включати дохід від продажу товарів або послуг, операційний прибуток, а також будь-які інші доходи, отримані в рамках нормальної діяльності підприємства.
2. Інший дохід: Ця група охоплює будь-який інший дохід, який не відноситься безпосередньо до операційної діяльності підприємства. Це може включати дохід від інвестицій, дохід від продажу майна, амортизаційні доходи, а також будь-які інші доходи, що не вважаються операційними.

Ця диференціація дозволяє уряду ефективно встановлювати податкову базу та регулювати оподаткування залежно від джерел доходу підприємств.

Доходи від операційної діяльності в першу чергу складаються з таких видів доходів [15]:

1. Доходи від реалізації товарів: Це доходи, отримані в результаті продажу товарів, які виробляються або закуповуються підприємством для подальшої реалізації.
2. Доходи від виконання робіт: Це доходи, отримані в результаті виконання певних робіт або послуг для клієнтів або замовників.
3. Доходи від надання послуг: Це доходи, отримані від надання різноманітних послуг, які можуть включати консультаційні, транспортні, ремонтні, адміністративні послуги та інше.

Щодо інших доходів, вони можуть включати такі види [21]:

1. Дивіденди, отримані від нерезидентів: Це доходи, отримані від участі в інших підприємствах у вигляді дивідендів, які сплачуються нерезидентами.

2. Операції оренди/лізингу: Це доходи, отримані від здачі в оренду або лізинг майна підприємством.
3. Операції в іноземній валюті: Це доходи, отримані в результаті здійснення операцій в іноземній валюті.
4. Штрафи: Це суми, які підприємство сплачує як штрафи за порушення податкового законодавства або інших нормативних актів.
5. Безповоротна фінансова допомога: Це доходи, отримані у вигляді фінансової підтримки без умов повернення.
6. Доходи від реалізації необоротних активів: Це доходи, отримані від продажу майна або активів, які не використовуються в операційній діяльності підприємства.

Формування доходів від операційної діяльності платника податку на прибуток здійснюється за наступними принципами [23]:

Перший принцип – виключення авансових платежів: Суми попередньої (авансової) оплати за товари, роботи або послуги, отримані від покупців або замовників, не включаються до складу доходів негайно після їх отримання. Замість цього, ці суми включаються до складу доходів лише у момент фактичної реалізації товарів, виконання робіт або надання послуг за принципом нарахування.

Другий принцип – документальне підтвердження доходів: Доходи платника податку на прибуток повинні бути підтверджені відповідними документами. Це означає, що доходи повинні мати підґрунтя та бути документально зафіксовані.

Третій принцип – виключення подвійного нарахування доходів: Доходи платника податку на прибуток не можуть бути включені до складу доходів двічі. Це означає, що одна і та ж сума не може бути зарахована до доходів

підприємства двічі, щоб уникнути перекручення фінансової звітності та податкових зобов'язань.

Дохід від операційної діяльності визнається в розмірі договірної (контрактної) вартості, але не може бути менше за суму компенсації, отриману підприємством в будь-якій формі, включаючи компенсацію при зменшенні зобов'язань. Це означає, що незалежно від умов контракту або договору, дохід визнається у вартості, визначеній у договорі, але не може бути менше за будь-яку суму компенсації, що отримана від клієнта.

Дата отримання доходів від операційної діяльності визначається як звітний податковий період, в якому такі доходи утворилися. Наприклад, якщо дохід виник під час першого кварталу, він буде визнаний в цьому самому кварталі. Щодо доходів від реалізації товарів, вони визнаються за датою переходу прав власності на товар покупцеві. Це означає, що дохід від реалізації товару включається у звітний податковий період, коли право власності на товар фактично перейшло до покупця.

Дохід від операційної діяльності формується на основі аналітичного формування доходів, що відображаються у рахунках бухгалтерського обліку. Зазвичай ці дані представлені у вигляді оборотів по дебету субрахунків 701 ("Дохід від реалізації готової продукції"), 702 ("Дохід від реалізації товарів"), 703 ("Дохід від реалізації робіт і послуг") з кредитуванням субрахунку 791 ("Результат операційної діяльності") [20].

Платник податку на прибуток зобов'язаний коригувати суму доходу від операційної діяльності у зв'язку зі змінами суми компенсації після продажу товарів, виконання робіт або надання послуг, включаючи ситуації повернення проданих товарів. Ці коригування проводяться на основі даних кредитного обороту субрахунку 704 ("Вирахування доходу") у зв'язку з дебетом субрахунку 791 ("Результат операційної діяльності"). Цей запис також використовується для

відображення отримання виручки за реалізоване майно на підставі договорів комісії, консигнації та інших цивільно-правових договорів, які не передбачають передачу прав власності і не розглядаються як дохід платника податку [24].

В дохід від операційної діяльності включається оплата та компенсація комісіонера (агента, повіреного тощо), яка отримана за виконання ним своїх обов'язків. При продажу товару за договорами комісії (агентськими договорами) комітент визнає дохід від продажу на дату продажу товарів комісіонером, яка зазначається у його звіті.

Згідно з вимогами статті 1022 Цивільного кодексу України, після виконання правочину за дорученням комітента, комісіонер зобов'язаний надати комітентові звіт і передати йому всі отримані відповідно до договору комісії кошти. Якщо комітент має зауваження щодо звіту комісіонера, він повинен повідомити його про це протягом тридцяти днів з моменту отримання звіту. Якщо таких зауважень немає, звіт вважається прийнятим [21].

У пункті 137.3 встановлено процедуру визнання доходів у випадку виробництва товарів, виконання робіт або надання послуг з тривалим технологічним циклом, який триває понад один рік. Якщо договір передбачає поетапне здавання, дохід визнається за датою кожного етапу на підставі підписаних актів або інших документів. У випадку відсутності поетапного здавання у договорі, дохід нараховується самостійно платником податку відповідно до ступеня завершеності виробництва за другим і третім методами, передбаченими П(С)БО 18 "Будівельні контракти" [15]. Для визначення ступеня завершеності робіт передбачено три методи: вимірювання і оцінка виконаної роботи, співвідношення фактичних витрат і очікуваних загальних витрат, а також співвідношення заведеної частини робіт до їх загального обсягу згідно з контрактом.

Формування показника "Інші доходи" базується на аналітичному формуванні доходів за такими субрахунками: 71 "Інший операційний дохід", 72 "Дохід від участі в капіталі", 73 "Інші фінансові доходи", 74 "Інші доходи". Цей показник включає доходи у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, процентів, роялті, а також доходи від володіння борговими вимогами [11].

Термін "дивіденди" розкривається у пп. 14.1.49 Кодексу, як платіж, який здійснюється юридичною особою - емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів, на користь власника таких прав, сертифікатів чи інших цінних паперів. Ці цінні папери засвідчують право власності інвестора на частку в майні емітента і видані у зв'язку з розподілом частини прибутку за правилами бухгалтерського обліку.

Термін "роялті" використовується для позначення будь-якого платежу, отриманого в якості винагороди за користування або надання права на користування будь-яким авторським або суміжним правом. Не вважаються роялті платежі за отримання об'єктів власності для володіння або розпорядження. Формування цих показників здійснюється на основі даних дебетових оборотів за субрахунками: 731 "Дивіденди отримані", 732 "Відсотки одержані", 733 "Інші доходи від фінансових операцій", з кредитуванням субрахунку 792 "Результат фінансових операцій" [22].

До складу інших доходів також включаються прибутки від операцій оренди або лізингу. Дохід від операцій оренди визначається на дату нарахування орендних або лізингових платежів відповідно до умов укладеного договору. У підпункті 14.1.97 даного Кодексу роз'яснюється термін "лізингова (орендна) операція", яка означає господарську операцію, що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним або юридичним особам за плату та на визначений строк. Лізингові (орендні) операції можуть бути в формі оперативного лізингу, фінансового лізингу, зворотного лізингу, оренди

земельних ділянок або будівель, включаючи житлові приміщення. У пп. 153.7 розкривається порядок визначення доходів у вигляді лізингових платежів для кожного виду лізингових (орендних) операцій [26]. Формування цього показника здійснюється на основі даних дебетового обороту за субрахунком 713 "Дохід від операційної оренди активів" з кредитуванням субрахунку 791 "Результат операційної діяльності".

Доходи, отримані в результаті операцій в іноземній валюті, включаючи прибуток від зміни валютного курсу, торгівлю цінними паперами та деривативами, банківські операції та інші фінансові послуги, також враховуються як частина інших доходів платника податку. Операції в іноземній валюті означають господарські трансакції, вартість яких виражена в іноземній валюті або вимагає розрахунків у такій валюті. Оподаткування операцій з валютними розрахунками відноситься до специфічних видів операцій.

Отже, доходи підприємства включають виручку від реалізації продукції, послуг або товарів, а також інші операційні та неопераційні доходи. Визначення доходів здійснюється згідно з нормативно-правовими актами та обліковою політикою підприємства. Порядок формування доходів базується на аналізі ринкових умов, конкурентної ситуації та внутрішніх можливостей підприємства. Забезпечення стабільного і прогнозованого доходу є ключовим завданням фінансового менеджменту підприємства.

Розглянувши основні аспекти визначення та формування доходів підприємства, доцільно перейти до детального аналізу етапів формування та основ управління доходом підприємства. Цей підхід дозволить зрозуміти, як підприємство може ефективно керувати своїми доходами на різних етапах діяльності, зокрема, планування, реалізації та контролю. Управління доходами є критично важливим для забезпечення фінансової стабільності та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

1.2 Етапи формування та основи управління доходом підприємства

Оскільки дохід відображає ефективність діяльності підприємства і визначає його можливість подальшого функціонування, це вимагає побудови ефективного управління доходами. Управління в цьому контексті означає "процес забезпечення відповідності діяльності підприємства його планам і досягнення його цілей" [13]. Управління доходами є "економічною технікою, спрямованою на визначення найбільш вигідної цінової політики для оптимізації доходу організації на основі вивчення попиту" [4].

Управління доходами підприємства належить до сфери фінансового менеджменту, який охоплює систему керування фінансовими ресурсами, включаючи фінансову політику, методи, інструменти та управлінські рішення. Підприємства, що мають високий рівень організації та управління, зазвичай досягають більшого успіху порівняно з конкурентами. Тому розробка ефективної системи управління доходами, яка є частиною загальної системи управління, стає ключовим завданням для керівництва підприємства.

Перш за все, важливо відзначити, що система управління доходами повинна дотримуватися ряду принципів [23]:

1. Повнота відображення: це означає, що система повинна забезпечувати комплексне відображення всіх доходів підприємства.

2. Достовірність: інформація про доходи має бути точною і надійною, щоб забезпечити об'єктивність управлінських рішень.

3. Самоокупність: система управління доходами повинна бути ефективною і спроможною забезпечувати відшкодування своїх власних витрат.

4. Зацікавленість власників у збільшенні доходів: система повинна сприяти зростанню прибутковості підприємства та задовольняти інтереси його власників.

5. Порівнянність: інформація про доходи повинна бути представлена таким чином, щоб було можливо проводити порівняльний аналіз з іншими періодами чи секторами.

6. Забезпечення фінансової стійкості: система повинна сприяти збалансованому підходу до управління доходами, щоб забезпечити стійкість підприємства в умовах змінних ринкових умов.

7. Своєчасність: інформація про доходи повинна бути доступною та представленою вчасно, щоб керівництво могло приймати швидкі та обґрунтовані рішення.

Дотримання цих принципів допоможе підприємству побудувати ефективну систему управління доходами, що сприятиме досягненню його стратегічних цілей та успішному функціонуванню на ринку.

Основні фактори, що впливають на систему управління доходами підприємства, включають [30]:

1. Ціна продажу: Визначення цінової політики є ключовим елементом управління доходами. Цінові стратегії повинні враховувати витрати на виробництво, конкурентну ситуацію на ринку, споживчий попит та інші фактори, щоб забезпечити максимальний дохід.

2. Обсяг реалізованої продукції: Чим більший обсяг реалізації продукції, тим більше доходів отримує підприємство. Управління обсягами виробництва та збуту є важливою складовою стратегії управління доходами.

3. Витрати на виробництво: Ефективне управління витратами на виробництво дозволяє оптимізувати витрати та забезпечувати більшу маржинальну прибутковість.

Доходи підприємства також піддаються впливу ендогенних та екзогенних факторів [13]:

Ендогенні фактори включають:

- Рівень господарської діяльності на підприємстві.
- Компетентність керівництва та менеджерів.
- Конкурентоспроможність продукції або послуг на ринку.
- Зарплата та зміни собівартості продукції.

Екзогенні фактори включають:

- Конкурентне середовище та бар'єри входу на ринок збуту.
- Податкова система та рівень податкового навантаження на підприємство.
- Економічна політика державних органів управління.

Успішне управління доходами враховує і аналізує ці різноманітні фактори, щоб оптимізувати доходи та забезпечити стійкий розвиток підприємства (рис. 1.1).

Управління доходами на підприємстві - це складний процес, що передбачає аналіз, планування та контроль над всіма фінансовими потоками, що надходять до компанії [27]:

1. Аналіз доходів попередніх періодів: Перш ніж розпочати будь-які дії з управління доходами, необхідно ретельно проаналізувати доходи попередніх періодів. Це допомагає зрозуміти, які фактори впливають на доходи компанії, які стратегії були успішними, а які - ні. Аналіз попередніх доходів дозволяє визначити орієнтир для майбутнього розвитку діяльності.

2. Пошук шляхів підвищення доходів: Після аналізу необхідно визначити потенційні шляхи підвищення доходів. Це можуть бути різні стратегії, такі як розширення асортименту продукції, підвищення цін, покращення маркетингу тощо. Важливо визначити, які саме фактори найбільше впливають на доходи компанії і як їх можна регулювати.

3. Складання річних планів доходів: На основі знайдених шляхів підвищення доходів складаються річні плани доходів. Ці плани визначають

очікувані доходи компанії на наступний рік і включають в себе конкретні цілі та стратегії.

4. Розбиття планів на квартали: Річні плани розбиваються на квартали з метою більш ефективного контролю за надходженням доходів протягом року. Це дозволяє оперативно виявляти відхилення від планів і при необхідності коригувати стратегії.

5. Контроль за виконанням планів: Останній етап - це контроль за виконанням планів по доходах. Фактично отримані результати порівнюються з планованими, щоб виявити відхилення. Якщо виникають проблеми або невідповідності, необхідно приймати коригуючі заходи.

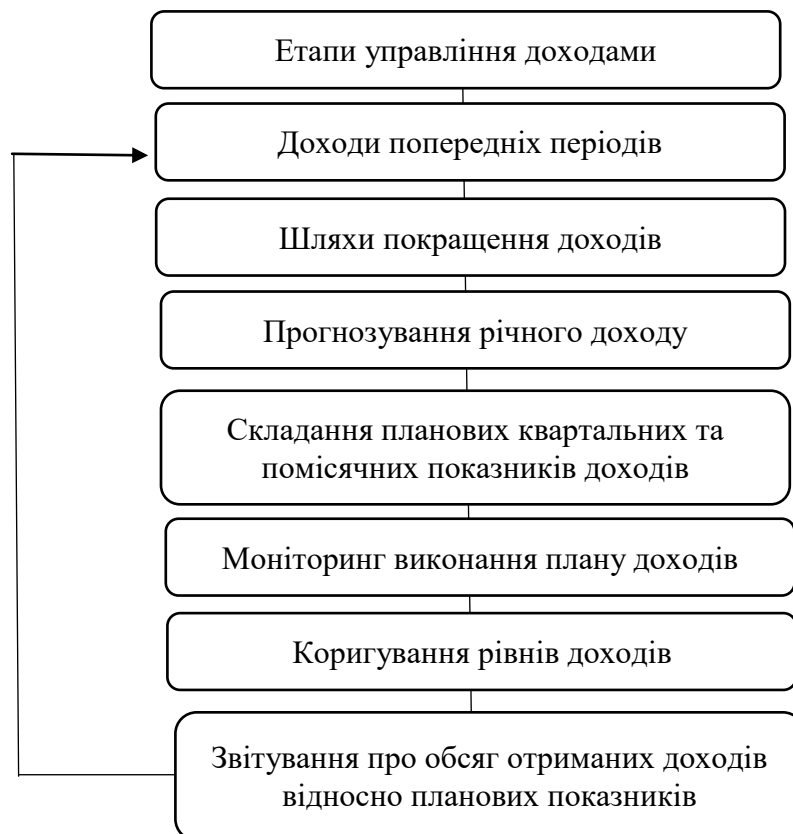


Рисунок 1.1 Етапи управління доходами на підприємстві

Джерело: складено автором на основі [12]

Оцінюючи різні методи для підвищення доходів, можна розглянути їх переваги та недоліки (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Переваги та недоліки методів підвищення доходів

Метод	Переваги	Недоліки
Ціновий метод	- Привертає нових клієнтів та збільшує обсяги продажів	- Може вплинути на прибутковість підприємства і загрожувати його стійкості на ринку
Метод високих цін	- Забезпечує збільшення прибутковості продукції	- Може знизити конкурентоспроможність компанії і призвести до втрати частини ринку
Метод тарифних планів	- Дозволяє адаптувати ціни до різних сегментів ринку	- Складно забезпечити різні тарифні плани без складнощів управління ціноутворенням
Метод групового квотування	- Контролює обсяги продажів і забезпечує стабільність виробництва	- Може призвести до втрати частини ринку, якщо попит перевищує встановлені квоти
Метод групової оптимізації доходів	- Оптимізує доходи і забезпечує потрібну прибутковість для підтримки бізнесу	- Вимагає складного аналізу та врахування різноманітних факторів для ефективного використання

Джерело: складено автором на основі [12]

У кінці цього процесу управління доходами, відповідні відділи підприємства формують звіт про отримані доходи, порівнюють їх з плановими значеннями і представляють цю інформацію керівництву. Цей цикл управління доходами запускається знову. Дослідження сутності поняття "дохід" вказує на те, що доходи підприємства є критично важливою категорією, від якої залежить подальше функціонування підприємства, оскільки вони впливають на всі інші аспекти його діяльності. Важливо також урахувати джерела утворення доходів.

Ситуацію на підприємстві можна вважати стабільною, якщо більшість доходів генеруються від основної діяльності; в іншому випадку, можна зробити висновок, що підприємство не виконує своєї місії і доходи є нестабільними.

Система економічних показників аналізу доходів підприємства є комплексною і включає як абсолютні, так і відносні вартісні показники. Абсолютні вартісні показники дають змогу оцінити загальний фінансовий стан підприємства та його здатність генерувати доходи. До таких показників належать доходи підприємства, що представляють собою загальну суму коштів, отриманих від реалізації товарів чи послуг за певний період. Іншим важливим показником є собівартість реалізації, яка відображає витрати, пов'язані з виробництвом і продажем продукції або послуг.

Рентабельність продажів також є ключовим абсолютним показником, що визначається як відношення прибутку від реалізації до доходу від продажів, показуючи, наскільки ефективно підприємство генерує прибуток зі своїх продажів. Додатково до абсолютних показників належать активи, капітал і зобов'язання підприємства. Активи представляють собою всі ресурси, що перебувають у розпорядженні підприємства і можуть бути використані для генерування доходу. Капітал відображає власні кошти, вкладені в підприємство його власниками, а зобов'язання показують сукупну суму боргових зобов'язань підприємства перед зовнішніми контрагентами.

Відносні показники, з іншого боку, допомагають проаналізувати динаміку доходів та інтенсивність фінансових процесів підприємства. До таких показників належать показники динаміки доходів, які відображають зміну доходів підприємства за певні періоди, що дозволяє оцінити тенденції росту або спаду.

Крім того, коефіцієнти доходності і рентабельності є важливими відносними показниками. Коефіцієнти доходності вимірюють здатність підприємства генерувати доходи з певних ресурсів (наприклад, активів чи капіталу), тоді як коефіцієнти рентабельності відображають співвідношення прибутку до витрат або доходів, показуючи ефективність витратних процесів.

Отже, система економічних показників аналізу доходів підприємства є багатогранною та включає як абсолютні, так і відносні показники, що разом дають змогу всебічно оцінити фінансовий стан та ефективність діяльності підприємства.

На основі розглянутих етапів формування та управління доходами підприємства, важливо оцінити, як ці процеси впливають на загальний фінансовий стан конкретного підприємства. Наступним кроком у нашому дослідженні є детальний аналіз фінансового стану МКП "Чернівцітеплокомуенерго". Це дозволить визначити поточний рівень фінансової стійкості підприємства, виявити ключові фактори, що впливають на його фінансові результати, та оцінити ефективність управлінських рішень у контексті доходів і витрат. Аналіз фінансового стану є важливим елементом для розробки подальших стратегій розвитку та підвищення економічної ефективності діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДОХОДУ МКП "ЧЕРНІВЦІТЕПЛОКОМУЕНЕРГО" ВПРОДОВЖ 2021-2023 РОКІВ

2.1 Оцінка основних техніко-економічних показників діяльності

Міське комунальне підприємство «Чернівцітеплокомуненерго» є державним підприємством, що діє на підставі Статуту, і має на меті забезпечення мешканців м. Чернівці послугами з тепlopостачання та надання гарячої води. У справах основної діяльності підприємство підпорядковане Чернівецькій міській раді та оперативно відповідає перед виконавчим комітетом і міським головою.

Офіційно МКП «Чернівцітеплокомуненерго» є уповноваженим Комунальним підприємством теплових мереж Чернівецької міської ради. Керівництво управлінням житлово-комунального господарства координує діяльність цього підприємства. Як юридична особа, МКП веде власний баланс, має банківські рахунки, включаючи можливість відкриття валютних рахунків. Також підприємство має свою печатку та кутовий штамп.

Муниципальне підприємство для надання теплових послуг у Чернівцях, відоме як "Чернівцітеплокомуненерго", є автономним суб'єктом господарювання. В рамках своєї діяльності воно може здійснювати майнові та особисті немайнові права, брати на себе обов'язки, виступати як позивач або відповідач у судах, а також укладати угоди. Підприємство несе відповідальність за свої зобов'язання в межах власного майна відповідно до чинного законодавства. Основною сферою діяльності підприємства є виробництво теплової енергії та її подальша постачання споживачам у місті Чернівці. Підприємство також займається транспортуванням тепла через магістральні та

місцеві теплові мережі. У своїй діяльності воно використовує тепло, вироблене на когенераційних установках, для опалення та гарячого водопостачання містян.

Муніципальне підприємство "Чернівцітеплокомуненерго" має такі види ліцензій для здійснення своєї діяльності, які можна розглянути у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Види ліцензій на право здійснення своєї діяльності

Ліцензія	Дата	Строк дії
Ліцензія на виробництво теплової енергії	12.06.2012 р. №597435	Безстроково
Ліцензія на транспортування теплової енергії магістральними та місцевими (розподільчими) тепловими мережами	08.06.2012 р. №581716	
Ліцензія на постачання теплової енергії	08.06.2012 р. №581717	
Ліцензія на комбіноване виробництво теплової та електричної енергії	14.08.2018 р. №846	

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

МКП «Чернівцітеплокомуненерго» спеціалізується на обслуговуванні, ремонті та монтажі газового обладнання у котельнях, а також забезпеченні метрологічною підтримкою контрольно-вимірювальних приладів (рис. 2.1). Це підприємство належить на 100% до місцевої громади міста Чернівці. Його статутний капітал становить 600 000 000 гривень. Активи підприємства включають виробничі та невиробничі фонди, а також інші цінності, які відображаються у власному балансі.

Міське комунальне підприємство "Чернівцітеплокомуненерго" зосереджується на наступних завданнях:

- Забезпечення належної теплової енергії для мешканців міста Чернівці та його околиць, спрямоване на постійне удосконалення системи теплопостачання та підвищення його ефективності.

- Розробка та впровадження стратегічних планів розвитку системи тепlopостачання для забезпечення потреб населення міста Чернівці у майбутньому.

- Забезпечення контролю за ефективним та раціональним використанням енергоресурсів та теплової енергії з метою оптимізації витрат і збереження ресурсів.

- Здійснення послуг з централізованого опалення та гарячого водopостачання для населення та інших споживачів міста через комунальне підприємство теплових мереж.



Рисунок 2.1 Спектр послуг МКП «Чернівцітеплокомуненерго»

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Міське комунальне підприємство "Чернівцітеплокомуненерго" забезпечує теплову енергію для міста Чернівці шляхом ефективної експлуатації 36 котельнь: 34 з них працюють на газоподібному паливі, а 2 - на комбінованому виді палива. Крім того, підприємство обслуговує 43 центральних теплових пунктів і бойлерних, а також 375 індивідуальних теплових пунктів. Загальна

потужність котелень станом на 1 жовтня 2021 року становила 531,043 Гкал/год, а протяжність мереж в двотрубному обчисленні складала 152,1 км.

На підприємстві використовується структура управління, яка базується на лінійних та функціональних принципах (Додаток А). Кожен відділ діє відповідно до затверджених положень та інструкцій для кожного працівника. Контроль на підприємстві базується на системі, що забезпечує керівництво актуальною інформацією про виконання планів та прогрес вирішення завдань. Інформаційні потоки в організації максимально спрощені: через невеликий розмір підприємства, комунікація передається переважно усно зверху вниз та знизу вгору. У разі потреби директор збирає начальників відділів для передачі необхідних інструкцій та планів, які потрібно виконати. Робочі також можуть повідомляти про проблеми або пропозиції своєму безпосередньому начальнику, який в свою чергу передає цю інформацію вище.

Комунальне підприємство "Чернівцітеплокомуненерго" є одним з ключових роботодавців у Чернівецькому регіоні, з чисельністю персоналу на рівні 550 осіб. В структуру підприємства входять виробничі підрозділи (цехи, відділи, дільниці і т. д.) та структурні підрозділи апарату управління (відділи, служби і т. д.). Організаційна структура комунального підприємства теплових мереж "Чернівцітеплокомуненерго" Чернівецької міської ради має складну структуру. МКП "Чернівцітеплокомуненерго" як самостійний економічний суб'єкт планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, враховуючи попит на надані послуги та вироблену продукцію.

Основними теплоенергетичними параметрами, які відображають використання та економічну ефективність роботи МКП "Чернівцітеплокомуненерго", є (табл. 2.2 – 2.3):

- Обсяги виробленої та постаченої теплової енергії кожним тепловим блоком, підстанцією та МКП в цілому.

- Питомі витрати палива (паливно-енергетичних ресурсів) на одиницю відпущеної теплової енергії.
- Питомі витрати електроенергії на внутрішні потреби МКП, розраховані як на виробництво тепла, так і на реалізацію тепла.

Ці параметри дозволяють оцінити ефективність виробництва тепла та споживання ресурсів МКП "Чернівцітеплокомуненерго" та приймати рішення щодо оптимізації процесів експлуатації для підвищення ефективності та зменшення витрат.

Таблиця 2.2

Основні ТЕП 2023 року порівняно с аналогічним періодом 2022 року

Період	Звіт		2023/2022 рр. %
	2022 рік	2023 рік	
Виробіток електроенергії, млн. кВтгод	3 564,308	5 027,971	41,06
Відпуск електроенергії, млн. кВтгод	3 062,485	4 472,281	46,03
Відпуск тепла з колекторів, тис. Гкал	10 229,953	10 277,760	0,47
в тому числі електростанції:	5 271,399	5 348,619	1,46
в тому числі котельні:	4 958,554	4 929,141	-0,59
Відпуск тепла з колекторів (гарячою водою), тис. Гкал	10 228,498	10 276,663	0,47
в тому числі електростанції:	5 270,977	5 348,356	1,47
в тому числі котельні:	4 957,521	4 928,307	-0,59
Відпуск тепла з колекторів (парою), тис.Гкал	1,455	1,097	-24,60
в тому числі електростанції:	0,422	0,263	-37,68

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Аналізуючи табл. 2.2, можна побачити, що у 2023 році спостерігався значний ріст виробітку та відпуску електроенергії порівняно з аналогічним періодом 2022 року. Виробіток електроенергії зріс на 41,06%, а відпуск електроенергії збільшився на 46,03%. Щодо відпуску тепла з колекторів, він залишився майже на тому ж рівні, зі зростанням на 0,47%, проте відпуск тепла з колекторів за допомогою пари значно зменшився на 24,60%. Аналогічні тенденції спостерігалися і у підгрупах електростанцій та котелень.

2.2 Аналіз факторів впливу на дохідність підприємства

Один з ключових аспектів формування доходів суб'єкта господарювання - це аналіз його майнового стану на основі інформації, наведеної у балансі (фінансовому звіті). Майновий стан охоплює розгляд композиції, розміщення, структури та зміни активів (майна) і пасивів (власного капіталу та зобов'язань). Метою аналізу майна підприємства є дослідження абсолютних і відносних змін активів протягом певного періоду, виявлення тенденцій їхньої динаміки та визначення джерел фінансування цих змін.

Проведемо аналіз складу, структури і динаміки активів підприємства за 2022–2023 рр (табл. 2.3).

За даними табл. 2.3 можна зробити висновок, що загальна вартість майна підприємства за 2022 рік зросла на 48 тис. грн. або на 10,11%. Однак приріст вартості майна відбувався нерівномірно. Наприклад, необоротні активи зменшилися на 83,73%, у той час як оборотні активи зросли на 60,52%. Важливо відзначити, що питома вага майна необоротних активів зменшилася на 29,79%.

Збільшення оборотних активів на 187 тис. грн., або на 60,52%, сталося за рахунок зростання грошових коштів та їх еквівалентів на 137 тис. грн. У структурі балансу відзначається зростання грошових коштів на 25,11%, що майже на 255% більше, ніж на початку року. Ця тенденція позитивна, оскільки вказує на достатність грошових ресурсів для розрахунків з постачальниками. Дебіторська заборгованість зменшилася на 47 тис. грн, або на 18,58%. Це також позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, оскільки свідчить про регулярні розрахунки з боржниками. Зменшення оборотних активів на 409 тис. грн або на 82,46% відбулося за рахунок зниження грошових коштів та їх еквівалентів на 166 тис. грн або на 86,01%, поточної дебіторської

заборгованості на 146 тис. грн або на 23,26%, а також інших оборотних активів на 97 тис. грн або на 18,55%.

Таблиця 2.3

Аналіз складу, структури і динаміки майна МКП
«Чернівцітеплокомуненерго» за 2022 р., тис. грн.

Майно	На початок року		На кінець року		Абсолютне відхилення, тис. грн	Відхилення у структурі %	Темпи зростання
	тис. грн	у % до підсумку	тис. грн.	у % до підсумку			
I. Необоротні активи							
1. Основні засоби	166	34,95	27	5,16	-139	-29,79	-83,73
2. Інші необоротні активи	-	-	-	-	-	-	-
3. Всього за розділом I	166	34,95	27	5,16	-139	-29,79	-83,73
II. Оборотні активи							
4. Запаси	-	-	-	-	-	-	-
5. Поточна дебіторська заборгованість	253	53,26	206	39,39	-47	-13,87	-18,58
6. Гроші та їх еквіваленти	56	11,79	193	36,9	+137	+25,11	+244,64
7. Інші оборотні активи	-	-	97	18,55	+97	+18,55	-
8. Усього за розділом II	309	65,05	496	94,84	+187	+29,79	+60,52
Баланс	475	100	523	100	+48	-	+10,11

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Лише зменшення дебіторської заборгованості можна вважати позитивним, оскільки це свідчить про повернення капіталу, який може бути використаний у діяльності. Зменшення грошових коштів та інших оборотних

активів може негативно вплинути на платоспроможність та ліквідність підприємства. Значне зростання необоротних активів на 955,56% свідчить про економічне зростання та підвищення активності на ринку.

Аналіз майнового стану МКП «Чернівцітеплокомуненерго» за останні 2 роки, викладений у табл. 2.3, свідчить про зменшення загальної вартості майна підприємства на 51 тис. грн, або 10,22%. Збільшення необоротних активів на 62,50% супроводжується зменшенням оборотних активів на 27,54%. Частка необоротних активів зросла на 15,58% за цей період. Зниження оборотних активів на 111 тис. грн, або 27,54%, було викликане зменшенням дебіторської заборгованості на 97 тис. грн, або 42,17%, що позитивно впливає на фінансові можливості підприємства. Також спостерігається зменшення грошових коштів та їх еквівалентів на 14 тис. грн, або 11,29%, що призводить до невеликого зниження їх відсоткового внеску в загальну структуру майна підприємства.

Для аналізу забезпеченості підприємства власними оборотними коштами застосовується розрахунок коефіцієнта мобільності (Км), який відображає співвідношення власних оборотних коштів до загальної суми власного капіталу, а також оцінка коефіцієнта стабільності структури оборотних коштів (КС.С.), що визначається як відношення суми власних оборотних коштів до загальної суми оборотних коштів (табл. 2.4).

На кінець 2022 року показники забезпеченості підприємства власними оборотними коштами покращилися завдяки збільшенню обсягу цих коштів. Коефіцієнт мобільності у 2022 році зріс на 44,80%, перевищивши нормативне значення, що вказує на високу здатність підприємства до швидкої мобілізації ресурсів. Проте у 2023 році цей коефіцієнт знизився до 21,92%, що свідчить про значні коливання в управлінні оборотними коштами. Водночас, коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів демонструє покращення: він зріс на

17,66% у 2022 році та на 25,42% у 2023 році. Це свідчить про підвищення фінансової стійкості підприємства.

Оборотні кошти оцінюються як з кількісної точки зору (обсяг, структура, достатність), так і з якісної, що включає швидкість їх обертання. Висока оборотність свідчить про ефективне управління ресурсами підприємства та їхнє швидке перетворення в грошову форму, що є важливим для підтримки стабільної фінансової діяльності.

Таблиця 2.4

Аналіз показників забезпеченості МКП «Чернівцітеплокомуненерго» власними оборотними коштами, 2020 – 2023 рр., тис. грн.

Показники	2022 рік				2023 рік			
	На поч. року	На кінець року	Відхилення	Темп зростання, %	На поч. року	На кінець року	Відхилення	Темп зростання, %
1.Власний капітал	317	357	+40	112,62	357	365	+8	102,24
2.Власні оборотні кошти	151	330	+179	218,54	330	80	-250	24,24
3.Активи п/п	309	496	+187	160,52	496	87	-409	17,54
4.Коефіцієнт мобільності (К _м), %	47,63	92,43	+44,80	X	92,43	21,92	-70,51	X
5.Коефіцієнт стабільності структури оборотних коштів (К _{с.с.}),%	48,87	66,53	+17,66	X	66,53	91,95	+25,42	X

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Тому аналіз розподілу цих джерел фінансування є ключовим завданням для оцінки фінансового ризику підприємства (табл. 2.5).

Згідно з даними з табл. 2.5, у 2022 році капітал підприємства збільшився на 48 тис. грн., що становить зростання на 10,11%.

Таблиця 2.5

Оцінка власних та позикових джерел формування капіталу МКП
«Чернівцітеплокомуненерго», 2023 р.

Джерела капіталу	На початок року		На кінець року		Зміни		Темп зростання
	Сума тис. 34 грн.	Питома вага, %	Сума тис. 34грн .	Питома вага, %	Сума тис. 34грн .	Питома вага, %	
I. Власний капітал							
Статутний капітал	310	65,26	310	59,27	0	-5,99	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	7	1,47	47	8,99	+40	+7,52	671,43
Усього за розділом I	317	66,74	357	68,26	+40	+1,52	112,62
II. Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання							
Короткострокові кредити банків	151	31,79	-	-	-151	-	-
Поточна кред. Заборгованість за: товари, роботи, послуги	4	0,84	150	28,68	-146	+27,84	375,00
розрахунками з бюджетом	3	0,63	16	30,59	+13	+29,96	533,33
розрахунками зі страхування	-	-	-	-	-	-	-
розрахунками з оплати праці	-	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділ III	158	33,26	166	31,74	+8	-1,52	105,06
Баланс	475	100	523	100	+48	X	110,11

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Основний внесок у цей зріст був зроблений через збільшення власного капіталу на 40 тис. грн., або на 12,62%. Зростання позикового капіталу

відбулося завдяки збільшенню розрахунків з бюджетом на 13 тис. грн., що є майже в 5 разів більше порівняно з початком року. Співвідношення власного і позикового капіталу підприємства залишилося з незначним збільшенням власного капіталу на 1,52% (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Оцінка власних та позикових джерел формування капіталу МКП
«Чернівцітеплокомуненерго», 2023 р.

Джерела капіталу	На початок року		На кінець року		Зміни		Темп зростання
	Сума тис. 35грн.	Питома вага, %	Сума тис. 35грн.	Питома вага, %	Сума тис. 35грн.	Питома вага, %	
І. Власний капітал							
Статутний капітал	310	59,27	310	83,33	0	+24,06	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	47	8,99	55	14,79	+8	+5,8	117,02
Усього за розділом І	357	68,26	365	98,12	+8	+29,86	102,24
ІІ. Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
ІІІ. Поточні зобов'язання							
Поточна кред. Заборгованість за: товари, роботи, послуги	150	28,68	-	-	-150	-28,68	-
розрахунками з бюджетом	16	30,59	7	1,88	-9	-28,71	43,75
розрахунками з оплати праці	-	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділ ІІІ	166	31,74	7	1,88	-159	-29,86	4,21
Баланс	523	100	372	100	-151	X	71,13

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Протягом 2023 року капітал підприємства зменшився на 151 тис. грн. або на 38,87%, головним чином за рахунок скорочення поточних зобов'язань на 159

тис. грн. Також важливо відзначити, що власний капітал підприємства значно зріс на 29,86%. Крім того, протягом 2023 року підприємство повністю розрахувалося за товари, роботи та послуги на суму 150 тис. грн.

Протягом 2023 року капітал підприємства зменшився на 151 тис. грн. або на 38,87%, головним чином за рахунок скорочення поточних зобов'язань на 159 тис. грн. Також важливо відзначити, що власний капітал підприємства значно зріс на 29,86%. Крім того, протягом 2023 року підприємство повністю розрахувалося за товари, роботи та послуги на суму 150 тис. грн (табл. 2.8).

Аналізуючи фінансовий стан підприємства за 2022–2023 рр., помічено зменшення загального капіталу на 51 тис. грн., що становить 11,22%. Це в основному спричинене зменшенням поточних зобов'язань на 75 тис. грн. або 46,30%. За цей період також повністю погашено короткострокові кредити в банках, що складає 15,03% структури капіталу підприємства.

Варто відзначити, що питома вага власного капіталу зросла на 13,04%, досягнувши 80,58% від загального капіталу в 2023 році. Це позитивно для підприємства, оскільки сприяє стабільності його фінансової структури. Загалом можна зазначити, що підприємство виявляється досить незалежним і фінансово стійким, оскільки використовує власні кошти для своєї діяльності, уникаючи залучення додаткових кредиторів.

Аналізуючи фінансовий стан підприємства за 2022-2023 роки, можна відзначити, що загальний капітал зменшився на 51 тисячу гривень або на 11,22%. Це відбулося переважно через зменшення поточних зобов'язань на 75 тисяч гривень або на 46,30%. Важливо зауважити, що протягом цього періоду підприємство повністю погасило короткострокові кредити в банках, що склало 15,03% структури його капіталу.

Проаналізуємо фінансове положення МКП "Чернівцітеплокомуненерго" за 2023 рік, використовуючи різні методи експрес-діагностики (табл. 2.9).

Таблиця 2.8

Оцінка власних та позикових джерел формування капіталу МКП
«Чернівцітеплокомуненерго», 2022–2023 рр.

Джерела капіталу	2022 р.		2023 р.		Зміни		Темп зростання
	Сума тис. 37грн.	Питома вага, %	Сума тис. 37грн.	Питома вага, %	Сума тис. 37грн.	Питома вага, %	
І. Власний капітал							
Статутний капітал	310	62,12	310	69,20	0	+7,08	100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	27	5,42	51	11,38	+24	+5,96	188,89
Усього за розділом І	337	67,54	361	80,58	+24	+13,04	107,12
ІІ. Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
ІІІ. Поточні зобов'язання							
Короткострокові кредити банків	75	15,03	-	-	-	-	-
Поточна кред. Заборгованість за: товари, роботи, послуги	77	15,43	75	16,74	-4	+1,31	97,40
розрахунками з бюджетом	10	2,00	12	2,68	+2	+0,68	120
розрахунками зі страхування	-	-	-	-	-	-	-
розрахунками з оплати праці	-	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділ ІІІ	162	32,46	87	19,42	-75	-13,04	53,70
Баланс	499	100	448	100	-51	X	89,78

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Результати аналізу табл. 2.9 показують, що різні методи експрес-аналізу фінансового стану МКП "Чернівцітеплокомуненерго" збігаються. Фінансовий стан підприємства оцінюється як задовільний, тому ймовірність банкрутства вважається низькою.

Таблиця 2.9

Інтегральні оцінки фінансового стану МКП «Чернівцітеплокомуненерго»,
отримані за допомогою різних моделей експрес-діагностик

Назва моделі	Значення оцінки	Критична область	Висновок за моделлю
1.Коефіцієнт Бівера	$605/87=6,954$	$< 0,2$	платоспроможне
2.Двохфакторна модель Альтмана	$-0,3877-1,0736(292/87)+0,0579(87/448)=$ $= - 3,989$	> 0	платоспроможне
3.П'ятифакторна модель "Z-рахунку" Альтмана	$K_1=292/448=0,652$ $K_2=51/448=0,114$ $K_3=1836/448=4,098$ $K_4=361/87=4,149$ $K_5=1836/448=4,098$ $Z=1,2*0,652+1,4*0,114+3,3*4,098+$ $+0,6*4,149+4,098=21,053$	$< 1,8$	Вірогідність банкрутства дуже низька
4.Тест Альтмана 1983 р.	$K_1=51/448=0,114$ $K_2=1836/448=4,098$ $K_3=361/87=4,149$ $K_4=605/448=1,350$ $K_5=292/448=0,652$ $Z=3,107*0,114+0,995*4,098+0,42*4,149+$ $+0,847*1,350+0,717*0,652=7,785$	$< 1,23$	Фінансовий стан задовільний
5.Тест Лису	$K_1=292/448=0,652$ $K_2=1836/448=4,098$ $K_3=51/448=0,114$ $K_4=361/87=4,149$ $Z=0,063*0,659+0,092*4,098+0,051*$ $*0,114+0,001*4,149=0,428$	$< 0,037$	Вірогідність банкрутства низька
6.Модель Спрінгейта	$A=292/448=0,652$ $B=605/448=1,350$ $C=605/87=6,954$ $D=1836/448=4,098$ $Z=1,03*0,652+3,07*1,350+0,66*6,954+$ $+0,4*4,098=11,045$	$< 0,862$	Фінансовий стан задовільний

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Під час оцінки діяльності МКП "Чернівцітеплокомуненерго" аналіз доходів від основної діяльності стає ключовим, оскільки ці доходи напряму впливають на фінансовий результат підприємства. Ми проведемо аналіз доходів з основної діяльності за період 2021-2023 років, щоб знайти шляхи збільшення доходів і

зменшення витрат. Розглянемо структуру доходів МКП "Чернівцітеплокомуенерго", визначимо частку доходів від основної діяльності у загальному обсязі доходів, а також обчислимо абсолютні та відносні відхилення (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Структура доходів діяльності МКП «Чернівцітеплокомуенерго» за 2021–2023 рр.

Статті доходів	2021 рік		2022 рік		2023 рік		Абсолютне відхилення, тис. грн.	Відносне відхилення, %
	тис. грн.	Структура%	тис. грн.	Структура, %	тис. грн.	Структура%		
Чистий дохід від реалізації	5674,2	99,72	8687,2	99,91	13197,3	99,8	7523,1	132,58
Інші операційні доходи	3,2	0,06	6,3	0,07	4,4	0,03	1,2	37,50
Інші доходи	12,6	0,22	1,4	0,02	21,7	0,16	9,1	72,22
Разом доходи	5690,0	100	8694,9	100	13223,4	100	7533,4	132,40
Фінансовий результат	56,0	–	-20,6	–	112,0	–	56,0	100,00

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Частка операційних доходів у загальних доходах підприємства була дуже невеликою - менше 0,07% у 2022 році і 0,03% у 2023 році. У 2023 році фінансовий результат від операційної діяльності зростає і склала 112 тис. грн., що суттєво відрізняється від 2022 року, коли підприємство зазнало збитків у розмірі 20,6 тис. грн. Дохід від реалізації готової продукції становить 99,80% від усіх доходів підприємства, і за звітний період цей дохід збільшився на 7523,1 тис. грн, що призвело до зростання фінансового результату на 56 тис. грн. це можна розглядати як позитивну тенденцію для підприємства.

2.3 Прогнозування змін у доходності та їх вплив на фінансовий стан підприємства

Ефективне використання фінансових ресурсів у виробництві потребує глибокого аналізу та прогнозування їх стану, що дозволяє більш точно оцінити ситуації та можливості у майбутньому. Оптимальним підходом є розпочати прогнозування фінансового розвитку підприємства з вивчення формування та розміщення його активів та капіталу, оцінки якості управління ними.

Таким чином, запропоновано оцінити фінансово-майновий стан підприємства (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Аналіз майнового стану підприємства

Показник	2021	2022	2023	зміна 2023/2022	зміна 2023/2021
Коефіцієнт зносу основних фондів	0,528	0,356	0,314	-0,142	0,047
Коефіцієнт відновлення основних фондів	0,017	0,016	0,023	-0,010	0,007
Частина необоротних активів в сукупних активах	0,321	0,432	0,377	0,100	-0,045
Коефіцієнт мобільності активів	2,017	1,216	1,728		
Коефіцієнт вибуття	0,157	0,134	0,105	-0,023	-0,029

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

З табл. 2.11 видно, що майновий стан підприємства зазнав значних змін протягом трьох років, з 2021 по 2023 рік. Деякі показники, такі як коефіцієнт

зносу основних фондів та коефіцієнт вибуття, зменшилися, що може свідчити про певні проблеми з утриманням чи ефективністю використання основних активів підприємства. Однак коефіцієнт відновлення основних фондів та частина необоротних активів в сукупних активах зросли, що може вказувати на збільшення інвестицій в розвиток та покращення майнового стану підприємства. Коефіцієнт мобільності активів не має значень за 2023 рік, тому необхідно додатково проаналізувати дані.

Один із ключових показників, що вказує на оборотність, - це період часу, необхідний для завершення одного циклу обертання оборотних засобів, виміряний у днях. Розрахунки цього показника подано у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Тривалість одного обороту

Показник	2021	2022	2023	зміни 2021/2022		зміни 2022/2023	
прибуток від реалізації	16551,70	15425,40	11776,10	-1126,30	93,00%	-4775,60	71,15%
середньорічні залишки оборотних засобів	17428,50	17505,90	29137,60	77,40	100,44%	11709,10	167,18%
оборотність	0,95	0,88	0,40	-0,07		-0,55	
дні	379,07	408,55	890,75	29,48	107,78%	511,68	234,98%

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

З табл. 2.12 видно, що тривалість одного обороту оборотних засобів зростає протягом трьох років: з 379,07 днів у 2021 році до 890,75 днів у 2023 році. Це свідчить про те, що компанія потребує більше часу для завершення циклу обертання своїх оборотних засобів. Зміни вказують на зростання тривалості цього процесу, що може відображати труднощі в управлінні запасами або збільшення часу обігу товарів. Такі тенденції потребують уваги та

можуть вимагати корекції стратегій управління запасами та оптимізації процесів виробництва.

Прогноз фінансового стану підприємства включає в себе аналіз показників, які відображають рух капіталу в процесі його обігу та можливості накопичення. Для оцінки оптимального рівня маневреності порівнюють ці показники з середніми значеннями у галузі або серед конкурентів. Результати такого прогнозування можна побачити у табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Прогноз фінансової стійкості

Показник	Значення показника за роками		
	2021 рік	2022 рік	2023 рік
Коефіцієнт платоспроможності (фінансової автономії)	0,536	0,503	0,329
Коефіцієнт фінансового ризику	0,849	0,963	1,851
Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами	0,467	0,136	-0,052
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,247	1,125	0,868

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

З табл. 2.13 видно, що прогнозовані показники фінансової стійкості підприємства змінюються протягом трьох років. Коефіцієнт платоспроможності (фінансової автономії) зменшується з 0,536 у 2021 році до 0,329 у 2023 році, що може вказувати на зменшення здатності підприємства залучати фінансові ресурси та його залежність від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансового ризику зростає з 0,849 у 2021 році до 1,851 у 2023 році, що свідчить про збільшення рівня фінансового ризику, можливо, пов'язаного з збільшенням зобов'язань або неповноцінним використанням ресурсів.

Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами також показує негативні тенденції, зменшуючись від 0,467 у 2021 році до -0,052 у 2023 році,

що може вказувати на проблеми з генерацією власних обігових коштів та можливу недостатність ресурсів для покриття поточних зобов'язань. Коефіцієнт маневреності власного капіталу зменшується з 1,247 у 2021 році до 0,868 у 2023 році, що може вказувати на обмежені можливості підприємства з використанням власних ресурсів для фінансових операцій та розвитку. Отже, прогнозовані показники фінансової стійкості підприємства вказують на загрозові тенденції, які вимагатимуть уважного аналізу та прийняття заходів для забезпечення стабільності та ефективного управління фінансами.

Перейшовши від аналізу прогнозування доходності та її впливу на фінансовий стан, логічно розглянути питання резервів поліпшення фінансового стану підприємства. Визначення та реалізація резервів поліпшення дозволяють не лише стабілізувати фінансовий стан, але й забезпечити довгострокову конкурентоспроможність та ефективність діяльності підприємства. Розглянемо основні напрями та методи виявлення та використання таких резервів.

РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ДОХОДУ МКП "ЧЕРНІВЦІТЕПЛОКОМУЕНЕРГО"

3.1 Резерви підвищення доходності підприємства

Поліпшення фінансового стану підприємства може бути досягнуто за рахунок різних резервів, які можна класифікувати на внутрішні та зовнішні. Внутрішні резерви включають оптимізацію витрат, підвищення ефективності управління, збільшення доходів та управління дебіторською заборгованістю. Оптимізація витрат передбачає скорочення витрат на виробництво за допомогою впровадження нових технологій, автоматизації виробничих процесів та енергозбереження, управління запасами через впровадження системи управління запасами для зменшення витрат на їх зберігання та утримання, а також перегляд постачальників для пошуку альтернативних, більш вигідних умов.

Підвищення ефективності управління включає регулярний аудит внутрішніх процесів для виявлення неефективних та їх удосконалення, впровадження системи мотивації персоналу для підвищення продуктивності праці, покращення системи управління фінансами через впровадження сучасних фінансових систем для точнішого обліку та контролю. Збільшення доходів може бути досягнуто через розширення асортименту продукції, вихід на нові ринки та оптимізацію цінової політики.

Управління дебіторською заборгованістю передбачає встановлення системи контролю за дебіторською заборгованістю для зменшення ризиків неплатежів та ефективну роботу з боржниками, включаючи реструктуризацію боргів. Зовнішні резерви включають фінансові інструменти, партнерство і співпрацю, державну підтримку та маркетинг і рекламу. Фінансові інструменти

охоплюють залучення інвестицій, вигідне кредитування та випуск облігацій. Партнерство і співпраця передбачають створення стратегічних альянсів з іншими компаніями для спільної реалізації проектів та розширення мережі партнерів для збільшення збуту продукції або зниження витрат. Державна підтримка може включати отримання грантів і субсидій для підтримки окремих проектів або діяльності, а також використання можливостей пільгового оподаткування.

Маркетинг і реклама передбачають вкладення в ефективні рекламні кампанії для збільшення впізнаваності бренду і попиту на продукцію, а також використання інструментів цифрового маркетингу для залучення нових клієнтів. Поліпшення фінансового стану підприємства є комплексним процесом, що вимагає врахування всіх можливих резервів як внутрішніх, так і зовнішніх. Важливою складовою є систематичний аналіз і моніторинг фінансових показників, що дозволяє своєчасно виявляти проблемні зони та знаходити шляхи їх усунення. Крім того, важливою є гнучкість управлінських рішень та адаптація до змін на ринку.

Фінансовий стан відображається у рівні ліквідності, рентабельності, фінансовій стійкості та інших показниках. Ці дані дозволяють керівництву робити стратегічні рішення щодо розвитку підприємства та планування ділових активностей. Знання про фінансовий стан допомагає керівнику зрозуміти, наскільки стабільним є підприємство, які ризики воно може зазнати і як воно може реагувати на негативні впливи зовнішнього середовища. Це також допомагає в управлінні ресурсами та фінансовим плануванні. Отже, аналіз фінансового стану підприємства є важливою складовою стратегічного управління, яка дозволяє забезпечити ефективність та стабільність бізнесу в умовах змінного середовища.

При аналізі фінансового стану підприємства і пошуку резервів його покращення вирішуються кілька ключових завдань. Спершу, необхідно оцінити фактичні значення фінансових показників, порівняти їх з нормативними значеннями або історичними даними. Це дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси та які аспекти фінансової діяльності потребують уваги. Далі, важливо визначити фактори, які впливають на відхилення показників від норми. Ці фактори можуть бути як зовнішніми (наприклад, економічна ситуація, ринкові умови), так і внутрішніми (наприклад, управлінські рішення, ефективність використання ресурсів). Розуміння цих факторів допомагає виробити стратегію подальших дій.

Третє завдання полягає в аналізі знаку відхилення показників: чи вони позитивні, що може свідчити про покращення, або негативні, що може вказувати на проблеми. Цей аналіз дозволяє зосередитися на проблемних аспектах фінансової діяльності та виявити основні напрямки для подальших дій. Основною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення недоліків у фінансовій діяльності підприємства та пошук резервів для зростання його ефективності. Це може включати покращення рентабельності, платоспроможності, зниження собівартості тощо. Такий аналіз допомагає керівництву приймати обґрунтовані рішення щодо управління ресурсами та стратегії розвитку підприємства.

Оцінка майнового стану, потенціалу для нарощування капіталу, залежності від зовнішніх джерел фінансування та ступеня підприємницького ризику дозволяє зрозуміти потенційні можливості для покращення фінансового стану підприємства. Оцінка майнового стану включає в себе аналіз активів, пасивів та власного капіталу підприємства. Це дозволяє визначити, які ресурси доступні для розвитку і як їх можна ефективно використати. Здатність до

нарощування капіталу вказує на можливості підприємства залучати нові інвестиції або розширювати внутрішні ресурси для подальшого розвитку.

Залежність від зовнішніх джерел фінансування оцінює, наскільки підприємство залежить від боргового капіталу або зовнішніх інвестицій. Це допомагає зрозуміти ступінь фінансового ризику та можливості для диверсифікації джерел фінансування. Ступінь підприємницького ризику визначає, наскільки підприємство готове приймати ризики для досягнення своїх цілей. Це важливо при плануванні подальших кроків у розвитку та виборі стратегії. Отже, аналіз цих аспектів дозволяє ідентифікувати невикористані можливості для покращення фінансового стану підприємства і розробляти стратегії для підвищення його стабільності та розвитку.

Вибір правильних заходів для покращення фінансового стану підприємства є критично важливим завданням для керівництва. Зростання доходів та зменшення витрат є ключовими цілями, які допоможуть підприємству досягти фінансової стійкості та розвитку. Збільшення надходжень можливе за рахунок різних заходів, таких як розширення ринків збуту, підвищення технічного рівня виробництва, прискорення обертання капіталу, реструктуризація активів, оптимізація запасів та поповнення оборотного капіталу. Ці заходи допоможуть оптимізувати використання ресурсів та збільшити ефективність виробничих процесів. Зменшення витрат також є важливим аспектом. Це може бути досягнуто шляхом зниження собівартості продукції, оптимізації виробничих процесів, а також пристосування до змін у зовнішньому середовищі та конкурентоспроможності.

Крім того, важливо мати ефективну систему контролю та звітності, що дозволяє керівництву вчасно виявляти проблеми та приймати відповідні заходи. Отже, комбінація цих заходів дозволить підприємству досягти більшої стабільності, ефективності та конкурентоспроможності на ринку.

Приховані резерви підприємства можуть стати важливим джерелом потенційного покращення фінансового стану. Це ресурси або можливості, які не відображені у фінансовій звітності або балансі, але можуть бути використані для підвищення прибутковості та ефективності підприємства. Наприклад, якщо підприємство має надлишкові основні фонди, які не використовуються у процесі виробництва, їх можна здавати в оренду для отримання додаткового доходу. Це дозволить оптимізувати використання ресурсів і збільшити ефективність їхнього використання.

Також зворотний лізинг може стати ефективним інструментом для підприємства. В цьому випадку підприємство може винайняти обладнання або інші активи з правом викупу за вигідними умовами, що дозволить зменшити капітальні витрати та покращити ліквідність. Отже, виявлення та використання прихованих резервів дозволяє підприємству максимізувати свій потенціал і досягати більшої фінансової стійкості та результативності.

Отже, фінансовий стан підприємства - це складне поняття, яке визначається взаємодією різних елементів системи фінансових відносин і відображається у системі показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Покращення фінансового стану підприємства передбачає зменшення вихідних грошових потоків та збільшення вхідних. Це можливо за умови підвищення результативності використання ресурсів, постійного розвитку діяльності та зростання показників прибутку, активів, платоспроможності, кредитоспроможності та конкурентоспроможності.

3.2 Рекомендації щодо оптимізації надходжень дослідженого підприємства

Одним з ключових завдань будь-якого підприємства є формування оптимальної структури капіталу. Оптимальна структура капіталу відображає співвідношення між власним та позичковим капіталом, яке забезпечує найкращий баланс між фінансовою стабільністю та фінансовою рентабельністю підприємства. Це означає, що підприємство повинно забезпечити належний рівень власних коштів, щоб мати достатній резерв для покриття можливих збитків або непередбачених витрат. З іншого боку, занадто велика концентрація позичкового капіталу може призвести до високого рівня фінансового ризику через платіжні зобов'язання, але також може збільшити фінансові можливості для розвитку, оскільки це зменшує необхідність вкладати власні кошти.

Таким чином, оптимальна структура капіталу враховує і балансує ці два аспекти, щоб забезпечити ефективне фінансове управління підприємством.

Підприємства, які мають більшу частку власного капіталу в своїй структурі капіталу, зазвичай мають вищий рівень фінансової стійкості. Власний капітал дозволяє їм мати достатній резерв коштів для покриття можливих витрат або непередбачених витрат. Однак з ряду об'єктивних причин такі підприємства також можуть потребувати додаткового капіталу, який зазвичай залучається у вигляді позикового капіталу.

У процесі формування доходів підприємства враховуються наступні суб'єктивні причини для залучення позикових коштів: оцінка вартості капіталу, управління фінансовим левериджем, оцінка фінансового ризику та етап життєвого циклу. Підприємство ретельно аналізує витрати, пов'язані з залученням коштів, порівнюючи їх з іншими джерелами фінансування, зокрема власним капіталом або емісією акцій, для максимізації загальної доходності.

Використання позикового капіталу допомагає підприємству оптимізувати співвідношення між власними та позиковими коштами, що сприяє підвищенню рентабельності власного капіталу. Крім того, підприємство уважно враховує рівень фінансового ризику, а також специфіку етапу життєвого циклу, на якому знаходиться, щоб приймати стратегічні рішення щодо оптимальної структури капіталу, яка враховує його потреби, можливості та обмеження.

Висновок полягає в тому, що для успішної діяльності підприємства необхідно встановити оптимальне співвідношення між власним та залученим капіталом. Це вимагає врахування галузевих особливостей, рівня активності, стадії життєвого циклу та кон'юнктури ринків. Забезпечуючи це співвідношення, підприємство максимізує свою ринкову вартість, забезпечує високу платоспроможність та фінансову стійкість, оптимізує ризик та дохідність.

На даний момент частка споживання електроенергії виробничими підприємствами становить 4,12 мільярди кВт·год, що на 0,6% менше порівняно з 2023 роком. Потенційними клієнтами компанії можуть бути підприємства наступних галузей:

- хімічна;
- нафтохімічна та паливна;
- важка та легка металургія;
- легка промисловість;
- харчова галузь;
- переробна промисловість;
- будівельна промисловість.

Для того, щоб розроблена модель короткострокового електроспоживання могла охопити всі вищезгадані кластери споживачів, планується створити незалежний підрозділ або компанію, яка буде виконувати функції

налаштування, обслуговування та підтримки робочого стану продукту. Це буде здійснюватися за умови наявності на підприємстві АСКОЕ та відповідних ретроспективних даних.

У табл. 3.1 наведено ситуацію, що склалася на потенційному ринку.

Таблиця 3.1

Показники потенційного стану ринку

Показники стану ринку	Характеристика
Кількість головних гравців, од	більше 70
Загальний обсяг продаж, грн/ум.од	650 тис.грн
Динаміка ринку (якісна оцінка)	зростає
Наявність обмежень для входу	Відсутність великих баз-даних на підприємствах, та автоматизованих систем комерційного обліку.
Специфічні вимоги до стандартизації та сертифікації	Необхідно отримати сертифікат на модель прогнозування відповідно до законодавства України (державна метрологічна атестація п. 3.14 ПКЕЕ), отримання сертифікатів від НКРЕ КП.
Середня норма рентабельності в галузі (або по ринку), %	20,7%

Джерело: складено автором на основі звітності підприємства

Моделі прогнозування прибутковості підприємства "Чернівцітеплокомуненерго" було побудовано на основі статистичних даних про його діяльність за період з 2021 по 2023 рік. Графік вихідних даних у розрізі за квартали з трендом був підготовлений, щоб надати візуальне уявлення про динаміку показників діяльності підприємства (рис. 3.1).

ВИСНОВКИ

В ході проведеного дослідження були сформовані наступні висновки.

1. Дохід підприємства є ключовим показником його фінансової стійкості та успішності. Визначається він як різниця між загальними витратами та виручкою від реалізації товарів або послуг. Складові доходу включають виручку від продажу, прибуток від фінансових операцій та інші невиробничі доходи. Методи оцінки доходу можуть варіюватися від простого розрахунку прибутку до складних фінансових моделей, таких як аналіз сучасних ставок дисконту та прибуткових індикаторів. Зрозуміння та правильне використання цих понять та методів оцінки є важливим для ефективного управління фінансами підприємства та забезпечення його стійкості та розвитку.

2. Підприємство "Чернівцітеплокомуенерго" має різноманітні джерела доходу, які впливають на його фінансову стійкість та прибутковість. Одним з основних джерел доходу є виручка від реалізації тепла та електроенергії споживачам.

Крім того, значний внесок у загальний обсяг доходу можуть мати надходження від інших послуг, таких як технічне обслуговування, ремонт та модернізація обладнання. Також слід враховувати можливість отримання підприємством додаткових доходів від інвестиційних проектів або інших фінансових операцій. Аналіз структури доходу дозволить ідентифікувати основні джерела прибутку та спрямувати увагу на їх оптимізацію та розвиток. Забезпечення різноманітності та стабільності джерел доходу може бути ключовим для успішного функціонування та розвитку "Чернівцітеплокомуенерго" в умовах ринкової конкуренції.

3. Аналіз фінансового стану МКП "Чернівцітеплокомуенерго" включає оцінку його показників ліквідності, платоспроможності та прибутковості.

Наприклад, показник ліквідності дозволяє визначити, наскільки швидко підприємство може перетворити свої активи на готівку для покриття поточних зобов'язань.

Платоспроможність вимірює здатність підприємства виконати свої фінансові зобов'язання у довгостроковій перспективі. Показники прибутковості, такі як чистий прибуток до виручки, допомагають оцінити ефективність управління підприємством та його здатність до генерації прибутку. Аналіз цих показників дозволяє зробити висновок про фінансову стабільність та ефективність діяльності МКП "Чернівцітеплокомуенерго" і визначити потрібні заходи для покращення його фінансового положення.

4. Доходність підприємства залежить від різноманітних факторів, включаючи ефективне використання ресурсів, управління витратами, цінову політику, ринкову конкуренцію та інвестиційні рішення. Аналіз цих факторів дозволяє виявити потенційні області для покращення доходності. Наприклад, оптимізація виробничих процесів та використання інноваційних технологій може знизити витрати і підвищити маржинальність продукції.

Також важливо вивчити ринкову ситуацію та аналізувати поведінку конкурентів для встановлення конкурентоспроможної цінової політики. Інші можливі шляхи покращення можуть включати диверсифікацію продуктів, підвищення якості обслуговування клієнтів та залучення інвестицій для розвитку нових напрямків бізнесу. Активний аналіз та управління цими факторами може сприяти підвищенню доходності підприємства та його конкурентоспроможності на ринку.

5. Для підвищення доходу МКП "Чернівцітеплокомуенерго" можна розглянути кілька рекомендацій. По-перше, оптимізація виробничих процесів та модернізація застарілого обладнання може знизити витрати на енергозбереження та підвищити продуктивність. Далі, розробка та

впровадження нових послуг або додаткових сервісів для клієнтів може розширити доходи компанії.

Крім того, варто ретельно проаналізувати тарифну політику та встановлення оптимальних цін на послуги, що відповідають якості та витратам. Наприклад, впровадження системи тарифікації з урахуванням фінішного споживання може збільшити доходи. Також важливо активно просувати послуги компанії на ринку та залучати нових клієнтів через рекламу та маркетингові заходи. Нарешті, розгляд можливостей для диверсифікації бізнесу та розширення географії діяльності може стати додатковим джерелом доходу для МКП "Чернівцітеплокомуенерго". Ретельне впровадження цих рекомендацій може сприяти підвищенню доходів та поліпшенню фінансового стану підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 9. С. 92 – 100.
2. Блонська В.І. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин. Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.- техн. праць. Львів : РВВ НЛТУ України. 2018. Вип. 18.6. 117-123 с.
3. Боронос В. Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства. Механізм регулювання економіки. 2020. Т. 1, №3. С. 154–166.
4. Бурковський А.П. Дохідність та шляхи підвищення прибутковості вітчизняних промислових підприємств. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2019. Вип. 7. С. 58–70. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2019_7_1 (дата звернення: 21.05.2024)
5. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік, за ред. Ф.Ф. Бутинця. Вид. 7. Житомир: Вид-во "Рута", 2016. 832 с.
6. Городня Т.А., Явтуховська І.В. Діагностика фінансового стану підприємства : Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук, праць. 2020. Вип. 23.16. С. 207-211.
7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. Відомості Верховної ради України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15Псбо25> (дата звернення: 21.05.2024)

8. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2019. Вип. 12. Ч. 1. С. 203-205
9. Денисенко М. П., Гришко А. М. Заходи покращання фінансового стану підприємств у сучасних умовах господарювання. Економіка та держава. 2019. № 12. С. 61–65.
10. Експрес-аналіз фінансово-економічного стану. URL: <https://www.finalon.com/metodyka-rozrakhunku/90-ekspressanaliz> (дата звернення: 21.05.2024)
11. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні. URL: <https://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/laws/247.html> (дата звернення: 21.05.2024)
12. Звітність підприємств : навч. посіб. (для студ. вищ. навч. закл. за спец. «Облік і оподаткування»). К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2017. 432 с.
13. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 29. URL: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/instr291/> (дата звернення: 21.05.2024)
14. Інструкція про порядок складання і подання фінансової звітності в Україні. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0032-08/> (дата звернення: 21.05.2024)
15. Камінська Т.Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку. Науковий вісник НУБіП України : зб. наук. праць. К.: Вид-во НУБіП України, 2020. Вип. 154. Ч. 3. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2020_154_3/10ktg.pdf (дата звернення: 21.05.2024)

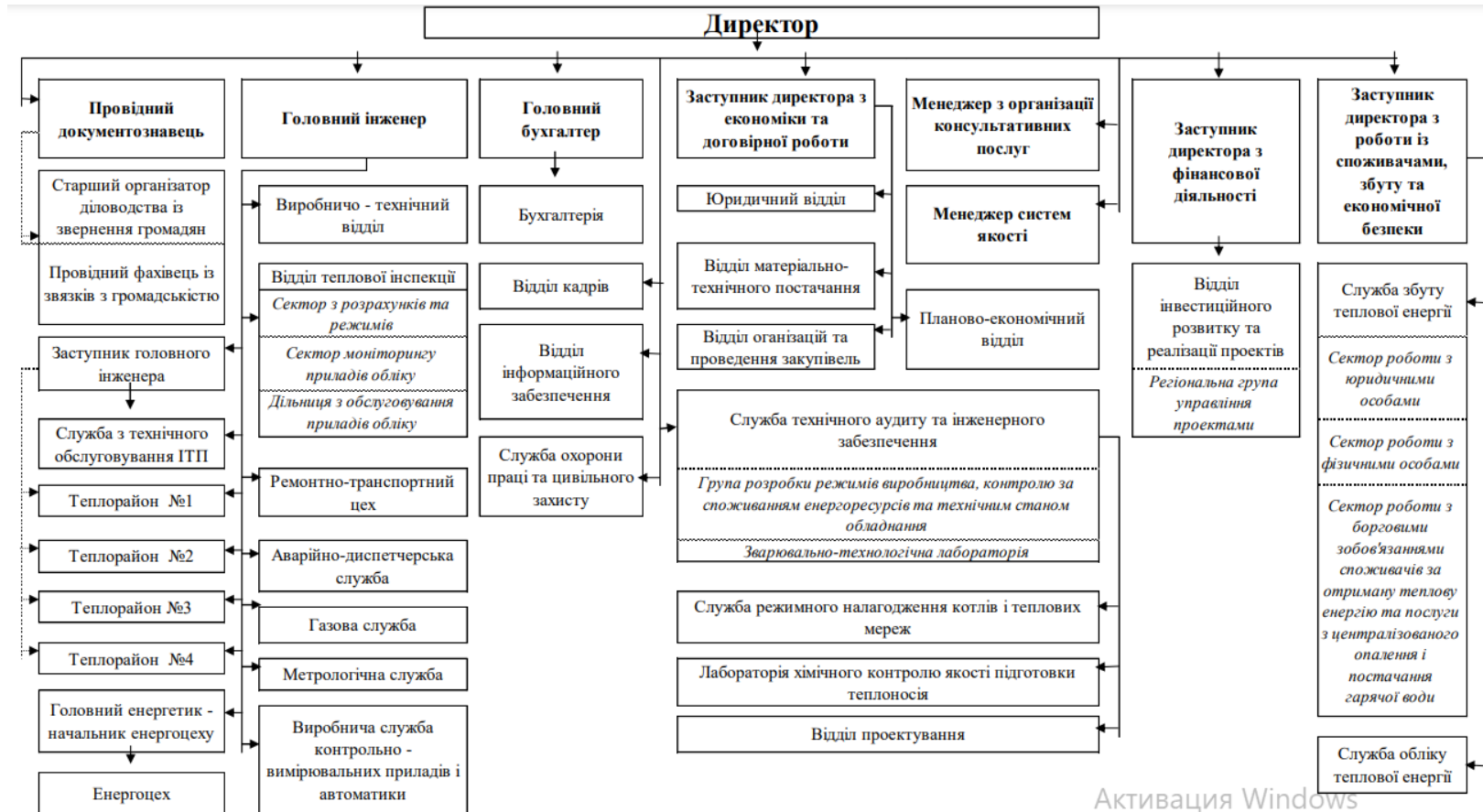
16. Кириченко С. О. Сучасний фінансовий стан підприємства та перспективи його розвитку. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2021. №16. С. 261-266.
17. Клабанова Т.С. Рудаченко О.О. Прогнозування показників фінансової діяльності підприємства житлово-комунального господарства за допомогою адаптивних моделей: Бізнес Інформ, 2019. Харків, 2019 №1. С. 143-148
18. Ковтун О. А. Напрями оптимізації фінансових ресурсів підприємств в умовах нестабільного середовища. Інвестиції: практика та досвід. 2021. №7. С. 47-50.
19. Корбутяк А. Г., Одайська Н. М. Оптимізація структури капіталу підприємства. Економіка і суспільство. 2018. №16. С. 375-381.
20. Костирко О. Г. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства. Економіка АПК. 2018. № 7. С. 54–56.
21. Маркович І. Б. Зміна національних форм організаційно-управлінських структур під впливом глобальних змін : Збірник матеріалів III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Фінансове забезпечення діяльності суб'єктів господарювання». Тернопіль. 2015. С. 222-223.
22. Мельник О.Г. Експрес-діагностика діяльності підприємства: сутність та призначення : Науковий вісник НЛТУ України. 2020. Вип. 22. С. 159-165.
23. НАКАЗ 07.02.2013 № 73, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.help/law/z0336-13/> (дата звернення: 21.05.2024)
24. Офіційний сайт МКП «Чернівцітеплокомуненерго». URL: <https://teplo.cv.ua/> (дата звернення: 21.05.2024)

- 25.Павелко О.В Теоретичний аспект дослідження сутності поняття “дохід” та особливості його класифікації. Наукові записки. Серія “Економіка”. зб. наук. праць-Вид-во НУ “Острозька академія”. Вип. 10. 2020. С. 285–293.
- 26.Панченкова Ю.В. Економічна суть доходів основної діяльності промислового підприємства. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. Львів : РВВ НЛТУ України. 2021. Вип. 210. 239 с.
- 27.Парнюк В. Визначення поняття «дохід» в економічній теорії. Економіка України. 2022. Вип. 3. С. 36-48
- 28.План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 URL: http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/plan_sch/ (дата звернення: 21.05.2024)
- 29.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід": затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р., № 290
- 30.Романів Р. Використання дискримінантного аналізу у методиці проведення внутрішнього аудиту: Наука молода. 2022. № 5. С. 115–117.
- 31.Скибенко С. Т. Формування стратегії управління прибутком підприємства. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. № 6 (51), Ч. 2. 2021. С. 152-160.
- 32.Чабанюк О.М. Економічна сутність, умови визнання та класифікація витрат, доходів і фінансових результатів основної діяльності підприємств. Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.- техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. 2022. Вип. 22.4. С. 301-307
- 33.Corina Miculescu The incomes and expenses budget of an enterprise as an instrument of financial forecast. Quaestus Multidisciplinary Research Journal. 2017. 227 p.

34. Frederick B. Hawley Enterprise and profit. The Quarterly Journal of Economics. 2020. 85 p.
35. Holt Gheorghe Accounting Treatment Of The Financial Incomes And Expenses. „Academica Brâncuși” Publisher. 2016. 260 p.
36. Hongceng Cao & Xiaohui Xu Study on the Tax Planning of Enterprise Income Tax. International Journal of Business and Management. 2019. 38p
37. Martin J. Conyon Monopoly Capitalism Profit Income Distribution and Unionism. A Thesis Submitted for the Degree of Doctor of Philosophy at the University of Warwick. 2021. 167 p.

ДОДАТОК

Додаток А



Організаційна структура МКП «Чернівцітеплокомуненерго»

