

Міністерство освіти і науки України
Поліський національний університет
Кафедра бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

ПЕТРУК РУСЛАН ОЛЕКСАНДРОВИЧ

УДК 657.1:339.1

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ
ПОСЛУГ МЕДИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Спеціальність 071 – облік і оподаткування

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і тестів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ Руслан ПЕТРУК

Науковий керівник
Малюга Наталія Михайлівна
доктор економічних наук, професор

Житомир – 2023

Робота виконана на кафедрі бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Поліського національного університету

Рецензент:

доцент кафедри фінансів і кредиту Поліського національного університету,
к.е.н., доц. Сус Юрій Юрійович

Висновок комісії за результатами попереднього захисту:

допустити до захисту

Голова комісії _____ Тетяна ГАЙДУЧОК
(підпис) (прізвище та ініціали)

Висновок кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту за
результатами попереднього захисту:

допустити до захисту

Протокол засідання кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та
аудиту № 9 від 12 грудня 2023 року

В.о. завідувача кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Наталія МАЛЮГА _____
(підпис)

«12» грудня 2023 р.

Результати захисту кваліфікаційної роботи

Студент(ка) ПЕТРУК Руслан Олександрович захистив(ла) кваліфікаційну
роботу з оцінкою: сума балів за 100-бальною шкалою _____, за університетською
шкалою _____

Секретар ЕК _____
(підпис)

Ганна МАЙДУДА
(прізвище та ініціали)

Анотація

Петрук Р.О. Організація обліку та аналізу доходів від реалізації послуг медичних підприємств. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістр за спеціальністю 071 – облік і оподаткування. – Поліський національний університет Міністерства освіти і науки України, Житомир. 2023.

У кваліфікаційній роботі обґрунтовано теоретичні положення та практичні рекомендації щодо удосконалення системи обліку та аналізу доходів від реалізації послуг медичних підприємств.

Вивчені та проаналізовані особливості обліку доходів від надання послуг підприємства, а також формування та розкриття обліково-аналітичної інформації щодо доходів підприємства. Достовірна інформація про надання послуг неможлива без відповідної номенклатури аналітичних рахунків з обліку доходів, тому ми рекомендуємо відкриття рахунків аналітичного обліку для деталізації інформації з обліку доходів від надання послуг до рахунку 70 "Доходи від реалізації", підрахунку 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг".

Під час дослідження було досліджено особливості організації аналізу доходів від надання послуг. Детально розглянуті основні завдання та етапи аналізу доходів. У пропозиції надані основні напрями для удосконалення організації обліку доходів від надання послуг у сучасних ринкових умовах господарювання.

Ключові слова: дохід від реалізації послуг, медичне підприємство, облік, аналіз, система управління.

Abstract

Petruk R.O. Organization of accounting and analysis of revenues from the provision of services of medical enterprises. - Manuscript.

Qualification work for obtaining a master's degree in specialty 071 - accounting and taxation. – Polis National University of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Zhytomyr. 2023.

The qualification work substantiates the theoretical provisions and practical recommendations regarding the improvement of the accounting system and analysis of revenues from the provision of services of medical enterprises.

Studied and analyzed the peculiarities of accounting for revenues from the provision of enterprise services, as well as the formation and disclosure of accounting and analytical information on the enterprise's revenues. Reliable information on the provision of services is impossible without the appropriate nomenclature of analytical accounts from revenue accounting, therefore, we recommend opening analytical accounting accounts for detailing information from the accounting of revenues from the provision of services to account 70 "Revenue from sales", account 703 "Income from the sale of works and services" .

During the study, the peculiarities of the organization of the analysis of income from the provision of services were investigated. The main tasks and stages of income analysis are considered in detail. The proposal provides the main directions for improving the organization of accounting of income from the provision of services in modern market conditions of business.

Keywords: income from services, medical enterprise, accounting, analysis, management system.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ	9
1.1. Економічний зміст доходів від реалізації послуг	9
1.2. Організація обліку та аналізу доходів від реалізації послуг	11
1.3. Характеристика та аналіз господарської діяльності медичних підприємств	14
РОЗДІЛ 2. ОБЛІК І АНАЛІЗ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ МЕДИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	26
2.1. Завдання і роль системи обліку і аналізу доходів від реалізації послуг на підприємстві	26
2.2. Облік доходів від реалізації послуг на підприємстві	28
2.3. Аналіз доходів від реалізації послуг на підприємстві	32
ВИСНОВКИ	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	42
ДОДАТКИ	47

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Здійснення господарської діяльності будь-якого підприємства передбачає ефективне поєднання різноманітних організаційних, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Цей ефект вимірюється шляхом порівняння отриманого результату з витратами живої та уречевленої праці, необхідної для його досягнення. Якість та обсяг виробленої продукції, продуктивність праці та рівень собівартості є показниками фінансових результатів діяльності. Розмір доходів від реалізації продукції безпосередньо відображає усі аспекти діяльності підприємства: технологію та організацію виробництва, систему внутрішнього та зовнішнього управління, а також особливості діяльності.

У сучасний час майже жодна організація чи підприємство не обходить питання отримання доходу та досягнення максимального прибутку. Всі існуючі організації виробляють продукцію, надають послуги та роботи, створюючи товари, які потім реалізуються на ринку збуту та приносять дохід. Тому дана тема є дуже актуальною, оскільки це є основною метою діяльності кожної установи.

Один з важливих показників, який відображає фінансовий стан підприємства – це його доходність. Цей показник відображає загальну ефективність підприємницької діяльності.

Облік доходів – це невід'ємна частина бухгалтерського обліку на підприємстві. Важливо періодично контролювати проведення обліку та його достовірність. Своєчасний контроль може запобігти не тільки нарахуванню штрафних санкцій, але й допоможе правильно розподілити прибуток та скласти план на майбутні витрати.

Для правильного ведення обліку, контролю та аналізу доходів необхідно дотримуватись загальновизнаних стандартів та вимог. Правильне виконання всіх цих характеристик дозволить підприємству мати чіткий аналіз своєї діяльності.

Через постійне застосування цих принципів тема обліку доходів вважається актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поглиблені дослідження в теорії та методології бухгалтерського обліку доходів широко відображені у наукових працях вітчизняних вчених, таких як Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, О.В. Лишиленко, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, Р.Л. Хом'як та інших. Водночас, враховуючи досягнення вітчизняних вчених в цій сфері, залишається чимало вирішених питань обліку та аналізу доходів, які потребують докладного вивчення та висунення пропозицій для практики. Є необхідність удосконалення існуючих підходів до визначення категорії "доходи" в економічному та обліковому контекстах, розробки концепцій формування фінансових результатів діяльності підприємств, методик відображення доходів від надання послуг (реалізації готової продукції, товарів, виконання робіт) в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, оцінки реальності отриманих доходів підприємством, а також оцінки та прогнозування зони безпеки і резервів збільшення доходів підприємств.

Мета і завдання дослідження. Мета кваліфікаційної роботи полягає в обґрунтуванні теоретичних та розробці науково-практичних рекомендацій спрямованих на удосконалення організації обліку та аналізу доходів від реалізації послуг. Це є важливою передумовою для підвищення ефективності процесів управління на медичних підприємствах України.

Для досягнення мети у кваліфікаційній роботі поставлено та вирішено наступні **завдання**:

- розкрити економічну сутність доходів від реалізації послуг;
- дослідити організацію обліку та аналізу доходів від реалізації послуг;
- провести аналіз господарської діяльності медичних підприємств;
- визначити завдання і роль системи обліку доходів від реалізації послуг;
- розглянути порядок ведення обліку доходів від реалізації послуг на медичних підприємствах;
- провести аналіз доходів від реалізації послуг на підприємстві.

Об'єктом дослідження є господарські операції, пов'язані з обліком і аналізом доходів від реалізації послуг на медичних підприємствах.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти обліку та аналізу доходів від реалізації послуг на медичних підприємствах.

Методи дослідження. Дослідження ґрунтувалися на застосуванні діалектичного та абстрактно-логічного методів для узагальнення теоретичних результатів аналізу доходів від надання послуг. Метод порівняння використовувався для аналізу якісних та кількісних показників ефективності господарської діяльності. Дослідження організації обліку та аналізу доходів від реалізації послуг проводилося на прикладі конкретного підприємства. Паралельно використовувалися методи моделювання та табличний.

Інформаційна база дослідження. Основу інформаційної бази дослідження склали законодавчі та нормативні документи України, положення і стандарти бухгалтерського обліку; праці вітчизняних та іноземних вчених з питань обліку та аналізу. Водночас, для отримання практичної інформації для дослідження були використані первинні документи, форми статистичної, фінансової та податкової звітності, які були отримані безпосередньо на досліджуваному підприємстві.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що їх реалізація на практиці допоможе поліпшити методологію та організацію обліку доходів від реалізації послуг на медичних підприємствах. Впровадження результатів дослідження дозволить підвищити оперативність та аналітичність облікової інформації, розуміння фінансової звітності підприємства та зміцнити контроль за формуванням і динамікою доходів від реалізації послуг відповідно до законодавчих вимог, статуту та облікової політики на медичних підприємствах.

Структура кваліфікаційної роботи включає вступ, два розділи, висновки, список використаних джерел (52 джерела) та додатки. Загальний обсяг роботи складає 47 сторінок. У роботі міститься 11 рисунків, 8 таблиць.

РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ

1.1. Економічний зміст доходів від реалізації послуг

У сучасних умовах ринкової економіки підприємства спрямовані на отримання прибутку. Отримання доходу свідчить про успішне знаходження споживачів для продукції підприємства, що відповідає їхнім вимогам та потребам щодо ціни, якості та інших параметрів. Це створює передумови для самофінансування підприємства, що виявляється у здатності покривати витрати, виконувати фінансові зобов'язання та отримувати чистий прибуток..

Дохід – це виручка підприємства від реалізації продукції та послуг без урахування податку на додану вартість та акцизного збору. Роль доходу в господарській діяльності підприємства відображена на рис. 1.1 [38].

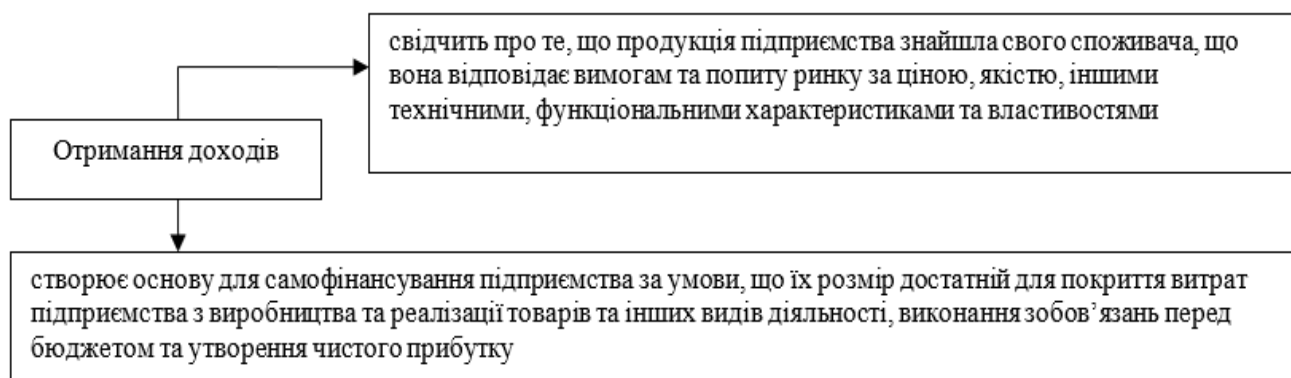


Рис. 1.1. Суть доходу для суб'єкта господарювання

Джерело: узагальнено автором за [38]

Доходність підприємства вважається одним з важливих показників, який відображає його фінансовий стан та відображає головну мету підприємницької діяльності.

Згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, доходи класифікуються за такими групами: дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи [35]. Суть доходів як мети підприємницької діяльності представлена на рис.1.2.

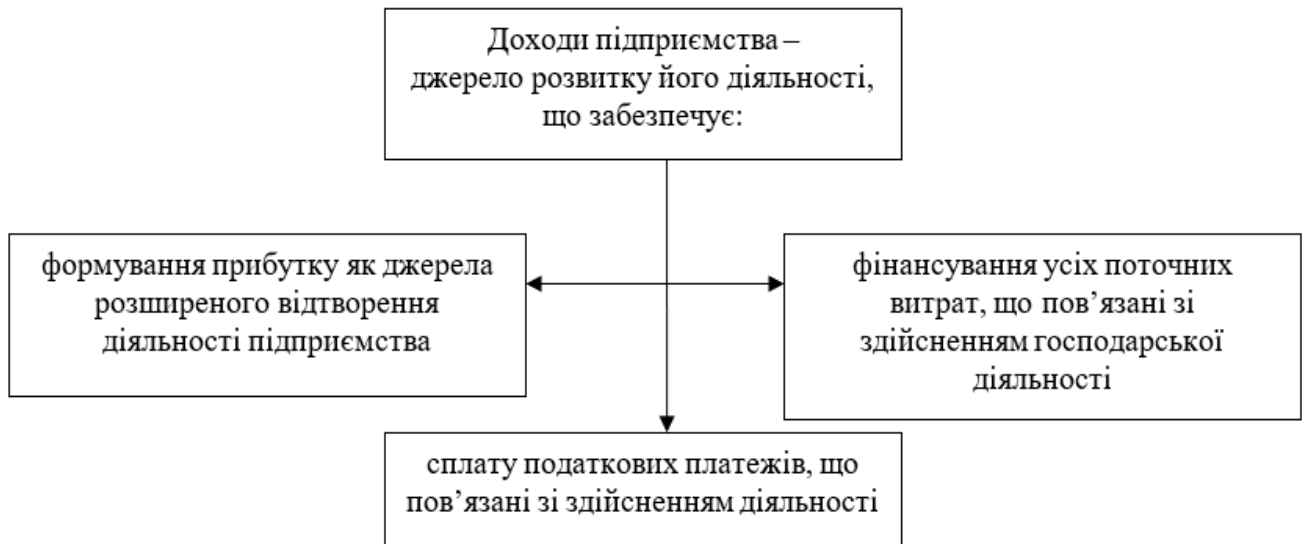


Рис. 1.2. Сутність доходу як основної мети господарської діяльності

Джерело: узагальнено автором

Згідно із П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [34], уся діяльність підприємства поділяється на звичайну, яка, своєю чергою, розділяється на різні види. Базуючись на цьому поділі, вчені В. Озеран та П. Куцик класифікують доходи за видами діяльності (рис. 1.3) [11].

Правильна класифікація доходів має велике значення для управлінського обліку. Чітка структура доходів допомагає зрозуміти їх економічний зміст, визначити склад і структуру, оцінити тенденції змін у часі та приймати оптимальні управлінські рішення.

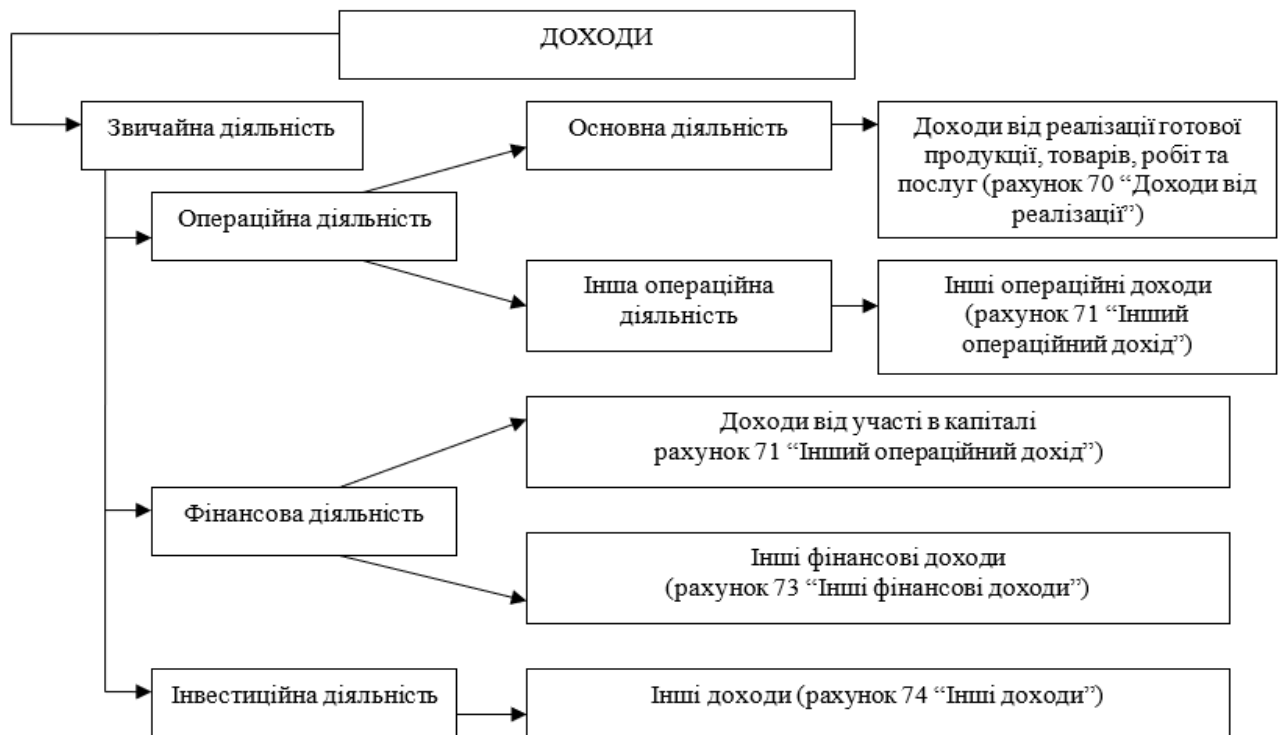


Рис. 1.3. Класифікація доходів за видами діяльності підприємства

Джерело: узагальнено автором за [34; 35]

Економічна сутність доходів полягає в тому, щоб відшкодувати витрати на ведення діяльності та отримати відповідну суму прибутку, яка сприяє досягненню стратегічної мети підприємства – збільшенню власного капіталу. Логічний та структурований підхід до класифікації доходів надає змогу ефективніше ними управляти та бути частиною сучасної системи управління.

1.2. Організація обліку та аналізу доходів від реалізації послуг

Ключовими складовими, які сприяють процесу управління та мають тісний зв'язок один з одним, є прогнозування, планування, аналіз, виконання планів та контроль доходів підприємства, що забезпечує стабільність. Кожний з цих етапів є складовою загальної системи управління доходами підприємства. Схематичне зображення цих економічних процесів у контексті доходів підприємства представлено на рис. 1.4.



Рис. 1.4 Схема основних складових управління доходами підприємств

Джерело: узагальнено автором

Дослідження практичних аспектів управління доходами у сфері послуг вказують на необхідність виділення певних складових системи управління доходами, таких як:

- аналіз факторів, які впливають на розмір доходів підприємства;
- облік доходів, що дозволяє оцінити їх розмір за видами діяльності, джерелами надходження та ін.;
- планування (бюджетування) доходів для визначення мінімальних і максимальних обсягів доходів;
- обґрунтування обсягів отримання доходів для порівняння фактичного та планованого доходу;
- моніторинг отриманих доходів і ухвалення управлінських рішень щодо ефективності роботи окремих відділів та підприємства в цілому.

На рис. 1.5 наведено модель управління доходами від реалізації послуг на підприємстві. Використання цієї блок-схеми сприяє створенню оперативної,

гнучкої та надійної інформаційної системи обліку і контролю на підприємстві, що сприяє підвищенню ефективності управління доходами.

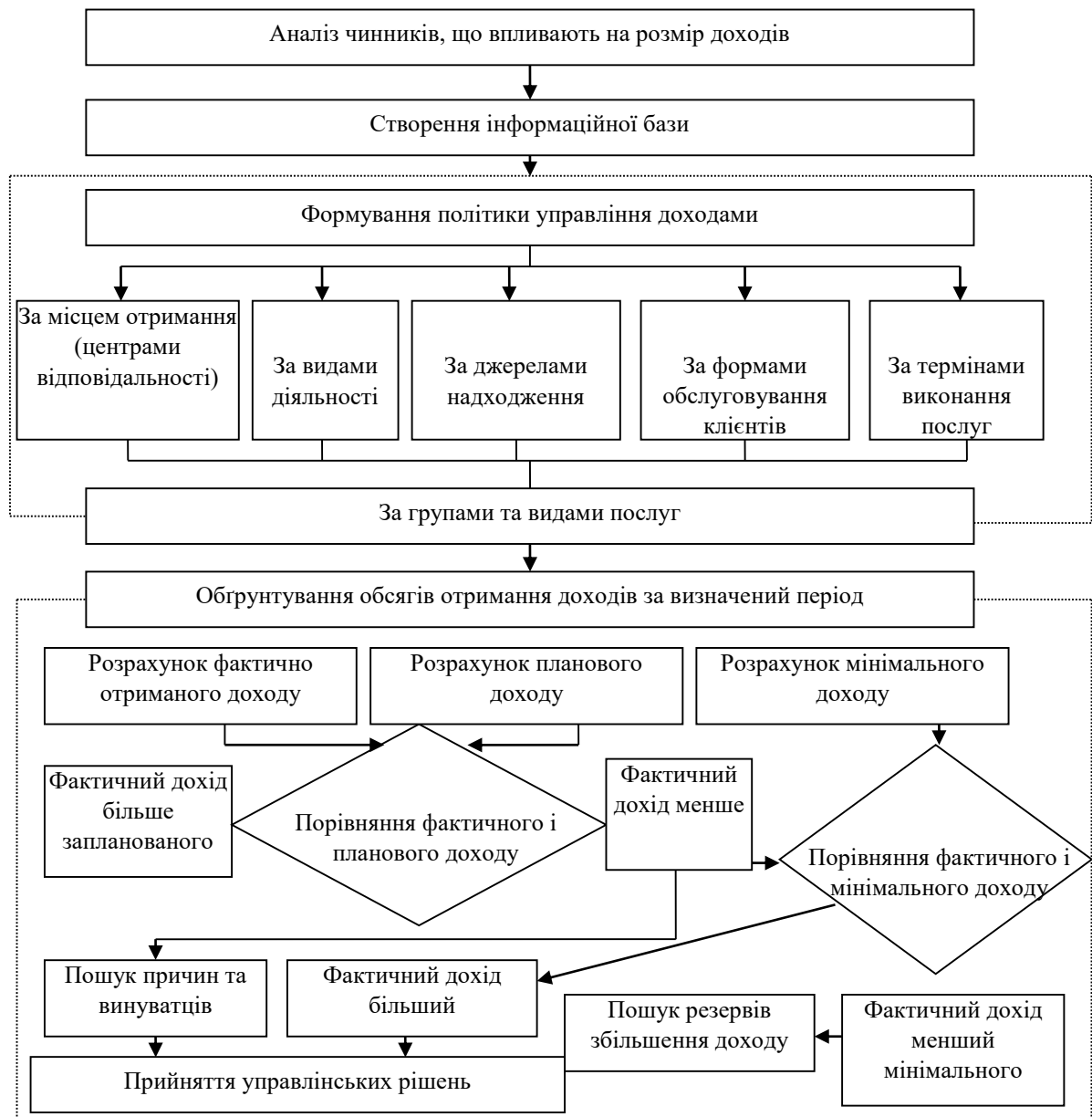


Рис. 1.5. Модель управління доходами від реалізації послуг на підприємстві

Джерело: узагальнено автором

За цією моделлю очевидно, що облік в системі управління доходами підприємств сфери послуг є ключовим, оскільки він не лише постачає необхідну інформацію, але й є основним етапом процесу управління. В умовах нестабільного конкурентного ринкового середовища зростає потреба в застосуванні нових

методів та форм управління доходами, що розширює обсяг їх визначення в системі фінансового та внутрішнього обліку.

Основна умова для функціонування підприємства – формування оптимальних доходів у розмірах, достатніх для виплати поточних витрат, податків та одержання прибутку, яке забезпечить подальший розвиток. Оскільки показники фінансових результатів відображають ефективність діяльності підприємства у всіх сферах, організація управління фінансовими результатами є важливою. Вони є основою для економічного зростання підприємства та зміцнення його фінансових відносин з усіма учасниками господарського процесу.

1.3. Характеристика та аналіз господарської діяльності медичних підприємств

В сучасній Україні велика увага у розвитку медицини приділяється в державній політиці. Уряд та місцеві органи влади активно працюють над поліпшенням медичної системи, зокрема шляхом підвищення якості надання медичних послуг, модернізації медичної інфраструктури та підтримки медичного персоналу.

Останнім часом було зроблено значні зусилля для впровадження комплексних реформ у галузі охорони здоров'я, зокрема реформи фінансування та управління медичними закладами. Також активно впроваджуються програми з модернізації медичного обладнання та технологій, що сприяє покращенню діагностики та лікування пацієнтів.

Державна політика також спрямована на підвищення доступності медичних послуг для усіх верств населення, зокрема шляхом розвитку програм медичного страхування та підтримки вразливих категорій населення. Крім того, уряд активно сприяє розвитку наукових досліджень у галузі медицини та впровадженню новітніх методів лікування.

Загалом можна зазначити, що у державній політиці в Україні велика увага приділяється розвитку медичної галузі та поліпшенню якості медичних послуг для всього населення.

Об'єктом дослідження є ТОВ «Центр профілактичної медицини». Організаційну структуру ТОВ «Центр профілактичної медицини» узагальнено на рис. 2.1.

Відповідно до КВЕД здійснює такі види діяльності:

86.22 — Спеціалізована медична практика

81.29 — Інші види діяльності з прибирання

86.10 — Діяльність лікарняних закладів

86.21 — Загальна медична практика

86.23 — Стоматологічна практика

86.90 — Діяльність у сфері охорони здоров'я

Відповідно до покладених завдань ТОВ «Центр профілактичної медицини» розробляє і здійснює заходи щодо удосконалення системи проведення медичного огляду водіїв транспортних засобів і надає пропозиції органам виконавчої влади; координує діяльність медичних комісій з медичних оглядів кандидатів у водії та водіїв транспортних засобів; вивчає та бере участь у впровадженні в Україні міжнародного досвіду у сфері медичного забезпечення безпеки дорожнього руху.

Центр профілактичної медицини в Житомирі – це заклад, який працює на благо здоров'я громади міста та навколишніх населених пунктів. Розташований на вулиці Михайла Грушевського, 60 цей центр є найкращим місцем для отримання медичної допомоги та поради від досвідчених лікарів з різних галузей медицини.

Центр профілактичної медицини Житомира надає високоякісні медичні послуги, щоб забезпечити максимальний комфорт та задоволення потреб пацієнтів. Використовуючи найсучасніші медичні технології та методики лікування, наші спеціалісти здійснюють діагностику, профілактику та лікування всіх захворювань.



Рис. 1.6. Організаційна структура ТОВ «Центр профілактичної медицини»

Джерело: узагальнено автором

Центр профілактичної медицини створений для того, щоб допомогти клієнтам зберегти та підтримувати своє здоров'я та добробут. Центр пропонує

безкоштовну консультацію та надаємо детальну інформацію про найбільш ефективні методи профілактики захворювань.

З центром профілактичної медицини в Житомирі ви можете бути впевнені у своєму здоров'ї та добробуті, оскільки наші лікарі надають найкращу медичну допомогу та поради на будь-яку тему.

Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ "Центр Профілактичної медицини" включає оцінку різноманітних показників, що дозволяють зрозуміти фінансове здоров'я підприємства та його ринкову конкурентоспроможність.

Оцінка фінансового стану включає аналіз таких показників, як прибутковість, ліквідність, платоспроможність, фінансовий стан, структура активів та пасивів, забезпеченість власними оборотними коштами та інші. Також, важливо провести аналіз витрат та доходів, щоб з'ясувати ефективність управління фінансами.

Діагностика економічного стану включає в себе аналіз ринкової діяльності, конкурентоспроможності продукції чи послуг, оцінку ринкової позиції, перспективи розвитку та планування фінансових ресурсів. Також важливо враховувати зовнішні та внутрішні фактори, які можуть вплинути на фінансово-економічний стан підприємства, такі як політична ситуація, законодавство, конкуренція на ринку, технологічні зміни та інші аспекти.

У результаті діагностики фінансово-економічного стану ТОВ "Центр Профілактичної медицини" можуть бути виявлені сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, що дозволяє розробити стратегію для підвищення його фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Динаміка активів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за 2020-2022 роки наведена в табл. 1.1. Наочно, динаміка активів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за 2020-2022 роки наведена на наступному рис. 2.2. Аналіз основних показників економічного потенціалу ТОВ "Центр Профілактичної медицини" дав наступні результати. Загальна сума активів в 2022 році збільшилась порівняно з 2020 роком на 4207.4 тис. грн. (770.44 %), а в порівнянні з 2021 роком збільшення склало 4231.2 тис. грн. (810.11 %) та дорівнювала 4753.5 тис. грн.

Таблиця 1.1

**Динаміка активів ТОВ "Центр Профілактичної медицини"
за 2020-2022 роки**

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. від			
	2020	2021	2022	2020 р.		2020 р.	
				абс. тис,грн,	відн. %	абс. тис,грн,	відн. %
Незавершені капітальні інвестиції	3,3	3,3	3,3	0,0	0,00	0,0	0,00
Основні засоби	347,3	259,9	1302,5	955,2	275,04	1042,6	401,15
Необоротні активи	350,6	263,2	1305,8	955,2	272,45	1042,6	396,12
Дебіторська заборгованість за товари і послуги	56,2	1,1	92,6	36,4	64,77	91,5	8318,18
Інша поточна дебіторська заборгованість	9,5	0,0	3106,4	3096,9	32598,95	3106,4	-
Гроші та їх еквіваленти	121,8	253,8	248,7	126,9	104,19	-5,1	-2,01
Витрати майбутніх періодів	8,0	4,2	0,0	-8,0	-100,00	-4,2	-100,00
Оборотні активи	195,5	259,1	3447,7	3252,2	1663,53	3188,6	1230,64
Активи	546,1	522,3	4753,5	4207,4	770,44	4231,2	810,11

Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»

Це відбулось внаслідок збільшення необоротних активів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за останні три роки на 955.2 тис. грн. (272.45 %), а порівняно з 2021 роком необоротні активи збільшились на 1042.6 тис. грн. (396.12 %). У складі необоротних активів найбільшого збільшення зазнала сума основних засобів. Вона зросла протягом 2020-2022 років на 955.2 тис. грн. (275.04 %), а протягом останніх двох років, що аналізуються, ріст склав 1042.6 тис. грн. (401.15 %).

Аналіз стану оборотних активів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" показав, що їх сума за 2020-2022 роки зросла на 3252.2 тис. грн. (1663.53 %), а протягом 2021-2022 років збільшення склало 3188.6 тис. грн. (1230.64 %).

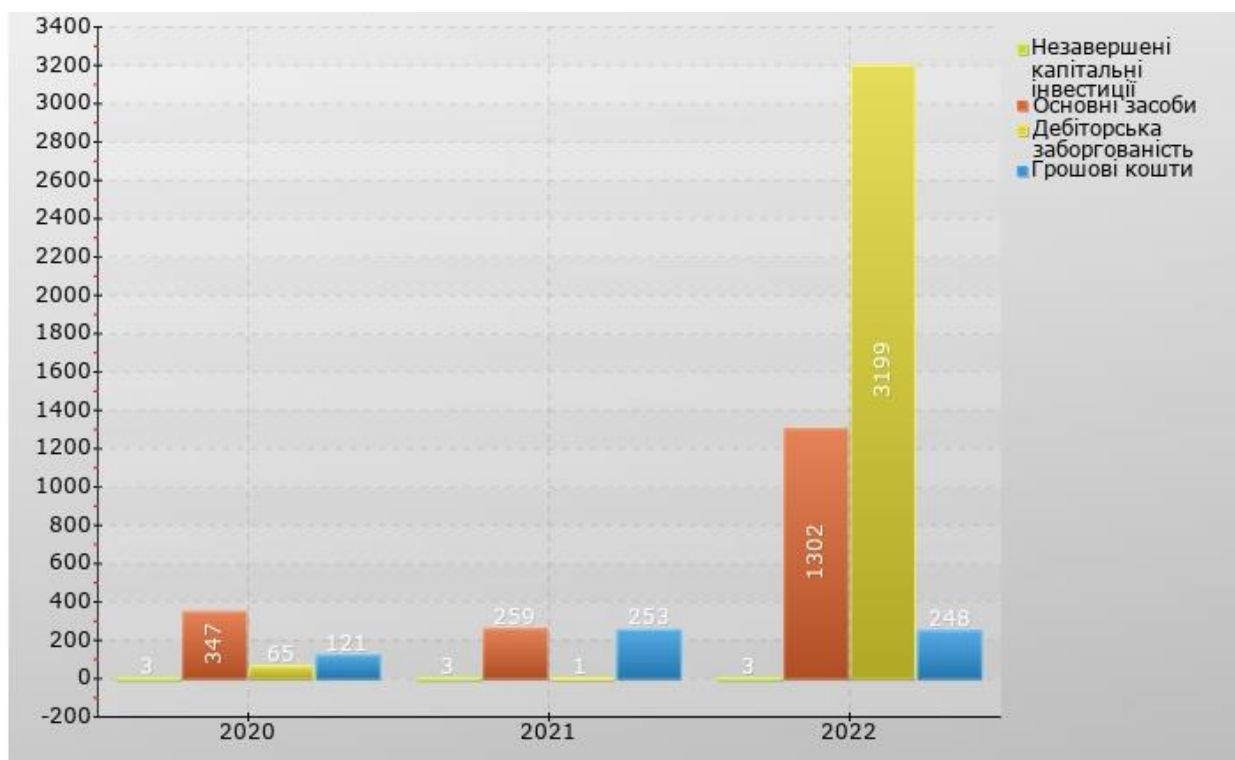


Рис. 1.7. Динаміка активів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за 2020-2022 роки

Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»

Ці зміни в оборотних активах сталися завдяки зростанню вартості іншої поточної дебіторської заборгованості. Вона зросла протягом 2020-2022 років на 3096.9 тис. грн. (32598.95 %), а протягом останніх двох років, що аналізуються, ріст склав 3106.4 тис. грн.

Таку ж тенденцію до збільшення обсягу як і вся сума оборотних активів мали: дебіторська заборгованість за товари і послуги на 36.4 тис. грн. (64.77 %), гроші та їх еквіваленти на 126.9 тис. грн. (104.19 %). В той же час в складі оборотних активів протягом 2020-2022 років скоротилась вартість витрат майбутніх періодів на -8.0 тис. грн. (-100.00 %).

На наступному етапі аналізу балансу ТОВ "Центр Профілактичної медицини" здійснимо оцінку показників пасиву за 2020-2022 роки за допомогою табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Динаміка пасивів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за 2020-2022 роки

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. від			
	2020	2021	2022	2020 р.		2020 р.	
				абс. тис. грн	відн. %	абс. тис. грн	відн. %
Зареєстрований капітал	162,5	162,5	5264,5	5102,0	3139,69	5102,0	3139,69
Додатковий капітал	489,5	489,5	0,0	-489,5	-100,00	-489,5	-100,00
Нерозподілений прибуток	-152,1	-146,5	2153,9	2306,0	-	2300,4	-
Власний капітал	499,9	505,5	4739,9	4240,0	848,17	4234,4	837,67
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	12,1	16,8	13,6	1,5	-12,4	-3,2	-19,05
Поточні зобов'язання	46,2	16,8	13,6	-32,6	-70,56	-3,2	-19,05
Пасив	546,1	522,3	4753,5	4207,4	770,44	4231,2	810,11

Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»

Наочно динаміка пасивів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за 2020-2022 роки представлена на рис. 1.7.

За результатами аналізу показників джерел фінансування ресурсів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" можна зробити наступні висновки. Вся сума пасивів в 2022 році дорівнювала 4753.5 тис. грн. Вона збільшилась при порівнянні з 2020 роком на 4207.4 тис. грн. (770.44 %), а якщо порівнювати з 2021 роком збільшення склало 4231.2 тис. грн. (810.11 %).

Така динаміка відбулась завдяки збільшенню власного капіталу ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за останні три роки на 4240.0 тис. грн. (848.17 %), а порівняно з 2021 роком власний капітал збільшився на 4234.4 тис. грн. (837.67 %). Серед власного капіталу найбільше збільшення мала вартість зареєстрованого капіталу. Цей показник зріс за 2020-2022 роки на 5102.0 тис. грн. (3139.69 %), а за останні два роки, які оцінюються, зростання склало 5102.0 тис. грн. (3139.69 %).

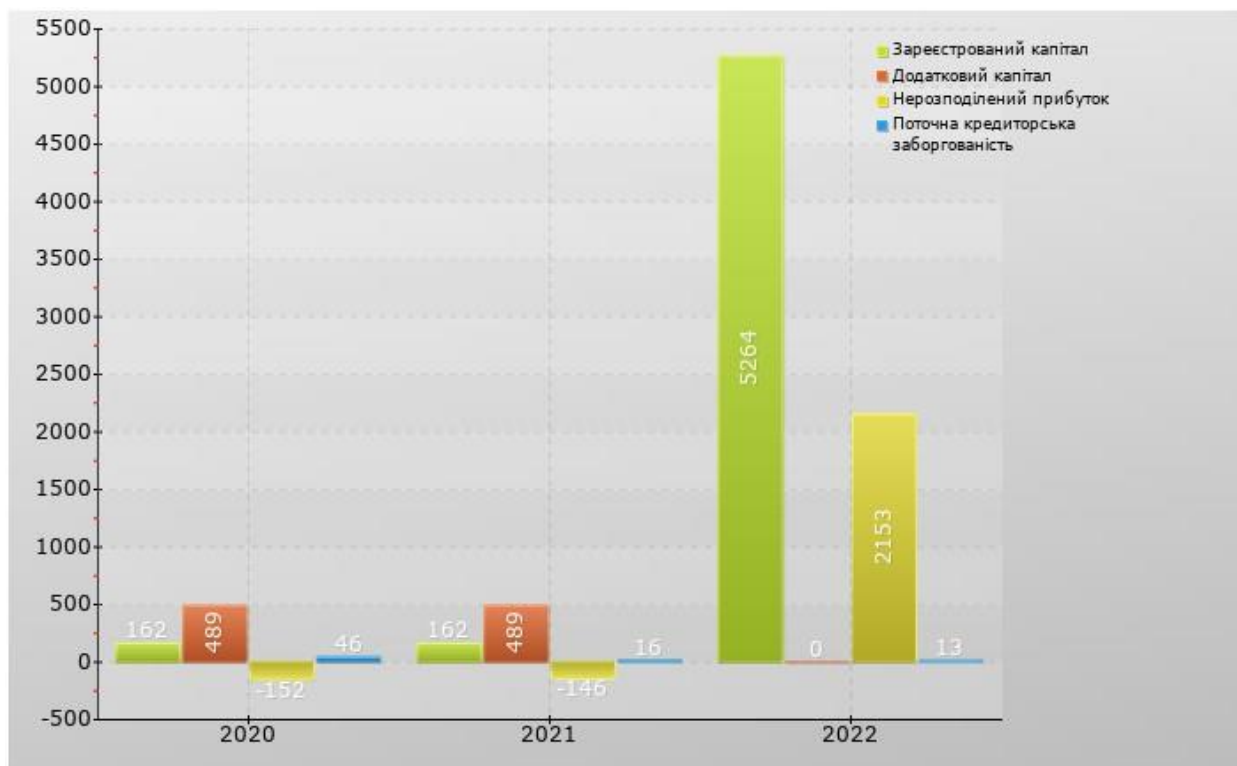


Рис. 1.7. Динаміка пасивів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за 2020-2022 роки

Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»

Так само за роки, які аналізуються, зазнала збільшення сума нерозподіленого прибутку на 2306.0 тис. грн., неоплаченого капіталу на 2678.5 тис. грн. Разом з тим в загальному обсязі власного капіталу в період 2020-2022 років зменшилась сума додаткового капіталу на -489.5 тис. грн. (-100.00 %).

На зміну загальної суми пасивів також вплинуло скорочення об'єму поточних зобов'язань та забезпечень. Їх вартість дорівнювала в 2022 році - 13.6 тис. грн. і протягом аналізованого періоду впала на -32.6 тис. грн., що склало - 70.56 % та на -3.2 тис. грн. (-19.05 %) за два останні роки. На зміні цього показника максимально позначився убуток поточної кредиторської заборгованості перед бюджетом. За 2020-2022 роки він склав 1.5 тис. грн. (-12.4 %) та -3.2 тис. грн. (-19.05 %), порівнюючи 2021-2022 роки. Такого ж підвищення зазнав показник При цьому протилежної тенденції до пониження мали показники: поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги - на -32.8 тис. грн. (-100.00 %), поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці - на -1.3

тис. грн. (-100.00 %).

SWOT-аналіз – це оцінка поточного стану та стратегічних перспектив компанії на основі аналізу сильних і слабких сторін, ринкових можливостей та факторів ризику. Сильні сторони допомагають підприємству успішно працювати на ринку, слабкі сторони гальмують розвиток. Аналізування можливостей і загроз діяльності підприємства дозволяє визначити потенційне зростання фірми та створення конкурентних переваг. На основі виявлених факторів ми проведемо аналіз SWOT для ТОВ "Центр профілактичної медицини", для того щоб визначити його сильні та слабкі сторони, можливості та загрози в комплексі.

Таблиця 1.3

SWOT-аналіз ТОВ «Центр профілактичної медицини»

	Можливості	Загрози
Зовнішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розширення спектру представлених медичних послуг та програм профілактики. 2. Розвиток співпраці з роботодавцями для надання корпоративних медичних програм. 3. Впровадження технологій телемедицини для отримання консультацій та дистанційного моніторингу стану пацієнтів. 4. Підвищення інформованості громадськості про важливість профілактичних заходів та програм охорони здоров'я. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення змін у законодавстві щодо медичної діяльності. 2. Застосування технологій телемедицини може призвести до зменшення кількості особистих візитів до медичних установ. 3. Підвищення конкуренції через входження нових учасників на ринок медичних послуг.
	Сильні сторони	Слабкі сторони
Внутрішнє середовище	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кваліфікований медичний персонал. 2. Широкий спектр послуг і програм профілактики. 3. Добре обладнані медичні приміщення та лабораторії. 4. Добре розроблена система контролю якості наданих послуг. 5. Добра репутація та відома бренд компанії в місті та регіоні. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Висока конкуренція на ринку медичних послуг. 2. Обмежені можливості маркетингу та просування бренду. 3. Відсутність спеціалізованих медичних програм для певних категорій пацієнтів. 4. Низька усвідомленість громадськості про наявність певних послуг.

Джерело: узагальнено автором

SWOT-аналізу ТОВ "Центр профілактичної медицини" показує, що компанія має значні сильні сторони, такі як кваліфікований персонал, широкий спектр послуг та добре обладнані медичні приміщення, що дозволяє їй підтримувати добру репутацію та бути відомою в регіоні. Однак, компанія також має свої слабкі сторони, такі як висока конкуренція на ринку та обмежені можливості маркетингу.

Щодо можливостей, компанія може розширити спектр послуг, розвивати співпрацю з роботодавцями для надання корпоративних медичних програм, впроваджувати технології телемедицини і підвищувати інформованість громадськості про важливість профілактичних заходів. Водночас, існують загрози, такі як зміни у законодавстві, конкуренція через входження нових учасників та можливе зменшення кількості особистих візитів внаслідок телемедицини.

Отже, компанія має значний потенціал для розвитку, але має вирішити проблеми конкуренції та удосконалення маркетингових стратегій, а також адаптуватися до змін у законодавстві та використанню новітніх технологій, щоб зберегти своє конкурентне положення на ринку медичних послуг.

PEST-аналіз є інструментом, який дозволяє визначити політичні, економічні, соціокультурні та технологічні фактори, що впливають на діяльність організації. Проаналізуємо ці фактори для ТОВ "Цент профілактичної медицини" (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

SWOT-аналіз ТОВ "Цент профілактичної медицини"

1. Політичні фактори:	2. Економічні фактори:
1. Законодавство в галузі охорони здоров'я та медичних послуг, в тому числі зміни у регулюючих нормах та вимогах. 2. Громадська політика щодо охорони здоров'я та фінансування медичної сфери. 3. Можливість отримання підтримки чи грантів від урядових організацій для розвитку профілактичних програм.	1. Фінансовий стан населення та його доступ до медичних послуг. 2. Тенденції витрат на охорону здоров'я та медичні послуги в економіці регіону. 3. Вплив інфляції та курсу валют на вартість медичних послуг та медичне обладнання.
3. Соціокультурні фактори:	4. Технологічні фактори:
1. Соціальні та демографічні тенденції, такі як збільшення кількості людей похилого віку. 2. Освіченість населення та його усвідомлення важливості профілактики та раннього виявлення захворювань. 3. Культурні переконання та підходи до медичної допомоги та профілактичних заходів.	1. Розвиток технологій у галузі медицини та діагностики. 2. Можливості впровадження цифрових технологій в медичну практику та дистанційну медичну допомогу. 3. Зміни в медичному обладнанні та методиках лікування.

Джерело: розроблено автором

PEST-аналіз допоможе керівництву ТОВ "Цент профілактичної медицини"

зрозуміти зовнішнє середовище та вплив зовнішніх факторів на їхню діяльність, що у свою чергу дозволить розробити ефективні стратегії для розвитку компанії.

Проведення PEST-аналізу дозволить ТОВ "Цент профілактичної медицини" виявити ключові фактори, що впливають на його діяльність, та врахувати їх у стратегічному плануванні та прийнятті рішень.

Для ефективного управління потрібні надійні індикатори, які коректно відображали б стан об'єкта. Точно таку роль виконують фінансові показники і фінансові коефіцієнти, які є абсолютними і відносними міркуваннями, обчисленими на підставі бухгалтерської звітності підприємства.

У практиці аналізу фінансового стану підприємств більшість уваги приділяється відносним показникам, оскільки в умовах інфляції складно порівняти абсолютні показники балансу. Крім того, фінансові коефіцієнти, що розраховані на основі відношення абсолютних показників, мають велике значення для аналізу та дозволяють отримати кількісну оцінку фінансового стану підприємства. Один з таких показників – показник ліквідності.

Ліквідність підприємства відображає його здатність швидко і ефективно перетворювати активи на готівку для виконання фінансових зобов'язань. Це визначається співвідношенням між високоліквідними активами (гроші, цінні папери, грошові кошти, дебіторська заборгованість) та короткостроковими зобов'язаннями. Оцінка ліквідності ТОВ «Центр профілактичної медицини» за 2020-2022 рр. узагальнено в табл. 1.5.

З таблиці видно, що всі три показники ліквідності (коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності) в 2020 році перевищують нормативні значення, але в подальших роках ці показники значно зросли. Зокрема, коефіцієнт покриття у 2022 році вже становить 253,51, що значно вище за нормативне значення. Це може свідчити про дуже високий рівень ліквідності компанії.

Таблиця 1.5

Оцінка ліквідності ТОВ «Центр профілактичної медицини» за 2020-2022 рр.

Показник	Нормативне значення	Рік			Відхилення 2022 р. до 2020 р., +/-
		2020	2021	2022	
Коефіцієнт покриття	> 1,0	4,23	15,42	253,51	249,28
Коефіцієнт швидкої ліквідності	> 0,5	4,23	15,42	253,51	249,28
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0,2	2,64	15,11	18,29	15,65

Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»

Таке суттєве збільшення цих показників може свідчити про поліпшення фінансового стану підприємства та його здатність швидко виконувати фінансові зобов'язання.

Отже, аналіз ліквідності підприємства є важливим інструментом для ефективного фінансового управління. Він допомагає виявити потенційні проблеми та забезпечити стабільну фінансову позицію підприємства.

РОЗДІЛ 2. ОБЛІК І АНАЛІЗ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ МЕДИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Завдання і роль системи обліку і аналізу доходів від реалізації послуг на підприємстві

Система обліку доходів від реалізації послуг є обов'язковою складовою фінансової системи будь-якого підприємства, яке надає послуги. Її основне завдання полягає в тому, щоб ретельно відстежувати і фіксувати дохід, отриманий підприємством від надання своїх послуг.

Система обліку доходів від реалізації послуг – це комплексна інструментальна система, яка дозволяє підприємствам відслідковувати, реєструвати та аналізувати всі доходи, отримані від надання послуг, що є важливим елементом у забезпеченні фінансової стабільності та ефективного управління підприємством.

Система обліку доходів від реалізації послуг у медичних установах є критично важливою, оскільки вони надають медичні послуги та отримують дохід від цього. Вона включає в себе ряд процедур та контрольних механізмів для точного обліку та контролю за доходами від медичних послуг.

1. Облік медичних послуг – детальний облік і класифікацію медичних послуг, які надаються пацієнтам. Це може включати консультації лікаря, діагностичні процедури, хірургічні операції, лікувальні процедури тощо.

2. Система реєстрації та фіксації доходів – створення облікових записів для кожної наданої послуги, яка фіксується у відповідній обліковій системі.

3. Реєстрація медичного обладнання – включає витрати на медичне обладнання, так як вони є складовою частиною вартості послуг.

4. Формування фінансової звітності, яка відобразить всі доходи від реалізації медичних послуг та їх розподіл за різними категоріями.

5. Дотримання нормативно-правових вимог щодо обліку доходів в медичних установах.

6. Аналіз ефективності надання послуг для покращення фінансової стійкості установи.

В цілому, система обліку доходів від реалізації послуг медичних установ є комплексним інструментом для забезпечення точності та ефективності управління фінансами медичної установи, щоб забезпечити високу якість та доступність медичних послуг для пацієнтів.

Система аналізу доходів від реалізації послуг – це комплексний набір процедур, методів та інструментів, що використовується для оцінки, вивчення та аналізу фінансових результатів, отриманих від реалізації послуг на підприємстві. Головною метою цієї системи є сприяння прийняттю рішень, спрямованих на оптимізацію доходів та вдосконалення фінансових показників підприємства.

Система аналізу доходів від реалізації послуг медичних установ включає в себе комплексні процедури та інструменти, що дозволяють проводити докладний аналіз фінансових результатів від надання медичних послуг. Основні складові цієї системи включають:

1. Класифікація доходів – визначає різні джерела доходів, такі як консультації лікаря, процедури діагностики та лікування, хірургічні операції, медичні консультації та інші медичні послуги. Це дозволяє розрізнити доходи від різних видів послуг.

2. Визначення рентабельності послуг – дозволяє визначити прибутковість кожного виду медичних послуг, що надається установою. Це допомагає виявити найбільш прибуткові види послуг та можливість їх оптимізації.

3. Витрати та доходи – система аналізу враховує витрати, пов'язані з наданням медичних послуг, такі як зарплати медичного персоналу, придбання медичного обладнання, амортизація, оренда приміщень тощо, для з'ясування справедливої рентабельності послуг.

4. Аналіз динаміки доходів – враховує зміни в доходах від реалізації послуг протягом певних періодів часу для виявлення тенденцій та прогнозування майбутніх доходів.

5. Вивчення факторів, що впливають на доходи – загальний стан економіки, демографічні тенденції, політику страхування, конкуренцію та інші чинники, що можуть впливати на величину доходів від медичних послуг.

6. Розробка стратегій збільшення доходів – и розроблення рекомендацій для підвищення доходів від реалізації медичних послуг.

У цілому, система аналізу доходів від реалізації послуг медичних установ розробляється для забезпечення ефективного управління фінансовою діяльністю медичної установи та покращення її фінансової стійкості.

Отже, система аналізу доходів від реалізації послуг спрямована на забезпечення ефективного управління фінансами підприємства, а також на прийняття обґрунтованих рішень для оптимізації фінансової діяльності та забезпечення стабільного фінансового стану підприємства.

2.2. Облік доходів від реалізації послуг на підприємстві

Організація бухгалтерського обліку є ефективним механізмом впровадження облікової політики підприємства та основою для забезпечення ефективного управління підприємством. Механізм впровадження облікової політики полягає в обранні підприємством, з урахуванням чинного законодавства та умов господарювання, способу відображення інформаційних потоків в системі бухгалтерського обліку та ефективному використанні її складових для задоволення потреб різних груп користувачів.

Створення системи бухгалтерського обліку включає активне застосування облікової політики, яка є ключовим елементом обліку та звітності. Згідно з Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні",

облікова політика – це збір принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [47].

В Наказі про облікову політику будь-якого підприємства повинні бути визначені методичні вказівки з бухгалтерського обліку витрат, доходів та фінансових результатів діяльності. Інформація про облікову політику стосовно обліку доходів подана на рис. 2.2.

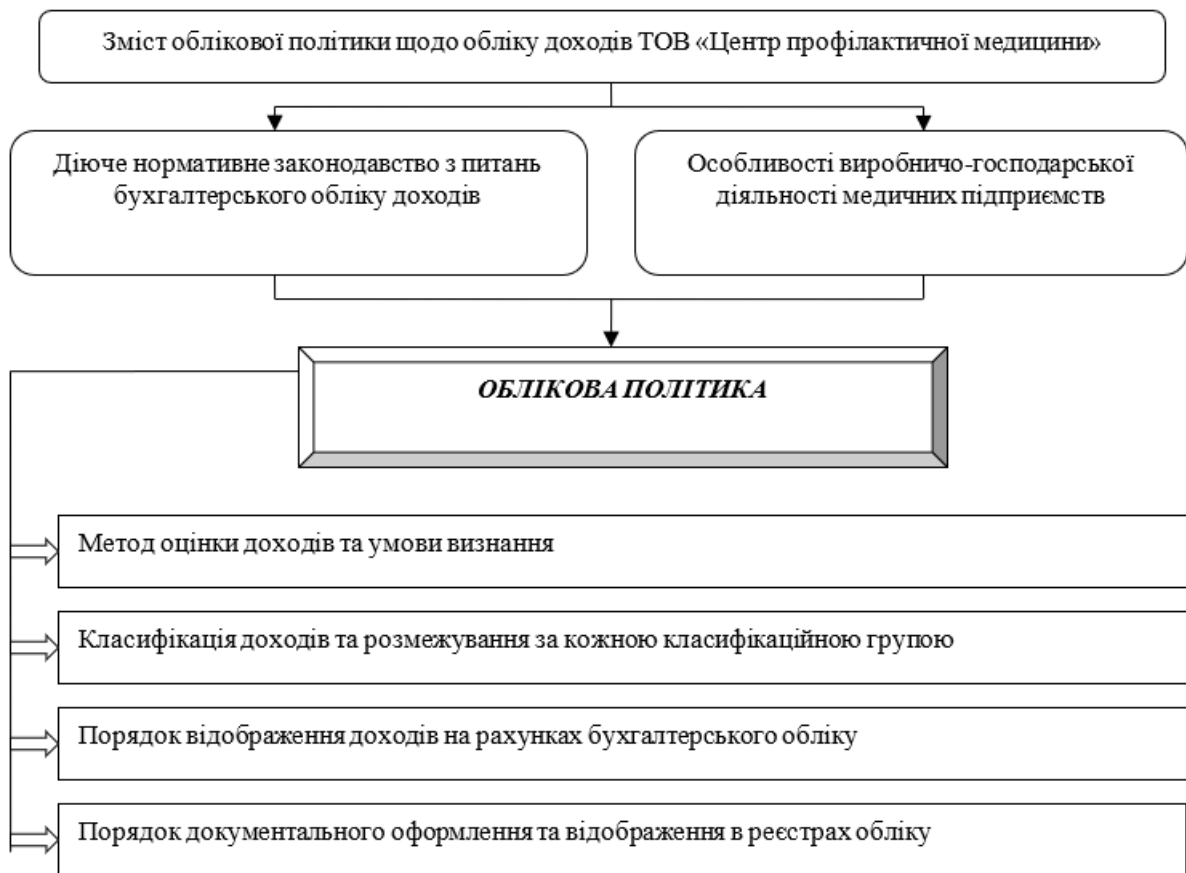


Рис. 2.1. Зміст облікової політики щодо обліку доходів ТОВ «Центр профілактичної медицини»

Джерело: узагальнено автором

В умовах сучасного ринку підприємства працюють з метою отримання відповідного доходу, що свідчить про попит на їхню продукцію та відповідність її вимогам ринку. Дохід від реалізації продукції є основним джерелом прибутку, який забезпечує розвиток підприємства, гарантує його подальше існування і допомагає подолати економічні ризики.

Доходи від реалізації послуг ТОВ «Центр профілактичної медицини» в основному складаються з доходів від:

- проведення медичного огляду водіїв транспортних засобів;
- проведення медичних комісій з медичних оглядів кандидатів у водії та водіїв транспортних засобів.

Складовою частиною належного обліку на підприємстві є перелік документів, які використовуються для реєстрації господарських операцій, а також перелік облікових реєстрів, необхідних для накопичення та систематизації інформації. Документ служить основою та підтвердженням облікових записів і кожен факт повинен бути підтверджений відповідним документом, який дозволяє його проводити в обліку.

До ведення первинного обліку доходів від реалізації послуг використовуються різноманітні документи, такі як договір про надання послуг, рахунок-фактура, банківська виписка, податкова накладна, прибутковий касовий ордер, акт виконаних робіт, розрахунок бухгалтерії та акт звірки взаєморозрахунків.

ТОВ "Центр профілактичної медицини" веде облік доходів від надання послуг з урахуванням їхньої класифікації за відповідними групами. Для узагальнення інформації про отриманий дохід від надання послуг, використовується рахунок 70 "Доходи від реалізації", підрахунок 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг". Поступлення доходу відображається на кредиті цього підрахунку, а сума непрямих податків списується на його дебеті (акцизний збір, податок на додану вартість та інші), після чого засвідчується на рахунку 79 "Фінансові результати" [22].

Основними завданнями управління доходами підприємств є належний облік, контроль і аналіз. Таким чином, облікова інформація є основним джерелом для порівняльного оцінювання та аналізу формування та розподілу доходів підприємства. Облік є інструментом для збору та обробки даних про фактичну діяльність підприємства, яка може забезпечити достатню кількість інформації для задоволення потреб управління.

та інші облікові документи. Ці документи є основою для реєстрації господарських операцій та підтвердженням облікових записів.

З метою узагальнення інформації про дохід, отриманий від надання медичних послуг, проводиться облік за відповідними рахунками, зокрема рахунок "Доходи від реалізації послуг". Це дозволяє систематизувати та контролювати доходи, а також здійснювати подальший аналіз і планування фінансових результатів діяльності медичного підприємства.

2.3. Аналіз доходів від реалізації послуг на підприємстві

Аналіз доходів від надання послуг є складовою економічної стратегії підприємства, спрямованою на створення умов для відшкодування постійних та змінних витрат, своєчасну оплату податків та отримання прибутку. Досягнення цих цілей пов'язане з обґрунтуванням цін на послуги, комерційними угодами з партнерами, встановленням стимулюючих цін, що сприяють збільшенню попиту, а також формуванням оптимального асортименту послуг, які відповідають вимогам споживачів.

Забезпечення аналізу доходів на організаційному рівні передбачає проведення науково обґрунтованого аналітичного процесу, залучення аналітиків та використання сучасної техніки. Цей процес повинен бути плановим та відповідати поставленим цілям. В результаті дослідження були визначені основні етапи аналітичного процесу:

- підготовчий етап, що передбачає збір необхідних інформаційних ресурсів для подальшого аналізу;
- аналітична обробка даних з використанням різних методів та технічних прийомів;
- заключний етап, на якому узагальнюється аналітична інформація й формуються висновки та рекомендації щодо об'єктів аналізу.

Управління підприємством та його доходами починається з оцінки стану та динаміки господарської діяльності як системи, що базується на п'яти основних елементах: активах, капіталі, зобов'язаннях, доходах і витратах. Аналіз доходів від реалізації послуг в ТОВ "Центр профілактичної медицини" може бути представлений на етапах, як показано на рис. 2.3.

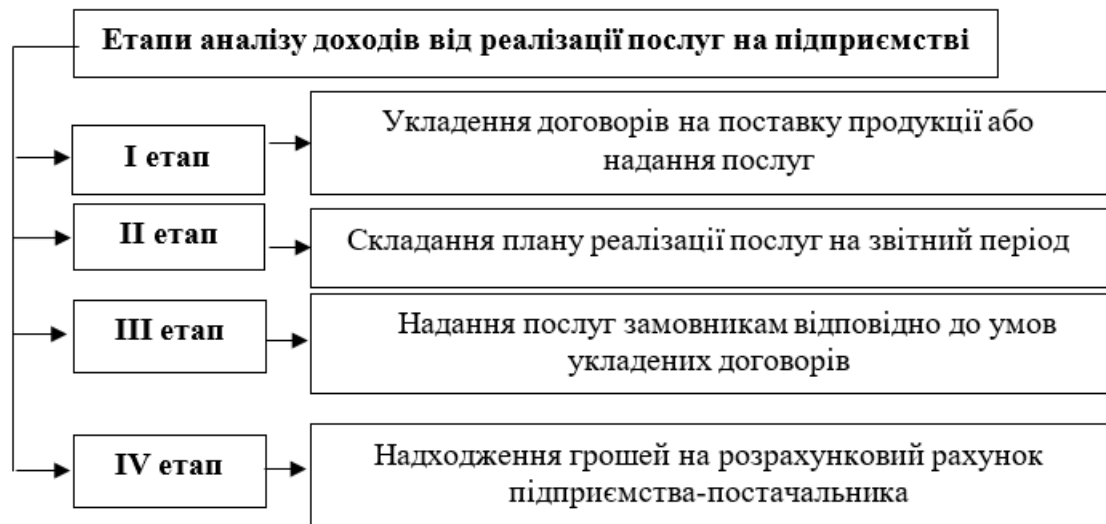


Рис. 2.3. Етапи аналізу доходів від реалізації послуг на підприємстві

Джерело: узагальнено автором

Динаміка фінансових результатів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за 2020-2022 роки наведена в табл. 2.3. Наочно динаміка фінансових результатів за 2020-2022 роки представлена на рис. 2.4. За результатами аналізу фінансових результатів діяльності ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за 2020-2022 роки можна зробити наступні висновки. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в 2022 році складав 4931.3 тис. грн., що на 2669.6 тис. грн. більше порівняно з 2020 роком і на 1482.2 тис. грн. більше ніж в 2021 році.

В той же час собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) скоротилась за останні три роки на -25.6 тис. грн. і дорівнювала 109.2 тис. грн. Впродовж 2021-2022 років падіння цього показника склало -95.7 тис. грн. Це призвело до отримання в 2022 році валового прибутку в сумі 4822.1 тис. грн., що на 2695.2 тис. грн. (126.72 %) більше за валовий фінансовий результат ТОВ "Центр

Профілактичної медицини" в 2020 році. А за останні два роки валовий прибуток виріс на 1577.9 тис. грн. (48.64 %).

Таблиця 2.1

**Динаміка фінансових результатів ТОВ "Центр Профілактичної медицини"
за 2020-2022 роки**

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. від			
	2020	2021	2022	2020 р.		2020 р.	
				абс. тис. грн	відн. %	абс. тис. грн	відн. %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2261,7	3449,1	4931,3	2669,6	118,04	1482,2	42,97
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	134,8	204,9	109,2	-25,6	-18,99	-95,7	-46,71
Валовий прибуток (збиток)	2126,9	3244,2	4822,1	2695,2	126,72	1577,9	48,64
Інші операційні витрати	2159,0	3065,2	2395,9	236,9	10,97	-669,3	-21,84
Фінансовий результат від операційної діяльності	-32,1	179,0	2426,2	2458,3	7658,26	2247,2	1255,42
Фінансовий результат до оподаткування	-32,1	179,0	2426,2	2458,3	7658,26	2247,2	1255,42
Витрати з податку на прибуток	110,9	173,4	125,8	14,9	13,44	-47,6	-27,45
Чистий прибуток (збиток)	-143,0	5,6	2300,4	2443,4	1708,67	2294,8	40978,57

Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»

В 2022 році за результатами операційної діяльності ТОВ "Центр Профілактичної медицини" мало прибуток у розмірі 2426.2 тис. грн. При порівнянні його з показником 2020 року виявляється поліпшення операційного фінансового результату на 2458.3 тис. грн. (7658.26 %), а порівнюючи з 2021 роком - зростання було на рівні 2247.2 тис. грн. (1255.42 %). На зміну фінансового результату від операційної діяльності найбільше вплинуло зменшення суми інших

операційних доходів. Вона скоротилась протягом 2020-2022 років на 0.0 тис. грн. , а за останні два роки, що аналізуються, падіння склало 0.0 тис. грн.

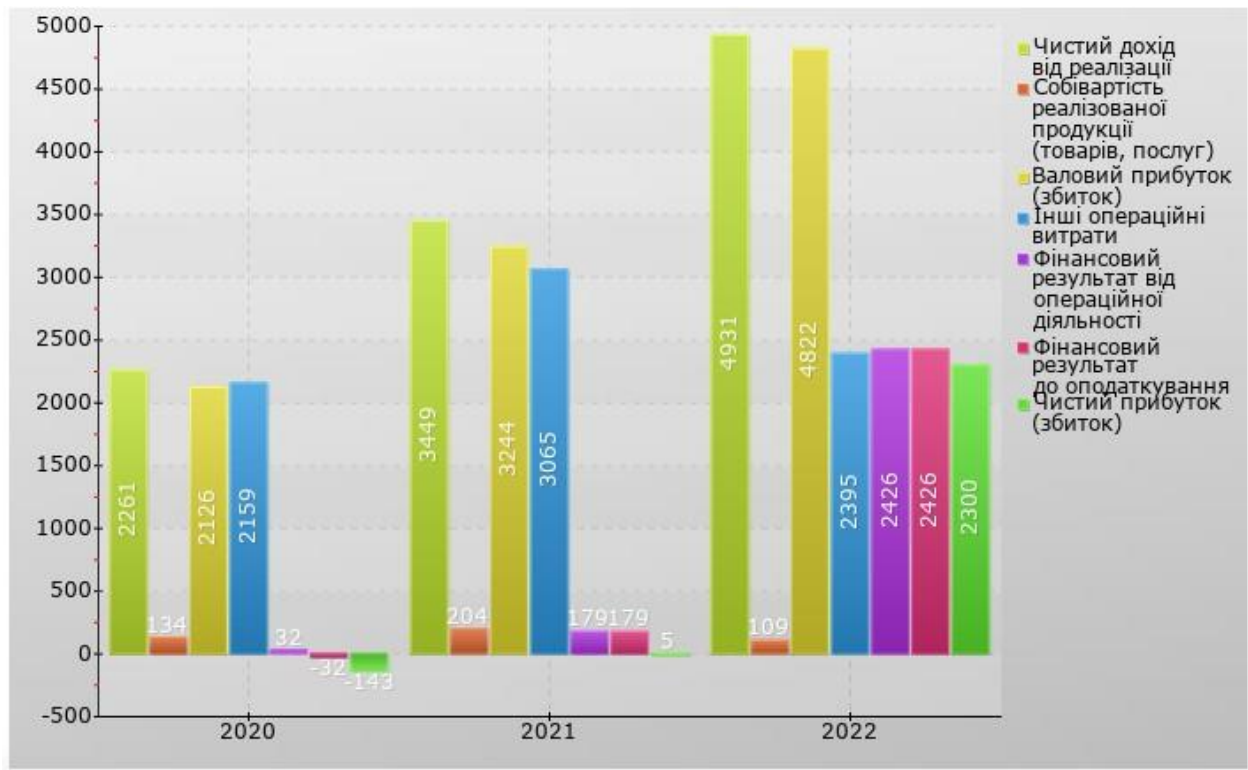


Рис. 2.4. Динаміка фінансових результатів ТОВ "Центр Профілактичної медицини" за 2020-2022 роки

Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»

В той же час на фінансові результати в 2020-2022 роках позитивно вплинула зміна інших операційних витрат на 236.9 тис. грн. (10.97 %). Фінансовим результатом до оподаткування ТОВ "Центр Профілактичної медицини" в 2022 був прибуток на суму 2426.2 тис. грн. За останні три роки він підвищився на 2458.3 тис. грн. (7658.26 %), а за 2021-2022 роки - зріс на 2247.2 тис. грн. (1255.42 %).

Таким чином, фінансові результати діяльності ТОВ "Центр Профілактичної медицини" протягом 2020-2022 років можна оцінити позитивно. В 2022 році підприємство отримало чистий прибуток, сума якого зростає протягом всього періоду, що аналізується.

Проведемо аналіз динаміки доходів ТОВ «Центр профілактичної медицини» за 2015-2017 рр. (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Аналіз динаміки доходів ТОВ «Центр профілактичної медицини» за 2020-2022 рр., тис. грн

Показник	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	+/-	% (раз)
Чистий дохід (виручка) від надання послуг	2261,7	3449,1	4931,3	2669,6	У 2,2 р.
в тому числі:					
реалізації послуг по проведенню медичного огляду водіїв транспортних засобів	1160	1724,1	2531,3	1371,3	У 2,2 р.
реалізації послуг по проведенню медичних комісій з медичних оглядів кандидатів у водії та водіїв транспортних засобів	610,7	962	1325	714,3	У 2,2 р.
реалізації послуг від надання в оренду власного майна	491	763	1075	584	У 2,2 р.

Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»

Дані таблиці свідчать, що за аналізований період показники динаміки доходів ТОВ «Центр профілактичної медицини», порівнюючи 2020-2022 роки змінилися. Так, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції збільшився на 2669,6 тис. грн. або у 2,2 р. Це відбулося за рахунок збільшення доходів від реалізації послуг по проведенню медичного огляду водіїв транспортних засобів на 1371,3 тис. грн., або у 2,2 р., доходів від реалізації послуг проведенню медичних комісій з медичних оглядів кандидатів у водії та водіїв транспортних засобів на 713,3 тис. грн., або у 2,2 р. та доходів від реалізації послуг від надання в оренду власного майна на 584 тис. грн., або у 2,2 р.

Аналіз структури доходів ТОВ «Центр профілактичної медицини» представлено в табл. 2.3. Аналізуючи дані табл. 2.3 необхідно відмітити, що в структурі доходів найбільша частка припадає на доходи в від реалізації послуг по проведенню медичного огляду водіїв транспортних засобів 51,0 % у 2020 р., 50,0 % у 2021 р. та 51,3 % у 2022 р. та доходи від реалізації послуг по проведенню

Таблиця 2.3

**Аналіз структури доходів ТОВ «Центр профілактичної медицини»
за 2020-2022 рр. (%)**

Показник	Роки			Відхиленн я 2022 р. до 2020 р.
	2020	2021	2022	+/-
Чистий дохід (виручка) від надання послуг	100	100	100	x
в тому числі:				
реалізації послуг по проведенню медичного огляду водіїв транспортних засобів	51,3	50,0	51,3	0
реалізації послуг по проведенню медичних комісій з медичних оглядів кандидатів у водії та водіїв транспортних засобів	27,0	27,9	26,9	-0,1
реалізації послуг від надання в оренду власного майна	21,7	22,1	21,8	0,1

Джерело: узагальнено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Центр профілактичної медицини»

медичних комісій з медичних оглядів кандидатів у водії та водіїв транспортних засобів 27,0 % у 2020 р., 27,9 % у 2020 р. та 26,9 % у 2022 р.

Отже, головною метою діяльності підприємства є забезпечення конкурентоздатності, де процес реалізації послуг відіграє ключову роль, оскільки суттєво впливає на фінансовий результат. В ході дослідження було виявлено, що аналіз доходів від реалізації послуг підприємства має велике значення в системі загальної оцінки діяльності суб'єкта господарювання. Це пов'язано із тим, що доходи та витрати мають прямий вплив на загальний фінансовий результат підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер.

На сучасному етапі розвитку ТОВ "Центр профілактичної медицини" однією з найважливіших характеристик ефективного функціонування є показник фінансових результатів. Зростання цього показника створює основу для самофінансування діяльності підприємства та визначає можливості подальшого розвитку, таких як розширення виробництва, оновлення основних фондів та впровадження нових технологій. В цьому контексті роль обліку доходів, витрат і фінансових результатів операційної діяльності набуває зростаючого значення.

Саме показники операційної діяльності є ключовими у визначенні кінцевого фінансового результату підприємства.

Дійсно, отримання достовірної інформації про надання послуг неможливе без належної номенклатури аналітичних рахунків з обліку доходів. Зважаючи на те, що діяльність ТОВ "Центр профілактичної медицини" пов'язана із залученням необхідних ресурсів для надання послуг, важливо мати деталізовану облікову інформацію, яка показує доходи від кожного виду послуг, а також витрати, пов'язані з наданням цих послуг. Це допоможе управлінню підприємством зробити обґрунтовані рішення щодо ефективного використання ресурсів та збільшення прибутковості діяльності. Таким чином, номенклатура аналітичних рахунків та обліково-аналітична система надають підприємству можливість здійснювати аналіз доходів та витрат, що є критичним для успішного управління бізнесом.

Дослідження показали, що аналітичний облік доходів від реалізації послуг практично не ведеться. Тому, для деталізації інформації з обліку доходів від реалізації послуг рекомендується додати наступні рахунки аналітичного обліку до рахунку 70 "Доходи від реалізації" субрахунку 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг" [22]:

- 7031 "Дохід від реалізації послуг по проведенню медичного огляду водіїв транспортних засобів";
- 7032 "Дохід від реалізації послуг по проведенню медичних комісій з медичних оглядів кандидатів у водії та водіїв транспортних засобів";
- 7033 "Дохід від надання в оренду власного майна".

Також, для більш точного обліку фінансових результатів операційної діяльності у частині валового прибутку (збитку), доцільно відкрити відповідні субрахунки до рахунку 90 "Собівартість реалізації" субрахунку 903 "Собівартість реалізованих робіт і послуг" - 9031, 9032, 9033.

У результаті проведеного дослідження було виявлено можливі шляхи збільшення доходів ТОВ "Центр профілактичної медицини". Зокрема, розглядається можливість відкриття фізіологічного кабінету, де надаватимуться

послуги з проведення фізіологічних процедур для населення, а також можливість надання послуг з психофізіологічної експертизи працівників, які працюють з підвищеними ризиками на виробництві.

ВИСНОВКИ

В ході дослідження порядку організації обліку та аналізу доходів від реалізації послуг медичної установи стало очевидним, що дохід – це конкретна грошова сума, яку підприємство отримує в результаті виробництва та реалізації товарів або послуг протягом певного періоду. Цей показник відображає ефективність діяльності підприємства, господарську політику, а також вибір стратегічних та тактичних рішень.

Система управління доходами відіграє важливу роль у загальній системі управління підприємством. Ефективність будь-якої управлінської системи в значній мірі залежить від надходження достовірної, повної та своєчасної інформації. Збільшення рівня диверсифікації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства підкреслює всі більш важливу роль якісної інформації для прийняття управлінських рішень у сфері формування та використання прибутку.

Згідно зі своїми завданнями, ТОВ "Центр профілактичної медицини" розробляє та впроваджує заходи щодо удосконалення системи медичних оглядів водіїв транспортних засобів. Також надає пропозиції органам виконавчої влади з цього питання, координує діяльність медичних комісій у проведенні медичних оглядів кандидатів у водії та водіїв транспортних засобів. Крім того, вивчає та бере участь у впровадженні міжнародного досвіду з медичного забезпечення водіїв у Україні.

Організація обліку доходів від реалізації послуг медичних підприємств включає в себе кілька етапів. Перш за все, для ефективного обліку доходів за надання медичних послуг необхідно визначити категорії послуг та застосовувати відповідну класифікацію. Для кожної категорії послуг слід встановити відповідні показники обліку, такі як ціна, обсяг, строки оплати та інші умови операцій.

Для ведення обліку доходів від реалізації медичних послуг використовуються різноманітні документи, такі як договори про надання послуг, рахунки-фактури, банківські виписки, податкові накладні, акти виконаних робіт

та інші облікові документи. Ці документи є основою для реєстрації господарських операцій та підтвердженням облікових записів.

З метою узагальнення інформації про дохід, отриманий від надання медичних послуг, проводиться облік за відповідними рахунками, зокрема рахунок "Доходи від реалізації послуг". Це дозволяє систематизувати та контролювати доходи, а також здійснювати подальший аналіз і планування фінансових результатів діяльності медичного підприємства.

Після дослідження та розгляду особливостей обліку доходів від реалізації послуг підприємства було виявлено, що отримання достовірної інформації про надання послуг неможливе без наявності відповідної номенклатури аналітичних рахунків з обліку доходів. Отже, для деталізації інформації з обліку доходів від реалізації послуг було запропоновано відкриття аналітичних рахунків до рахунку 70 "Доходи від реалізації", таких як субрахунок 703 "Дохід від реалізації робіт і послуг". Це рекомендація спрямована на поліпшення обліково-аналітичної інформації та забезпечення більш точного обліку доходів від послуг, що надається підприємством.

Згідно проведеного дослідження встановлено, що для збільшення доходів ТОВ "Центр профілактичної медицини" доцільно розширити види діяльності. Наприклад, підприємство може відкрити фізіологічний кабінет, який буде надавати послуги населенню з проведення фізіологічних процедур. Також, може бути запроваджено послуги з психофізіологічної експертизи працівників, які мають підвищені ризики на виробництві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балибюк І.В., Денисюк О.М. Місце та роль аудиту фінансових результатів в процесі проведення стратегічного аналізу підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2011/Economics/7_96249.doc.htm].
2. Безверхий К.В. Деякі питання порядку складання вітчизняної фінансової звітності підприємств в контексті законодавчих змін. *Облік і фінанси*. – 2013. – № 3. – С. 25–28
3. Белік В. Д. Підходи до організаційної системи внутрішнього контролю. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2009 Випуск 3 (15). С. 84–100.
4. Бикова Г. Сукупний дохід у фінзвітності. URL: <http://online.dtkk.ua/Book/970b862f-87e2-49b9-a184-71b0583c6cf9/navPoint-4>.
5. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посібн. Львів: Вид-во "Магнолія 2006", 2008. 383 с
6. Білоусова І. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2008. № 9. 3 с.
7. Блонська В.І. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин. *Науковий вісник НЛТУ України* : зб. наук.-техн. праць. 2008. Вип. 18.6. С. 117-123.
8. Бондарчук Н.В. Теоретичні засоби формування системи обліково-аналітичної інформації для прийняття рішень користувачам. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/217.pdf>
9. Булкот Г. В. Місце внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством. *Збірник наукових праць Черкаського технологічного університету*. 2009. Випуск 24. С. 68–73.
10. Буряк Т.В. Особливості відображення доходів в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності. URL: http://www.rusnauka.com/8_NIT_2008/Tethis/Economics/27604.doc.htm
11. Бухгалтерський облік у споживчій кооперації: навч. посіб. / В. О.

Озеран, П. О. Куцик, А. М. Волошин та ін. Львів : Вид-во ЛКА, 2008. 660 с.

12. Влезько І.С. Стратегія збільшення доходів на підприємстві. URL:: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/7_86350.doc.htm

13. Гамзаєва Е.М. Формування доходів і витрат у податковому і бухгалтерському обліку. *Управління розвитком*. № 5 (168). 2014. 74-76.

14. Глушко Л.В. Особливості обліку доходів підприємства. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer42/81.pdf>

15. Гнатюк Т.В. Сучасні підходи до визначення та класифікації доходів торговельного підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66609.doc.htm

16. Голуб Н.М. Вдосконалення обліку доходів відповідно до вимог міжнародних стандартів. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/.../index.html

17. Гребенюк Ю.С. Особливості аудиту реалізації продукції. URL: http://www.rusnauka.com/10_DN_2013/Economics/7_132571.doc.htm.

18. Греськів Т.С. Бухгалтерський і податковий облік доходів. *Держава та регіони. Сер, Економіка та підприємництво: Науково-виробничий журнал*. 2009. № 6. С. 66-70.

19. Гуренко Т.О. Теоретичні основи формування обліково-аналітичного забезпечення управління. URL: irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...

20. Дерій В. Проблеми обліку витрат і доходів підприємства та перспективи їх вирішення в Україні. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2008. № 4. С. 7-11

21. Єфіменко В.І., Гаращенко О.В. Облік фінансових результатів: сучасний стан та шляхи удосконалення. URL: http://www.rusnauka.com/SND/Economics/7_jefimenko.doc.htm

22. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30 лист. 1999 р. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

23. Казачков І.О., Лісенко Т.О. Сучасні підходи до аналізу господарської діяльності підприємства. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_030.pdf
24. Камінська Т.Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2010_154_3/10ktg.pdf.
25. Коришко Н. Організація обліку фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності. URL: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/j0EQoE.pdf
26. Кравчук Л.С. Сутність доходів підприємств та їх сучасний стан. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/3.2/116.pdf>
27. Кубік В. Д. Проблеми обліку доходів на підприємстві у світлі застосування національних і міжнародних стандартів обліку. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/>
28. Лагодієнко Н.В., Кितिця А.О. Організація обліку доходів підприємств: проблеми та напрями їх вирішення. URL: <http://www.mubip.org.ua/wp-content/uploads/2015/11/33141.pdf>
29. Лега О.В. Доходи діяльності: облік та відображення у звітності в контексті нормативно-правових змін. *Інноваційна економіка*. 2014. №6. С. 297-303
30. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності Наказ Міністерства фінансів України 28 березня 2013 року № 433. URL: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/MetodRek/metod_fin_otch_433.aspx
31. Мельниченко І.С., Петрук Р.О. Економічна сутність доходів підприємства. *Актуальні проблеми економіки, обліку, фінансів та права в умовах сучасних викликів: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Кременчук, 18 грудня 2023 р.)*: Кременчук: ЦФЕНД, 2023. С. 56-59.
32. Міжнародний стандарт фінансової звітності 18 «Дохід» від 1 січня 2012 року»: за даними Міністерства фінансів України. URL: http://www.minfin.gov.ua/document/92429/МСБО_18.pdf.
33. Міронова Н.М. Доходи: облік за міжнародними та національними

стандартами

URL:

http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2013/Economics/7_134749.doc.htm

34. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" Наказ Мінфіну від 07.02.2013 р. №73:

URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

35. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 "Дохід": Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text>

36. Нелідіна Ю.С., Ягмур Е.А. Проблема погодження підходів Національних стандартів та Міжнародних стандартів фінансової звітності у питанні визнання доходу підприємства. URL:

http://www.rusnauka.com/16_NPRT./47417.doc.htm

37. Нечипорук К.Ю., Петрук Р.О. Завдання і роль системи обліку формування доходів від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг. *Роль бухгалтерського обліку, аудиту та податкової політики у розбудові незалежної України на шляху до Європейського Союзу* : зб. праць учасників Міжнар. наук.-практ. конф. (10 листоп. 2022 р.). Житомир : Поліський національний університет, 2022. С. 305-309.

38. Ніколаєва В. П. Класифікація доходів з операційної діяльності підприємства. *Економіка АПК*. 2009. № 10. С. 91-95.

39. Ніколаєва В. П. Оцінка ефективності управління формуванням доходів з операційної діяльності URL:

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3207>

40. Одажіу Д.Г., Косминко М.В. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством. URL:

http://www.rusnauka.com/17_APSN_2009/Economics/46578.doc.htm

41. Онищенко С.В. Принципи та основні критерії побудови ефективної системи бюджетування на підприємстві. *Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць*. 2006. Випуск 156. с. 120-126.

42. Параскевич Л.В. Удосконалення обліку доходів та їх відображення у

фінансовій звітності. *Сталий розвиток економіки*. 2011. №2. с. 89 – 95.

43. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку : наказ М-ва фінансів України від 24 травн. 1995 р. № 88. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95#Text>

44. Податковий кодекс України: Кодекс від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

45. Подолянчук О.А. Доходи: проблемні аспекти сутності та класифікації. *Збірник наукових праць таврійського державного агротехнологічного університету*. 2010. №3 (11). 530 с.

46. Потриваєва Н.В., Канівець І.О. Облік доходів від реалізації продукції: практичні підходи та перспективи. *Облік і фінанси*. №8 (29). 2011. с. 123-129.

47. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 лип. 1999 р. № 996. / Верх. Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

48. Семенець А.О. Проблеми обліку і аудиту доходів підприємства та шляхи їх вирішення. URL: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2012/Economics/7_107957.doc.htm

49. Сторожук Т.М. Облік доходів: питання облікової політики підприємства. *Науковий вісник*. 2012. №2. с. 43-48.

50. Швиденко А. І. Бровко В. М. Облік доходів підприємства: сучасна практика, проблеми, шляхи вдосконалення. URL: fkd.org.ua/article/download/29638/26524

51. Шматковська Тетяна О. До проблематики організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємства. URL: <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2014/n25/35.pdf>

52. Шмиголь Н.М. Принципи управління доходами в діяльності організації. URL: www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2010_6_1/28.pdf].

ДОДАТКИ