

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему

**«Формування доходів господарської діяльності підприємства
(на матеріалах ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»)»**

Виконала: здобувач першого рівня
вищої
освіти, групи 5 ЕП
Спеціальності 076
«Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність»
Маркіна Д.В.

Керівник: Чевганова В.Я.

Рецензент: Логвиненко Г.В.

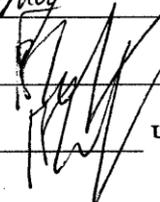
Полтава – 2021 рік 7

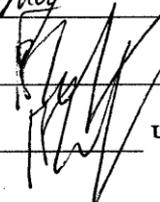
Консультанти:

з кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
(охорона праці)

03.06.2021  Биба В.В.

Здобувач 15.06.2021  Маркіна Д.В.

Керівник роботи 16.06.2021  Чевганова В.Я.

Нормоконтроль 16.06.2021  Чевганова В.Я.

Допустити до захисту

Завідувачка кафедри 17.06.2021  В.Я. Чевганова

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(повне найменування вищого навчального закладу)

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

ступінь вищої освіти «бакалавр»

Напрямок підготовки _____

(шифр і назва)

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки, підприємництва
та маркетингу

В.Я. Чевганова

“ 3 ” 03 2021 року

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Маркіна Дар'я Віталіївна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Формування доходів господарської діяльності підприємства (на матеріалах ТОВ «Агрофірма «Ім. Довженка»)

керівник роботи Чевганова В.Я., к.е.н., професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від “ 03 ” 03 2021 року № 158 ф.а

2. Строк подання здобувачем роботи 14.06.2021 р.

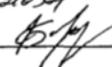
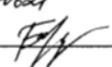
3. Вихідні дані до роботи Законодавство України, навчальна, наукова, довідкова та методична література, фахові періодичні видання, інформаційні ресурси, установчі документи підприємства, фінансова, оперативна та статистична звітність підприємства

4. Зміст випускної кваліфікаційної роботи бакалавра (перелік питань, які потрібно розробити) Розділ 1. Теоретичні та методологічні аспекти управління доходами підприємства. Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Агрофірма імені Довженка». Розділ 3. Розробка заходів щодо удосконалення управлінської діяльності ТОВ «Агрофірма імені Довженка». Висновки та пропозиції

5. Перелік графічного матеріалу:

Ілюстративний матеріал у кількості 19 аркушів представлений у Додатку

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Охорона праці	Биба В.В., к.т.н., доцент	24.05.21 	20.06.21 

7. Дата видачі завдання 26.04.2021 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретична частина	26/04–09/05	30%
2	Аналітична частина	10/05–23/05	60%
3	Проектна частина	24/05–06/06	88%
4	Виготовлення ілюстративного матеріалу, перевірка на плагіат	07/06–13/06	95%
5	Рецензування та підготовка до захисту	14/06–20/06	100%
6	Захист випускної роботи бакалавра	22/06–27/06	+

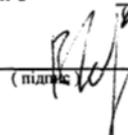
Здобувач



Маркіна Д.В.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи



Чевганова В.Я.

(прізвище та ініціали)

Примітки:

22. Форму призначено для видачі завдання студенту на виконання дипломного проекту (роботи) і контролю за ходом роботи з боку кафедри (циклової комісії) і декана факультету (завідувача відділення).

23. Розробляється керівником дипломного проекту (роботи). Видається кафедрою (цикловою комісією).

24. Формат бланка А4 (210 × 297 мм), 2 сторінки.

РЕФЕРАТ

Маркіна Д.В. Формування доходів господарської діяльності підприємства (на матеріалах ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»). Машинопис. Кваліфікаційна робота на здобуття першого рівня вищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2021.

Робота містить ___ сторінок, __ таблиць, __ рисунків, список використаних джерел складає __ найменувань та __ додатків.

Об'єктом дослідження є господарська діяльність ТОВ «Агрофірма ім. Довженка».

Мета роботи – дослідження економічної природи доходів, їх місця у фінансово-економічному забезпеченні розвитку підприємства, визначення їх впливу на його фінансові результати і на цій основі розробка рекомендацій щодо удосконалення порядку формування доходів та ефективного їх використання на підприємстві. У роботі проведено аналіз основних економіко-фінансових показників та організаційно-правових основ діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», проаналізовано економічний стан господарської діяльності. Розроблені методичні підходи до визначення впливу ефективності використання оборотних засобів на показники господарської діяльності підприємства.

У роботі розкриті економічна сутність доходів та запропонована їх класифікація, досліджені особливості формування доходів від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, сформульовані методичні засади управління доходами підприємства, проведено аналіз основних економічних та фінансових показників діяльності підприємства; запропонована програма підвищення доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка».

Одержані результати можуть бути використані у практичній діяльності ТОВ «Агрофірма ім. Довженка».

Ключові слова: дохід, дохідність, управління доходами підприємства, валовий дохід підприємства, фінансові результати підприємства.

ABSTRACT

Markina DV Formation of income of economic activity of the enterprise (on materials of LLC Dovzhenko Agrofirma). Typescript. Qualification work for obtaining the first level of higher education in the specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activities». – Poltava: National University «Poltava Polytechnic named after Yuri Kondratyuk», Poltava, 2021.

The work contains ___ pages, ___ tables, ___ figures, the list of used sources is ___ names and ___ appendices.

The object of study is the economic activity of LLC «Agrofirma Dovzhenko»

The purpose of the work is to study the economic nature of income, their place in the financial and economic support of enterprise development, determine their impact on its financial results and on this basis to develop recommendations for improving the formation of income and their effective use in the enterprise. The analysis of the main economic and financial indicators and organizational and legal bases of activity of LLC «Agrofirma named after Dovzhenko», the economic condition of economic activity is analyzed. Methodical approaches to determination of influence of efficiency of use of current assets on indicators of economic activity of the enterprise are developed.

The economic essence of incomes is revealed in the work and their classification is offered, features of formation of incomes from operating activity, financial and other incomes are investigated, methodical bases of management of incomes of the enterprise are formulated, the analysis of the basic economic and financial indicators of activity of the enterprise is carried out; the program of increase of incomes of LLC Agrofirma of them is offered. Dovzhenko».

The obtained results can be used in the practical activities of LLC «Agrofirma them. Dovzhenko».

Key words: income, profitability, enterprise income management, gross income of the enterprise, financial results of the enterprise.

ЗМІСТ

Вступ.....	8
Розділ 1. Теоретичні та методичні аспекти управління доходами підприємства.....	10
1.1. Економічна сутність доходів та їх класифікація.....	10
1.2. Особливості формування доходів від операційної діяльності, фінансових та інших доходів.....	26
1.3. Методичні засади управління доходами підприємства.....	32
Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Агрофірма «імені Довженка».....	44
2.1. Оцінка стану, проблем та перспектив розвитку сільськогосподарської галузі України	44
2.2. Організаційно-правові основи функціонування ТОВ «Агрофірма «імені Довженка».....	52
2.3. Аналіз основних економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка».....	60
2.4. Стан охорони праці на підприємстві.....	81
Розділ 3. Розробка заходів щодо удосконалення управління доходами тов «Агрофірма «ім. Довженка».....	93
3.1. Аналіз складу та динаміки доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка».....	93
3.2. Вибір та обґрунтування напрямів удосконалення управління доходами ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» ...	95
3.3. Програма підвищення доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка».....	101
Висновки.....	116
Глосарій.....	120
Список використаних джерел.....	127

Додаток А. Бухгалтерська і статистична звітність за 2017 рік.....	133
Додаток Б. Бухгалтерська і статистична звітність за 2018 рік.....	147
Додаток В. Бухгалтерська і статистична звітність за 2019 рік.....	173
Додаток Г. Ілюстративний матеріал.....	188

ВСТУП

В умовах економічної кризи особливо гостро виникає протиріччя між обмеженими ресурсами для реалізації соціальних програм і підвищеним попитом на кінцевий попит як один з основних драйверів економічного зростання. Проблема ефективного управління доходами підприємств стала особливо гострою. Саме він займає провідне місце в фінансовій підтримці господарюючих суб'єктів. Доходи характеризують ефективність господарської діяльності підприємств і в кінцевому підсумку визначають рівень фінансово-економічної стабільності в державі. Економічний механізм отримання доходів знаходиться під постійною увагою економістів і менеджерів як на макрорівні, так і на рівні підприємства. Специфіка формування доходів в різних секторах економіки, необхідність вивчення результатів виробничої та іншої діяльності підприємства обумовлює необхідність вивчення їх складу, економічного механізму формування і використання та ефективного управління. Все це призвело до актуальності обраної теми дослідження для активізації пошуку практичних рішень, що впливають на умови і чинники формування доходів підприємства.

Метою виконання кваліфікаційної роботи бакалавра є дослідження економічної природи доходів, їх місця у фінансово-економічному забезпеченні розвитку підприємства, поглиблений аналіз реальної величини доходів та джерел надходження на прикладі сільськогосподарського підприємства, визначення їх впливу на його фінансові результати і на цій основі розробка рекомендацій щодо удосконалення порядку формування доходів та ефективного їх використання на підприємстві. Метою виконання роботи також є поглиблення економічних знань, вироблення умінь застосовувати їх при вирішенні практичних завдань, сприяння розвитку пошуку сучасних наукових досягнень і уміння їх самостійно застосовувати при вирішенні прикладних проблем.

Об'єктом дослідження даної кваліфікаційної роботи бакалавра є ТОВ «Агрофірма ім. Довженка».

Предметом дослідження кваліфікаційної роботи бакалавра є теоретичні, методичні та практичні аспекти управління доходами ТОВ «Агрофірма ім. Довженка».

При написанні роботи використовувалися такі методи дослідження як статистичні методи дослідження, а також загальноприйняті у економічному дослідженні методи аналізу, порівняння, групування тощо.

Відповідно до поставленої мети у роботі потрібно вирішити наступні завдання:

- з'ясувати теоретичні основи формування доходів господарської діяльності підприємства та дослідити існуючі класифікації щодо складу і структури доходів підприємства;

- визначити місце доходів в економічній системі підприємства та виявити особливості управління доходами на промисловому підприємстві;

- вивчити методи економічної оцінки ефективності доходів;

- охарактеризувати виробничо-господарську діяльність підприємства;

- здійснити аналіз складу та динаміки доходів підприємства;

- провести аналіз доходів від операційної та іншої діяльності;

- визначити вплив доходів на фінансові результати діяльності підприємства, визначити резерви та розробити заходи щодо збільшення доходів підприємства.

Інформаційну базу дослідження склали відповідні законодавчі та нормативні документи, офіційні статистичні матеріали, літературні джерела, дані бухгалтерського фінансового обліку, фінансова та статистична звітності підприємства.

Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку використаної літератури.

Практична цінність роботи полягає у наявності рекомендацій зі збільшення доходів підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність доходів та їх класифікація

Основна мета створення і роботи підприємства – отримання максимального прибутку. Оскільки це різниця між доходами і витратами, для досягнення поставленої мети необхідно збільшувати грошові надходження і скорочувати витрати. Дохід – це загальний показник функціонування підприємства, що характеризує його виробничу, інвестиційну та фінансову діяльність. Отримання доходу впливає на можливість подальшого існування підприємства, його здатність до самофінансування і розвитку діяльності.

Категорія доходу – це багатогранне економічне поняття, яке надзвичайно поширене, широко використовується в різних значеннях.

У найширшому сенсі дохід – це грошова сума, яка регулярно і на законних підставах надходить в пряме розпорядження суб'єкта ринкових відносин [24]. У вузькому сенсі дохід – це грошовий потік в одиницю часу. Існує чотири основних форми доходу: рента, заробітна плата, прибуток і відсотки [41].

Часто в економічній літературі поняття «дохід» трактується як грошова оцінка результатів діяльності будь-якого суб'єкта ринкової економіки (юридичної та фізичної) [24].

Вчені розглядають різні аспекти поняття «дохід» і по-різному інтерпретують його. Перш за все, значний акцент при вивченні даної категорії робиться провідними дослідниками, що виділяють чотири основні джерела: заробітна плата, дохід від власності та дохід від економічної діяльності (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 – Економічний зміст поняття «дохід» представниками різних економічних шкіл [3; 4]

Економічні школи	Економічний зміст категорії «дохід»
Класична економічна теорія (У. Петті, А. Сміт, Ж.В. Сей, Дж. Мілль, Д. Рікардо)	Джерело вигоди не тільки на стадії виробництва у вигляді зниження витрат, але і в процесі обміну товарами у вигляді збільшення продажів. Звідси випливає, що будь-який суспільно корисна праця може сприяти зростанню доходів. Заробітна плата, прибуток і земельна рента - три основних джерела будь-якого доходу, а також будь-якої мінимої вартості..
Економічна теорія меркантилізму (Ж.Воден, У. Стаффорд, Т. Мен, С. Фортрей, Прокопович)	Представники меркантилізму вважали зовнішню торгівлю джерелом доходу країни, а оскільки матеріали на експорт поставляються ремісниками, процвітання ремесел є умовою багатства країни. Таким чином, обґрунтовуючи важливість промислового виробництва, Томас Мен висловив думку, що виробництво готової продукції приносить більше доходу, ніж видобуток сировини..
Маржиналістська економічна теорія (Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, У. Джевонс, В. Парето, І. Фішер, Дж. Хікс)	Ця економічна теорія досліджувала проблему отримання доходу з боку попиту через ставлення людини до речей, яке проявляється в сфері особистого споживання і обміну. Відправною точкою послужило положення про те, що на дохід впливають не тільки особисті інтереси виробника, а й інтереси споживачів товарів і послуг.
Неокласична маржиналістська теорія	Неокласична маржиналістська теорія фокусується на теорії доходу з точки зору макроекономіки, розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, не визнаючи теорію заробітної плати, прибутку, ренти і відсотка як основу цього питання.
Економічна теорія фізіократів (Ф. Кене, А. Тюрго, В.Р. Мірабо)	Джерелами доходу фізіократи вважали землю і працю людей, зайнятих в сільському господарстві. У той же час промисловість і торгівля виявилися для нього марними, але не дарма.
Кейнсіанська економічна теорія (Дж. М. Кейнс)	У кейнсіанської концепції в якості додаткового джерела доходу розглядаються мотиви поведінки індивідів: походження і рух доходів можуть бути пов'язані з поведінкою людини. Джон Мейнард Кейнс стверджував, що економічна система потребує державного регулювання.
Неокласична економічна теорія (Дж. Кларк, А. Пігу, Ф. Хайек, Г. Хаберлер)	Неокласичний підхід отримання доходу розглядає як природний закон розподілу, згідно з яким кожному фактору - певна частка в продукті і кожному - відповідному винагороді. Що стосується розподілу створеної вартості, дохід кожного фактора пропорційний кількості і вартості його граничного продукту..

Більшість вчених, вивчаючи характеристики змісту і джерела доходу, намагалися вивчити дохід окремої сім'ї або підприємства, а також держави або суспільства в цілому.

В середні віки Фома Аквінський стверджував, що багатство – це набір матеріальних благ в натуральній формі, які можуть бути створені тільки їхньою працею [6].

Засновник школи фізіократів Ф. Кене, намагаючись зрозуміти економічну природу доходів, бачив основу багатства в сільському господарстві, яке рухає промисловістю і підтримує процвітання нації. Крім того, чистий продукт (додаткові витрати) можна робити тільки в сільському господарстві.

А. Сміт, представник класичної школи, стверджував, що основним джерелом багатства, з одного боку, є сфера виробництва, а з іншого - розвиток сільського господарства. А. Сміт виступав за те, щоб державні органи не втручалися в регулювання ринкових відносин, тому що кожен намагається використовувати свій капітал так, щоб він приносив найбільший прибуток. Збільшуючи власні доходи, підприємці несвідомо збільшують дохід країни, а це означає, що громадський дохід держави збільшується [9].

Англійський економіст Д. Рікардо, розглядаючи основні питання економічної теорії, виділив три основні класи (землевласники, власники грошей і капіталу і робочі) і три основних типи доходів (прибуток, заробітна плата і рента). За його словами, основне завдання політичної економії - визначити закони, що регулюють розподіл доходів. Він був переконаний, що зростання доходів (прибутків) капіталістів неминуче знижує доходи (заробітну плату) робітників. [26].

Відповідно до марксистським підходом потрібна формула, яка охоплює всі компоненти суспільного виробничого процесу: капітал – прибуток (підприємницький дохід і відсотки), земля – земельна рента і праця – заробітна плата. І тільки разом вони можуть приносити дохід. З розвитком капіталізму значення ренти як джерела доходу буде зменшуватися, і залишаться два

великих джерела доходу – дохід і заробітна плата і два великі класи – пролетарі і капіталісти [6].

На сучасному етапі розвитку економічної думки «дохід» – надзвичайно поширена економічна категорія, яка часто використовується і в той же час є надзвичайно багатограним поняттям, уживаним у різних значеннях (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2 - Інтерпретація економічної сутності категорії «дохід» у сучасній науковій літературі

Автор	Економічна сутність категорії «дохід»
Бутинець Ф. [7, с. 345]	Дохід (виручка) - рух грошових коштів та інших доходів за певний період, отриманих від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.
Вознюк Г., Загороднюк А. [8, с. 363]	Виручка - різниця між виручкою від реалізації продукції, робіт і послуг та вартість матеріальних витрат на виробництво і продаж цієї продукції.
Грузінов В.П. [9, с. 340]	Доходи підприємства складаються з виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), основних засобів (надлишків) і іншого майна підприємства, а також доходів від позареалізаційної діяльності.
Продіус Ю.І. [10, с. 254-255]	Доходи - це виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат. Це грошова форма чистої продукції підприємства, тобто покриває заробітну плату і прибуток.
Волков О. [11, с. 364]	Доходом підприємства є збільшення грошової суми над його витратами на кошти, витрачені в процесі виробництва, які підприємство отримує від реалізації новоствореної цінності
Шмиголь Н.М. [15]	Дохід підприємства - це збільшення економічних вигод за рахунок отримання активів і / або погашення зобов'язань, що приводить до збільшення капіталу організації, без урахування внесків учасників (власників майна), і отримане за рахунок використання економічних ресурсів. і конкурентоспроможні економічні ресурси. переваги з точки зору прийняттого рівня бізнес-ризиків
Біла О.Г. [16, с.72]	Грошові надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - це сукупний дохід від основної діяльності підприємства, його внесок у валовий внутрішній продукт країни.
Камінська Т.Г. [17]	Доходом організації є збільшення економічної вигоди протягом звітного періоду за рахунок отримання активів і / або збільшення їх вартості, та / або зменшення зобов'язань, які призводять до збільшення капіталу організації, без урахування внесків власників.

У сучасних умовах цей термін починає набувати більш широкого значення і тлумачення: по-перше – як основне джерело доходу (чистий дохід); по-друге, як складна структура, що вимагає теоретичного та методологічного уточнення.

Підсумовуючи різні підходи до визначення економічної сутності доходу, слід підкреслити, що дохід є досить різноманітною категорією. Однак усі економічні науки розглядають дохід як загальний, універсальний показник ефективності діяльності підприємства.

Найпоширенішим серед сучасних економістів було визначення поняття «дохід підприємства» як суми доходу від реалізації продукції та майна, а також від позареалізаційних операцій.

Дохід підприємства як економічна категорія базується на двох основних підходах до визначення його сутності, а саме - на собівартості та ринку. Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що базуються на цих підходах, є такі теорії доходу, як фактор, компенсаційний (або теорія підприємницького доходу), інновації та теорія монопольного доходу. Зміст цих теорій цих теорій представлено на рисунку 1.1.

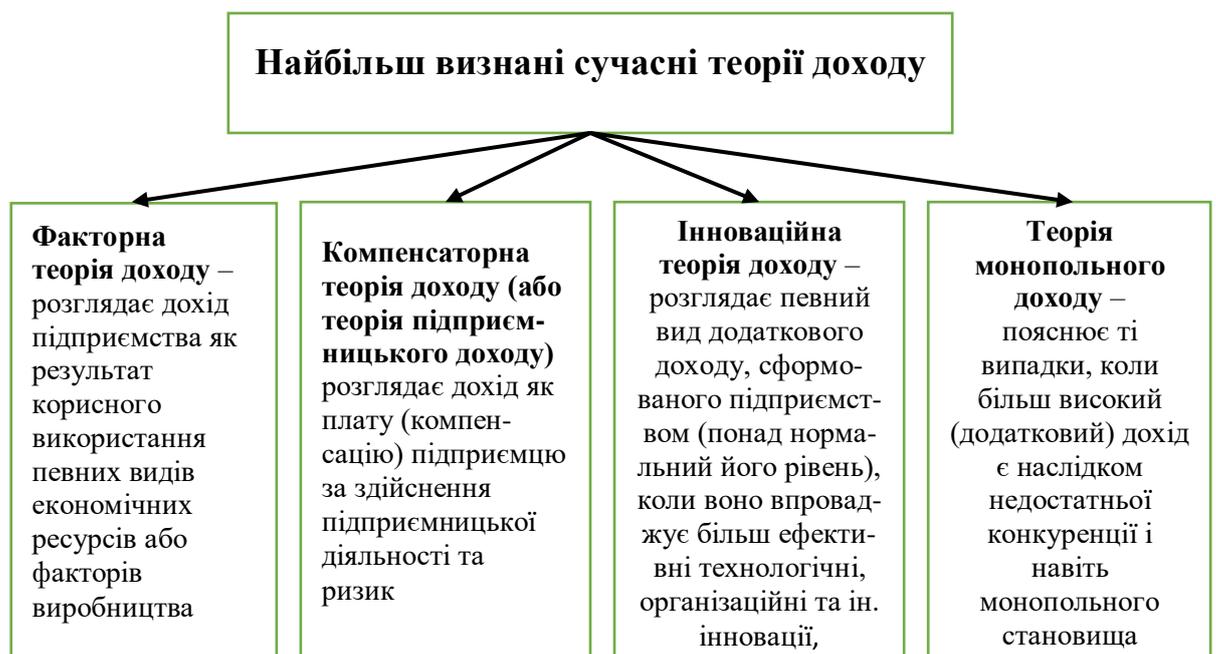


Рисунок 1.1 – Найбільш визнані сучасні теорії доходу

З точки зору економічної теорії, дохід підприємства є одним із найважливіших самостійних об'єктів, що потребує поглиблення теоретичних основ та розширення практичних рекомендацій. Це визначається важливістю того, що доходи відіграють у розвитку підприємства.

У функціонуванні підприємств існує безперервний кругообіг капіталу, який здійснюється за рахунок витрат ресурсів (факторів виробництва) для отримання корисного ефекту. В процесі виробничого процесу зростає вартість витрачених ресурсів і виробляється готова до продажу продукція (роботи, послуги). Під час їх реалізації підприємство отримує дохід (виручку), який розподіляється та використовується. Дохід підприємства необхідний для фінансового обслуговування розширеного відтворення капіталу, вирішення проблем економічного та соціального розвитку підприємства.

Загальновідомо, що основними факторами виробництва є: а) земля, включаючи всі природні ресурси; б) капітал або інвестиційні ресурси (засоби виробництва, транспортні засоби та мережа збуту); в) праця, тобто всі фізичні та розумові здібності людей, що використовуються у виробництві товарів та послуг; підприємницькі навички.

Дохід за кожним із цих факторів відповідно до економічної теорії дорівнює граничному внеску цього фактора у дохід, отриманий підприємством після реалізації продукції. Такий розподіл доходу можна вважати справедливим як для робітників, так і для власників майнових ресурсів (землі, капіталу тощо). Насправді розподіл доходів призводить до значної нерівності, насамперед через нерівність у розподілі виробничих ресурсів, через недосконалу конкуренцію на ринку. Величина доходу (включаючи ставки заробітної плати) часто не відображає внесок факторів виробництва у випуск продукції. Через цю обставину існують номінальні та реальні доходи.

Номінальний дохід характеризує рівень грошових доходів незалежно від оподаткування та зміни ціни. Реальний дохід характеризує дохід з урахуванням зміни роздрібних цін і тарифів, а також вартості податків та

інших обов'язкових платежів. Розглянемо детальніше, яким є дохід за кожним із факторів.

Заробітна плата – це ціна, яку платять за використання робочої сили, іншими словами, за трудові послуги, що надаються працівниками різних професій при здійсненні їх підприємницької діяльності. Дохід у вигляді заробітної плати отримують працівники підприємства.

Вартість будь-якого товару включає вартість природних ресурсів, включаючи землю. Дохід, який приносить цей фактор виробництва, називається рентою, або економічною рентою. У більш широкому розумінні економічна рента - це ціна, сплачена за користування землею та іншими природними ресурсами, розмір якої суворо обмежений. Кількість використовуваних природних ресурсів, як правило, не змінюється в суттєвих масштабах, фіксований характер пропозиції цих ресурсів означає, що попит є єдиним активним фактором, що визначає ренту [19].

Економічна теорія називає процентний дохід. На практиці дохід виникає у таких формах. Якщо капітал у формі грошей, то постачальники грошового капіталу отримують дохід у вигляді позикових відсотків. Якщо капітал виступає у матеріальній формі, то його власники з некорпоративного сектору бізнесу отримують дохід у вигляді доходу від власності, а корпорації – у вигляді корпоративних прибутків.

Підприємницький дохід (прибуток) визначається підприємницькими здібностями. Цей дохід є винагородою підприємця за поєднання капіталу, праці та природних ресурсів в одному процесі виробництва товарів або послуг; прийняття основних рішень щодо управління фірмою; впровадження у виробництво нових продуктів і технологій; ризик, пов'язаний з вкладеними коштами. Підприємницький дохід - це частина прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємця після сплати відсотків за взятою ним позикою. Підприємницький дохід не є заданою величиною, а залежить від того, як керує підприємець [19].

З економічної точки зору, залежно від повноти відображення, розрізняють валовий дохід підприємства, що включає чистий прибуток, і прибуток. Валовий дохід підприємства обчислюється у грошовому вираженні сукупного доходу за певний період, отриманого від виробництва та реалізації продукції (валовий дохід). Валовий дохід включає чистий прибуток, податок на додану вартість, акцизний збір та інші відрахування від доходу. Чистий дохід (чистий дохід) включає витрати та прибуток. Прибуток компанії є частиною нової вартості, створеної компанією, яка залишається від чистого прибутку після відшкодування всіх факторів виробництва.

З фінансової точки зору дохід є найважливішим фінансовим показником роботи підприємств (організацій), який відображає їх фінансовий дохід від усієї діяльності за одиницю часу.

В умовах ринкової економіки підприємства разом з діючою (основною) здійснюють фінансову та інвестиційну діяльність

Операційна діяльність включає основні напрямки діяльності підприємства, а також іншу виробничу діяльність, крім інвестиційної та фінансової. Основний вид діяльності можна охарактеризувати як операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є основною метою підприємства і забезпечує основну частину його доходу.

Інший вид діяльності - інвестиційний – це сукупність операцій з купівлі-продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових вкладень, які не еквівалентні грошовим коштам.

Фінансова діяльність – це сукупність операцій, що призводять до зміни обсягу та (або) складу власного та позикового капіталу.

Операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства є його звичайною діяльністю, іншими словами, його звичайна діяльність – це будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що забезпечують основну діяльність або виникають в результаті її здійснення.

Надзвичайна подія – це подія або операція, яка є частиною звичайної діяльності підприємства, і настання якої не очікується періодично або в

кожному наступному звітному періоді. До надзвичайних подій належать стихійне лихо (землетрус, зсув), експропріація майна підприємства за кордоном [5].

Оскільки доходи виникають в результаті діяльності підприємства, їх види можна визначити відповідно до виду діяльності, в результаті якого вони виникли. Регулювання умов формування доходу від певної діяльності здійснюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 "Дохід".

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 "Доходи" розрізняють такі групи доходів за видами діяльності:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансовий дохід;
- інші прибутки;
- надзвичайний дохід [5].

Дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт та послуг є основним джерелом відшкодування витрат на виробництво та реалізацію продукції, отримання доходу та формування фінансових ресурсів. У ринковій економіці особлива увага приділяється продажам та виручці від реалізації. Розмір доходу залежить не тільки від внутрішнього відшкодування витрат і прибутку, а й від своєчасності та повноти сплати податків, погашення банківських позик, що впливає на рівень сплачених відсотків, що в кінцевому рахунку впливає на фінансові результати діяльності підприємства. Отримання доходу створює основу для самофінансування підприємства за умови, що їх розмір є достатнім для покриття витрат підприємства на продаж товарів та іншу діяльність, виконання зобов'язань перед бюджетом та формування чистого прибутку.

Важливим напрямком фінансово-інвестиційної діяльності підприємства є раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективних напрямків інвестицій, які дадуть підприємству додатковий дохід. Вигідне вкладення грошей здійснюється на фінансовому ринку. В умовах ринкової економіки результати фінансової та інвестиційної діяльності та

позареалізаційних операцій є постійними джерелами грошових доходів та формування прибутку підприємств [31].

Залежно від галузі освіти бувають доходи від реалізації (операційної чи базової) та позареалізаційної (від використання майна та капіталу). Основна частина операційного доходу - це виручка від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизного збору та подібних платежів). У ринкових умовах надходження цих коштів залежить від того, наскільки продукція (роботи, послуги) підприємства за обсягом, асортиментом та термінами постачання (виконання) відповідає споживчому попиту, здатності компанії своєчасно заповнювати сегменти ринку. Водночас важлива конкурентоспроможність цін, які компанія може запропонувати, та форми оплати продукції (робіт, послуг). До позареалізаційних доходів належать доходи, отримані від участі в капіталі в діяльності інших підприємств, дивіденди на акції, доходи на облігації.

У зв'язку з тим, що компанія отримує доходи за певний часовий проміжок, вони поділяються на доходи за звітний період та доходи за майбутні періоди.

З фіскальної точки зору доходи певних економічних суб'єктів оподатковуються.

Відповідно до Закону України "Про податок на прибуток підприємств", валовий дохід - це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманих (нарахованих) за звітний період у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, як в Україні, її континентальному шельфі, ексклюзивна (морська) економічна зона і за її межами.

Відповідно до Закону України "Про податок на прибуток підприємств" валовий дохід включає:

- загальний дохід від продажу товарів (робіт, послуг), включаючи допоміжні та сфери послуг, що не мають статусу юридичної особи, а також доходи від продажу цінних паперів, деривативів, іпотечних сертифікатів участі, фіксованого доходу іпотечні сертифікати, сертифікати оперативних

фондів з нерухомим майном (крім операцій з їх первинного випуску (розміщення), операцій з їх остаточного погашення (ліквідації) та операцій з консолідованою іпотечною заборгованістю відповідно до законодавства);

- доходи від банківських, страхових та інших операцій, пов'язаних з наданням фінансових послуг, торгівлею валютними цінностями, цінними паперами, борговими зобов'язаннями та вимогами;

- доходи від спільної діяльності та у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, відсотків, роялті, володіння борговими вимогами, а також доходів від операцій лізингу (оренди);

- доходи, не включені до розрахунку валового доходу періодів, що передували звітному періоду та визначені у звітному періоді;

- дохід з інших джерел.

Скоригований валовий дохід отримується за рахунок зменшення валового доходу на:

- сума акцизного збору, податок на додану вартість, отриманий підприємством у складі ціни продажу продукції (робіт, послуг);

- сума коштів або вартість майна, отриманого підприємством як компенсація за примусове відчуження іншого майна державою;

- суми коштів або вартість майна, отримані за рішенням суду як компенсація прямих витрат або збитків, понесених підприємством, якщо вони не були включені до валових витрат або відшкодовані зі страхових резервів;

- суми надміру сплачених податків та зборів, які повертаються або повинні бути повернуті з бюджетів;

- суми отриманих прямих інвестицій або реінвестицій у корпоративні права, видані підприємством;

- сума отриманого емісійного доходу;

- доходи від спільної діяльності на території України без створення юридичної особи;

- міжнародна технічна допомога, що надається іншими державами;

- деякі інші надходження відповідно до чинного законодавства [6].

Таким чином, можна класифікувати дохід підприємства за такими ознаками (рис. 1.2):

- за об'єктами доходу: дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- за повнотою відображення: валовий дохід, чистий дохід, прибуток;
- за ступенем легалізації: легальні та незаконні. Від легального тіньовий дохід відрізняється насамперед тим, що його власник не платить податки;
- за суб'єктами надходження: доходи підприємства, структурного підрозділу, працівників;
- з метою формування фінансових результатів (операційний дохід, інші фінансові доходи, інші доходи, доходи від участі в капіталі);
- за галуззю освіти: доходи від реалізації, нереалізовані доходи;
- за датою отримання: дохід за звітний період, дохід за майбутні періоди;
- за місцем відображення: явний (бухгалтерський), прихований дохід;
- за видами діяльності: від звичайної діяльності (від операційної діяльності, від фінансової діяльності, від інвестиційної діяльності); від надзвичайних заходів
- дохід від факторів виробництва: заробітна плата, орендна плата, відсотки.

Стратегічним завданням будь-якого підприємства має бути збільшення доходів. Основою зростання є збільшення обсягу реалізації продукції (робіт, послуг), при цьому особливе значення має загальне зниження собівартості продукції, зменшення матеріальних витрат.

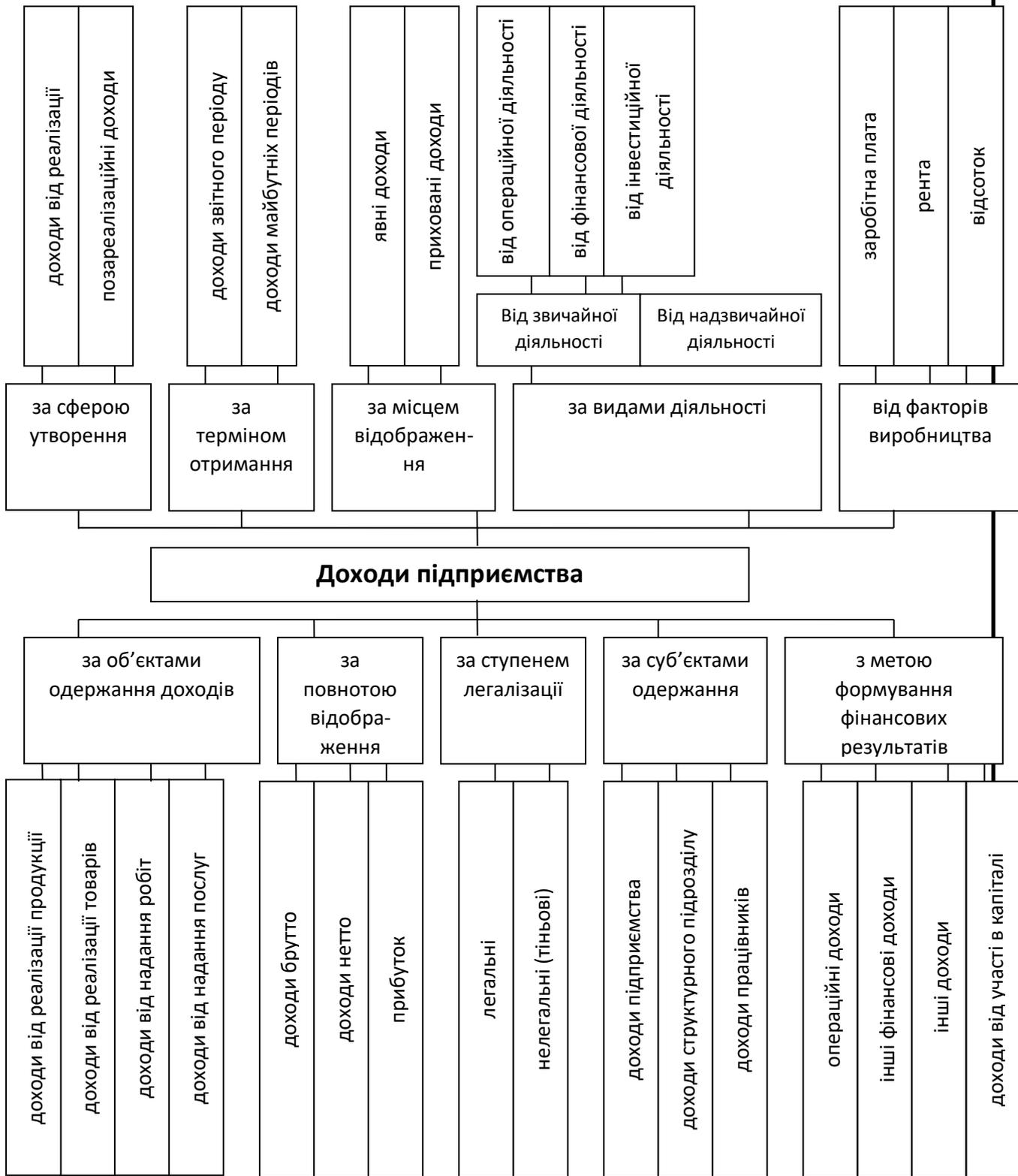


Рисунок 1.2 – Класифікація доходів підприємства

Таким чином, принципами отримання доходу повинні бути такі положення:

- конкуренція за збільшення сегментів ринку;
- орієнтація на збільшення продажів;
- максимізація прибутку від кожної одиниці продукції;
- визначення конкурентної ціни, яка розвивається на ринку;
- формування стратегії, спрямованої на використання резервів для збільшення доходу

Склад доходу визначається стандартами бухгалтерського обліку в "Звіті про фінансові результати" і представлений у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Склад доходів підприємства згідно до НПБО-1 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»

Види доходів	Характеристика
<i>Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)</i>	дохід (виручка) від продажу продукції, товарів, робіт, послуг (включаючи платежі від оренди інвестиційної нерухомості) за вирахуванням наданих знижок, вартість повернута раніше продані товари, доходи, які за договорами належать комітентам (комітентам тощо), а також податки і збори.
<i>Інші операційні доходи</i>	<ul style="list-style-type: none"> - дохід від оперативної оренди активів; - дохід від операційних курсових різниць; - відшкодування раніше списаних активів; - дохід від роялті, відсотки, отримані за залишки на поточних рахунках у банках, - дохід від продажу оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, що утримуються для продажу, та груп вибуття, - дохід від списання кредиторської заборгованості, - отримані штрафи, штрафи, штрафи тощо.
<i>Дохід від участі в капіталі</i>	- доходи від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються за методом власного капіталу
<i>Інші фінансові доходи</i>	- дивіденди, проценти та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів від участі в капіталі).
<i>Інші доходи</i>	<ul style="list-style-type: none"> - дохід від продажу фінансових вкладень; - дохід від неопераційних курсових різниць; - доходи підприємств (крім тих, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами) від зміни балансової вартості фінансових інструментів, які оцінюються за справедливою вартістю; - інші доходи, що виникають під час господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства

Вивчення економічної сутності доходу підприємства повинно визначатися їх функціями:

- дохід є основним джерелом покриття витрат, понесених підприємством та формування прибутку;

- дохід підприємства - це економічний показник його роботи, який відображає фінансові доходи від усіх видів діяльності;

- дохід відображає економічні, грошові відносини, що виникають внаслідок руху грошей: з іншими підприємствами та організаціями, всередині підприємства, всередині асоціацій, підприємств, включаючи відносини з материнською організацією, з фінансово-кредитною системою, бюджетами та позабюджетними фондами, банками, страхування, біржі, різні фонди;

- дохід є важливим джерелом різноманітних грошових фондів. Через них господарська діяльність забезпечується необхідними коштами, а також розширеним відтворенням, фінансуванням науково-технічного прогресу; розробка та впровадження нового обладнання; економічне стимулювання, розрахунки з бюджетом, банками.

До таких фондів відноситься статутний фонд; резервний капітал (призначений для покриття збитків); фонд накопичення (кошти, що виділяються на розвиток виробництва); інвестиційний фонд; фонд споживання (направляється для виплати дивідендів, одноразового заохочення, матеріальної допомоги, для виплати додаткових відпусток, харчування, проїзду на транспорті тощо); валютний фонд, який формується на підприємствах, які отримують валютні надходження від експортних чи імпорتنих операцій.

На додаток до вищезазначених основних фондів, компанія періодично створює операційні фонди, включаючи фонд для виплати заробітної плати, фонд для сплати до бюджету різних податків.

Врахування сучасних тенденцій економічної теорії та її практичне впровадження в господарську діяльність підприємств дає можливість визначити найважливіші характеристики категорії доходу (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 – Найважливіші характеристики категорії доходу

Виходячи з цих найважливіших характеристик, економічну сутність категорії доходу підприємства пропонується визначити наступним чином: допустимий рівень ділового ризику "

Таким чином, у цьому питанні ми вивчили еволюцію та економічну сутність доходу, давши їх основні різновиди та давши їм детальний опис.

1.2. Особливості формування доходів від операційної діяльності, фінансових та інших доходів

У процесі отримання доходу підприємства основна роль відводиться забезпеченню ефективного надходження та розподілу коштів у процесі його операційної діяльності. Основою операційної діяльності більшості підприємств є виробнича, комерційна або торгова діяльність, яка доповнюється інвестиційно-фінансовою діяльністю, яку вони здійснюють.

Слід зазначити, що виробничий процес закінчується доставкою продукції споживачеві. Для виробника продаж продукції є доказом того, що він з точки зору споживчих властивостей, якості та асортименту відповідає потребам споживачів, суспільному попиту. Збут продукції - це завершальна стадія кругообігу коштів підприємства, тому важливо визнати завершення цієї стадії обороту капіталу.

На практиці для визначення часу реалізації продукції можна використовувати два методи:

- спосіб нарахування - продукція відвантажується або відпускається споживачеві (відбулася передача права власності),
- касовий метод - кошти надходили на рахунок постачальника за реалізовану продукцію

Продаж завжди передбачає зміну форми вартості. Бартер або пряма торгівля не може розглядатися як продаж продукції. При бартерному товарообміні не відбувається руху грошових коштів, немає виручки від продажу, тобто не відбувається зміни форми вартості. Підприємства іноді вдаються до бартерних операцій.

Ефективне управління процесами отримання доходів на підприємстві пов'язане з ідентифікацією доходів або визнанням їх як таких.

Визнаний дохід підприємства поділяється на:

- дохід (виручка) від реалізації (реалізації) продукції (товарів, робіт, послуг);
- Інші операційні доходи;
- фінансові та інші доходи;

- дохід від надзвичайної діяльності (рис. 1.4).

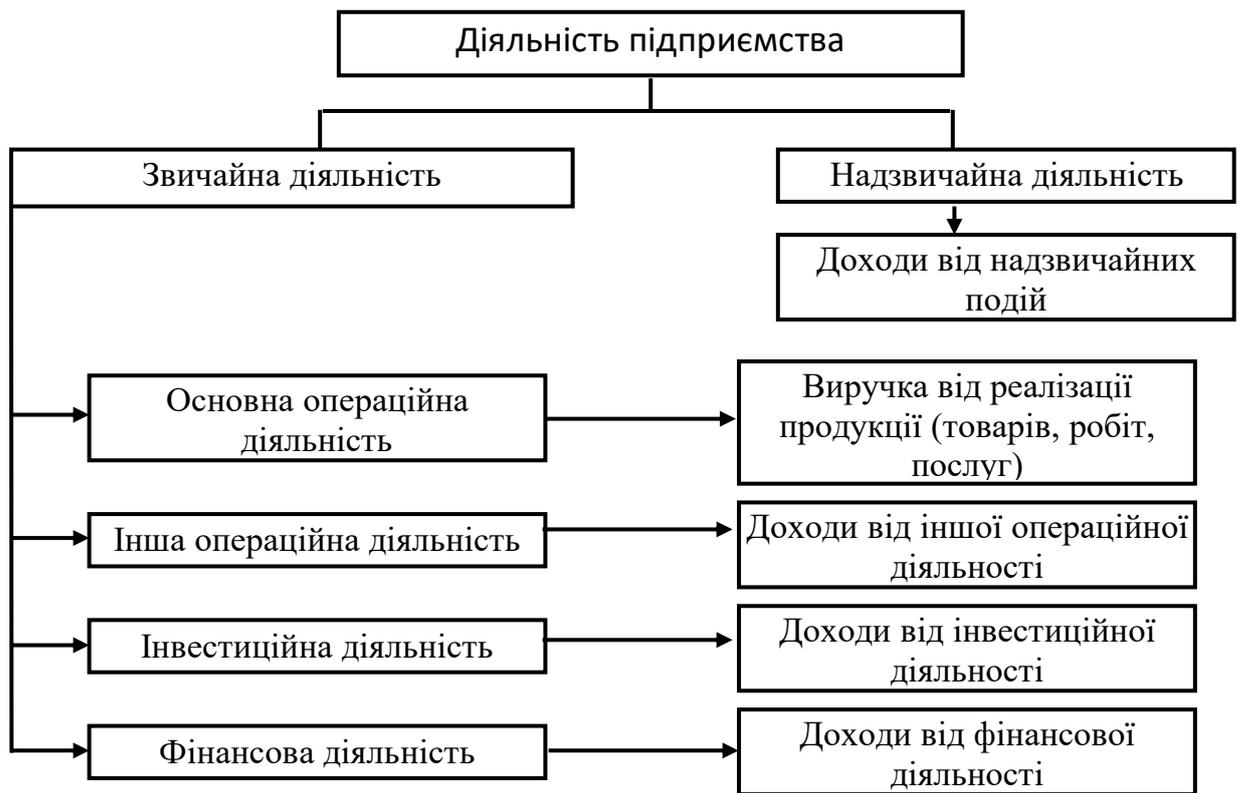


Рисунок 1.4 – Види діяльності підприємства та види доходів, отриманих від її наслідків

Однією з важливих характеристик операційної діяльності підприємства є сума доходу, що створюється ним в процесі операційної діяльності.

Операційний дохід підприємства є фінансовою основою для розвитку його операційної діяльності, що забезпечує вирішення наступних трьох найважливіших завдань:

- основна частина операційного доходу підприємства є джерелом відшкодування всіх поточних витрат (збитків), пов'язаних із здійсненням його операційної діяльності. Реалізація цього завдання забезпечує самодостатність операційної діяльності підприємства;

- частина операційного доходу підприємства служить джерелом податкових платежів, пов'язаних із здійсненням операційної діяльності.

Завдяки цій частині операційних доходів забезпечується формування державного та місцевих бюджетів, позабюджетних основ. Реалізація

це завдання забезпечує виконання фінансових зобов'язань підприємства перед державою.

- певна частина операційного доходу підприємства є джерелом формування його чистого операційного прибутку. Завдяки цій частині операційного доходу компанія формує фонди на розвиток виробництва, резерви, додаткове матеріальне стимулювання персоналу, соціальні виплати, виплати власникам бізнесу тощо. Реалізація цього завдання забезпечує самофінансування розвитку операційної діяльності підприємства на розширеній основі в майбутньому.

Операційний дохід включає дохід від продажу та інші операційні доходи.

Дохід від продажу складається з:

- дохід (виручка) від реалізації готової продукції;
- дохід (виручка) від продажу товарів;
- дохід (виручка) від продажу робіт та послуг.

Операційні продажі підприємства поділяються на два основних типи:

- валовий (загальний) операційний дохід. Це загальна сума доходу підприємства від реалізації товарів, робіт та послуг, здійснених у процесі операційної діяльності протягом певного періоду, отриманих у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах як на території даної держави, так і за кордоном .

- чистий операційний дохід. Це різниця між сумою валового (загального) операційного доходу та сумою податків, включених у ціну продукції, тобто сплачених із доходу (податок на додану вартість, акцизний збір тощо). Дохід від реалізації також зменшується на суму обов'язкових платежів (ПДВ, акцизний збір, орендна плата, рекламний збір тощо) та інші відрахування від доходу (знижки покупцям, вартість продуктів і товарів, що повертаються покупцем) [16].

Процедура отримання чистого доходу показана на рисунку 1.5.

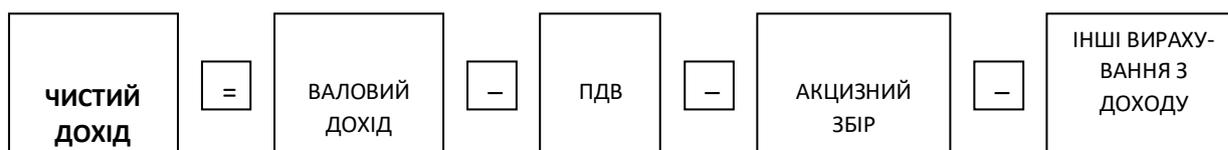


Рисунок 1.5 – Порядок формування чистого доходу підприємства

Як зазначалося вище, операційний дохід включає також інші операційні доходи. Інші включають:

- дохід від продажу іноземної валюти (а також від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті);
- розмір штрафу, неустойки, штрафу за порушення господарських договорів;
- доходи від списання кредиторської заборгованості, щодо яких минув строк позовної давності;
- відшкодування раніше списаних активів;
- суми отриманих грантів та субсидій тощо.

Склад операційного доходу підприємства представлений на рис. 1.6.

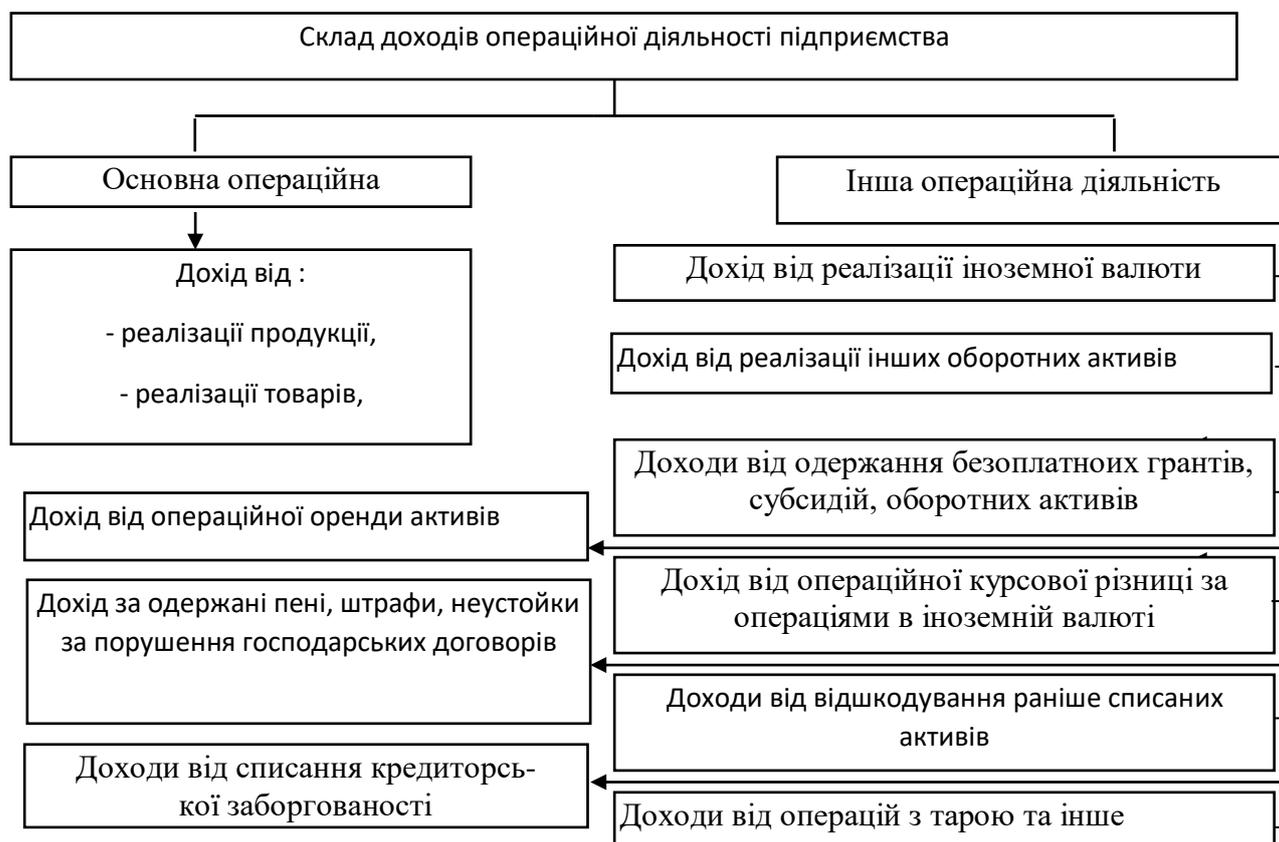


Рисунок 1.6 – Склад операційних доходів підприємства

З переходом до ринкової економіки зростає роль фінансової та інвестиційної діяльності підприємств. Пошук фінансових джерел розвитку підприємств у напрямку найбільш ефективного інвестування фінансових ресурсів, операцій з цінними паперами та інших питань фінансової діяльності набуває важливого значення для фінансових послуг підприємств.

Фінансові інвестиції зумовлені необхідністю ефективного використання вільних фінансових ресурсів, коли умови фінансового ринку дозволяють отримати набагато вищий рівень рентабельності вкладеного капіталу, ніж діяльність на товарних ринках.

Фінансові інвестиції - це активи, що утримуються підприємством з метою отримання прибутку за рахунок відсотків, дивідендів, збільшення капіталу або інших вигод. Це інвестиції в акції, облігації, депозитні сертифікати, казначейські облігації та інші цінні папери.

Раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективних способів інвестування коштів дадуть компанії додатковий дохід.

Відповідно до П (С) БО 3, дохід від участі в капіталі - це дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються за методом власного капіталу; інші фінансові доходи - це дивіденди, проценти та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, що обліковуються за методом власного капіталу); інші доходи - це доходи від продажу фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів, доходи від неопераційних курсових різниць та інші доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Фінансовий дохід включає:

- отримані дивіденди;
- отримані відсотки;
- інші доходи від фінансових операцій.

Інші доходи включають

- дохід від продажу фінансових вкладень;
- дохід від продажу необоротних активів;
- дохід від продажу майнових комплексів;
- дохід від неробочих курсових різниць;
- дохід від вільних активів;
- інші доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Дохід від участі в капіталі інших підприємств включає:

- інвестиції в асоційовані компанії;
- інвестиції в дочірні компанії;
- у спільній діяльності зі створенням юридичної особи.

Вищевказані групи доходів підприємства є доходами від звичайної діяльності, яка береться для обчислення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування.

У деяких випадках підприємство може отримувати надзвичайні доходи від подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій (подія чи операція, яка відрізняється від звичайної та не очікується повторюватися періодично або в кожному наступному році).

Надзвичайний дохід підприємства включає:

- відшкодування збитків від надзвичайних ситуацій;
- інші надзвичайні доходи [43].

Таким чином, ми розглянули порядок складу та порядок формування доходів від реалізації, фінансових та інших доходів підприємства, а також охарактеризували їх різноманітність.

З переходом до ринкової економіки зростає роль фінансової та інвестиційної діяльності підприємств. Пошук фінансових джерел розвитку підприємств у напрямку найбільш ефективного інвестування фінансових ресурсів, операцій з цінними паперами та інших питань фінансової діяльності набуває важливого значення для фінансових послуг підприємств.

Фінансові інвестиції зумовлені необхідністю ефективного використання вільних фінансових ресурсів, коли умови фінансового ринку дозволяють отримати набагато вищий рівень рентабельності вкладеного капіталу, ніж діяльність на товарних ринках.

Фінансові інвестиції - це активи, що утримуються підприємством з метою отримання прибутку за рахунок відсотків, дивідендів, збільшення капіталу або інших вигод. Це інвестиції в акції, облігації, депозитні сертифікати, казначейські облігації та інші цінні папери.

Раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективних способів інвестування коштів дадуть компанії додатковий дохід.

Відповідно до П (С) БО 3, дохід від участі в капіталі - це дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються за методом власного капіталу; інші фінансові доходи - це дивіденди, проценти та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, що обліковуються за методом власного капіталу); інші доходи - це доходи від продажу фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів, доходи від неопераційних курсових різниць та інші доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Фінансовий дохід включає:

- отримані дивіденди;
- отримані відсотки;
- інші доходи від фінансових операцій.

Інші доходи включають

- дохід від продажу фінансових вкладень;

- дохід від продажу необоротних активів;
- дохід від продажу майнових комплексів;
- дохід від неробочих курсових різниць;
- дохід від вільних активів;
- інші доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Дохід від участі в капіталі інших підприємств включає:

- інвестиції в асоційовані компанії;
- інвестиції в дочірні компанії;
- у спільній діяльності зі створенням юридичної особи.

Вищевказані групи доходів підприємства є доходами від звичайної діяльності, яка береться для обчислення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування.

У деяких випадках підприємство може отримувати надзвичайні доходи від подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій (подія чи операція, яка відрізняється від звичайної та не очікується повторюватися періодично або в кожному наступному році).

Надзвичайний дохід підприємства включає:

- відшкодування збитків від надзвичайних ситуацій;
- інші надзвичайні доходи [43].

Таким чином, ми розглянули порядок складу та порядок формування доходів від реалізації, фінансових та інших доходів підприємства, а також охарактеризували їх різноманітність.

1.3. Методичні засади управління доходами підприємства

Формування доходу передбачає аналіз результатів звичайної діяльності та надзвичайних подій. На основі визнаного доходу формують алгоритм розрахунку абсолютних показників чистого доходу, операційного доходу,

фінансового та іншого доходу, звичайного та валового доходу, валового прибутку та інших видів прибутку або збитку) [13].

Завдання аналізу операційного доходу підприємства та його глибини повинні бути спрямовані на пошук можливостей збільшити загальну суму валового та чистого операційного доходу, забезпечивши їх планові розрахунки необхідними інформаційними показниками.

У процесі такого аналізу вивчаються:

- динаміка загальної суми валового операційного доходу підприємства.

При аналізі динаміки операційного доходу слід забезпечити порівняння цін на реалізовану продукцію. Для цих цілей компанія розраховує середній індекс цін для окремих етапів періоду.

Показники загальної суми валового та чистого операційного доходу підприємства подаються у порівняльній формі за такою формулою:

$$ОД_c = ОД_ф / I_c, \quad (1.1)$$

де $ОД_c$ – сума валового (чистого) операційного доходу підприємства в порівняльних цінах;

$ОД_ф$ – сума валового (чистого) операційного доходу підприємства у фактичних цінах;

I_c – середньозважений індекс цін на реалізовану продукцію по відношенню до першого аналізованого періоду.

Після цінового співставлення аналізованих показників визначаються темпи зміни загального сукупного операційного доходу підприємства по окремим етапам звітної періоду. Розрахунки здійснюються по формулі середньої геометричної:

$$T_{\text{ВОД}} = \sqrt[n]{\frac{\text{ВОД}_n}{\text{ВОД}_1}} \times 100 \quad (1.2)$$

де $T_{\text{вод}}$ – середній темп зміни (росту або зниження) загальної суми валового операційного доходу в даному відрізку часу (рік або квартал), у %;

ВОД_n – загальна сума валового операційного доходу у співставних цінах в останньому періоді даного відрізка часу (кварталі чи місяці);

ВОД_1 – загальна сума валового операційного доходу в першому періоді досліджуваного відрізка часу (в першому кварталі чи місяці);

n – кількість періодів у досліджуваному відрізку часу.

- рівномірність операційного доходу підприємства. Для характеристики цієї однорідності зазвичай використовують стандартне відхилення цих доходів та коефіцієнт їх варіації;

- співвідношення чистого та валового операційного доходу підприємства в аналізованому періоді. Для цих цілей коефіцієнт чистого операційного прибутку розраховується та аналізується в динаміці;

- основні фактори, що вплинули на зміну суми валового та чистого операційного доходу підприємства у плановому періоді. Як частина цих факторів, основну увагу в процесі аналізу слід приділити: змінам у виробництві; зміни складу виробленої продукції; зміни рівня цін на окремі види продукції; зміни видів та ставок податкових платежів, що входять у ціну продукції (сплачується з валового операційного доходу).

Результати аналізу дозволяють виявити основні тенденції розвитку валового та чистого операційного доходу підприємства та врахувати їх у процесі планових розрахунків [13].

Поряд з абсолютними величинами, в процесі управління формуванням операційного доходу підприємства використовуються і їх відносні показники. Основними з цих показників є наступні:

- рівень чистого операційного прибутку до продажів. Визначається за формулою:

$$У_{\text{чод}} = \text{ЧОД} / \text{ОР} \times 100, \quad (1.3)$$

де $У_{\text{чод}}$ – рівень чистого операційного доходу до обсягу реалізації продукції, %;

ЧОД – сума чистого операційного доходу, отриманого підприємством в даному періоді;

ОР – обсяг реалізації продукції в даному періоді.

– коефіцієнт чистого операційного доходу. Цей показник характеризує питому вагу чистого доходу в загальній сумі валового операційного доходу, тобто дає уявлення про умови оподаткування останнього. Розрахунок цього показника проводиться за формулою:

$$К_{\text{чод}} = \text{ЧОД} / \text{ВОД} \times 100, \quad (1.4)$$

де $К_{\text{чод}}$ – коефіцієнт чистого операційного доходу, у %;

ЧОД – сума чистого операційного доходу, отриманого підприємством в даному періоді;

ВОД – сума валового операційного доходу, отриманого підприємством в даному періоді.

– рівень валового (або чистого) операційного доходу до вартості використовуваних операційних активів. Цей показник характеризує здатність операційних активів генерувати валовий (або чистий) операційний дохід. Розрахунок цього показника проводиться за формулою:

$$Y_{\text{ОДА}} = \frac{\text{ВОД (ЧОД)}}{\overline{\text{ІІА}}} \times 100 \quad (1.5)$$

де $Y_{\text{ОДА}}$ – рівень валового (або чистого) операційного доходу до вартості використовуваних операційних активів, у %;

ВОД (ЧОД) – сума валового (або чистого) операційного доходу, отриманого підприємством в даному періоді;

$\overline{\text{ІІА}}$ – середня вартість використовуваних операційних активів (розрахована як середня хронологічна).

Як сума, так і рівень сформованих підприємством різних видів операційних доходів залежать від ряду факторів. Основні фактори, що впливають на суму і рівень валового і чистого операційного доходу на підприємствах промисловості і торгівлі, наведені в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – Основні фактори, що впливають на формування суми і рівня валового і чистого операційного доходу підприємств промисловості і торгівлі

На промислових підприємствах	На підприємствах торгівлі
1. Рівень цін реалізації виробленої продукції	1. Рівень цін закупки товарів у постачальників
2. Обсяг реалізації виробленої продукції	2. Рівень цін реалізації закуплених товарів покупцями 3. Обсяг товарообороту
3. Рівень оподаткування валового операційного доходу	4. Рівень оподаткування валового операційного доходу

Розглядаючи вищезазначені фактори, слід зазначити, що вони мають агрегований характер, тобто формуються під впливом факторів другого порядку - ємності відповідного товарного ринку, рівня конкуренції на ньому, асортименту продукції (продається) і більше. Однак ці фактори дозволяють повною мірою забезпечити управління механізмом формування валового та чистого операційного доходу підприємства, основою якого є формування ефективної цінової політики та планування операційного доходу [32].

При виборі методу аналізу доходу підприємства доцільно використовувати співвідношення "витрати-обсяг-прибуток". Цей метод передбачає групування операційних витрат на постійні (постійні) та змінні.

Рівень постійних витрат, як правило, майже не змінюється при збільшенні або зменшенні обсягів виробництва і реалізації. Вони включають:

- амортизаційні відрахування;
- заробітна плата управлінського персоналу;
- утримання адміністративних приміщень;
- орендна плата;
- процентні ставки за позиками тощо.

Змінні витрати збільшуються або зменшуються пропорційно до обсягів виробництва. Це витрати на придбання сировини, спожиту електроенергію, зарплату виробничого персоналу тощо.

Інструменти методу "витрати-обсяг-прибуток" передбачають визначення порогу прибутковості, валової рентабельності (граничного доходу), запасу фінансової стійкості, операційного важеля (операційного важеля).

Поріг рентабельності - це обсяг виробництва і реалізації, при якому підприємство вже не має збитків, але все ще не має прибутку.

Точка беззбитковості визначається за формулою:

$$Q_p = \frac{F}{ПВ_{\text{вм}}}, \quad (1.5)$$

де Q_r – поріг рентабельності;

F – сума фіксованих (постійних) витрат;

$ПВ_{ВМ}$ – питома вага валової маржі в сумарних операційних доходах.

Валова маржа (маржинальний дохід) – це різниця між сумарними операційними доходами та змінними витратами.

За своєю структурою валова маржа – це сума постійних витрат і операційного прибутку підприємства, визначається таким чином:

$$ВМ = СОД - З, \quad (1.6)$$

де $ВМ$ – валова маржа підприємства;

$СОД$ – сумарні операційні доходи підприємства;

$З$ – сума змінних витрат;

Запас фінансової стійкості – це зона виробничо-комерційної діяльності, в межах якої формується операційний прибуток підприємства. Розраховується за формулою:

$$ЗФС = СОД - Q_r. \quad (1.7)$$

Відповідно операційний прибуток, що формується в зоні запасу фінансової стійкості, визначається таким чином:

$$ОП = ЗФС \times ПВ_{ВМ}. \quad (1.8)$$

Операційний важіль – показник, що характеризує структуру валової маржі. Розраховується за формулою:

$$OB = \frac{B_m}{OP}. \quad (1.9)$$

Рівень ділового ризику визначає рівень ділового ризику підприємства.

Зі зменшенням виручки від продажу сила впливу операційного важеля збільшується як із збільшенням, так і зменшенням частки постійних витрат в їх загальній сумі. Кожен відсоток зменшення доходу дає все більший відсоток зменшення прибутку, а сила операційного важеля зростає швидше, ніж зменшуються постійні витрати.

Зі збільшенням доходу від реалізації, якщо точка беззбитковості вже пройдена, сила операційного важеля зменшується: кожен відсоток збільшення доходу дає менший відсоток зростання прибутку (тоді як частка постійних витрат у їх загальній сумі зменшується) [28].

При формуванні політики управління доходами компанії слід мати на увазі, що на їх формування впливає внутрішній (рівень економічної активності на підприємстві, компетентність керівництва та менеджерів, конкурентоспроможність продукції та / або послуг на ринку, заробітна плата, зміни в виробничі витрати, ціни на реалізовану продукцію тощо) та зовнішні (рівень цін на споживані ресурси, включаючи енергію, конкурентне середовище, бар'єри для входу, податкова система в цілому та рівень податкового навантаження на підприємство, економічна політика уряду, а також політичні та соціальні зміни в країні тощо) фактори. Основні показники зовнішнього середовища, що впливають на рівень доходу підприємства, наведені в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5 - Зовнішні фактори, що впливають на формування доходу підприємства

Чинники впливу	Напрямок впливу
Частка обсягу продажу підприємства в загальному товарообороті регіону за рік, %	Зі збільшенням частки продажів доходи зростають від продажів
ВРП тис. грн.	Зростання ВРП сприяє збільшенню доходів, що, в свою чергу, стимулює торгівлю в регіоні та збільшує доходи від продажу
Річний сумарний обсяг доходів населення, тис. грн.	Зі збільшенням доходів населення
Середньомісячна заробітна плата, тис. грн.	Зростання середньомісячної заробітної плати збільшує витрати населення і прискорює торгівлю, що впливає на зростання доходу від продажів
Обсяг інвестицій в основний капітал, тис. грн.	Зі збільшенням інвестицій в основний капітал збільшується виробнича потужність, зменшується вартість ресурсів для виробництва, що призводить до зменшення собівартості, ціни та зростання продажів у натуральному вираженні. Це сприяє збільшенню доходів від продажу. Операції, пов'язані з основним капіталом, впливають на активізацію операцій з купівлі-продажу основних фондів, що призводить до збільшення інших операційних доходів підприємств
Темп інфляції, %	Зі збільшенням інфляції зростають і всі види доходів
Рівень безробіття, %	Зі збільшенням безробіття доходи населення зменшуються, а частка витрат на товари, роботи та послуги зменшується. Це спричиняє зменшення виручки від реалізації
Обсяг промислового та сільськогосподарського виробництва, тис. грн.	Зі зміною обсягу промислового та сільськогосподарського виробництва попит на продукцію компанії може зменшуватися або збільшуватися, що сприятиме зменшенню (збільшенню) доходу від реалізації
Обсяг експорту, тис. грн.	Зі збільшенням експорту збільшуються валютні надходження, що є джерелом доходу від реалізації, а коли валютні курси змінюються - інші операційні доходи.
Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій, тис. дол. США	Розміри діючих підприємств збільшуються або з'являються нові, що збільшує попит на певні види товарів, роботи з послуг, що може сприяти зміні обсягу продажів та виручки від реалізації продукції певних суб'єктів господарювання. Сприяє збільшенню фінансових доходів вітчизняних підприємств-учасників.

Основними джерелами інформації аналізу доходів господарської діяльності підприємства використовують дані фінансової звітності (ф. 1 «Баланс», ф. 2 «Звіт про фінансові результати», ф. 3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. 4 «Звіт про власний капітал», ф. 5 «Примітки до фінансової звітності»); дані бухгалтерського обліку (журнал 5 «Облік витрат», журнал 6 «Облік доходів і результатів діяльності»); статистична звітність; планові дані, а також є офіційні дані державних органів статистики, міністерств, відомств, банківських та державних установ. Ключовим методом управлінського аналізу в цьому аспекті є статистичний, який полягає у визначенні

кореляційно-регресійних зв'язків, побудові моделей одиначної та множинної кореляції.

У загальному вигляді управління доходами підприємства може мати наступний вигляд (рисунку 1.7).

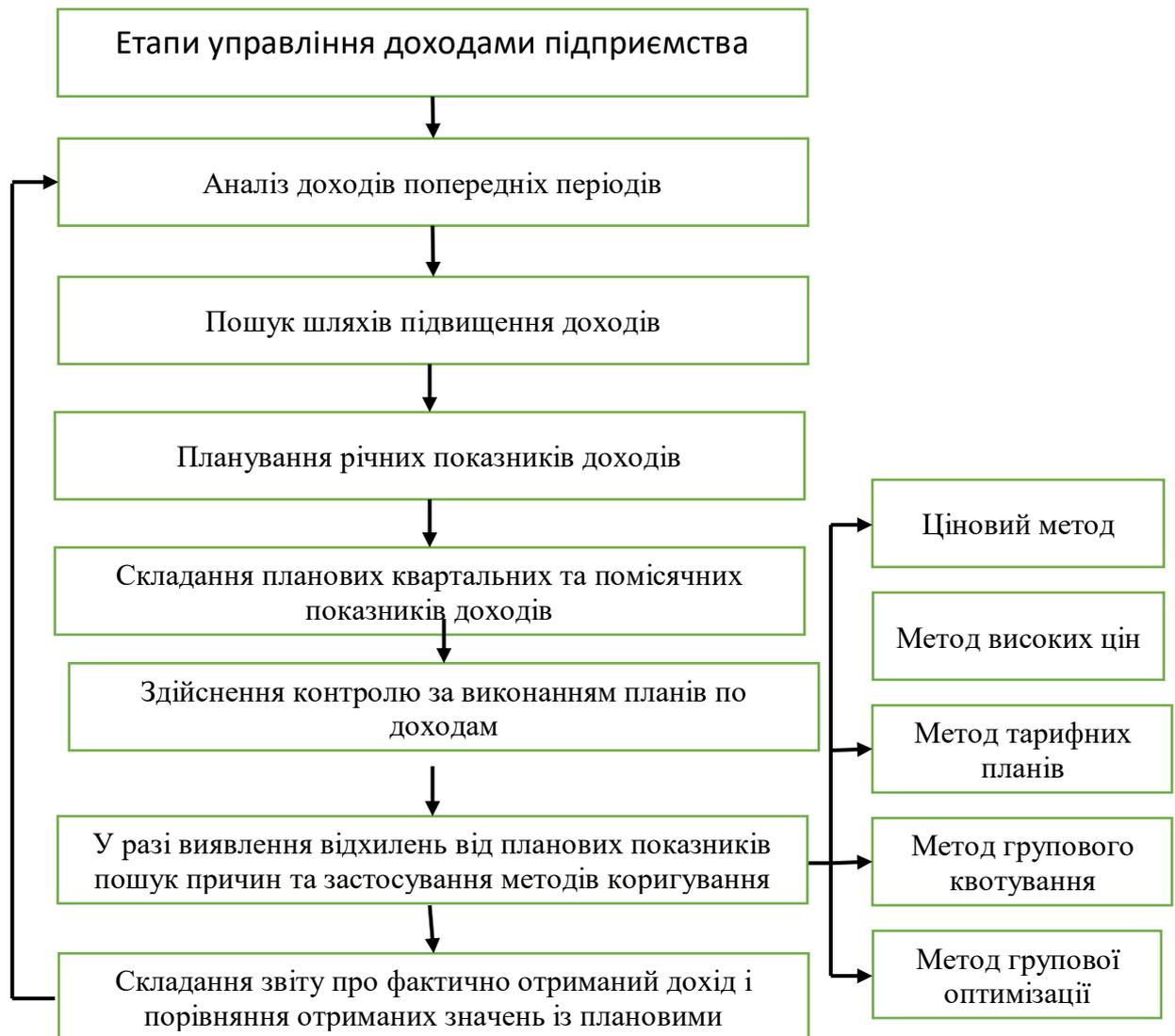


Рисунок 1.7 – Етапи управління доходами на підприємстві

Фактори, що впливають на виручку підприємства, можна поділити на три групи (рисунку 1.8):

- 1) Фактори сфери виробництва.
- 2) Фактори сфери обігу.

3) Фактори, що не залежать від діяльності підприємства.

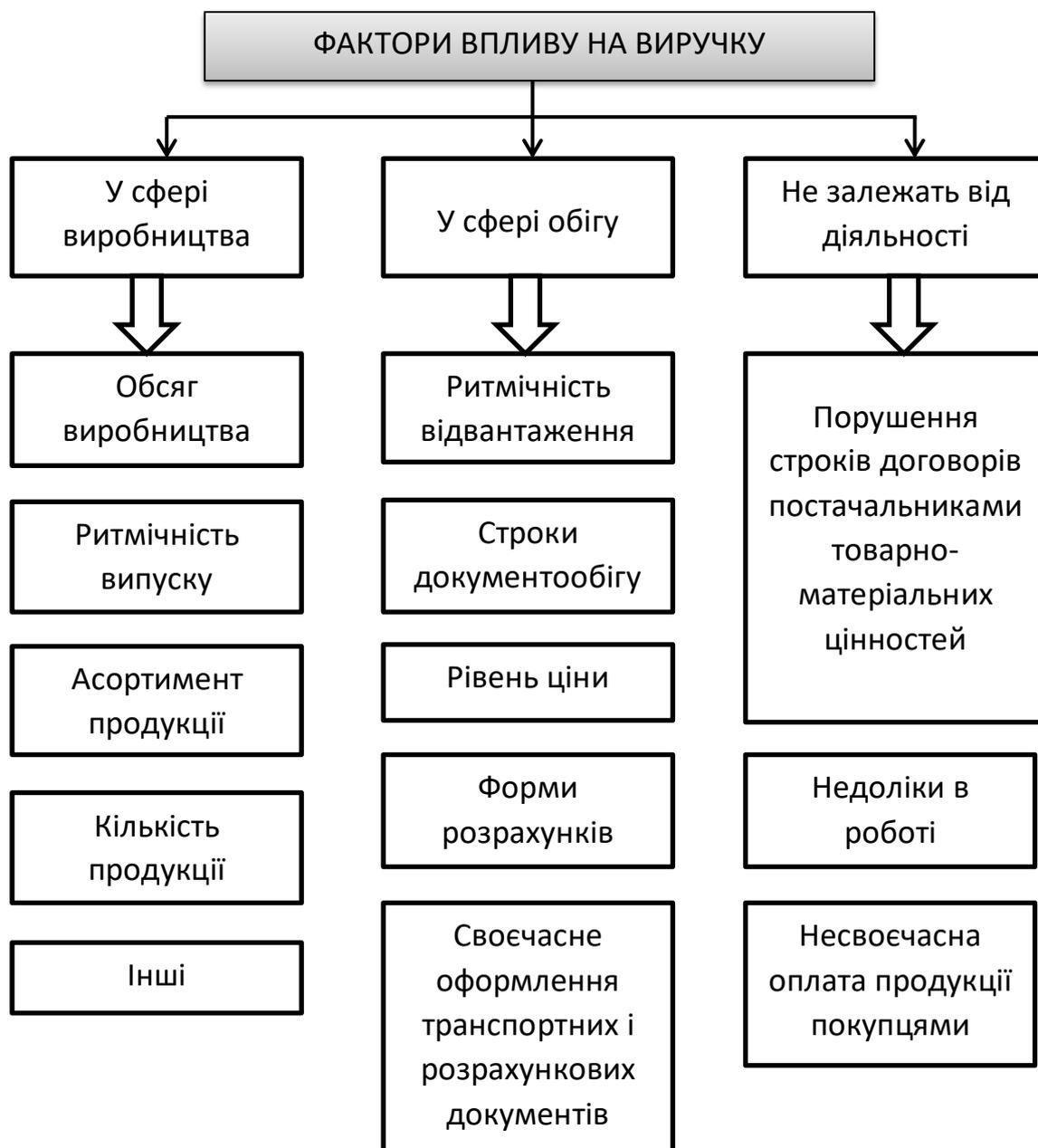


Рисунок 1.8 – Фактори впливу на виручку від реалізації продукції підприємства

Аналіз доходів попередніх періодів, пошук шляхів підвищення доходів, виявлення відхилень від планових показників пошук причин та застосування методів коригування рівня доходів дозволить виявити резерви його зростання та прийняти певні управлінські рішення. Основними резервами зростання

доходів від реалізації продукції є збільшення обсягу реалізації продукції та підвищення ціни одиниці продукції (таблиця 1.6).

Таблиця 1.6 – Управління резервами росту доходів від реалізації продукції

Резерви зростання доходів від реалізації продукції	Управлінське рішення	Напрями реалізації управлінських рішень
Збільшення обсягу реалізації продукції	<i>Активізація маркетингової діяльності</i>	Розробка ефективної реклами
		Зміна упаковки
		Продаж у кредит
		Післяпродажне та гарантійне обслуговування
		Розроблення системи знижок при покупці визначеного обсягу продукції
	<i>Диверсифікація ринків збуту</i>	Диверсифікація асортименту
		Експорт продукції
		Регіональна диверсифікація
		Участь в тендерах та аукціонах
		Продаж товарів для їх подальшого виробничого споживання
Підвищення ціни одиниці продукції	<i>Підвищення якісних характеристик</i>	Зміна зовнішнього дизайну
		Зміна зовнішнього дизайну
	<i>Реалізація різним групам споживачів</i>	Реалізація товарів на біржах, аукціонах
		Продаж за кордоном
		Збільшення реалізації у сезон
		Збільшення функціональних характеристик товару

Поскідьки підприємство отримує доходи не тільки від реалізації продукції, але й здійснює операційну, фінансову та інвестиційну діяльність, тому на підприємстві можуть отримувати додаткові доходи, сукупність відображена у табл. 1.7.

Таблиця 1.7 – Управління зростанням доходів, відмінних від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності

Вид доходу	Управлінське рішення
<i>Інші операційні доходи</i>	Продаж надлишків сировини, матеріалів, товарів
	Реалізація основних засобів та нематеріальних активів, які не використовуються в діяльності підприємства
	Здача в оперативну оренду основних засобів
	Забезпечення повернення раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості
<i>Інші фінансові доходи</i>	Здача у фінансову оренду основних засобів, які не використовуються у виробництві
	Вкладення тимчасово вільних фінансових ресурсів у високодохідні цінні папери
<i>Інші доходи</i>	Реалізація довгострокових та поточних фінансових інвестицій (акцій, облігацій, корпоративних прав інших підприємств), які є збитковими чи низько доходними

Таким чином, у даному розділі розкрито теоретичні аспекти формування доходів господарської діяльності підприємства. З цією метою досліджено еволюцію та економічну сутність доходів, наведено їх основні різновиди та дано їм детальну характеристику.

Також, тут розглянуто порядок формування доходу від реалізації продукції, фінансових та інших доходів підприємства, а також охарактеризовано їх різновидність.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРОФІРМА «ІМ. ДОВЖЕНКА»

2.1. Оцінка стану, проблем та перспектив розвитку сільськогосподарської галузі України

Сучасний стан економіки України характеризується значними диспропорціями у галузевій структурі суспільного виробництва, зокрема, втратою конкурентних позицій підприємств на галузевих ринках, зменшенням частки наукомісткої промислової продукції тощо. Забезпечення конкурентоспроможності економіки України неможливе без виробництва біопалива, реконструкції та технічного переоснащення у сфері теплопостачання, виробництва нових та імпортозамінних комп'ютерів, реконструкції та технічного переоснащення у сфері транспортної інфраструктури, будівництва курортно-рекреаційних закладів та туристичної інфраструктури. питома вага високотехнологічних галузей, нанотехнологій тощо. Водночас центральне місце серед усіх галузей національної економіки буде відповідати аграрному сектору.

Так, сільське господарство - одна з найдавніших, найважливіших та найбільш ризикованих галузей економіки. В Україні покладається завдання все більше задовольняти внутрішні потреби країни у сировині та продуктах харчування та збільшувати відповідні експортні можливості. За належних інвестицій сільськогосподарський потенціал України може досягти рівня, достатнього для проживання більше половини населення Європи.

Вирішальну роль аграрного сектору підтверджує той факт, що він концентрує майже третину основних фондів, наймає чверть населення, зайнятого в економіці, виробляє більше 20% валового внутрішнього продукту і третину

національного доходу, формує 70% роздрібного товарообігу. Продовольча безпека всієї країни також залежить від стану та розвитку аграрного сектору. Тому аграрний сектор України є одним із ключових та пріоритетних напрямів національної економіки.

Враховуючи вищевикладене, доцільно розглянути сучасний стан аграрного сектору України, а також визначити його проблеми та перспективи розвитку. Проаналізуємо кількість підприємств, які займаються сільськогосподарською діяльністю (рис. 2.1).

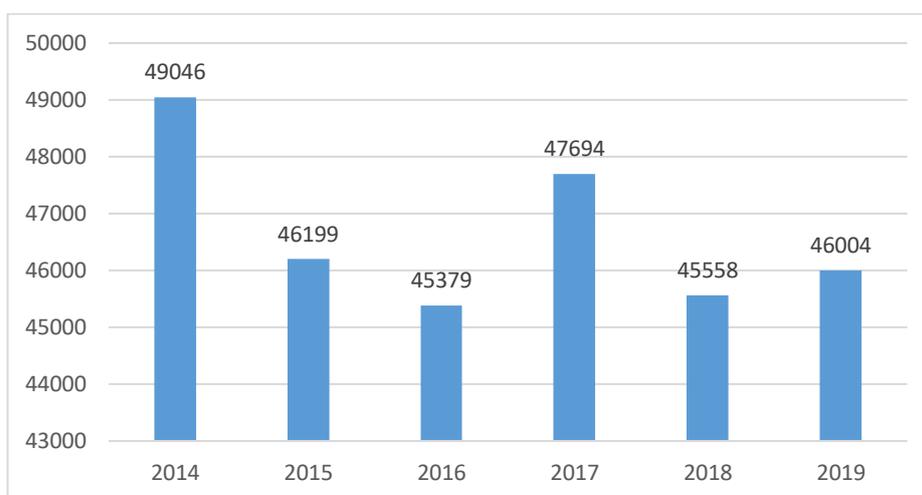


Рисунок 2.1 – Кількість підприємств, що здійснюють сільськогосподарську діяльність у 2014-2019 рр.

Як бачимо, спостерігається невтішна тенденція щодо кількості підприємств, що займаються сільськогосподарською діяльністю. Таким чином, найбільша кількість підприємств, що займаються сільськогосподарською діяльністю, була в 2014 році, їх було 49 046 одиниць. 2014 рік був найбільш сприятливим для розвитку аграрного сектору. У 2015 р. Відбулося різке зменшення кількості сільськогосподарських підприємств до 46 199 одиниць, а в 2016 р. Вже 45 379 одиниць. Цей період часу супроводжувався кризовими політичними та економічними тенденціями. Зокрема, початок загострення відносин між Україною та Російською Федерацією, внаслідок чого більшість сільськогосподарських

підприємств втратили перспективний ринок. Також у цей період вартість долара по відношенню до гривні різко зросла, зросла інфляція, процес отримання кредитів ускладнився та ін. Ці фактори негативно вплинули на функціонування сільськогосподарських підприємств в Україні.

У наступні роки ситуація кардинально не змінилася. У 2017 році відбулося незначне збільшення кількості підприємств, зайнятих в аграрному секторі, до 47 697 одиниць. Проте вже у 2019 році кількість підприємств, що займаються сільськогосподарською діяльністю, зменшилась до 46 004 одиниць, що менше навіть порівняно з 2014 роком.

Далі важливо проаналізувати показники, що характеризують фінансовий стан підприємств, що займаються сільським господарством (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1 - Фінансові результати до оподаткування сільськогосподарських підприємств у 2014-2019 роках

Роки	Фінансовий результат до оподаткування, млн. грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн
2014	15147,3	79,9	26496,5	20,1	11349,2
2015	21677,4	84,2	52171	15,8	30493,6
2016	103137,6	88,5	128880,2	11,5	25742,6
2017	91109,5	87,8	103942,2	12,2	12832,7
2018	69344,1	86,2	89876,7	13,8	20532,6
2019	60131,1	89	86424,2	11	26291,1

Таким чином, враховуючи наведені вище дані, можна констатувати, що незважаючи на зменшення суми фінансового результату від оподаткування з 2014 року, загальна кількість підприємств, які отримали прибуток, зросла з 79,9% у 2014 році до 89% у 2019 році. Згідно зі статистичними даними, у 2018 році найбільш прибутковими були великі підприємства - сума фінансового результату

8062,8 млн грн, що становить 88,9% від загальної кількості великих підприємств. Найбільш збитковими були малі сільськогосподарські та мікропідприємства, серед їх загальної кількості 13,9% та 14,0% відповідно зазнали збитків.

Зростання кількості сільськогосподарських підприємств, які займаються прибутковою діяльністю, є позитивним. На рисунку 2.2 графічно показано співвідношення збиткових та прибуткових підприємств.



Рисунок 2.2 – Співвідношення збиткових та прибуткових підприємств сільськогосподарської галузі у 2014-2019 рр.

Дані на рисунку 2.2 підтверджують позитивні зміни у зростанні частки прибуткових підприємств та зменшенні збиткових. Зазначимо, що такі фактори сприяють прибутковій діяльності вітчизняних сільськогосподарських підприємств:

- впровадження сучасних агротехнологій;
- економне використання ресурсів;
- високий контроль за станом полів та використанням паливно-мастильних матеріалів;
- використання найновішого насінневого матеріалу;
- збільшення державної технічної підтримки тощо.

Водночас сільськогосподарський сектор більше, ніж будь-який інший, залежить від природних та кліматичних умов. Тому щороку обсяг виробництва

різний, залежно від урожайності. Це насамперед стосується рослинницької галузі. Аграрний сектор також є сезонним. Тому сільгосп підприємства можуть отримати основну частку прибутку лише в період активного збирання зернових та технічних культур (червень-липень та вересень-листопад).

Сільськогосподарська промисловість передбачає залучення підприємств до рослинництва та тваринництва. В Україні переважає рослинництво. На рисунку 2.3 представлена структура сільськогосподарського виробництва у 2019 році

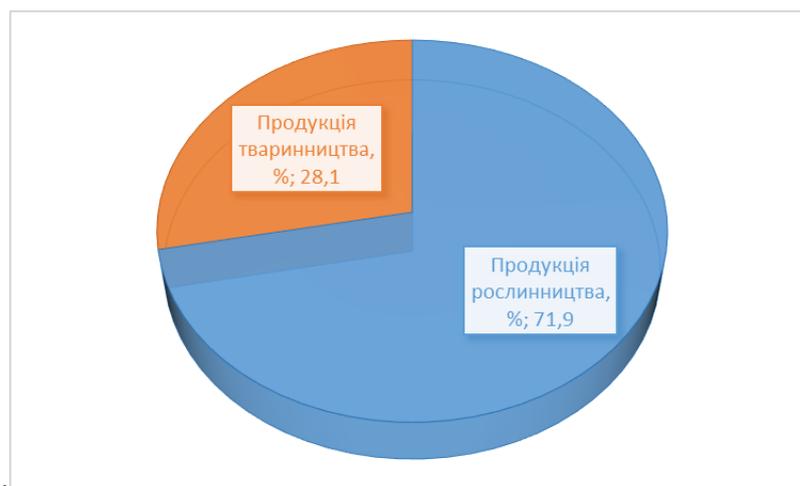


Рисунок 2.2 – Структура виробництва продукції сільського господарства в Україні, 2019 р. [побудовано автором за даними держ. стату]

На продукцію рослинництва припадає близько 71,9% всього сільськогосподарського виробництва. У той же час продукція тваринництва - 28,1%. Такі розбіжності в сільському господарстві зумовлені нижчим рівнем рентабельності галузі тваринництва. Тваринницький сектор також більш трудомісткий.

Далі ми проаналізуємо стан галузі рослинництва та тваринництва в Україні за останні кілька років. По-перше, у таблиці 2.2 наведено обсяги сільськогосподарського виробництва в Україні протягом 2017-2018 років.

Таблиця 2.2 – Виробництво основної сільськогосподарської продукції у 2017-2019 рр.

Вид продукції	Обсяг виробництва, тис. т			Зібрана площа, тис. га			Урожайність, ц з 1 га зібраної площі		
	2017р.	2018р.	2019р.	2017р.	2018р.	2019р.	2017р.	2018р.	2019р.
Культури зернові та зернобобові	66088	61917	70057	14401	14624	14839	46,1	42,5	47,4
Буряк	14011	14882	13968	292	316	276	482	475	509
Соняшник	13627	12236	14165	6073	6034	6117	22,4	20,2	23
Картопля	21750	22208	22504	1312	1323	1319	166	168	171
Культури овочеві	9415	9286	9440	447	445	439	211	208	214
Культури плодові та ягідні	2007	2048	2571	224	226	228	101,9	103,1	128,4

На продукцію рослинництва припадає близько 71,9% всього сільськогосподарського виробництва. У той же час продукція тваринництва - 28,1%. Такі відмінності в сільському господарстві зумовлені нижчим рівнем прибутковості галузі тваринництва. Тваринницький сектор також більш трудомісткий.

Далі ми проаналізуємо стан рослинництва та тваринництва в Україні за останні кілька років. По-перше, у таблиці 2.2 наведено обсяги сільськогосподарського виробництва в Україні протягом 2017-2018 років. Структуру виробленої продукції рослинництва в Україні у 2018 р. наведено на рисунку 2.3.



Рисунок 2.3 – Структура виробництва рослинництва в Україні у 2019 р

Що стосується врожайності сільськогосподарської продукції рослинництва, то спостерігається позитивна динаміка її зростання. Зокрема, урожайність соняшнику з 1 га зростає з 20,2 ц до 23 ц. Урожайність зернових та зернобобових культур зростає з 42,5 ц до 47 ц. Застосування сучасних технологій збирання врожаю позитивно позначилось на зростанні продуктивності, за допомогою якого значно зменшились втрати під час її збирання. Також використання сучасних пестицидів, агрохімікатів призвело до збільшення врожайності.

Загалом стан рослинництва в Україні є задовільним, виробництво базової продукції рослинництва зростає з кожним роком.

Для аналізу стану галузі тваринництва в сільському господарстві в таблиці 2.3 представлено кількість сільськогосподарських тварин за 2014-2019 роки.

Таблиця 2.3 – Кількість сільськогосподарських тварин за 2014-2019 роки

Тварина	2014 р.	2015 р.	2015 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Велика рогата худоба, тис. голів	4645,9	4534	3884	3750,3	3682,3	3530,8
Свині, тис. голів	7576,7	7922,2	7350,7	7079	6669,1	6109,9
Вівці та кози, тис. голів	1738,2	1735,2	1371,1	1325,3	1314,8	1309,3
Птиця, млн. голів	214,1	230,3	213,3	204	201,7	204,8

Наведені вище дані чітко свідчать про зменшення кількості всіх сільськогосподарських тварин протягом 2014-2019 років. Зокрема, поголів'я великої рогатої худоби зменшилось з 4645,9 тис. голів у 2014 р. до 3530,8 тис. голів у 2019 р. Поголів'я свиней зменшилось з 7576,7 тис. голів у 2014 р. до 6109,9 тис. голів у 2019 р. Такі негативні зміни зумовлені високим рівнем трудомісткості сектору тваринництва з низьким рівнем рентабельності. Слабка державна підтримка цього сектора аграрного сектору також не сприяє розвитку тваринництва. Тому все менше підприємств займаються тваринницькою діяльністю.

Загалом, виходячи з аналізу, ми можемо стверджувати, що аграрний сектор є пріоритетом національної економіки України. Сприяє цьому насамперед наявність оптимальних кліматичних умов. В Україні також є одні з найбільш

родючих земель у світі. Все це сприяє розвитку аграрного сектору. У той же час весь потенціал цієї галузі не використовується, і в останні роки ця галузь почала занепадати. Адже присутність сільськогосподарських тварин щороку зменшується, у рослинництві переважають великі агрохолдинги. Малі сільськогосподарські підприємства припиняють свою діяльність. Отже, за таких умов Україні та її аграрному сектору необхідно переглянути існуючу державну політику та збільшити підтримку підприємств, які займаються сільським господарством.

Основні фактори, що стримують розвиток аграрного сектору, наведені на
рисунок 2.4.



Рисунок 2.4 – Основні чинники гальмування розвитку сільськогосподарської галузі [побудовано автором за дугієнко]

Як бачимо, в Україні існує велика кількість факторів, що стримують розвиток аграрного сектору. Тому основні резерви підвищення ефективності

аграрного сектору полягають у нівелюванні впливу вищезазначених факторів. Пріоритетом є зміна державної політики щодо аграрного сектору, яка повинна включати всебічну підтримку, субсидії аграрним підприємствам, реалізацію великої кількості інноваційних та інвестиційних проектів, спрямованих на оновлення та модернізацію основних фондів сільськогосподарських підприємств

Таким чином, на основі аналізу ми можемо стверджувати, що в Україні аграрний сектор має високий рівень потенціалу для подальшого розвитку. Насамперед цьому сприяє наявність сприятливих природно-кліматичних умов для розвитку сільського господарства, подальша європейська інтеграція України, збільшення державної підтримки цієї галузі, відкриття доступу до міжнародних ринків та сучасних аграрних технологій сприяє розвитку сільського господарства. У той же час криза в економіці країни, погіршення відносин із країнами СНД, постійна девальвація гривні разом із зростанням інфляції, високий рівень корупції та відсутність ефективного механізму підтримки аграрного сектору гальмують її повний розвиток. Незважаючи на все це, Україна є аграрною державою і має великий потенціал для подальшого розвитку цієї галузі.

2.2. Організаційно-правові основи функціонування ТОВ «Агрофірма «імені Довженка»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка» – сільськогосподарське підприємство, що діє на основі статуту. ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка», створено з ціллю здійснення господарської, фінансово-інвестиційної, комерційної та іншої діяльності з метою отримання прибутку.

Юридична особа Товариство з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка» є правонаступником всіх сукупних прав і зобов'язань приєднаних ТОВ «Агрофірма «Гоголево», ТОВ «Агрофірма «Шишацька», СТОВ «Орданівка», ТОВ «Агрофірма «Золота Гора», ТОВ «Балясне», СТОВ «ім. Шевченка», ТОВ «Агро-Маяк».

Місцезнаходження Товариства: 38030, Полтавська область, Шишацький район, с. Яреськи, вул. Козацький шлях, 29.

Дата проведення державної реєстрації: 30 травня 2005 року.

Податковий статус: платник єдиного податку четвертої групи-сільськогосподарські товаровиробники.

Згідно законодавства України діяльність Товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка» регулює Статут. Товариство створено на засадах угоди між учасниками шляхом об'єднання їх майна в результаті реорганізації приватного сільськогосподарського підприємства ім. Довженка та є його правонаступником.

Товариство здійснює самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність з метою одержання прибутку, наступного його підрозділу між учасниками та досягнення економічних і соціальних результатів.

Предмет (вид) економічної діяльності підприємства:

- вирощування однорічних і дворічних культур;
- вирощування багаторічних культур;
- відтворення рослин;
- тваринництво;
- змішане сільське господарство;
- вантажний автомобільний транспорт;
- допоміжна діяльність у сільському господарстві та після урожайна діяльність.

Товариство з моменту його державної реєстрації є юридичною особою приватного права. Товариство може займатися будь-якою підприємницькою діяльністю, яка не суперечить законодавству України та відповідає меті створення Товариства.

Для характеристики господарської діяльності ТОВ «Агрофірма ім.Довженка» проведемо аналіз обсяги реалізованої продукції за видами економічної діяльності у натуральних та вартісних одиницях виміру за 2017-2019

роки. У таблиці 2.4 проведені дані про обсяги реалізованої продукції за 2017-2019 роки.

У 2019 році у порівнянні з 2017 роком обсяг продукції ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» зріс на суму 71720 тис.грн., у порівнянні з 2018 роком – на 58691,8 тис.грн. Збільшилось також виробництво зернових культур, бобових і насіння олійних культур, цукрових буряків відповідно на 793514,4 та 26067,4 тис.грн. або відповідно у 3,6 та на 2,5% рази. В 2019 вироблено продукції тваринництва (молока) році на суму 441961,7 тис. грн., що на 97996,9 та 11355,0 тис. грн. більше, ніж у 2017 та 2018 році. Обсяги оптової торгівлі зерном у 2019 році порівняно з 2017 роком збільшилися на 97819,2 тис.грн., а порівняно з 2018 роком зменшилися на 27494,9 тис.грн. .

У 2019 році від розведення ВРХ молочних порід реалізовано молока на 441961,7 тис.грн., що на 97996,9 тис.грн. більше, ніж у 2017 році, та на 11355 тис.грн. більше, ніж у 2018 році.

У 2017 році обсяг реалізації виробленого цукру становив 994618,2 тис.грн., у 2018 році він зменшився до 172,2 тис. грн., а у 2019 році реалізація цукру дорівнювала 44615,2 тис грн., що на 950003 тис.грн. менше, ніж у 2017 та на 44443 тис.грн. більше, ніж у 2018 році.

Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин у 2019 році складала суму у розмірі 155314,6 тис.грн., що на 97819,2 тис.грн. більше, ніж у 2017 та на -27494,9 менше, ніж 2018 року.

Структуру реалізованого обсягу продукції за 2019 рік представлено на рисунку 2.5.

Таблиця 2.4 – Аналіз обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг за видами економічної діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

Найменування виду економічної діяльності	Обсяг продукції						Відхилення			
	2017 рік		2018 рік		2019 рік		2019 до 2017		2019 до 2018	
	тис.грн.	Пито- ма вага, %	тис.грн.	Пито- ма вага, %	тис.грн.	Пито- ма вага, %	у сумі	у стр- рі	у сумі	у стр- рі
Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	289860,6	16,8	1057307,6	61,0	1083375,0	60,5	793514,4	43,6	26067,4	-0,5
Виробництво цукру	994618,2	57,8	172,2	0,1	44615,2	2,5	-950003	-55,3	44443,0	2,5
Розведення великої рогатої худоби молочних порід	343964,8	20,0	430606,7	24,8	441961,7	24,7	97996,9	4,7	11355,0	-0,2
Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах	6897,1	0,4	33571,8	1,9	35684,3	2,0	28787,2	1,6	2112,5	0,1
Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин	57495,4	3,3	182809,5	10,5	155314,6	8,6	97819,2	5,3	-27494,9	-1,9
Допоміжна діяльність у рослинництві	26002,3	1,5	28196,8	1,6	30391,3	1,7	4389,0	0,2	2194,5	0,1
Інші види діяльності (розведення інших тварин, виробництво м'яса, олії та тваринних жирів, продуктів борошно-круп'яної промисловості, вапна та гіпсових сумішей)	994,6	0,2	194,4	0,1	211,9	0,1	-782,7	-0,1	17,5	0
Усього по підприємству:	1719833	100	1732862,0	100	1791554	100	71720	100	58691	0



Рисунок 2.5 – Структура реалізованої продукції ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у 2019 році

ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є структурною одиницею агропромхолдингу «Астарта-Київ», до складу увійшло 2009 року. Нині у обробітку агрофірми майже 45 тисяч гектарів орних земель у Гадяцькому, Диканському, Зіньківському і Шишацькому районах Полтавщини.

Організаційна структура управління ТОВ «Агрофірма» ім. Довженка» представлена на рисунку 2.6. Виконавчим органом Товариства є Генеральний директор, який керує поточною діяльністю. Генеральний директор підзвітний Загальним зборам учасників і організує виконання їх рішень. Він несе персональну відповідальність за виконання доручених йому повноважень, розподіляє обов'язки між заступниками і керівниками відокремлених та функціональних структурних підрозділів Товариства. Генеральний директор очолює адміністрацію Товариства має право укладати договори та інші угоди від імені Товариства, організовує і забезпечує виконання поточних та перспективних планів, розпоряджається майном Товариства, включаючи його грошові кошти, видає накази, інші акти, подає Загальним зборам Товариства річний звіт про

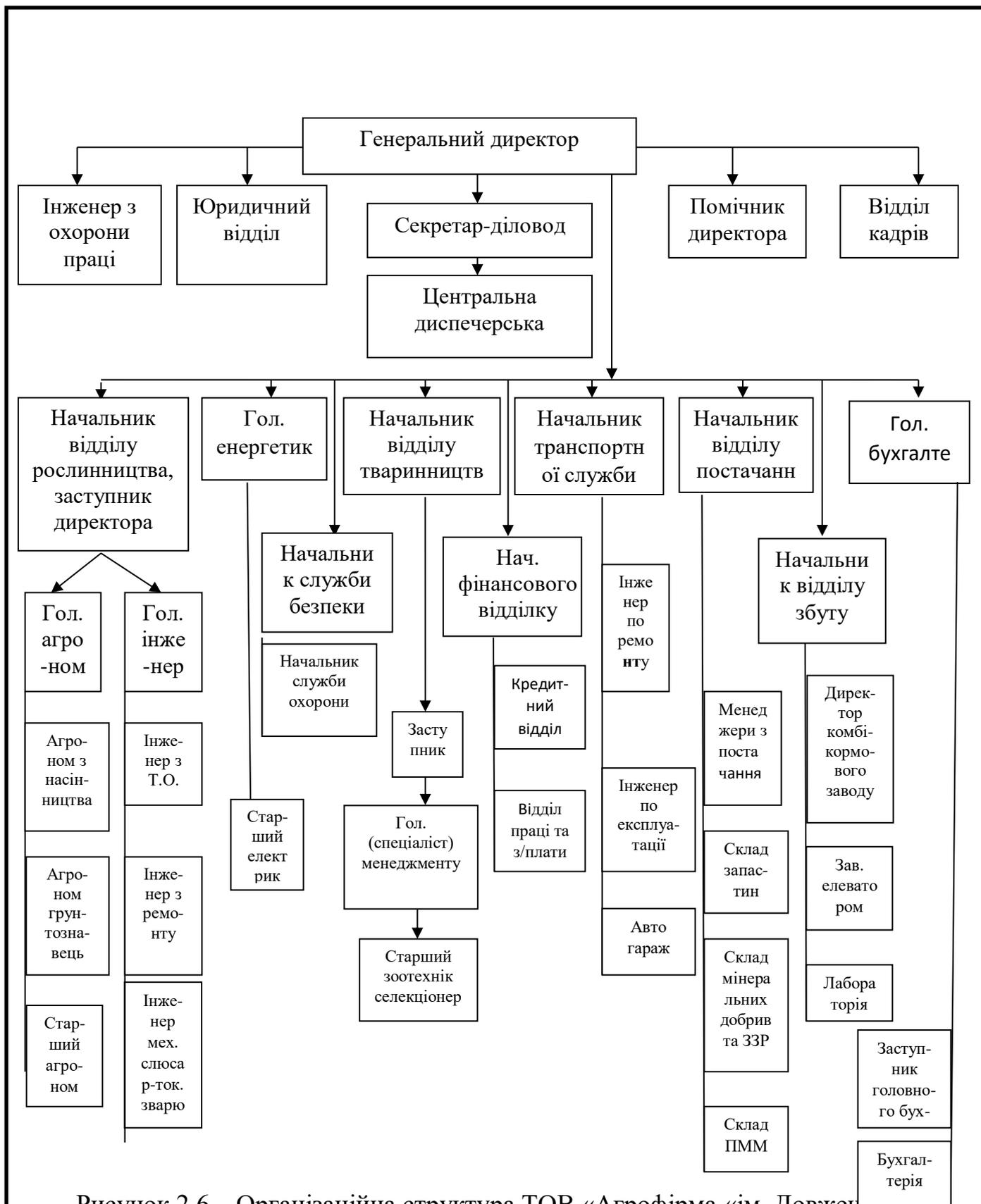


Рисунок 2.6 – Організаційна структура ТОВ «Агрофірма «ім. Довженко»»

діяльність Товариства, виконує інші функції, необхідні для забезпечення організації роботи та статутної діяльності Товариства.

Генеральний директор співпрацює з дорадчим органом – Дирекцією, яка складається з директорів відокремлених та функціональних структурних підрозділів.

На керівника фінансово-економічної служби товариства покладені такі завдання та обов'язки:

1. Проводити економічний аналіз господарської діяльності підприємства на підставі даних управлінського обліку і звітності з метою виявлення внутрішньогосподарських резервів, усунення необґрунтованих затрат, ефективного використання ресурсів підприємства.

2. Формувати бюджет підприємства на підставі показників аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства і контролювати виконання бюджету з метою раціонального використання фінансових ресурсів.

3. Приймати заходи по накопиченню фінансових ресурсів підприємства для забезпечення його фінансової стійкості.

4. Контролювати законність списання з бухгалтерських балансів недостач, дебіторської заборгованості і інших витрат.

Посадові обов'язки працівників економічної служби:

1. Підготовка вихідні дані для складання проектів господарсько-фінансової, виробничої і комерційної діяльності (бізнес-планів) підприємства з метою забезпечення росту обсягів збуту продукції і збільшення прибутку.

2. Виконання розрахунків по матеріальних, трудових і фінансових витратах, необхідних для виробництва і реалізації продукції, що випускається, освоєння нових видів продукції, прогресивної техніки і технології.

3. Проведення економічного аналізу господарської діяльності підприємства і його підрозділів, розробка заходи для забезпечення режиму економії, підвищення рентабельності виробництва, конкурентноздатності продукції, що випускається, продуктивності праці, зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, усунення витрат і непродуктивних витрат, а також виявлення можливостей додаткового випуску продукції.

4. Брати участь у проведенні маркетингових досліджень і прогнозуванні розвитку виробництва.

5. Виконувати необхідну роботу, зв'язану з розрахунками, що не регламентуються і контролем за правильністю здійснення розрахункових операцій.

Виробничі підрозділи товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «ім. Довженка» знаходиться поза його місцезнаходженням та створені для розмежування господарської діяльності Товариства, що надає можливість більш оперативно проводити керівництво діяльністю Товариства, полегшує процес проведення контролю за виконанням поставлених завдань, розширює права трудового колективу.

Виробнича структура управління ТОВ «Агрофірма» ім. Довженка» представлена на рисунку 2.7.

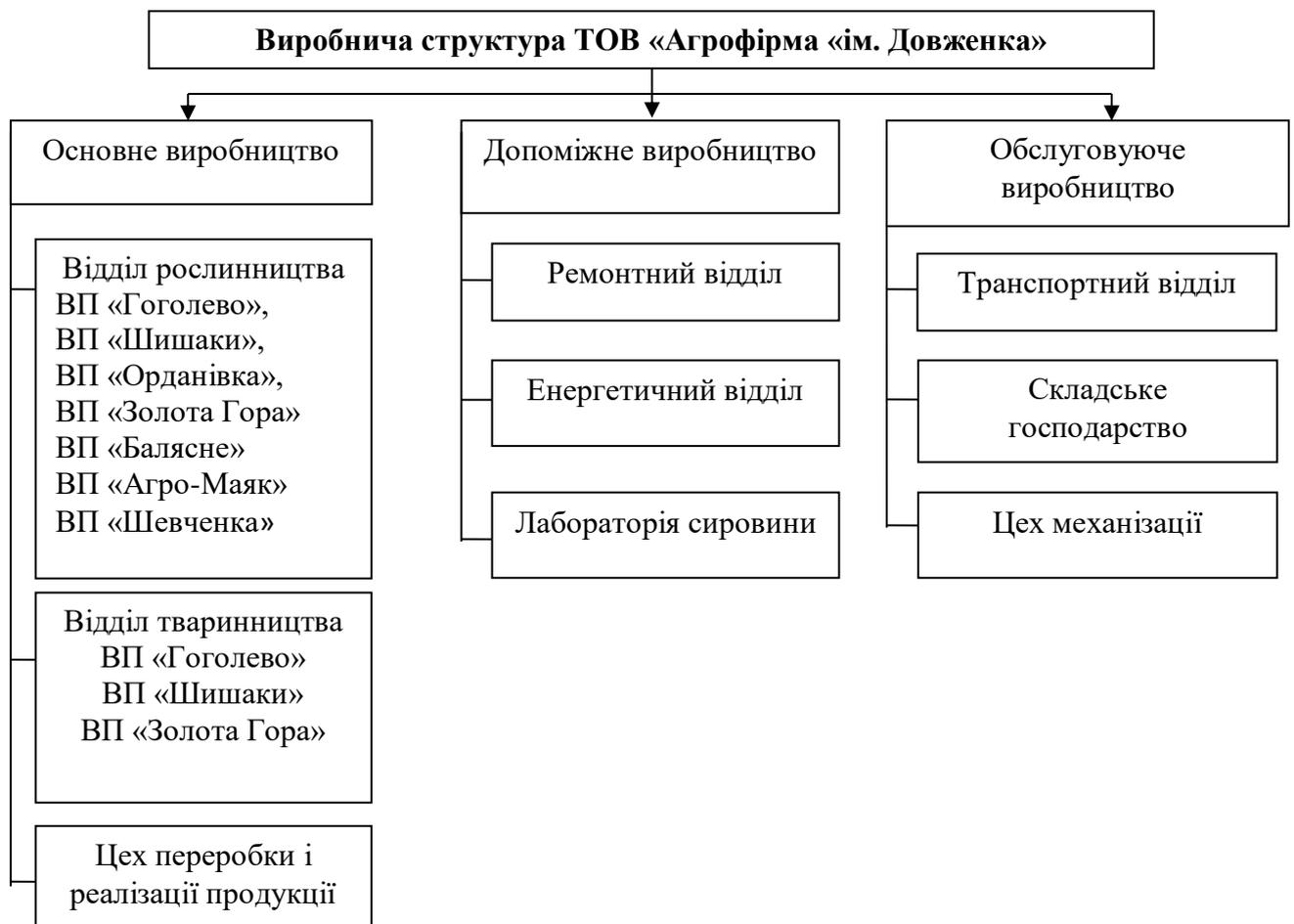


Рисунок 2.7 – Виробнича структура ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Виробничі підрозділи не являються окремими юридичними особами, не мають свого ідентифікаційного коду, а використовують ідентифікаційний код товариства, мають свою печатку, і не підлягають державній реєстрації (п.4 ст.4

Закону України «Про реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб підприємців»), директори структурних підрозділів мають обмежене право підпису угод, пов'язаних з господарською діяльністю, діють та керуються Положенням про виробничий підрозділ та установчими документами ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка». Виробничі підрозділи не зареєстровані як окремі платники ПДВ та податку на прибуток.

2.3. Аналіз основних економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка»

Економічні та фінансові показники діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка за 2017-2019 рр. наведені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Економічні та фінансові показники діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 рр.

№	Показники	Одиниці виміру	Рік			Відхилення			
			2017	2018	2019	2019/2017 рр.		2019/2018 рр.	
						Абсолютне відхил.	Темп приросту, %	Абсолютне відхил.	Темп приросту, %
1	2	3	4	5	6	7	2.9	9	10
1. КАПІТАЛ ТА РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА									
1.1	Середня вартість сукупного капіталу	тис. грн.	2215250	2787944	3800425	1585175	71,6	1012481	36,3
1.2	Середня вартість власного капіталу	тис. грн.	1699993	2156576	2503908	803915	47,3	347332	16,1

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.3	Основні засоби:								
1.3.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	517248	840476	915523	398275	77,	75047	8,9
1.3.2	знос на кінець року	тис. грн.	218833	36403	165745	-53088	-24,3	129342	в 4.6 раза
1.3.3	середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	473923	678862	989740	515817	в 2.1 раза	310878	45,8
1.4	Нематеріальні активи:								
1.4.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	14586	18299	24457	9871	67,7	6158	33,7
1.4.2	знос (накопичена амортизація) на кінець року	тис. грн.	676	1100	1839	1163	в 2.7 раза	739	67,2
1.4.3	середня вартість нематеріальних активів	тис. грн.	12978,5	16442,5	21378	8400	64,7	4936	30,0
1.5	Оборотні активи:								
1.5.1	усього на кінець року	тис. грн.	1929479	1850859	1721856	-207623	-10,8	-129003	-7,0
1.5.2	дебіторська заборгованість на кінець року	тис. грн.	1141703	1007983	1106661	-35042	-3,1	98678	9,8
1.5.3	Запаси на кінець року	тис. грн.	737901	810072	569490	-168411	-22,2	-240582	-29,7
1.5.4	Грошові кошти та їх еквіваленти на кін. року	тис. грн.	6295	2513	45607	39312	в 7.2 раза	43094	в 18.1 раза
1.5.5	середні залишки оборотних засобів	тис. грн.	1742096	1893135	1776342	34246	2,0	-116793	-6,2
1.6	Середньооблікова чисельність:								
1.6.1	Середньооблікова чисельність працівників	чол.	1518	1674	1475	-43	-2,8	-199	-11,9
1.6.2	Середньооблікова чисельність робітників	чол.	1290	1425	1253	-37	-2,9	-172	-12,1

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ									
2.1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	2137445	1732862	1791554	-345891	-16,2	58692	3,4
2.2	Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	2137445	1732862	1791554	-345891	-16,2	58692	3,4
2.3	Обсяг виробництва продукції	тис. грн.	2137445	1732862	1791554	-345891	-216,2	58692	3,4
2.4	Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	1421080	1292034	1665849	244769	17,2	373815	28,9
2.5	Валовий прибуток	тис. грн.	716365	440828	125705	-590660	-82,4	-315123	-71,5
2.6	Прибуток від операційної діяльності	тис. грн.	403428	119629	147132	-256296	-63,5	27503	23,0
2.7	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	361110	40855	54361	-306749	-85,0	13506	33,1
2.8	Чистий прибуток	тис. грн.	361110	40855	54361	-306749	-85,0	13506	33,1
2.9	Фонд оплати праці усіх працівників	тис. грн.	204838	230608	221370	16532	8,1	-9238	-4,0
2.10	Фонд робочого часу	люд-години	1876530	1896838	1961329	84799	4,5	64491	3,4
3. Показники ефективності використання ресурсів									
3.1	Продуктивність праці одного працівника	тис. грн. / особа	1408,1	1035,2	1214,6	-193,5	-13,7	179,5	17,3
3.2	Продуктивність праці одного робітника	тис. грн. / особа	1656,9	1216,0	1429,8	-227,1	-13,7	213,8	17,6
3.3	Рівень оплати праці за 1 людину-годину	тис. грн. / людину-год	0,109	0,122	0,113	0,004	3,40	-0,009	-7,2

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3.4	Середньомісячна заробітна плата одного працівника	грн.	11245	11480	12507	1262	11,2	1027	9,0
3.5	Коефіцієнт зносу основних засобів на кінець року		0,423	0,043	0,181	-0,24		0,138	
3.6	Коефіцієнт оновлення основних засобів		0,005	0,003	0,006	0,001		0,003	
3.8	Фондовіддача	грн./грн.	4,51	2,55	1,81	-2,70	-59,1	-0,74	-29,1
3.9	Фондоозброєність праці працівників	тис. грн./чол.	312,2	405,5	671,0	358,8	в 2,1 раз	265,5	65,5
3.10	Коефіцієнт обіговості оборотних засобів	оборот	1,23	0,92	1,01	-0,22	-7,8	0,09	10,2
3.11	Середній період обороту ОЗ	дні	293	393	357	64	21,7	-36	-9,2
3.12	Коб. Активів	гр./гр.	0,96	0,62	0,47	-0,49	-51,1	-0,15	-24,2
3.13	Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	обороти	5,72	2,97	2,66	-3,06	-53,5	-0,31	-10,3
3.14	Середній період обороту дебіторської заборгованості	дні	63	121	135	72	в 2,1 раз	14	11,5
3.15	Коефіцієнт обіговості запасів	оборот	2,81	2,46	2,78	-0,03	-1,0	0,32	13,2
3.16	Середній період зберігання запасів	дні	128	147	129	1	1,1	-17	-11,6
3.17	Тривалість операційного циклу	дні	191	268	265	74	38,6	-3	-1,2

Продовження таблиці 2.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4	Показники рентабельності								
4.1	Рентабельність продажу	%	16,89	2,36	3,03	-13,86		0,68	
4.2	Рентабельність активів	%	16,30	1,47	1,43	-14,87		-0,04	
4.3	Рентабельність власного капіталу	%	21,24	1,89	2,17	-19,07		0,28	

Аналізуючи фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка за 2017-2019 рр., наведені у таблиці 2.5, можемо зробити такі висновки: середня вартість сукупного капіталу найбільше значення мала у 2019 р. – 3800425 тис. грн., що на 1585175 тис. грн. або на 71,6% більше у порівнянні з 2017 р. та на 1012481 тис. грн. або на 36,3% більше відносно 2018 р. Середня вартість власного капіталу у 2019 р. склала 2503908 тис. грн., що на 803915 тис. грн. або на 47,3 % більше у порівнянні з 2017 р. та на 347332 тис. грн. або на 16,1% більше відносно 2018 р. Збільшення розміру власного капіталу є позитивним для товариства. Графічно динаміка середньої вартості власного капіталу наведена на рисунку 2.7.

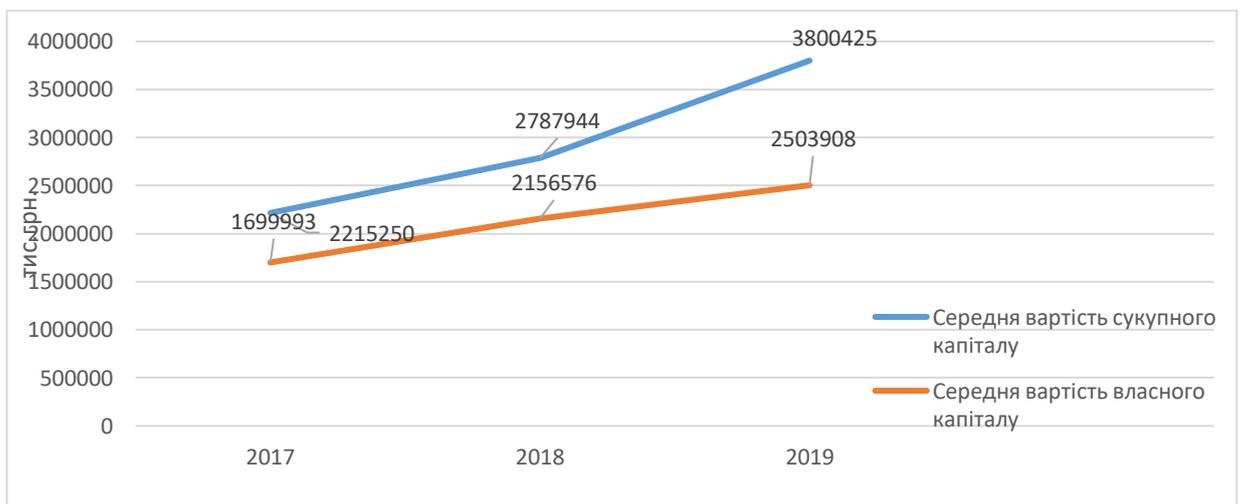


Рисунок 2.7 – Динаміка середньої вартості сукупного та власного капіталу ТДВ «Новоіванівський цукровий завод» за 2017-2019 рр.

Проведемо аналіз персоналу та ефективність його використання (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Аналіз продуктивності праці підприємства за 2017-2019 роки.

Показники	Одиниці виміру	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Відхилення 2019 року до 2017 року	
					+/-	%
1	2	3	4	5	6	7
1. Обсяг виробництва продукції, робіт, послуг	тис. грн.	2137445	1732862	1791554	-345891	-16,2
2. Середньоспискова чисельність працівників	осіб	1518	1674	1475	-43	-2,8
3. Середньоспискова чисельність робітників	осіб	1290	1425	1253	-37	-2,9
4. Питома вага робітників у складі персоналу підприємства	%	85,6	85,0	85,0	-0,6	
5. Фонд оплати праці працівників	тис. грн.	204838	230608	221370	16532	8,1
6. Середньорічна продуктивність праці:						
- одного працівника	тис. грн./особу	1408,1	1035,2	1214,6	-193,5	-13,7
- одного робітника	тис. грн./особу	1656,9	1216,0	1429,8	-227,1	-13,7
7. Середньомісячна заробітна плата одного працівника	грн.	11245	11480	12507	1262	11,2

Достатня забезпеченість підприємств працівниками має велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва. виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші економічні показники. На підприємстві ТОВ «Агрофірма «ім.Довженка» у 2019 році відбулося зменшення кількості працівників у порівнянні з 2017 роком на 43 чол., у порівнянні з 2018 роком на 99 чол. В загальному за досліджуваний період середньооблікова чисельність працівників зменшилась на 2,8% (рисунок 2.8).

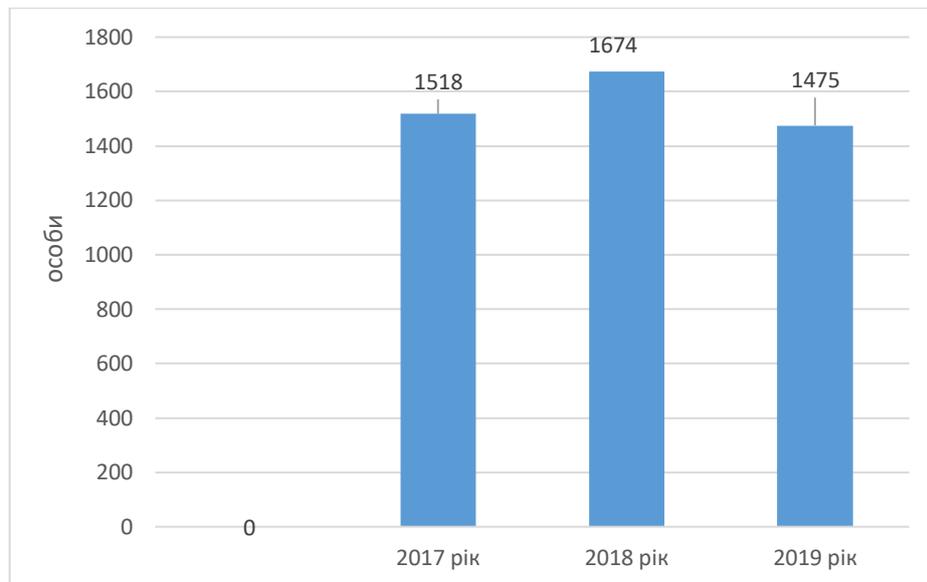


Рисунок 2.8 – Динаміка середньооблікової чисельності працівників ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

Ефективність використання трудових ресурсів відображається в показниках продуктивності праці одного працівника у 2019 році порівняно з 2017 роком зменшилась на 193,5 тис.грн./особ. або на 16,6%, а в порівнянні з 2018 роком зросла на 179,4 тис.грн./особ. або на 17,3% (рисунок 2.9).

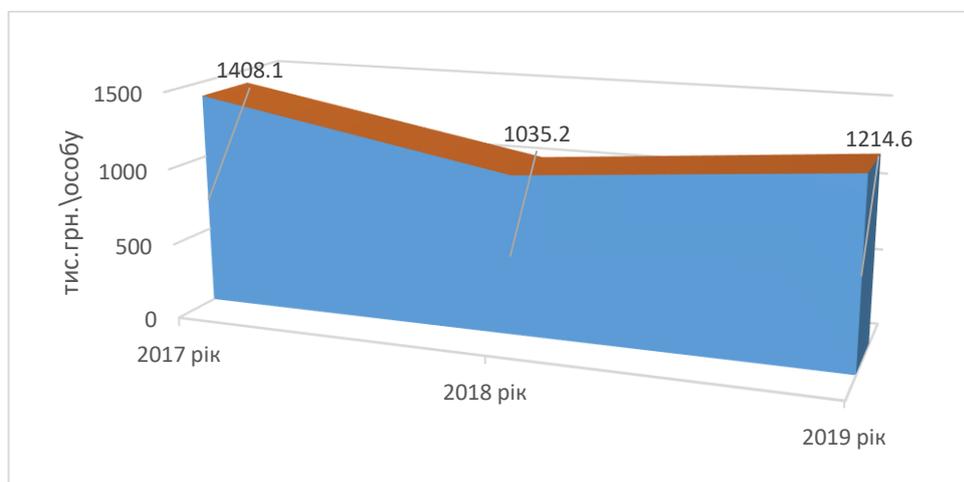


Рисунок 2.9 – Динаміка продуктивності праці одного працівника ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

Фонд оплати праці працівників за період, що аналізується збільшився на 16532 тис.грн., або на 8,1%, середньомісячна заробітна плата одного працівника зросла на 1262 грн. або на 11,2%.

Розглянемо склад і структуру майна (необоротних та оборотних активів) ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» (таблиця 2.7)

Таблиця 2. 7 – Динаміка стану майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» на кінець року за 2017-2019 роки, тис.грн.

№ пп	Показники	Роки			2019 від 2017		2019 від 2018	
		2017	2018	2019	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Усього майна	2471975	3103913	3625613	1153638	46,7	521700	16,8
1.1	Необоротні активи	542496	1253054	1903757	1361261	в 3,5 рази	650703	51,9
	у % до п.1	21,9	40,4	52,5	30,6		12,1	
1.2.	Оборотні активи	1929479	1850859	1721856	-207623	-10,8	-129003	-7,0
	у % до п.1	78,1	59,6	47,5	-30,6		-12,1	
1.2.1.	Запаси	737901	810072	569490	-168411	-22,2	-240582	-29,7
	у % до п.1.2	38,2	43,5	33,0	-5,2		-10,5	
1.2.2.	Дебіторська заборгованість	1141703	1007983	1106661	-35042	-3,1	98678	9,8
	у % до п.1.2	59,2	54,6	64,3	5,1		9,7	
1.2.3.	Гроші та їх еквіваленти	6295	2513	45607	39312	в 7,2 рази	43094	в 18,2 рази
	у % до п.1.2	0,3	0,1	2,7	2,4		2,6	
1.2.4.	Витрати майбутніх періодів	23104	19	14	-23090	-99,9	-5	-26,3
	у % до п.1.2	1,2	0,1	0	-1,2		-0,1	
1.2.5.	Інші оборотні активи	20478	30277	79	-20399	-99,6	-30198	-99,7
	у % до п.1.2	1,1	1,7	0	-1,1		-1,7	

З таблиці 2.7 видно, що вартість майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» зростала в 2019 році порівняно з 2017 роком на 1153638 тис. грн. (на 46,7%) та порівняно з 2018 роком на 521700 тис. грн. (на 16,8%).

В досліджуваному періоді зростання вартості майна було спричинене зростанням лише величини необоротних активів (на 1361261 тис. грн. (в 3,5 рази). Оборотні активи підприємства зменшились у 2019 році порівняно з 2017 роком на 207623 тис.грн. (на 10,8%), порівняно з 2018 роком на 129003 тис.грн. (на 7,0%) (рисунок 2.10).

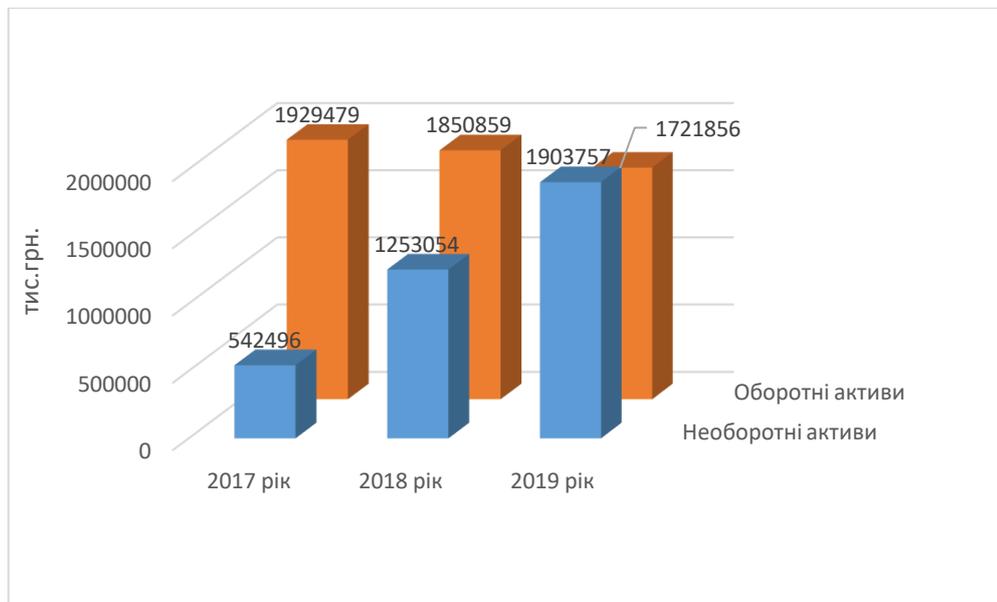


Рисунок 2.10 – Динаміка необоротних та оборотних активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

В активах досліджуваного підприємства частка необоротних активів зросла з 21,9% у 2017 році, до 40,4% – у 2017 році та 52,5% у 2019 році. Відповідно частка оборотних активів зменшилась відповідно з 78,1% у 2017 році до 59,6% у 2018 році та 47,5% у 2019 році.

Динаміка джерел фінансування діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» роках наведена в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8 – Динаміка джерел формування майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» на кінець року за 2017-2019 роки, тис.грн.

№ пп	Показники	Роки			2019 від 2017		2019 від 2018	
		2017	2018	2019	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Джерела формування майна	2471975	3103913	3625613	1153638	46,7	521700	16,8
1.1	Власний капітал – усього	1880548	2432604	2517462	636914	33,9	84858	3,5
	у % до п.1	76,1	78,4	69,4	-6,7		-9,0	
1.1.1	Зареєстрований (пайовий) капітал.	4669	4811	4811	142	3,0	0	0
	у % до п.1.1	0,2	0,2	0,1	-0,1		-0,1	
1.1.2	Додатковий капітал	782686	1264588	989611	206925	26,4	-274977	-21,7
	у % до п.1.1	41,6	52,0	39,3	-2,3		-12,7	

Продовження таблиці 2.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.1.3	Резервний капітал	1167	1167	1167	0	0	0	0
	у % до п.1.1	0,06	0,05	0,05	-0,1		-	
1.1.4	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1092026	1162085	1626636	534610	49,0	464551	40,0
	у % до п.1.1	58,1	47,8	64,6	6,5		16,8	
1.1.5	Неоплачений капітал	432	1073	0	-432	0	-1073	0
	у % до п.1.1	0,02	0,04	-				
1.2.	Позиковий капітал	591427	671309	1108151	516724	87,4	436842	65,1
	у % до п.1	25,9	21,6	30,6	4,7		9,0	
1.2.1	Довгострокові позики	245688	187044	579157	333469	в 2,4 раза	392113	в 3,1 раза
	у % до п.1.2	41,54	27,86	52,26	10,72		24,4	
1.2.2	Короткострокові позики	39294	105827	151473	112179	в 3,9 раза	45646	43,1
	у % до п.1.2	6,64	15,76	13,67	7,0		-2,1	
1.2.3	Кредиторська заборгованість та векселі видані	306287	378322	377507	71220	23,3	-815	-0,2
	у % до п.1.2	51,79	56,36	34,07	-17,72		-22,29	
1.3.	Доходи майбутніх періодів	158	116	14	-144	-91,1	-102	-87,9
	у % до п.1.2	0,03	0,02	0	-0,03		-0,02	

З таблиці 2.8 видно, що протягом 2017-2019 років ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» збільшувало власний капітал за рахунок внутрішнього джерела – величини нерозподіленого прибутку, який зростав з 1092026 тис.грн. у 2017 році до 1162085 тис.грн. у 2018 році та до 1626636 тис.грн. у 2019 році (на 49,0% в 2019 році порівняно з 2017 роком та на 40,0% в порівняно з 2018 роком). Зареєстрований (пайовий) капітал залишався у незмінному обсязі у 2017-2019 роках і становив 4811 тис. грн. При цьому підприємство залучало довгострокові та короткострокові кредити, обсяг яких зростав у 2019 році відповідно порівняно з 2017 роком з 245688 тис. грн. до 579157 тис. грн. та від 39294 тис.грн. до 1514473 тис.грн. Загальна частка позикових коштів у величині майна підприємства збільшилась від 25,9% до 30,6%.

Структура джерел формування майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у 2019 році приведена на рисунку 2.11.



Рисунок 2.11 – Структура джерел формування майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» у 2019 році

Основним складовим елементом майна ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» є основні фонди. У таблиці 2.9 приведені дані про стан та рух основних засобів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки.

Таблиця 2.9 – Аналіз стану та руху основних засобів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки.

№ пп	Показники	Роки			2019 від 2017		2019 від 2018	
		2017	2018	2019	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост, %	Абсолютне	Темп зрост, %
1	Вартість основних засобів на кінець року (первісна вартість), тис. грн.	517248	840476	915523	398275	77,0	75047	8,9
2	Знос основних засобів, тис. грн.	218833	36403	165745	-53088	-24,3	129342	в 4,5 раз
3	Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	298415	804073	749778	451363	в 2,5 раз	-54295	-6,8
4	Вартість основних засобів, які надійшли протягом року, тис. грн.	133072	150956	45219	-87853	-66,0	-10573	-70,0
5	Вартість основних засобів, які вибули протягом року, тис. грн.	46423	352470	193653	147230	в 3,2 раз	-158817	-45,06

Продовження таблиці 2.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
6	6. Коефіцієнт зносу	0,423	0,043	0,181	-0,242		0,14	
7	7. Коефіцієнт придатності	0,577	0,957	0,819	0,242		-0,14	
8	8. Коефіцієнт оновлення	0,257	0,180	0,049	-0,208		-0,13	
9	9. Коефіцієнт вибуття	0,09	0,419	0,212	0,122		-0,21	

Первісна вартість основних засобів у 2017 році складала 517248 тис.грн. , у 2018 році їх вартість зросла до 840476 тис. грн., у 2019 році вона стала дорівнювати 915523 тис.грн. У 2019 році первісна вартість основних фондів порівняно з 2017 роком зросла на 77%, порівняно з 2018 роком на 8,9%.

В продовж 2017-2019 років на підприємстві значно оновилися основні засоби. За цей період надійшло основних засобів на суму 329247 тис.грн., вибуло застарілих основних засобів на суму 592546 тис.грн. За рахунок оновлення основних засобів коефіцієнт зносу зменшився з 0,423 у 2017 році до 0,181 у 2019 році, відповідно коефіцієнт придатності зріс з 0,577 у 2017 році до 0,819 у 2019 році.

Одним з найважливіших завдань підприємства в сучасних умовах, є підвищення ефективності використання основних засобів. Ступінь вирішення цього завдання оцінюється шляхом вивчення в динаміці показників ефективності використання основних засобів (табл. 2.10).

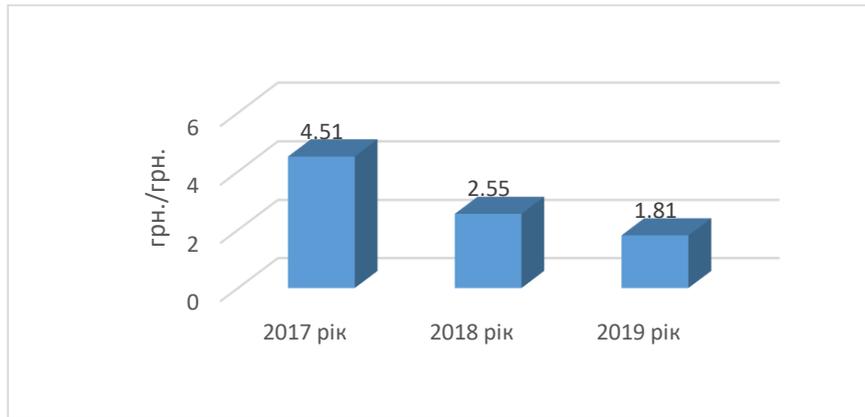
Дані таблиці 2.10 дають зробити висновок, що за 2017-2019 роки чистий дохід підприємства зменшився у 2019 році порівняно з 2017 роком на 16,2%, але збільшився порівняно з 2018 роком на 3,4%, прибуток від операційної діяльності у 2019 році порівняно з 2017 роком зменшився на 256296 тис. грн. (на 63%), порівняно з 2018 роком збільшився на 27503 тис.грн. (на 23%). Значне скорочення чистого доходу від реалізації продукції та прибутку від операційної діяльності негативно відобразилось на показниках ефективності використання основних засобів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» – фондвіддача зменшилась з 4,51 грн/грн. у 2017 році до 1,81 грн./грн. у 2019 році (на 59,9%), фондомісткість

Таблиця 2.10 – Аналіз показників ефективності використання основних засобів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

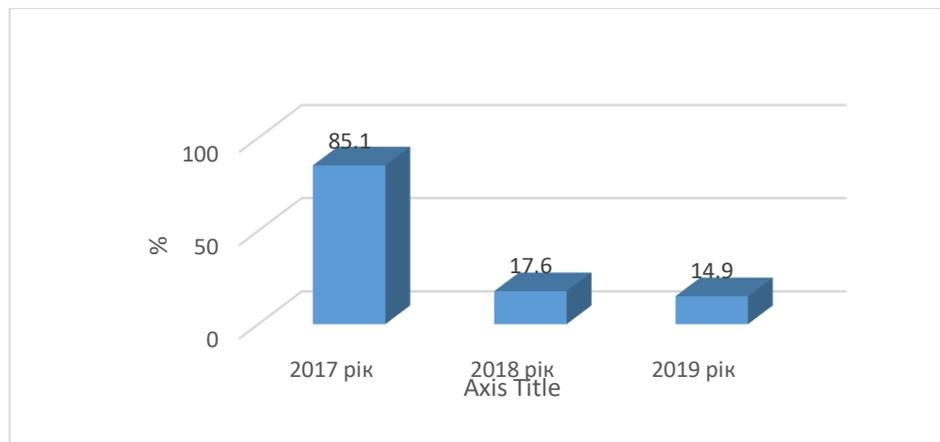
№ пп	Показники	Роки			2019 від 2017		2019 від 2018	
		2017	2018	2019	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	2137445	1732862	1791554	-345891	-16,2	58692	3,4
2	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	403428	119629	147132	-256296	-63,5	27503	23,0
3	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	473923,5	678862	989740	515817	в 2,1 раза	310878	45,8
4	Середньоспискова чисельність працівників, осіб	1518	1674	1475	-43	-2,8	-199	-2,8
5	Фондовіддача, грн./грн.)	4,51	2,55	1,81	-2,70	-59,9	-0,74	-29,1
6	Фондомісткість, грн./грн.	0,222	0,392	0,552				
7	Фондоозброєність праці, тис. грн./особу	312,20	405,53	671,01	358,81	в 2,2 раза	265,48	65,5
8	Рентабельність основних засобів, %	85,1	17,6	14,9	-70,2		-2,7	

виросла з 0,222 грн./грн. у 2017 році до 0,552 грн./грн. у 2019 році, рентабельність основних фондів зменшилась з 85,1% у 2017 році, до 17,6% у 2018 році та 14,9% у 2019 році.

Динаміка показників фондовіддачі та рентабельності показана на рисунках 2.12 та 2.13.



Риунок 2.12 – Динаміка фондовіддачі ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки



Риунок 2.13 – Динаміка рентабельності основних засобів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

Проведемо аналіз змін складу, структури та динаміки оборотних засобів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за останні три роки (таблиця 2.11).

За даними таблиці 2.11 можна зробити такі висновки. Зокрема, впродовж 2017-2019 років у структурі оборотних активів найбільшу питому вагу займає дебіторська заборгованість, яка в 2017 році складала 59,2%, в 2018 році 54,5%, а в 2019 році зросла до 67,3%. В 2017-2019 роках найбільшу частку в дебіторській заборгованості займала дебіторська заборгованість товари та послуги, інша дебіторська заборгованість (відповідно в 2017 році –59,2%, у 2018 році – 54,5%, у 2019 році –64,3% та), інші складові оборотних активів (гроші та їх

Таблиця 2.11 – Динаміка змін складу та структури оборотних засобів ТОВ «Агрофірма «Ім. Довженка» за 2017-2019 роки

№	Показники, джерело інформації/порядок розрахунку	На кінець 2017 року		На кінець 2018 року		На кінець 2019 року		Відхилення					
		2019 рік до 2017 року		2019 рік до 2018 року									
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	Темп росту, %	тис. грн.	%	Темп росту, %
	Оборотні активи, тис. грн.	1929479	100	1850859	100	1721856	100	-207623		-10,8	-129003		-7,0
З них:													
1	Запаси	682616	35,4	728243	39,3	484167	28,1	-198449	-7,3	-29,1	-244076	-11,2	-33,5
1.1.	виробничі запаси	134685	7,0	76534	4,1	41837	2,4	-92848	-4,6	-68,9	-34697	-1,7	-45,3
1.2.	незавершене виробництво	268406	13,9	298974	16,2	370047	21,5	101641	7,6	37,9	71073	5,3	23,8
1.3.	готова продукція	267361	13,9	352622	19,1	72270	4,2	-19509	-9,7	-73,0	-280352	-14,9	-79,5
1.4.	товари	12163	0,6	113	0,0	13	0,0	-12150	-0,6	-99,9	-100	0	-88,5
2.	Поточні біологічні активи	55285	2,9	81829	4,4	85323	5,0	30038	2,1	54,3	3494	0,6	4,3
3	Дебіторська заборгованість	1141703	59,2	1007983	54,5	1106661	64,3	-35042	5,1	-3,1	98678	9,8	9,8
3.1.	за товари, роботу, послуги	460441	23,9	707441	38,2	629823	36,6	169382	12,7	36,8	-77618	-1,6	-11,0
3.2.	за розрахунками	393474	20,4	25333	1,4	7243	0,4	-386231	-20,0	-98,2	-18090	-1	-71,4
3.2.1.	з бюджетом	-		-		440	0,0		0,0		0		
3.2.2	за виданими авансами	393465	20,4	25322	1,4	6803	0,4	-386662	-20,0	-98,3	-18519	-1	-73,1
3.2.3	з нарахованих доходів	9	0	11	0,	-			0,0		0		
3.3.	Інша поточна дебіторська заборгованість	287788	14,9	275209	14,9	469595	27,3	181807	12,4	63,2	194386	12,4	70,6
4	Гроші та їх еквіваленти	6295	0,3	2513	0,1	45607	2,6	39312	2,3	624,5	43094	2,5	в 17,2 рази
5	Витрати майбутніх періодів	23104	1,2	14	0,0	19	0,0	-23085	-1,2	-99,9	5	0	35,7
6	Інші оборотні активи	20476	1,1	30277	1,6	79	0,0	-20397	-1,1	-99,6	-30198	-1,6	-99,7

еквіваленти, виртати майбутніх періодів) займали мізерну частку. Структура оборотних активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2019 рік наведена на рисунку 2.14.



Рисунок 2.14 – Структура оборотних активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2019 рік

Важливою складовою аналізу оборотних активів є розрахунок показників ефективності їх використання, зокрема коефіцієнтів оборотності оборотних активів (таблиця 2.12)

Таблиця 2.12 – Показники ефективності використання оборотних активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

№ пп	Показники	Роки			2019 від 2017		2019 від 2018	
		2017	2018	2019	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост, %	Абсолютне	Темп зрост, %
1	Середні залишки оборотних активів, тис. грн.	473154	894809	2024083	1550929	327,8	1129274	в 1,3 раза
1.1	Грошових коштів та їх еквівалентів.	3231	4404	24060	20829	644,7	19656	в 4,5 раза
1.2	Коштів у розрахунках	895457	1074843	1021605	126148	14,1	-53238	-5,0

Продовження таблиці 2.12

1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.3	Запасів	760861	705430	644404	- 116457	-15,3	-61026	-8,7
2	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, , тис. грн.	2137445	1732862	1791554	- 345891	-16,2	58692	3,4
2.1	Ододенна ви ручка від реалізації, грн	5937,3	4813,5	4976,5	-960,8	-16,2	163,0	3,4
3	Оборотність оборотних активів, дні	79,7	185,9	406,7	327	в 4,1 раза	220,8	в 1,2 раза
3.1	Грошових коштів та їх еквівалентів	0,54	0,91	4,83	4,29	в 8,0 раза	3,9	в 4,1 раза
3.2.	Коштів у розрахунках	150,8	223,3	205,3	54,5	36,1	-18,0	-8,1
3.3	Запасів	128,1	146,6	129,5	1,4	1,1	-17,1	-11,7
4	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	7	1,9	0,9	-3,6	-80,0	-1,0	-52,6
4.1	Грошових коштів та їх еквівалентів	661,5	393,5	74,5	-587	-88,7	-319,0	-81,1
4.2	Коштів у розрахунках	2,4	1,6	1,8	-0,6	-25,0	0,2	12,5
4.3	Запасів	2,8	2,5	2,8	0	0,0	0,3	12,0
5.	Вивільнення (-), залучення (+) оборотних активів у зв'язку зі змінами їх оборотності, грн.	x	511194	1098811	x	x	587617	114,9
6	Прибуток від операційної діяльності	403428	119629	147132	- 256296	-63,5	27503	23,0
7	Рентабельність оборотних активів, %	85,3	13,4	7,3	-78,0		-6,1	

Аналіз коефіцієнта оборотності оборотних активів, оборотності грошових коштів та їх еквівалентів, коштів у розрахунках, запасів свідчить про уповільнення обороту оборотних активів за 2017-2019 роки – коефіцієнта оборотності оборотних активів зменшився з 7 у 2017 році до 0,9 у 2019 році, оборотності грошових коштів та їх еквівалентів – з 661,5 до 74,5. З-за уповільнення обороту оборотних коштів підприємство вимушено залучати додаткові оборотні кошти, що негативно відображається на фінансових результатах діяльності підприємства. За період 2017-2019 роки рентабельність оборотних активів зменшилася з 85,3% у 2017 році, до 13,4% у 2018 році та 7,3% у 2019 році (рисунок 2.15).

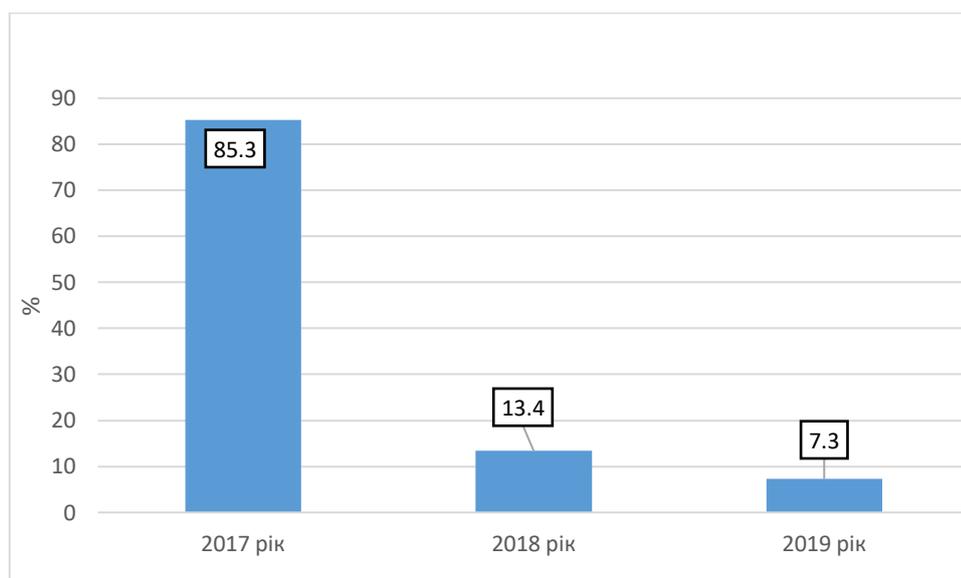


Рисунок 2.15 – Рентабельність оборотних активів ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

Прибуток є одним з основних показників підприємства в ринкових умовах господарювання та є його стратегічною метою, реалізація якої є обов'язковою для забезпечення нормальних умов функціонування підприємства. Проаналізувати динаміку формування чистого прибутку ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки (таблиця 2.13).

Таблиця 2.13 – Динаміка формування чистого прибутку ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

№	Показники, тис. грн.	Роки:			Відхилення			
					2019 до 2017 року		2019 до 2018 року	
		2017	2018	2019	Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	2137445	1732862	1791554	-345891	-16,2	58692,0	3,4
2	Собівартість реалізованої продукції	1421080	1292034	1665849	244769	17,2	373815	28,9

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3	Валовий прибуток	716365	440828	125705	-590660	-82,5	-315123	-71,5
4	Операційні доходи	59921	107572	717809	657888	в 11,0 раза	610237	в 6,6 раза
5	Операційні витрати	372858	428771	696382	323524	86,8	267611	62,4
6	Прибуток від операційної діяльності	403428	119629	147132	-256296	-63,5	27503	23,0
7	Фінансові доходи	36718	33747	105823	69105	в 1,9 раза	72076	в 3,1 раза
	Фінансові витрати	79036	112521	198594	119558	в 2,5 раза	86073,0	76,5
7	Прибуток до оподаткування від звичайної діяльності:	361110	40855	54361	-306749	-84,9	13506	33,1
9	Податок на прибуток							
1 1	Чистий прибуток	361110	40855	54361	-306749	-84,9	13506	33,1

Як видно з даних таблиці, в 2017-2019 роках ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» отримувало чистий прибуток, однак він постійно зменшувався – від 361100 тис. грн. в 2017 році до 40855 тис. грн. в 2018 році (на 88,7%) та до 54361 тис.грн. в 2019 році (на 84,9%). Динаміка прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» в 2017-2019 роках наведена на рисунку 2.16.



Рисунок 2.16 – Динаміка прибутку від операційної діяльності та чистого

прибутку ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» в 2017-2019 роках

Розробляючи стратегію управління доходами доцільно дати характеристику показників рентабельності діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки (таблиця 2.14).

Таблиця 2.14 – Аналіз рентабельності діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

№	Показники, тис. грн.	Роки:			Відхилення			
					2019 до 2017 року		2019 до 2018 року	
		2017	2018	2019	Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	Середньорічна вартість сукупного капіталу, тис. грн.	2215250	2787944	3800425	1585175	в 2,7 раза	1012481	в 2,4 раза
2	у тому числі власного капіталу, тис. грн.	1699993	2156576	2503908	803915	в 2,5 раза	347332	в 2,2 раза
3	Валовий прибуток, тис. грн.	716365	440828	125705	-590660	-82,5	-315123	-71,5
4	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	361110	40855	54361	-306749	-84,9	13506	33,1
5	у тому числі чистий прибуток, тис. грн.	361110	40855	54361	-306749	-84,9	13506	33,1
6	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	403428	119629	147132	-256296	-63,5	27503	23,0
7	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	1421080	1292034	1665849	244769	17,2	373815	28,9
8	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	2137445	1732862	1791554	-345891	-16,2	58692,0	3,4
9	Рентабельність капіталу, %	16,3	1,5	1,4	-14,9		-0,1	
10	Рентабельність власного капіталу, %	21,4	1,9	2,2	-19,2		0,3	
11	Рентабельність продукції, %	28,4	9,3	8,8	-19,6		-0,5	
12	Валова рентабельність продажу, %	33,5	25,4	7,0	-26,5		-18,4	

13	Чиста рентабельність продажу, %	16,9	2,4	3,0	-13,9		0,6	
----	---------------------------------	------	-----	-----	-------	--	-----	--

Рентабельність капіталу за 2017-2019 роки знизилась з 16,3% до 1,4%, власного капіталу – з 21,4% до 2,2%, продукції – з 28,4% до 8,8%, валова рентабельність продажу – з 33,5% до 7,0%, чиста рентабельність продажу – з 16,9% до 3,0% (рисунок 2.17). Падіння рентабельності діяльності пов'язано із-за невваженої державної цінової політики, зокрема суттєвого росту цін на матеріальні ресурси.

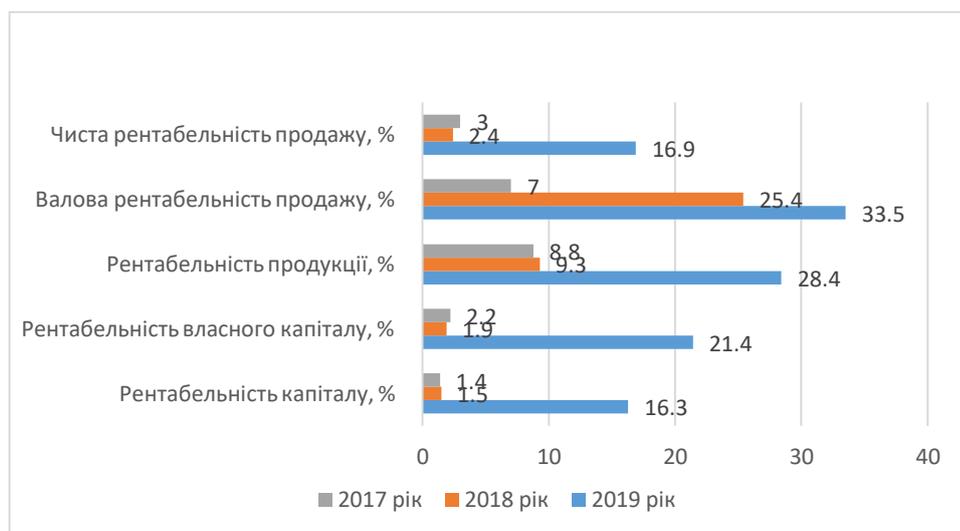


Рисунок 2.17 – Динаміка рентабельності діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» за 2017-2019 роки

Результати проведеного аналізу основних економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка за 2017-2019 рр. дозволяє зробити наступні висновки.

Для покращення фінансового стану підприємства ключові фактори успіху діяльності підприємства ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» слід шукати у площині формування конкурентних переваг сільськогосподарської продукції. Важливе значення в цьому процесі відіграє рівень інноваційної активності керівників підприємства. Впровадження інноваційних технологій ведення сільськогосподарського виробництва може значно підвищити обсяги виробництва за незмінного обсягу застосовуваних ресурсів. Це, у свою чергу, забезпечить скорочення виробничої собівартості.

Додаткові переваги може забезпечити впровадження ресурсозберігаючих технологій, до яких відносять технологічний, технічний та організаційний блоки. Вибір технології виробництва має враховувати три критерії: максимум обсягу виробленої продукції, найвищу якість та мінімальну вартість. З огляду на неможливість одночасного виконання зазначених умов, необхідно знайти такий спосіб виробництва, який би забезпечив виконання одного (пріоритетного) із виділених критеріїв без відчутних втрат інших.

Конкурентні переваги ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» також можуть формуватись у сфері переробки продукції. Чинниками, які визначають перевагу у такому випадку є якісні, кількісні та вартісні характеристики продуктів переробки. Самостійна переробка виготовленої продукції забезпечить підвищення доданої вартості продукції.

2.4. Стан охорони праці на підприємстві

Охорона праці в нашій країні ґрунтується в подальшому на полегшенні і оздоровленні умов праці на основі механізації і автоматизації тяжких і шкідливих виробничих процесів, широкому впровадженню сучасних засобів техніки безпеки, усуненню причин, що породжують травматизм і професійні захворювання робітників і службовців, створенню на виробництві необхідних гігієнічних і санітарно-побутових умов.

Охорона праці – це система законодавчих актів, соціально-економічних, організаційних, технічних, гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів і засобів, спрямованих на створення безпечних умов, збереження здоров'я та працездатності людини в процесі праці.

Система управління охороною праці на підприємстві (СУОПП) – це сукупність відповідних органів управління підприємством, які на підставі комплексу нормативно-правових актів, інструкцій тощо ведуть

цілеспрямовану, планомірну діяльність з метою виконання поставлених завдань з охорони праці.

До основних принципів функціонування СУОП на підприємстві належать – зв'язок процесу виробництва з рівнем забезпечення безпечних і нешкідливих умов праці;

- виконання трудової і технологічної дисципліни працівниками підприємства;

- діяльність органів управління охороною праці підприємства спільна з метою виконання заходів по створенню безпечних і здорових умов праці;

- обов'язкова економічна зацікавленість роботодавця і працівника у поліпшенні безпечних і нешкідливих умов праці.

Мета управління охороною праці на підприємстві – це реалізація конституційних прав працівників та забезпечення вимог нормативно-правових актів щодо збереження здоров'я і працездатності людини в процесі праці, створення безпечних та нешкідливих умов праці, покращення виробничого середовища, запобігання травматизму, профзахворювань, пожеж та аварій.

Об'єктом управління охороною праці на підприємстві є діяльність роботодавця або довіреної ним особи, керівників структурних підрозділів, функціональних служб і всього колективу підприємства для забезпечення належних здорових і безпечних умов праці на робочих місцях, виробничих ділянках, цехах і підприємства в цілому, попередження травматизму, профзахворювань, пожеж та аварій.

Управління охороною праці на підприємстві здійснює роботодавець або довірена ним особа, а в цехах, виробничих ділянках, службах, підрозділах тощо – керівники відповідних служб і підрозділів.

Планування працезохоронних засобів на підприємстві «ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» здійснюється у три етапи:

1. Перспективне планування – це найбільш важливі, трудомісткі і довготермінові заходи, виконання яких зазвичай потребує сумісної роботи кількох підрозділів підприємства. Можливість виконання заходів перспективного плану повинна бути підтверджена обґрунтованим розрахунком необхідного матеріально–технічного забезпечення і фінансових витрат з зазначенням джерел фінансування. Основною формою перспективного планування роботи з охорони праці є розроблення комплексного плану підприємства щодо поліпшення стану охорони праці;

2. Поточне планування здійснюють у межах календарного року через розроблення відповідних заходів у розділі «Охорона праці» колективного договору;

3. Оперативне планування роботи з охорони праці здійснюють за підсумками контролю стану охорони праці в структурних підрозділах і на підприємстві загалом. Оперативні заходи щодо усунення виявлених прорахунків зазначаються безпосередньо у наказі по підприємству, який видається за підсумками контролю, або у плані заходів, як додатку до наказу.

Одним з найважливіших завдань планування є розробка планів попередження, локалізації і ліквідації аварійних ситуацій й аварій . Формування цих планів здійснюється у відповідності до «Положення щодо розробки планів локалізації та ліквідації аварійних ситуацій і аварій».

Фінансування заходів з охорони праці на підприємстві здійснюється на основі положень Закону України «Про охорону праці», згідно угоди, яка прикладається до колективного договору. В цьому договорі наводиться перелік конкретних заходів, об'єкт на якому вони здійснюються, їх об'єм, грошова сума, відповідальні за виконання робіт.

На підприємстві ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» використовують найману працю, тому витрати на охорону праці становлять не менше 0,5 відсотка від суми фонду оплати праці на підприємстві.

Виходячи з цієї нормативної величини на підприємстві виділяються кошти на поліпшення умов праці, таблиця 2.15.

Таблиця 2.15 – Аналіз коштів, які виділялися на поліпшення умов праці на підприємстві ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» у 2017-2019рр.

Плановий рік	Фонд оплати праці, тис. грн.	Виділені кошти на поліпшення умов праці, тис. грн.
2017	120260	601,3
2018	125840	629,2
2019	130119	650,6

Тобто витрати на охорону праці у період 2017–2018 рік збільшились на:

$$\Delta = \frac{629,2 - 601,3}{601,3} \times 100 = 4,6 \%$$

Витрати на охорону праці в період 2018–2019 рік збільшились на:

$$\Delta = \frac{650,6 - 629,2}{629,2} \times 100\% = 3,4\%$$

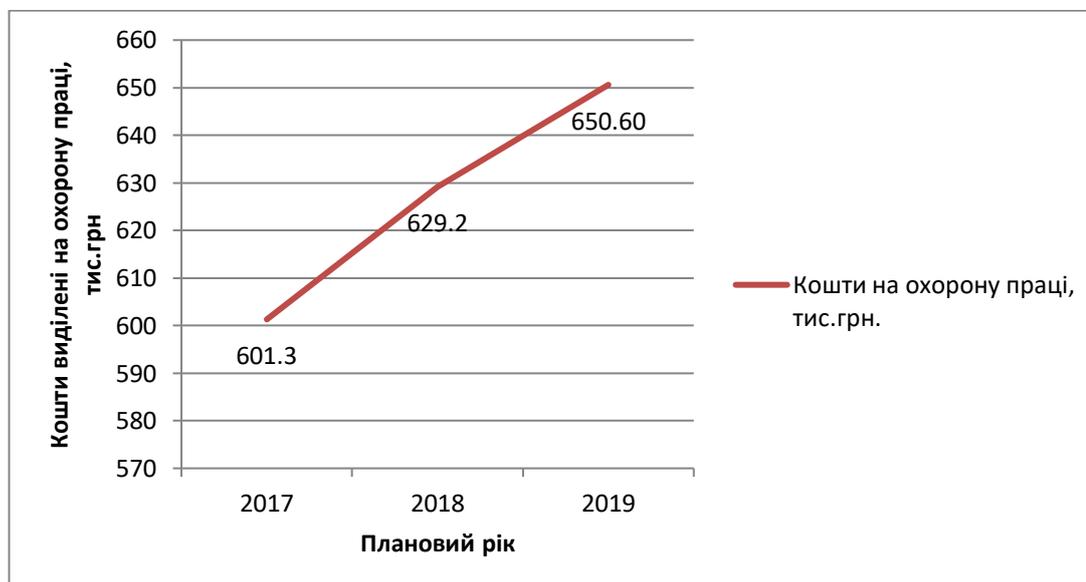


Рисунок 2.18 – Фінансування охорони праці на підприємстві ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» за 2017-2019 роки, тис.грн

Створення служби охорони праці на підприємствах будь-якої форми власності передбачено Законом України «Про охорону праці» і є обов'язком роботодавця, якщо кількість найманих працівників складає 50 і більше осіб. Діє така служба на підставі Типового положення, затвердженого Державним комітетом України з нагляду за охороною праці. Підпорядковується служба охорони праці безпосередньо роботодавцю. На підставі Типового положення з урахуванням специфіки виробництва, видів діяльності, кількості працівників, умов праці та інших факторів роботодавець розробляє Положення про службу охорони праці відповідного підприємства.

На підприємстві з кількістю працівників менше 50 створення цілої служби не є обов'язковим і доцільним. Її функції можуть виконувати за сумісництвом особи, які мають відповідну підготовку та освіту – фахівці або інженери з охорони праці.

В організаціях з кількістю працівників менше 20 для виконання функцій служби охорони праці можуть залучатися фахівці на договірній основі. При цьому він повинен мати стаж роботи не менше 3 років і пройти навчання з охорони праці.

Оскільки у «Агрофермі «імені Довженка» кількість працівників перевищує 50 осіб, тому організована служба охорони праці.



Рисунок 2.18 – Схема управління охорони праці у ТОВ «Агрофермі «імені Довженка»

Кількість працівників СОП визначається:

- загальною кількістю працюючих на підприємстві;
- безпекою та шкідливістю виробництва.

Так як на підприємстві ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» середньооблікова чисельність працівників склала:

- у 2017 році – 2250 чол.;
- у 2018 році – 1674 чол.;
- у 2019 році – 1617 чол.,

То згідно положення тут передбачається більше, а ніж один штатний співробітник.

Основні функції служби охорони праці:

- розробляє ефективну цілісну систему управління охороною праці, яка сприяє вдосконаленню діяльності в цьому напрямку кожного структурного підрозділу і кожного посадовця;

- проводить оперативно-методичне керівництво роботою з охорони праці;

- проводить ввідний інструктаж з питань охорони праці для працівників;

- організовує роботу з охорони праці;

- бере участь у розслідуванні нещасних випадків і аварій, формуванні фонду охорони праці, роботі комісії з питань охорони праці, роботі постійно діючої комісії з питань атестації робочих місць з умов праці, розробці нормативних актів, які діють в межах підприємства;

- розглядає факти наявності виробничих ситуацій, небезпечних для життя або здоров'я працівників або для людей, які їх оточують, і навколишнього природного середовища, у разі відмови з цих причин працівників від довіреної роботи;

- контролює дотримання нормативних актів з питань охорони праці та виконання розпоряджень органів державного нагляду, пропозицій

уповноважених трудових колективів, профспілок, використання за призначенням засобів фонду охорони праці.

Працівники служби охорони праці несуть персональну відповідальність за:

- невідповідність ухвалених ними рішень вимогам чинного законодавства з охорони праці;

- невиконання своїх функціональних обов'язків;

- невчасність підготовки і недостовірність статистичних звітів з охорони праці;

- низьку якість проведеного ними розслідування нещасних випадків на виробництві.

Ліквідація СОП допускається тільки у разі ліквідації підприємства або припинення використання найманої праці фізичної особи[25].

За досліджуваний період 2017–2019 рр. на підприємстві ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» випадків виробничого травматизму та професійної захворюваності зафіксовано не було.

Розслідування та облік нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на підприємствах проводиться власником або уповноваженим ним органом відповідно до Положення про розслідування та облік нещасних випадків, професійних захворювань і аварій на підприємствах, в установах і організаціях, затвердженого Кабінетом Міністрів України.

Облік виробничого травматизму ведеться за підсумками року, а захворювань – за підсумками першого півріччя та року.

Основним нормативним актом, що регламентує порядок та види навчання, а також форми перевірки знань з охорони праці є "Типове положення про порядок проведення навчання і перевірки знань з питань охорони праці".

Працівники під час прийняття на роботу і в процесі роботи, а також учні, курсанти, слухачі й студенти під час трудового та професійного навчання проходять на підприємстві за рахунок роботодавця інструктажі, навчання і

перевірку знань з питань охорони праці, надання першої допомоги потерпілим від нещасних випадків, а також правил поведінки у разі виникнення аварії. Допуск до роботи (виконання навчальних практичних завдань) без навчання і перевірки знань з питань охорони праці забороняється.

Розрізняють зовнішнє і внутрішнє планування робочих місць.

Внутрішнє планування розподіляється на дві зони: зону праці (безпосередньо робоче місце) і зону підходу (стелажі, шухляди, шафи тощо).

Зовнішнє планування – розміщення робочого місця відносно інших робочих місць – визначається характером і кількістю його оснащення, характером виконуваних робіт. Крім того, до комплектації робочого місця входять предмети догляду за ним, засоби індивідуального захисту. Таким чином, організація робочого місця – це створення певного комплексу організаційно-технічних умов для високопродуктивної та безпечної праці з урахуванням його місця в технологічному процесі, виконання умов планування і оснащення всіма необхідними засобами і предметами праці відповідно до проекту організації робочих місць і трудового процесу.

Для адміністративно-офісних приміщень встановлені норми площі на одного робітника в розмірі 3,25-5 кв. м (в деяких випадках до 6 кв. м).

При проектуванні службових приміщень слід мати на увазі, що раціональною є прямокутна форма кімнат зі співвідношенням сторін 1:1,5 (максимум 1:2), мінімальна висота стелі – 3,25 м, ширина – 2,5 м.

При двобічному освітленні глибина приміщень не повинна перевищувати 15 м, при однобічному - 6-7 м. Вікно не повинно знаходитися уполі зору людини, тому столи треба розміщувати перпендикулярно до нього.

Пожежна безпека підприємства повинна відповідати вимогам Закону України Про пожежну безпеку, Правил пожежної безпеки в Україні та вимогам відповідних нормативних актів.

Забезпечення пожежної безпеки є складовою частиною виробничої та іншої діяльності посадових осіб, працівників підприємств та підприємців. Це

повинно бути відображено у трудових договорах (контрактах) та статутах підприємств.

На кожному підприємстві з урахуванням його пожежної небезпеки наказом повинен бути встановлений відповідний протипожежний режим згідно з п. 3.3. Правил пожежної безпеки в Україні.

Забезпечення пожежної безпеки при проектуванні, будівництві, розширенні, реконструкції та технічному переоснащенні підприємств, будівель і споруд покладається на органи архітектури, замовників, забудовників, проектні та будівельні організації.

У кожному підрозділі (цеху, майстерні, лабораторії чи іншому приміщенні) повинна бути опрацьована інструкція щодо заходів пожежної безпеки і схема евакуації людей з приміщення, затверджена власником, вивчена в системі виробничого навчання та вивішена на видному місці.

У будівлях, як правило, необхідно передбачати оповіщення про пожежу. Спосіб оповіщення (технічні засоби чи організаційні заходи) визначається в залежності від призначення будівлі та її об'ємно-планувального та конструктивного рішення.

Оцінка економічної ефективності СУОП

Визначення соціальної ефективності заходів для охорони праці на підприємстві із загальною (середньообліковою) кількістю працюючих 1617 чоловік на підставі:

- кількість робочих місць, що не відповідають вимогам санітарних норм, до проведення заходів 8, після проведення заходів 6;
- чисельність працівників, які працюють в умовах, що не відповідають вимогам санітарних норм до проведення норм 5 , після 4;
- кількість випадків травматизму до проведення заходів 1;
- кількість днів непрацездатності через травматизм до проведення заходів 22;
- кількість працівників, що звільнилися до проведення заходів 3, після 1.

Розв'язання:

Визначимо скорочення кількості робочих місць, що не відповідають вимогам нормативних актів щодо безпеки виробництва:

$$\Delta K = \frac{P_1 - P_2}{K_3} \times 100, \% \quad (2.1)$$

де P_1, P_2 – кількість робочих місць, що не відповідають вимогам санітарних норм до і після проведення заходів;

$K_3 = N/2 = 1617/2 = 808$ – загальна кількість робочих.

$$\Delta K = \frac{8-6}{808} \times 100 = 0,25\%$$

Визначаємо скорочення чисельності працівників, які працюють в умовах, які не відповідають вимогам санітарних норм:

$$\Delta Ч = \frac{N_1 - N_2}{N} \times 100, \% \quad (2.2)$$

де N_1, N_2 – чисельність працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарним нормам до і після здійснення заходу, чол.;

N – річна середньооблікова чисельність працівників, чол.

$$\Delta Ч = \frac{5-4}{808} \times 100 = 0,12 \%$$

Зменшення коефіцієнта частоти травматизму

$$\Delta K_{ч} = \frac{T_1 - T_2}{N} \times 100 \quad (2.3)$$

де T_1, T_2 – кількість випадків травматизму відповідно до і після проведення заходу.

$$\Delta K_{ч} = \frac{1}{808} \times 100 = 0,12 \%$$

Визначимо скорочення плинності кадрів через незадовільні умови праці.

$$\Delta Ч_{п} = \frac{3_1 - 3_2}{N} \times 100 \quad (2.4)$$

$$\Delta Ч_{п} = \frac{3-1}{808} \times 100 = 0,25 \%$$

Розрахунок річної економії від зменшення рівня захворюваності на підставі наступних даних:

- кількість днів непрацездатності через хвороби на 100 працівників до проведення заходів 1925, після 1489;
- річна середньооблікова чисельність робітників 1617 чоловік;
- вартість виробленої товарної продукції за зміну на одного працівника промислово-виробничого персоналу 258 грн.;
- вартість річної товарної продукції підприємства 780 тис. грн.;
- середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу 1142 чол.;
- середньорічна заробітна плата одного працівника разом із ЄСВЗ_р=6,705 тис. грн.;
- середньоденна сума допомоги по тимчасовій непрацездатності З=169грн.

Розв'язання:

- Скорочення витрат робочого часу за рахунок зменшення рівня захворюваності (аналогічно травматизму) за певний час:

$$\Delta D = \frac{D_1 - D_2}{100} \times Ч_з, \text{ люд.-днів.} \quad (2.5)$$

де D_1, D_2 – кількість днів непрацездатності через хвороби чи травматизм на 100 працюючих відповідно до і після проведення заходів.

$$\Delta D = \frac{1925 - 1489}{100} \times 1617 = 7050,12 (\text{люд.-днів})$$

- Зростання продуктивності праці:

$$\Delta W = \frac{\Delta D \times Z_e}{P_n} \times 100\%, \quad (2.6)$$

де Z_e – вартість виробленої продукції за зміну на одного працівника промислово – виробничого персоналу;

P_n – вартість річної товарної продукції підприємства.

$$\Delta W = \frac{7050,12 \times 258}{780000} \times 100 = 233,2\%$$

- Річна економія зарплати за рахунок зростання продуктивності праці при зменшенні рівня захворюваності і травматизму:

$$E_z = \frac{\Delta W \times Z_p}{100} \times Ч_{cp}, \text{ грн.} \quad (2.7)$$

де $Ч_{cp}$ – середньорічна чисельність промислово -виробничого персоналу;
 Z_p –заробітна плата одного працівника.

$$E_z = \frac{233,2 \times 6,705}{100} \times 1142 = 17856,4 \text{ (тис.грн)}$$

- Економія за рахунок зменшення коштів на виплату допомоги по тимчасовій непрацездатності:

$$E_{cc} = \Delta D \times П_d, \text{ грн.} \quad (2.8)$$

де $П_d$ – середньоденна сума допомоги по тимчасовій непрацездатності.

$$E_{cc} = 7050,12 \times 169 = 1191470,3 \text{ (грн.)}$$

- Річна економія за рахунок зменшення рівня захворюваності (травматизму):

$$E_{pz(t)} = E_z + E_c + E_{cc}, \text{ грн.} \quad (2.9)$$

$$E_{pz(t)} = 17856,4 + 1191,5 = 19047,9 \text{ (тис.грн)}$$

Провівши розрахунки та проаналізувавши діяльність ТОВ «Агрофірма "імені Довженка"» можна зробити висновок, що на підприємстві створена і ефективно функціонує система управління охороною праці.

За період з 2017 по 2019 роки фонд оплати праці на підприємстві збільшувався, і в свою чергу збільшувалися кошти на поліпшення умов праці, витрати на працезохоронні заходи збільшились на 4,6% у 2018 році та на 3,4% у 2019 році.

За досліджуваний період нещасних випадків, випадків виробничого травматизму та професійної захворюваності на підприємстві зафіксовано не було.

Усі працівники під час влаштування на роботу проходять інструктаж з питань охорони праці, надання першої медичної допомоги, а також правил поведінки та дій у разі виникнення аварійних ситуацій, пожеж і стихійних лих.

На підприємстві раціонально організовані робочі місця, пожежна безпека підприємства відповідає вимогам Закону України «Про пожежну безпеку», Правилам пожежної безпеки в Україні та вимогам відповідних нормативних документів.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ТОВ «АГРОФІРМА «ІМ. ДОВЖЕНКА»

3.1. Аналіз складу та динаміки доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка»

Задачі аналізу доходів підприємства і його глибина повинні бути направлені на знаходження можливостей збільшення загальної суми валового і чистого операційного доходу, забезпечення планових їх розрахунків необхідними інформативними показниками. У процесі здійснення такого аналізу вивчається динаміка загальної суми доходу підприємства. При аналізі динаміки доходу повинно бути забезпечено співставлення цін на продукцію. Проведемо аналіз складу та динаміки доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» за 2017-2019 роки (таблиця 3.1).

Таблиця 3.1 – Склад та динаміка доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» за 2017-2019 роки, тис.грн.

Показники	Значення			Абсолютне відхилення		Темп зростання, %	
	2017	2018	2019	2019 до 2017	2019 до 2018	2019 до 2017	2019 до 2018
1. Всього доходів	2234084	1874181	2615186	381102	741005	17,1	39,5
у тому числі							
1.1. Чистий дохід від реалізації продукції	2137445	1732862	1791554	-345891	58692	-16,2	3,4
1.2. Інші операційні доходи	59921	107572	717809	657888	610237	в 11 раз	в 5,7 раз
1.3. Інші фінансові доходи	246	404	48522	48276	48118	в 196 раз	В 119 раз
1.4. Інші доходи,	36472	33343	57301	20829	23958	57,1	71,9

У 2019 році загальна сума доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» збільшилася проти 2017 року на 17,1% а проти 2018 року на 39,5%. Динаміка сукупного доходу досліджуваного нами підприємства відображена на рис. 3.1.

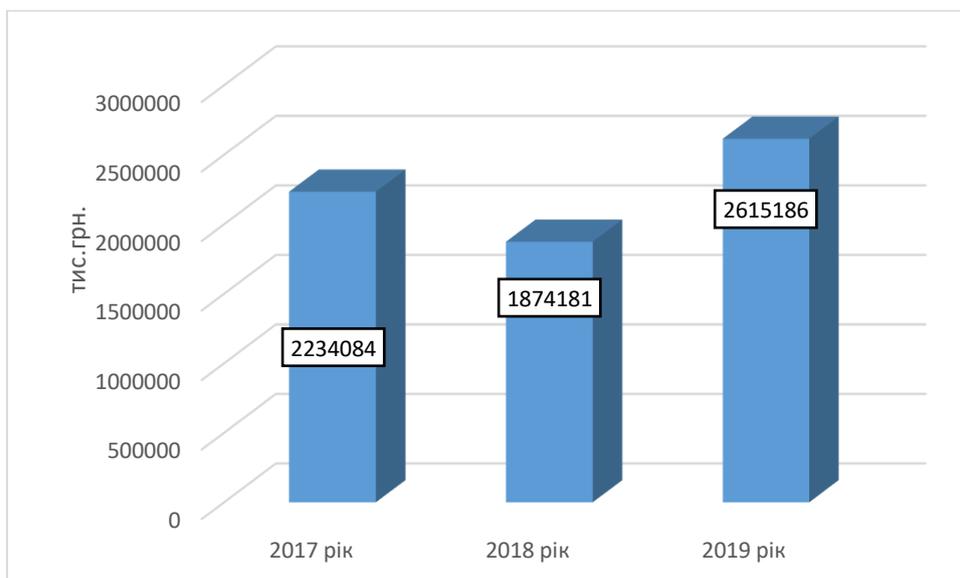


Рисунок 3.1 – Динаміка чистого доходу ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» за 2017-2019 роки

При зменшенні чистого доходу (виручки) від реалізації продукції ріст доходів підприємства відбувся завдяки збільшенню інших операційних доходів, інших фінансових та інших доходів. Інші операційні доходи у 2019 році порівняно з 2017 роком збільшились на 657888 тис.грн. (в 11 разів), порівняно з 2018 роком – на 610237 тис.грн. (в 5,7 раза). Інші фінансові доходи також вирости – порівняно з 2017 роком на 48276 тис.грн. (у 196 разів), порівняно з 2018 роком – на 48118 тис.грн (у 119 разів), інші доходи зросли відповідно на 20829 тис.грн. (на 57,3%) та на 23958 тис.грн (на 76,9%).

Аналіз структури доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» (дані приведені в таблиці 3.2) свідчить, що найбільшу питому вагу у структурі доходів підприємства займає чистий дохід, але його частка за 2017-2019 роки зменшилася. Так, у 2019 році питома вага чистого доходу становила 68,5%, що на 34,2% менше ніж у 2017 році та на 24,2% менше ніж у 2018 році. За цей же

Таблиця 3.2 – Структура доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» у 2017-2019 роках

Показники	Значення, тис.грн.			Питома вага, %			Зміни у структурі, %	
	2017	2018	2019	2017	2018	2019	2019 до 2017	2019 до 2018
1. Всього доходів	2234084	1874181	2615186	100	100	100	-	-
у тому числі								
1.1. Чистий дохід від реалізації продукції	2234084	1874181	2615186	95,7	92,7	68,5	-34,2	-24,2
1.2. Інші операційні доходи	2137445	1732862	1791554	2,7	5,7	27,5	24,8	21,8
1.3. Інші фінансові доходи	59921	107572	717809	0,01	0,02	1,86	1,8	1,83
1.4. Інші доходи,	246	404	48522	1,63	1,78	2,19	0,4	0,41

період питома вага інших операційних доходів у структурі доходів підприємства зросла відповідно нп 24,8% та на 21,8%

Інші види доходів займають незначний відсоток у структурі сукупних доходів підприємства.

3.2. Вибір та обґрунтування напрямів удосконалення управління доходами ТОВ «Агрофірма ім. Довженка»

При виборі напрямів удосконалення управління доходами слід звертати увагу на безліч аспектів, серед яких важливою є ситуація на ринку, наявність можливостей для розвитку ринку, можливості та цінова політика конкурентів, попит, смаки та вподобання споживачів, відносини з постачальниками, ефективність рекламної діяльності та інші.

Тому шляхом використання SWOT-аналізу визначимо чи можливий розвиток діяльності ТОВ «Агрофірма ім. Довженка», визначимо заходи, необхідні для підвищення доходів підприємства (таблиця 3.3)

Таблиця 3.3 – SWOT-аналіз ТОВ «Агрофірма ім. Довженка»

№	Сильні сторони	Слабкі сторони
1	Існуючий імідж підприємства, що викликає довіру	Структурна недосконалість
2	Наявність постійних клієнтів, усталені стосунки з постачальниками	Застаріла практика продажів
3	Ефективна і злагоджена система виробництва	Слабка система маркетингу
4	Наявність сформованої матеріальної бази	Велика кількість підрозділів, що викликає деякі складності в управлінні
5	Сформована система відбору персоналу	Недосконала система короткострокового та довгострокового планування
6	Досвід у виробництві, усталені позиції на ринку	Недосконала система мотивації персоналу
7	Екологічність виробництва	
№	Можливості	Загрози
1	Структурна перебудова	Високий рівень конкуренції
2	Модернізація, впровадження інновацій	«Старіння» професійних кадрів
3	Розвиток маркетингу	Високий рівень інфляції
4	Оновлення обладнання	Зміна тенденцій попиту
5	Перерозподіл цільової аудиторії	Сезонність виробництва
6	Співпраця з іншими компаніями	Зміна умов оренди

Після проведення SWOT-аналізу ТОВ «Агрофірма ім. Довженка», можна зробити висновок що на підприємстві достатньо сильних сторін, а також має можливості для подальшого нарощування доходів.

Що стосується слабких сторін, то підприємству варто провести структурне удосконалення, покращити практику продажів та систему маркетингу, удосконалити систему короткострокового та довгострокового планування, мотивації персоналу.

Підвищенню рівня доходів сприятиме розширення частки ринку, досягнення максимальних прибутків, стабілізація та зменшення витрат на виробництво продукції, постійне підвищення рівня кваліфікації працівників, збільшення кількість каналів збуту.

З метою збільшення доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» постійно стежать та впроваджує новітніх технології в сфері сільського господарства. Останні роки на підприємстві введена система «точного землеробства», яка дозволяє економно використовувати робочий час та паливо.

Про максимальне використання підприємством зовнішніх умов задля збільшення доходу свідчить постійне розширення підприємством експортної діяльності – ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» давно займається експортом зерна, з недавнього часу завдяки повній автоматизації виробничих процесів на фермах, на міжнародні ринки (Молдову та Грузію). Зараз ведуться переговори про постачання молока на ринок Азії, а саме Саудівської Аравії та Китаю.

Основними ж джерелами доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» є доходи від вирощування та реалізації зернових, а саме пшениці озимої, кукурудзи на насіння, цукрових буряків та також соняшника. Основним споживачем цукрових буряків є Яреськівський цукровий завод, соняшник зібраний в ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» направляється на переробку до ПАТ «Полтавський олійноекстраційний завод».

Молоко поки що не є основним видом діяльності, хоча має потужну динаміку нарощування обсягів виробництва, підприємство збуває самостійно. Частина молока купує «ТОВ «Маслозавод»Зарог»», що розташований не подалік (Полтавська область Оржицький район с. Заріг). З недавнього часу, ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» націлене на експорт молока в Молдову та Грузію. Імпортерів з цих країн привабила ціна та якість молока, а також невисока вартість перевезень за рахунок відносно не далекого географічного розташування.

Слід відзначити, що доход підприємства формується не лише обраними торговими стратегіями, доступними цінами, налагодженими стосунками з споживачами, а й наданням їм ретельно підготовленої інформації про товар, який споживач захотів би придбати саме даного підприємства. Особливе місце у виробничо-збутовій політиці сучасного маркетингу належить рекламі.

Здебільшого, як і інші аграрні підприємства, ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» використовуючи рекламну діяльність визначають її ефективність за показником «рекламний дохід». Необхідно зауважити, що даний спосіб розрахунку ефективності затрат на заходи з рекламування не враховує всіх факторів впливу на досягнення підприємством певного рівня прибутку. Проте

поєднання даних розрахунків із знаннями особливостей ринку, на якому діють аграрні підприємства, значною мірою сприяє підвищенню ефективності господарювання.

Ринкові відносини змушують аграрні підприємства робити спроби по знаходженню оптимальної методики розрахунку витрат на ефективну рекламу. Потрібно постійно спілкуватися зі споживачами прямо чи опосередковано. Для цього застосовують такі рекламні послуги: радіо, преса, щитова реклама, буклети. Саме ці послуги забезпечать проходження підприємства до потрібного сегменту ринку.

В ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» рекламно-інформаційна діяльність полягає в постійному розміщенні реклами в засобах періодичної преси, на радіо і телебаченні, а також в спеціальних виданнях (рекламні друковані видання), щорічні збірники «Україна аграрна» та інше; підприємство є постійним учасником щорічних виставок, що проводяться в Україні, Республіці Білорусь, і державах далекого зарубіжжя (Австрія, Чехія, Німеччина).

Для збільшення доходів підприємства слід розширити перелік послуг в рослинництві і тваринництві, які може надавати ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» (рисунок 3.2).

Допоміжними послугами в рослинництві можуть бути послуги з передпосівної підготовки полів; послуги з сівби та садіння, вирощування, удобрювання сільськогосподарських культур; послуги із захисту сільськогосподарських культур від хвороб і шкідників, їхнє обприскування, у т.ч. з повітря; послуги з обрізання дерев плодкових і виноградників; послуги зі збирання врожаю; послуги з надання сільськогосподарської техніки разом із обслуговуючим персоналом; послуги з експлуатації сільськогосподарського зрощувального устаткування; інші послуги допоміжні в рослинництві.



Рисунок 3.2 – Номенклатура послуг ТОВ «Агрофірма ім. Довженка»

У тваринництві ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» може надавати послуги зі стимулювання розведення та зростання продуктивності тварин, послуги з обстеження стану стада, перегону та випасу худоби, вихолощування свійської послуги зі стриження овець; послуги з утримання і догляду за сільськогосподарськими тваринами; птиці, сортування яєць тощо; послуги з очищення тваринницьких приміщень (пташників, свинарників тощо); послуги з запліднення сільськогосподарських тварин; інші послуги допоміжні в тваринництві.

До надання післяурожайних послуг з підготування сільськогосподарських культур до первісної реалізації (очищення, підрізування, сортування,

дезинфікування, сушіння, лушення тощо) ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» має відповідні потужності.

ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» в змозі надавати послуги з оброблення насіння для відтворення, зокрема послуги з підвищення якості насіння, у т.ч. послуги з оброблення генетично модифікованого насіння; послуги з очищення насіння від стороннього матеріалу, видалення насіння, зіпсованого механічно або комахами, а також недозрілого насіння; послуги зі зменшення вологості насіння до рівня, безпечного для його зберігання; послуги з сушіння, очищення, сортування й оброблення насіння для продажу; інші послуги з оброблення насіння для відтворення.

За даними звіту про основні економічні показники роботи ТОВ «Агрофірма «імені Довженка», форма №50-сг за 2017-2019 роки підприємство надало послуг в рослинництві та тваринництві на суму відповідно 22775,6 тис. грн. та 26002,3 тис. грн., що у відсотках до загального обсягу продукції рослинництва та тваринництва склало 2,9% та 4,1%. Рентабельність послуг в рослинництві та тваринництві становила у 2017 році 21,0%, у 2018 році 60,0%, у 2019 році 53,0% (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3 – Обсяги наданих послуг в рослинництві та тваринництві ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» за 2017-2018 роки

Види продукції та послуг	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Продукція рослинництва, тис. грн.	1284479	1057480	1127990
Продукція тваринництва, тис. грн.	343965	430607	441962
Разом продукція рослинництва та тваринництва, тис. грн.	1628444	1488087	1569952
Послуги в рослинництві та тваринництві, тис. грн.	26002	28197	30391
у відсотках до вартості продукції рослинництва та тваринництва	1,6	1,9	1,9
Рентабельність послуг в рослинництві та тваринництві	21,0	60,0	53,0

Маючи потужну та розвинену матеріально-технічну базу, фінансові ресурси, кваліфікованих спеціалістів ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» може суттєво розширити перелік послуг.

Стратегічним напрямом подальшого розширення послуг підприємства можливе в напрямку диверсифікації виробничо-господарської, зокрема включенням в виробничий процес переробки продукції (виготовлення кінцевого продукту) в таких напрямках:

- налагодження переробки сільськогосподарської продукції та виробництво борошна, круп, м'ясо-молочних виробів, консервованих овочів, фруктів, соків, також виробництво нехарактерної продукції: збір лікарських рослин, виробництво тари, пакувальних матеріалів;
- розширення сфери послуг: організація утилізації відходів, послуги з автоперевезення, пакування, аутсорсингу та ін.
- виробництво нової продукції, освоєння виробництва нехарактерних видів продукції.

Не менш перспективним напрямом для підприємства може стати сприяння розвитку кооперації у сферах, що надають послуги сільськогосподарським виробникам в організації таких процесів, як збут і переробка виробленої продукції, матеріально-технічне забезпечення й інші види обслуговування виробництва через створення сільськогосподарських кооперативів.

Розвиток кооперативних засад доцільно здійснити в умовах вже існуючої виробничої структури ТОВ «Агрофірма «імені Довженка», яку необхідно гнучко пристосовувати під правові, економічні й суспільно-політичні норми, щоб забезпечити їх ефективну діяльність та можливість подальшого коригування її з урахуванням вимог ринку.

3.3. Програма підвищення доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка»

Проаналізувавши склад, динаміку доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» та розглянувши напрями удосконалення управління доходами ТОВ «Агрофірма

ім. Довженка» запропонуємо програму підвищення доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» (таблиця 3.7)

Таблиця 3.7 – Програма підвищення доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка»

Пропозиція	Зміст пропозиції	Додатковий дохід, тис.грн
1. Заходи техніко-технологічного характеру		
1.1.Впровадження сортів пшениці, на які більший попит на вітчизняному та експортному ринку	Пропонується замінити ті сорти пшениці, що використовуються на Миронівську 67 (цей сорт являється більш урожайним та користується більшим попитом).	58310
1.2. Деверсифікація виробництва, за рахунок реалізації проекту з переробки зерна пшениці в борошно	Це дозволить розширити виробництва реалізацію продукції, вийти на нові ринки.	10572,2
2. Заходи організаційного характеру		
2.1.Створення відділу маркетингу	Пропонується створити відділ маркетингу, який буде досліджувати конкурентів, проводити дослідження покупців, розробляти рекламну компанію, план маркетингу і конкурентну стратегію	2638,8

Рекомендацією для ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» може бути впровадження сортів пшениці, на які більший попит на вітчизняному та експортному ринку. Ця пропозиція актуальна і тому, що пшениця ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» володіє нижчими показниками чим по Україні.

Для посіву виберемо сорт Миронівська 67 (рекомендується для зони лісостепу колос щільний, повний, урожайність 75,6 ц/га).

Розрахуємо ефект від впровадження на підприємстві сорту озимої пшениці Миронівська 67, при умові рівних посівних площах (таблиця 3.8)

Таблиця 3.8 – Розрахунок економічного ефекту від впровадження на підприємстві сорту озимої пшениці Миронівська 67 при умові рівних посівних площ

Показник	Базовий рік (2019)	Плановий рік (2020)	Економічний ефект
1. Урожайність пшениці озимої, ц/га	57,07	75,6	18,53
2. Зібрано площі, га	7960	7960	0
3. Обсяги виробництва продукції, ц	454250	601776	147526
4. Потреба в посадковому матеріалі на 1 га, ц	2,4	2,4	0
5. Потреба в посадковому матеріалі (всього), т	1910,4	1910,4	0
6. Вартість 1 т. насіння, тис грн	7	9	2
7. Вартість посадкового матеріалу (всього)	133728	171936	38208
8. Ціна пшениці грн/ц	348	348	0
9. Чистий дохід від реалізації продукції	151108	209418	58310
10. Прибуток	17380	37482	20102

З таблиці .8 ми бачимо, що за рахунок впровадження на підприємстві сорту озимої пшениці Миронівська 67, при умові рівних посівних площ, урожайність даної культури збільшиться на 18,53 ц/га, а обсяги виробництва на 147526 ц (тобто на 32,48 % порівняно з базовим показником).

Виходячи з того, що третина надходжень продукції до підприємства припадає на зерно пшениці, то ціна цього ресурсу виробничого процесу значно нижча за ринкову. Отже для підвищення доходів підприємства доцільним є поглиблення переробки саме цього виду продукції. Переробка зерна пшениці включає два основні напрями, а саме, виробництво борошна та виробництво круп.

На сьогоднішній день більш ефективним є виробництво борошна. Не дивлячись на більшу ресурсоемність цього технологічного процесу, ціновий розрив між вартістю вихідної сировини (зерна пшениці) та готової продукції (пшеничного борошна) більший, ніж у круп. Більш того, пшеничне борошно значно легше знаходить свій збут на внутрішньому ринку на відміну від круп, чисельність споживчої аудиторії значно менша, за відсутності серед них такого прошарку споживачів, як хлібопекарські підприємства, підприємства з виробництва макаронних виробів тощо. Крім того, крупи на відміну від борошна є продукцією кінцевого споживання, що зумовлює більші витрати на їх маркетинг, передпродажну підготовку, фасування та ін.

Таким чином, найбільш доцільним шляхом отримання додаткового доходу ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» є реалізація проекту з переробки зерна пшениці в пшеничне борошно.

При обсязі реалізації основної продукції підприємства, що складає 101727 тис. грн., обсяг пшениці, що надходить до підприємства в якості розрахунків за надану послугу становить 2900 тон. Виходячи з даного обсягу зерна для переробки виберемо з наданого переліку комплектів обладнання такий комплект, що спроможний переробити протягом року близький до цього обсяг сировини.

Найбільш близьким за продуктивністю комплектом є агрегат борошномельний вальцовий «Харків'янка-450+». Річна продуктивність такого комплекту обладнання становить 3260 т/рік. Отже підприємству необхідно буде докупати за рахунок власних оборотних коштів 260 тон зерна пшениці.

Розрахуємо обсяг виробництва та реалізації борошна (табл. 3.9) виходячи з річного обсягу переробки зерна 3260 т.

Таблиця 3.9 – Надходження від реалізації борошна

Найменування продукції	Кількість, т	Ціна реалізації, грн/т	Виручка від реалізації, грн
Борошно вищого гатунку (вихід 63 %)	2053,8	4500	942100
Борошно першого гатунку (вихід 12 %)	391,2	3400	1330080
РАЗОМ	2445		10572180

Таким чином, при реалізації 2445 тон борошна за середніми ринковими цінами підприємство матиме змогу отримувати 10572180 грн. виручки. При розробці комплексу маркетингових заходів доцільним є обґрунтування товарної, цінової, комунікаційної політики підприємства та політики розподілення товару на ринку.

Щодо товарної політики, то номенклатура продукції зумовлена специфікою бізнес-проекту та технічними характеристиками обладнання, яке дозволяє при переробці зерна борошномельних кондицій, тобто з вагою не менше 700 г/л та клейковиною не меншою за 23 % отримувати 75 % борошна, в тому числі 63 % борошна вищого гатунку та 12 % борошна першого гатунку. Тобто за зазначених умов, ми не можемо сформувати іншу виробничу програму, а отже система маркетингових заходів має створити умови для безперешкодного та ритмічного збуту вказаних у табл. 4.5 обсягів.

Базовим методом ціноутворення при реалізації даного бізнес-проекту є використання комбінації конкурентного методу з моніторингом витрат на виробництво продукції. Кон'юнктурні характеристики ринку борошна на сьогоднішній день такі, що вплив витрат виробництва на формування цін на ньому є мінімальним. Таке становище зумовлено досить великими обсягами внутрішнього виробництва на фоні зростаючих обсягів імпорту борошна від великих іноземних виробників.

Основними споживачами пшеничного борошна є хлібопекарські підприємства, оптові посередники та підприємства, що спеціалізуються на фасуванні борошна для майбутнього роздрібного продажу. При цьому специфіка продукції, яка виробляється в Україні сьогодні така, що вона не

відрізняється високою якістю, що дозволяє імпортерам збільшувати обсяги своїх поставок. Останнє зумовлено тією обставиною, що якість борошна напряму залежить від якості сировини, тобто зерна пшениці. При цьому якість останнього з кожним роком зменшуватиметься за суб'єктивних та об'єктивних обставин.

Досягти високої якості продуктів переробки в борошномельному бізнесі технологічно можна, за рахунок формування помельних партій сировини. При цьому до зерна м'яких пшениць додається високоякісне зерно твердих сортів, що значно підвищує показники ІДК та вміст білку в продуктах переробки та незначним чином знижує білизну цих продуктів. Саме такої схеми роботи і буде дотримуватися наше підприємство, адже по бартеру до нього надходитиме виключно зерно м'яких сортів, то в якості невістачаючої частини зерна для переробки підприємство буде закуповувати високоякісне зерно твердих сортів. Цей захід дозволить підприємству зайняти вигідне положення серед конкурентів виключно за рахунок якості продукції.

Щодо вибору каналу розподілення продукції на ринку, використання комунікаційних заходів та методів просування продукції, то враховуючи обсяг реалізації та можливість забезпечення постійної якості борошна протягом року доцільним є пошук постійного покупця, яким має стати одне чи декілька хлібопекарських підприємств, яких найбільше цікавить однорідність якості різних товарних партій.

Отже, каналом розподілу має стати прямий збут продукції постійним клієнтам, а комунікаційні заходи мають забезпечити можливість вибору таких покупців з числа представників цільової споживацької аудиторії.

Виробничий план. Технологічне устаткування, що використовується при реалізації проекту, а саме агрегат борошномельний вальцьовий «Харків'янка-450+», є напівавтоматичним комплектом обладнання для переробки зерна пшениці у пшеничне борошно продуктивністю 450 кг/год. по сировині. Комплект обладнання включає 4 відділення, що в напівавтоматичному режимі обслуговують всі стадії технологічного процесу, а саме підготовку зерна до

помелу, а саме доочищення та зволоження, власне помел, сортування та вивантаження готової продукції і висівків, а також допоміжні процеси транспортування, аспірації та виділення зерновідходів.

Вартість обраного комплексу обладнання з ПДВ складає 353500 грн., вартість монтажних, пусконаладжувальних робіт та гарантійного обслуговування виробником протягом 1 року складає 10 % від ціни обладнання. Обладнання потребує будівництва приміщення загальною площею 140 м², при вартості будівництва 1 м² виробничого приміщення 1550 грн./м² вартість такого будівництва складатиме 217000 грн., отже капітальні витрати у реалізацію проекту складатимуть 605850 грн.

Експлуатація технологічного обладнання – борошномельного вальцювого «Харків'янка-450+» – для виробництва пшеничного борошна пов'язана з виникненням поточних витрат на сировину, електроенергію, оплату праці виробничого персоналу, воду для технологічних потреб, ремонт та технічне обслуговування обладнання, амортизацію, пакування продукції, адміністративних, загальновиробничих, інших.

Витрати на сировину для розрахунку включають витрати на власну сировину згідно заліковій вартості та витрати на сировину, що купується за ринковими цінами.

Витрати на електроенергію розраховуються виходячи з встановленої потужності електричного обладнання, коефіцієнту його одночасної роботи, який для даного обладнання дорівнює 0,8, тривалості роботи обладнання та ціни 1 кВт. години електроенергії.

Витрати на оплату праці виробничого персоналу включають заробітну плату згідно з кількістю відпрацьованого часу і середньої тарифної ставки та нарахувань на фонд оплати праці.

Витрати на воду для технологічних цілей розраховуються виходячи з норми витрачання води та вартості 1 м³ води.

Витрати на ремонт обладнання для 1-го року не розраховуються, адже обладнання знаходиться на гарантійному обслуговуванні виробника.

Витрати на технічне обслуговування приймаємо укрупнено на рівні 15000 грн. на рік, що складає близько 4% вартості комплекту обладнання.

Витрати на пакування продукції дорівнюють витратам на пакувальні матеріали, адже фонд оплати праці персоналу включає і оплату праці при виконанні пакувальних робіт.

Адміністративні витрати включають оплату праці адміністративно управлінського персоналу та обслуговуючого персоналу, а також витрати на службові відрядження, придбання канцелярських та витратних матеріалів.

Загальновиробничі витрати включають витрати на перевірку якості сировини та продукції у державній хлібній інспекції, витрати на опалення та утримання виробничих та адміністративних приміщень та ін. Їх розмір розраховуємо укрупнено на рівні 150 % від фонду заробітної плати з нарахуваннями.

Інші витрати включають витрати на оплату послуг банківських установ та непередбачені витрати. Їх розмір приймається укрупнено на рівні 1 % від вартості сировини, що переробляється. Розрахунок витрат на сировину приведений в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10 – Витрати на сировину

Найменування сировини	Кількість,т	Ціна або залікова вартість, грн./т	Вартість сировини, грн.
Зерно пшениці, що надходить в якості оплати за надані послуги	3600	1600	4800000
Покупне зерно пшениці	260	1800	468000
Разом	3260		5268000

Розрахунок витрат на електроенергію приведений в таблиці 3.11. Ефективний фонд часу роботи обладнання розрахований виходячи з трьохзмінного режиму роботи при тривалості робочої зміни 8 годин та 2 годин зупинки на обслуговування протягом доби. При розрахунку спожитої технологічної електроенергії використаний коефіцієнт одночасної роботи електрообладнання 0,8.

Таблиця 3.11 – Витрати на технологічну електроенергію

Найменування елементу витрат	Ціна 1 кВт.год електроенергії, грн.	Ефективний фонд часу роботи обладнання, годин	Встановлена потужність, кВт	Кількість спожитої електроенергії, кВт.годин	Вартість, грн.
Витрати на технологічну електроенергію	1,25	6644	45	239184	179388

Розрахунок витрат на оплату праці виробничого персоналу розрахований виходячи з його чисельності 2 чоловіка на зміну. Розрахунок приведений в таблиці 3.12.

Таблиця 3.12 – Витрати на оплату праці виробничого персоналу

Категорія персоналу	Чисельність, чол.	Заробітна плата за місяць, грн.	Фонд оплати праці, грн.	Нарахування на фонд заробітної плати, грн.	Фонд заробітної плати з нарахуваннями, грн.
Оператор	3	2500	90000	31140	124140
Помічник оператора	3	2000	72000	29912	96312
Разома за рік					217452

Витрати на воду для технологічних потреб розраховані в таблиці 3.13.

Таблиця 3.13 – Витрати на воду для технологічних потреб

Найменування елементу витрат	Ціна 1 м3 води, грн.	Обсяг переробки, т	Норма витрачання води, м3/т	Кількість спожитої води, м3.	Вартість, грн.
Витрати на воду для технологічних цілей	5,05	3260	0,03	97,8	493,89

Витрати на амортизацію розраховані в таблиці 3.14. Сума амортизаційних відрахувань розрахована виходячи з норми амортизаційних відрахувань 15 % на активну частину основних засобів та 10 % на пасивну частину.

Таблиця 3.14 – Розрахунок амортизаційних відрахувань

Амортизаційні відрахування	Вартість об'єкту, грн	Вартість об'єкту без ПДВ, грн	Вартість пуско-налагоджувальних робіт (10%) без ПДВ, грн.	Балансова вартість об'єкту, грн	Сума амортизаційних відрахувань, грн
З активної частини основних засобів	353500	294583	29458	324041	48606
З пасивної частини основних засобів				217000	21700
Разом					70306

Витрати на пакування готової продукції розраховані в таблиці 3.15.

Таблиця 3.15– Розрахунок витрат на пакування готової продукції

Найменування елементу витрат	Вартість 1 упаковки, грн.	Обсяг готової продукції, т	Кількість упаковок (мішок 50 кг), шт.	Сума витрат на пакування, грн.
Витрати на пакування	2,0	2445	48900	97800

Розрахунок адміністративних витрат приведений в таблиці 3.16.

Таблиця 3.16 – Витрати на оплату праці адміністративного персоналу

Категорія персоналу	Чисельність, чол..	Заробітна плата за місяць, грн.	Фонд оплати праці, грн.	Нарахування на фонд заробітної плати, грн.	Фонд заробітної плати з нарахуваннями, грн.
Начальник виробництва	1	4500	54000	18684	72684
Технолог	1	4000	48000	16608	64608
Комірник	2	3000	72000	24912	96912
Разом за рік					234204

Розмір витрат на відрядження в складі адміністративних витрат приймаємо укрупнено на рівні 15000 грн./рік. Таким чином, сума річних адміністративних витрат складатиме 249204 грн.

Розмір загальновиробничих витрат приймаємо укрупнено на рівні 150% фонду оплати праці виробничого персоналу, тобто річна сума цих витрат складатиме 326178 грн.

Розмір інших витрат у розрахунку складає 1 % від вартості сировини, що переробляється, а саме 52680 грн./рік.

Система загальних поточних витрат, пов'язаних з реалізацією проекту приведена в таблиці 3.17.

Таблиця 3.17 – Річні поточні витрати на виробництво борошна

Статті витрат	Сума, грн.
Сировина	5268000
Електроенергія	179388
Оплата праці виробничого персоналу з нарахуваннями	217452
Вода для технологічних цілей	493,89
Ремонт та технічне обслуговування обладнання	15000,
Амортизаційні відрахування	70306,25
Пакування продукції	97800
Адміністративні витрати	249204
Загальновиробничі витрати	326178
Інші витрати	52680
РАЗОМ	476502,14
Витрати на переробку 1 т зерна	370,71

Фінансовий план. Як показують розрахунки надходжень коштів в ході здійсненням підприємством даної виробничо-комерційної діяльності та розрахунки поточних витрат, що пов'язані з реалізацією проекту доводять, що даний вид діяльності відповідає цілям та задачам пошуку шляху диверсифікації бізнесу підприємства. А саме, він є ритмічним, прибутковим, таким, що не потребує суттєвих капітальних вкладень та максимально ефективно використовує наявні на підприємстві матеріальні ресурси.

Показники економічної ефективності приведені в таблиці 3.18.

Таблиця 3.18 – Показники економічної ефективності поточної діяльності за 1 рік

Показник	Значення
Виручка від реалізації, грн.	10 572 180,00
Витрати на виробництво, грн.	6 476 502,14

Зобов'язання з ПДВ, грн.	.1 762 030,00
ПДВ до бюджету, грн.	819 221,66
Балансовий прибуток, грн	3 276 456,20
Податок на прибуток, грн	819 114,05
Чистий прибуток, грн	2 457 342,15

Виходячи з того, що розмір капітальних вкладень в реалізацію проекту складає 605850 грн., а сума річного прибутку – 2457342,15 грн., період окупності капітальних вкладень складе 3 місяці, що цілком відповідає специфіці організації переробного бізнесу в нашій країні.

Наступна пропозиція створення відділу маркетингу. Як нами було встановлено, створення структурного підрозділу маркетингу є нагальною умовою ефективної діяльності ТОВ «Агрофірма «імені Довженка», адже саме нарощування обсягів виробництва, можливість формування портфеля замовлень і продажу продукції, отримання максимального прибутку підприємством забезпечить йому високий рівень цінової конкурентоспроможності.

Тому, на нашу думку, ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» доцільно створити самостійну службу маркетингу та запровадити посаду заступника директора з маркетингу.

Самостійні служби маркетингу повинні функціонувати на наступних засадах:

- безпосередня підпорядкованість керівникові підприємства, що надає змогу забезпечити їх незалежність від кон'юнктурної організації інших підрозділів чи посадових осіб підприємства, реалізувати принцип персональної відповідальності;

- оптимізована чисельність штатних співробітників (керівник та 2-3 спеціалісти), що усуне звинувачення у роздуванні адміністративно-управлінського та допоміжного персоналу;

- позбавлення служби маркетингу від існуючого у багатьох підприємствах дріб'язкового контролю;

- виключення госпрозрахунковості служб маркетингу, бо у іншому разі вони будуть зайняті лише «викачуванням» грошей з інших підрозділів. Разом з цим

належить, по-перше, оплачувати спеціалістів служби маркетингу на рівні провідних спеціалістів підприємства, по-друге, залучати до роботи лише за терміновим контрактом тривалістю дії до року, по-третє, відраховувати з метою стимулювання працівників високий жорстко фіксований відсоток виручки (або фіксованого платежу, або вартості укладеного договору) понад обумовлений попередньо рівень, або за якоюсь іншою схемою, що у випадку підвищення продуктивності праці забезпечить особисті доходи не нижчі, ніж у провідних спеціалістів підприємства;

- комплектування служби маркетингу спеціалістами високої кваліфікації основного профілю підприємства, що знають економіку, інформатику, законодавство, які вміють владнати справи з людьми та мають хороший художній смак, володіють іноземними мовами, комунікативні;

- взаємодія із функціональними підрозділами та опора на їх формальних чи неформальних лідерів, залучення їх до маркетингових заходів, підтримання їх раціональних ініціатив та дій щодо просування продукції до споживача;

- надання керівникові маркетингової служби максимально можливих повноважень із підготовки угод та презентації продукції (за винятком права підписування фінансових документів);

- оснащення служби маркетингу сучасними обчислювальними та комп'ютерними програмними засобами обґрунтування маркетингових рішень;

- необмежений доступ маркетингової служби до інформації підприємства та сприйняття з боку його підрозділів і спеціалістів актуалізації цієї інформації, її належної достовірності;

- координація заходів науково-технічної пропаганди з метою надання їй комерційного навантаження.

Вся діяльність підприємства мусить обов'язково базуватися на точному і вивіреному знанні потреб цільового ринку і споживчого попиту, оцінці та врахуванні умов виробництва в найближчий час і на перспективу. Маркетингова діяльність в аграрному підприємстві повинна передувати виробництву і являти собою цілісну систему вивчення ринку та активного впливу на споживчий попит з метою розширення обсягу продажу виробничої

продукції, підвищення економічної ефективності виробництва, отримання максимального прибутку.

Таблиця 3.19 – Завдання та цілі відділу маркетингу ТОВ «Агрофірма «імені Довженка»

Завдання	Цілі відділу маркетингу
1. Удосконалення маркетингової служби товарознавцями	1. Створити маркетинговий відділ
2. Залучення фахівців по маркетингу	2. Залучити фахівців по маркетингу
3. Оцінювання конкуренції, що росте	3. Досліджувати конкурентів
4. Налагодження зворотнього зв'язок з покупцями	4. Провести дослідження покупців
5. Удосконалення роботи з реклами	5. Розробити рекламну компанію
6. Розробка єдиної конкурентної стратегії підприємства	6. Розробити план маркетингу і конкурентну стратегію для підприємства

Оцінка впливу маркетингової діяльності на підвищення економічної ефективності виробництва здійснюється за низкою показників – критеріїв ефективності окремих складових маркетингового (табл. 3.20).

Таблиця 3.20 – Критерії ефективності управління маркетинговою діяльністю за окремими функціями

Функція маркетингової діяльності	Показник ефективності
Маркетингові дослідження	Прибуток; Обсяг продажу (у грошовому або натуральному вигляді)
Прогнозування обсягу продажу	Обсяг продажу (у грошовому або натуральному вигляді)
Планування виробничої стратегії та випуску продукції	Обсяг продажу (у грошовому або натуральному вигляді)
Розробка нових продуктів та удосконалення тих, що випускаються	Обсяг продажу (у грошовому або натуральному вигляді)
Ціноутворення	Частка ринку. Прибуток
Упаковка, вибір торгової марки	Збільшення обсягу продажу
Товарні запаси та складські приміщення	Число оборотів товарних запасів Оборот товарних запасів у днях
Розподіл товарів	Обсяг продажу (у грошовому або натуральному вигляді)
Стимулювання продажу	Збільшення обсягу продажу
Збут продукції - підтримка зацікавленості співробітників маркетингових служб	Обсяг продажу (у грошовому або натуральному вигляді)
Реклама	Збільшення обсягу продажу

Як встановлено, ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» реалізує достатньо великий обсяг товарної продукції, функціонує ефективно і динамічно розвивається. У найближчій перспективі, обсяги виробництва продукції у господарстві також будуть зростати і для успішної і ефективної її реалізації господарству необхідно більше уваги приділяти маркетингу.

З метою виконання обсягу зазначеної маркетингової діяльності у ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» доцільно створити відділ маркетингу у початковому складі 3 фахівців: завідувач і 2 маркетологи. Наявність відділу маркетингу призведе до зміни в структурі управління підприємством. Структура відділу маркетингу який планується створити зазначена на рисунку 3.10



Рисунок 3.10 – Структура проектного відділу маркетингу ТОВ «Агрофірма «імені Довженка».

Завідувач відділу, крім загального керівництва, здійснює дослідження кон'юнктури ринку, координує зусилля залучених функціональних фахівців щодо опрацювання концепції та техніко-економічного обґрунтування розвитку виробництва, планування обсягів випуску товарної продукції та його

ресурсного забезпечення, визначає напрямки діяльності підлеглих маркетологів стосовно контролю виробництва та спрямованості рекламної діяльності, організації післяпродажного обслуговування та вивчення післяпродажного враження, опрацьовує концепцію оформлення товару та обміну (політика ціноутворення), готує пропозиції стосовно прийняття маркетингових управлінських рішень керівництвом підприємства

Штатний склад і структура відділу розширюються в разі виникнення нових функцій чи збільшення обсягів маркетингової діяльності.

Зрозуміло, що ефективність функціонування тієї або іншої маркетингової організаційної структури багато в чому визначатиметься тими кадрами, які зайняті маркетингом на підприємстві. І тут маються на увазі не тільки їх професійна підготовка, але і міра відповідальності, яка на них покладена, і прийнята на підприємстві система стимулювання їх праці.

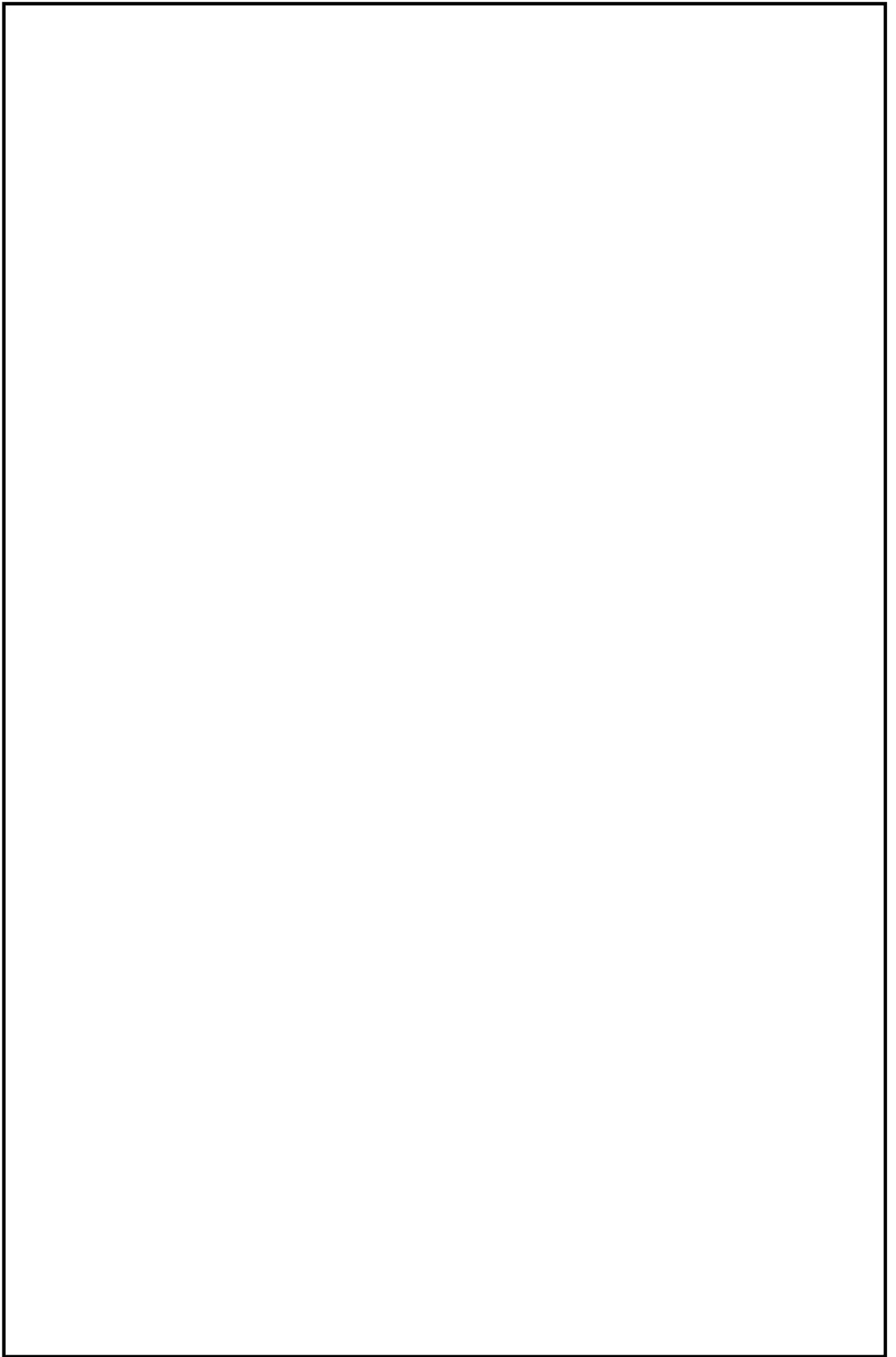
Припустимо, що створення маркетингового відділу дозволить збільшити обсяги реалізації продукції на 2 %.

Проведемо аналіз фінансових витрат та доходів які будуть понесені на створення відділу маркетингу у ТОВ «Агрофірма «імені Довженка» (табл. 3.21).

Таблиця 3.21 – Фінансове обґрунтування створення відділу маркетингу ТОВ «Агрофірма «імені Довженка»

Показники	Витрати, тис. грн.	Додатковий дохід, тис. грн.	Результат (+/-), тис. грн.
Оргтехніка	45		
Меблі	25,2		
Канцелярські товари	5		
Опалення, освітлення	50		
Заробітна плата	216		
Всього	341,2	2980	2638,8

Згідно даних таблиці 3.21 можна зробити висновок, що загальні витрати на створення відділу маркетингу у складі трьох чоловік на досліджуваному підприємстві складуть 98,7 тис. грн. за рік.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Метою кваліфікаційної роботи бакалавра було дослідження економічної природи доходів підприємства, їх впливу на результати фінансовогосподарської діяльності, методичних засад управління доходами підприємства та розроблення практичних рекомендацій по удосконаленню управління доходами ТОВ «Агрофірма ім. Довженка». Об'єкт дослідження – Товариство з обмеженою відповідальністю «Агрофірма імені Довженка».

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

Вчені розглядають різні аспекти цього поняття і трактують «дохід» порізно. Передусім, значний акцент при дослідженні цієї категорії провідні дослідники роблять, виділяючи чотири основні джерела: заробітну плату, доходи від власності, соціальні трансфери та доходи від господарської діяльності, види, структуру, а також диференціацію доходів.

Найпоширенішим серед сучасних економістів стало визначення поняття «дохід підприємства» як суми виручки від реалізації продукції і майна, а також від здійснення позареалізаційних операцій.

Дохід підприємства як економічна категорія спирається на два базових підходи щодо визначення його сутності, а саме – витратний та ринковий. Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що ґрунтуються на цих підходах необхідно зазначити такі теорії доходу як факторна, компенсаторна (або теорія підприємницького доходу), інноваційна та теорія монопольного доходу.

Зазначимо, що бухгалтерське трактування поняття доходу підприємства переважно базується на терміні «економічна вигода».

Досліджено, що доходи підприємства класифікуються за видами діяльності, джерелами формування, складом. До складу доходів у відповідності до стандартів бухгалтерського обліку відносяться чистий дохід

відреалізації продукції (товарів, робіт, послуг), дохід від участі в капіталі, інші операційні та фінансові доходи.

Розгляд сучасних напрямків економічної теорії та її практичної реалізації у господарській діяльності підприємств дає змогу визначити найважливіші характеристики категорії доходу. Керуючись цими найістотнішими характеристиками, економічну сутність категорії доходу підприємства пропонується визначати таким чином: «Дохід підприємства – це надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику»

Аналізуючи основні принципи управління доходами підприємств, встановлено, що основу для якісних змін всієї системи управління доходами може створити лише його спрямованість на стратегічну перспективу. Основною метою управління доходом має бути орієнтація на збільшення прибутку, але не на його максимізацію, а на досягнення певного цільового розміру, узгодженого із загальними стратегічними цілями розвитку підприємства.

Управління доходами підприємства слід проводити з врахуванням впливу зовнішніх чинників. У роботі приведені показники зовнішнього середовища, які мають кількісний вимір і щодо яких можна визначити кількісний вплив на доходи підприємства.

Основним видом доходу підприємства є дохід від реалізації продукції. Основними напрямками мобілізації резервів росту доходів від реалізації продукції промислових підприємств слід вважати

- збільшення обсягу реалізації продукції шляхом активізації маркетингової діяльності та диверсифікації ринків збуту;
- Підвищення ціни одиниці продукції за рахунок підвищення якісних характеристик та реалізації різним групам споживачів.

Однак на підприємствах має місце також інша операційна, фінансова та інвестиційна діяльність, тому на підприємстві можуть отримуватись інші доходи відмінні від виручки від реалізації продукції. В роботі наведені основні напрями управління цими видами доходів.

Оптимізація розвитку доходів підприємств передбачає ефективне використання такого інструменту управління ними як планування. В кваліфікаційній роботі бакалавра детально розглянуті Методи планування доходів на підприємствах та етапи управління доходами.

В кваліфікаційній роботі бакалавра наведено організаційно-правову характеристику підприємств та виробничу структуру підприємства. З метою виявлення можливостей зростання доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» проведено аналіз впливу економічних, політичних, географічних, технологічних факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства. Переважна кількість факторів впливають позитивно, але на негативні фактори (і не тільки негативні) підприємство вплинути не може, тому повинно пристосуватися до них

Аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Агрофірма ім. Довженка»

свідчить, що підприємство є перспективним, таким що розвивається, з позитивною динамікою основних показників ефективності діяльності. Протягом досліджуваного періоду зросла вартість активів, значно зросли величина власного капіталу, основних засобів, оборотних активів, зменшилась середньооблікова чисельності персоналу.

Зросла середня заробітна плата працівників, скоротився середній період обороту оборотних запасів та дебіторської заборгованості.

Аналіз показників фінансового стану підприємства в 2017-2019 рр. – ліквідності; структури джерел формування капіталу; стану оборотних активів; основного капіталу дає можливість зробити висновок, що ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» є платоспроможним підприємством,

Аналіз економічних та фінансових показників дозволив поставити конкретні цілі й завдання формування системи управління доходами та вибрати методи для розв'язування поставлених завдань, розроблені, визначені та обгрунтовані напрями удосконалення управління доходами ТОВ «Агрофірма ім. Довженка».

Виходячи з напрямів удосконалення управління доходами ТОВ «Агрофірма ім. Довженка» запропонована програма підвищення доходів ТОВ «Агрофірма ім. Довженка», яка включає заходи техніко-технологічного та організаційного характеру .

Впровадження сортів пшениці, на які більший попит на вітчизняному та експортному ринку дозволить отримати додатковий дохід в сумі 58310 тис.грн., диверсифікація виробництва за рахунок реалізації проекту з переробки зерна пшениці в борошно дозволить розширити виробництво та реалізацію продукції, вийти на нові ринки та отримати додатковий дохід в сумі 10572,2 тис.грн., створення відділу маркетингу, який буде досліджувати конкурентів, проводити дослідження покупців, розробляти рекламну компанію, план маркетингу і конкурентну стратегію дозволить отримати додатковий дохід в сумі 2638,8 тис.грн.

Практичне виконання програми формування системи управління доходами ТОВ «Агрофірма «ім. Довженка» та впровадження розроблених пропозицій дозволять даному підприємству здійснювати ефективне управління доходами і покращити економічні результати своєї діяльності.

