

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: **Управління доходами підприємства в сучасних умовах
(на матеріалах ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ»)**

Виконав: здобувач другого рівня
вищої освіти групи 601ЕП
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля
та біржова діяльність»

Дорошенко В.С.

Керівник роботи: к.е.н., Валявський С.М.

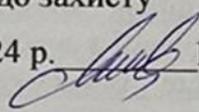
Рецензент: Логвиненко Г.В.

2024 рік

Керівник роботи 17.01.2024 р.  С.М.Валявський

Нормоконтроль 17.01.2024 р.  С.М.Валявський

Допустити до захисту

Завідувачка кафедри ЕП та М 18.01.2024 р.  М.Б.Чижевська

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(повне найменування закладу вищої освіти)

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Рівень вищої освіти другий

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу

М.Б. Чижевська
«30» жовтня 2023 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Дорошенко Владислав Сергійович
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема роботи Управління доходами підприємства в сучасних умовах
(у матеріалах ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ»)

Рівень роботи Валявський С.М., к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом закладу вищої освіти від 04.09.2023 року № 986-ф, а

Строк подання здобувачем роботи 12.01.2024 р.

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

Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно розробити) Вступ. Розділ 1 Теоретичні та методичні аспекти управління доходами підприємства. Розділ 2 Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ». Розділ 3 Удосконалення управління доходами підприємства

Перелік графічного матеріалу: Ілюстративний матеріал у кількості 1 аркушів представлений у Додатку

РЕФЕРАТ

Дорошенко В. С. Управління доходами підприємства в сучасних умовах (на матеріалах ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ»). Машинопис. Кваліфікаційна робота магістра на здобуття другого рівня освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2024 р.

Робота містить 130 сторінок, 40 таблиці, 31 рисунок, список використаних джерел із 81 найменування, 4 додатка.

Об'єктом дослідження магістерської роботи обрано ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ».

Предметом дослідження кваліфікаційної роботи магістра є теоретичні, методичні та практичні аспекти управління доходами ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ».

Мета роботи полягає у дослідженні економічної природи доходів, їх місця у фінансово-економічному забезпеченні розвитку підприємства, обґрунтуванні напрямів удосконалення управління доходами та розробка програми підвищення доходів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ».

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 «ТАВААГРОІНВЕСТ».

Одержані результати можуть бути використані у практичній діяльності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ».

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

ABSTRACT

Doroshenko V. S. Enterprise income management in modern conditions (based on the materials of TAVAAGROINVEST LLC). Printed work. Master's qualification work for obtaining the second level of education in the specialty 076 "Entrepreneurship, trade and exchange activity". Yuriy Kondratyuk Poltava Polytechnic National University, 2024

The work contains 130 pages, 40 tables, 31 figures, a list of used sources with 81 titles, 4 appendix.

LLC "TAVAAGROINVEST" was chosen as the research object of the master's thesis.

The subject of research of the master's thesis is the theoretical, methodical and practical aspects of revenue management of TAVAAGROINVEST LLC.

The purpose of the work is to study the economic nature of revenues, their place in the financial and economic support of the enterprise's development, substantiating directions for improving revenue management and developing a program for increasing revenues of TAVAAGROINVEST LLC.

The work revealed the economic essence of income and proposed their classification, investigated the peculiarities of the formation of income from operational activity, financial and other income, formulated the methodological principles of enterprise income management, conducted an analysis of the main economic and financial indicators of the enterprise's activity; the proposed income increase program of TAVAAGROINVEST LLC.

The obtained results can be used in the practical activities of TAVAAGROINVEST LLC.

Keywords: income, profitability, enterprise income management, enterprise gross income, enterprise financial results.

ЗМІСТ

Вступ.....	9
Розділ 1 Теоретичні та-методичні аспекти управління доходами підприємства.....	11
1.1. Економічна сутність доходів та їх класифікація	11
1.2. Особливості формування доходів від операційної діяльності, фінансових та інших доходів ...	26
1.3. Методичні основи управління доходами підприємства.....	32
Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Таваагроінвест»	44
2.1. Організаційно - правові основи функціонування підприємства	44
2.2. Аналіз зовнішнього середовища діяльності підприємства.....	50
2.3. Аналіз основних економічних та фінансових показників підприємства	58
Розділ 3. Удосконалення управління доходами підприємства....	82
3.1. Аналіз напрямів удосконалення управління доходами на підприємства.....	82
3.2 Кореляційний аналіз залежності рівня врожайності пшениці від природно-економічних факторів	87
3.3. Розроблення програми заходів щодо підвищення доходів підприємства та оцінка її ефективності	100
Висновки.....	118
Список використаних джерел.....	123
Додаток А. Фінансова та статистична звітність за 2020 рік.....	131

Додаток Б. Фінансова та статистична звітність за 2021 рік.....	148
Додаток В. Фінансова та статистична звітність за 2022 рік.....	165
Додаток Г. Ілюстративний матеріал.....	182

ВСТУП

В умовах економічної кризи, а поготів під час війни РФ на території України, спостерігається особливо гостре протиріччя між обмеженістю ресурсів для реалізації соціальних програм і зростаючих вимог до кінцевого попиту як одному з головних двигунів економічного росту. Особливої гостроти набула проблема ефективного управління доходами підприємств. Саме ним належить провідне місце у фінансовому забезпеченні діяльності господарюючих суб'єктів. Доходи характеризують ефективність господарської діяльності підприємств й у кінцевому підсумку визначають рівень фінансової та економічної стабільності в державі. Економічний механізм формування доходів знаходиться під постійною увагою економістів та управлінців як на макрорівні так і на рівні підприємств.

Специфіка утворення доходів в різних галузях економіки держави, необхідність дослідження результатів виробничої та іншої діяльності підприємства зумовлює потребу вивчення їх складу, економічного механізму формування і використання та ефективного управління ними. Все це обумовило актуальність обраної теми дослідження для активізації пошуку практичних рішень, які впливають на умови і фактори формування доходів підприємства.

Метою виконання кваліфікаційної роботи магістра 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 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 магістра є ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ».

Предметом дослідження кваліфікаційної роботи магістра є теоретичні, методичні та практичні аспекти управління доходами ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ».

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 ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність доходів та їх класифікація

Головною метою створення та функціонування підприємства є отримання максимального розміру прибутку. Оскільки прибуток – це різниця між доходами та витратами, то для досягнення своєї мети необхідно збільшити суму грошових надходжень і зменшити суму витрат. Дохід – це узагальнюючий показник функціонування суб'єкта господарювання, який характеризує його виробничу, інвестиційну та фінансову діяльність. Отримання доходу впливає на можливість подальшого існування підприємства, його здатність до самофінансування та розвитку своєї діяльності.

Категорія доходу – багатоаспектне економічне поняття, надзвичайно поширене, наразі вживане в різних значеннях.

У найширшому розумінні дохід – це грошова сума, що регулярно на законних підставах надходить у безпосереднє розпорядження суб'єкта ринкових відносин. У вузькому розумінні дохід – це потік грошових надходжень за одиницю часу. Існує чотири основні форми доходу: рента, зарплата, прибуток і процент.

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

Вчені розглядають різні аспекти терміну «дохід» і по-різному його трактують. Перш за все, при вивченні цієї категорії провідні науковці роблять значний акцент, виділяючи чотири основні джерела: заробітну плату, доходи від власності та доходи від господарської діяльності (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Економічний зміст поняття «дохід» представниками різних економічних шкіл [32; 41]

Економічні школи	Економічний зміст категорії «дохід».
Класична економічна теорія (У. Петті, А. Сміт, Ж.В. Сей, Дж. Мілль, Д. Рікардо)	Джерело вигоди з'являється не тільки на стадії виробництва продукту у формі зниження витрат, а й у процесі обміну товарів у вигляді збільшення обсягу продажів. З цього випливає, що будь-яка соціально корисна праця може сприяти зростанню доходу. Заробітна плата, прибуток і земельна рента є трьома первісними джерелами всіх доходів, а також усієї мінової вартості.
Економічна теорія меркантилізму (Дж. Воден, У. Стаффорд, Т. Ман, С. фортрей, Прокопович)	Джерелом доходів країни представники меркантилізму вважали зовнішню торгівлю, а оскільки мтовари на експорт постачали ремісники, то умовою багатства країни є розквіт ремесла. Так, обґрунтовуючи важливість промислового виробництва, Томас Ман висловив думку, що виробництво готової продукції приносить більший дохід, ніж видобуток тієї чи іншої сировини.
Маргіналіст економічна теорія (Е. Бом-Баверк, Л. Вальрас, В. Джевонс, В. Парето, І. Фішер, Дж. Хікс)	Ця економічна теорія досліджувала проблему отримання доходу збоку попиту, зумовлений ставленням людини до товару, що проявляється у сфері особистого споживання та обміну. Вихідним було положення про те, що на дохід впливають не тільки особисті інтереси виробника, а й інтереси споживачі товарів і послуг
Неокласика мариналістська теорія	Неокласична маржиналістська теорія робить основний акцент на теорії доходу з позицій макроекономіки, розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, не визнаючи за основу цієї проблематики теорію заробітної плати, прибутку, ренти.
Економічна теорія Фізіократи (Ф. Кене, А. Тюрго, В. Р. Мірабо)	Джерелами прибутку фізіократи вважали землю і працю людей, зайнятих у сільському господарстві. Водночас промисловість і торгівля були для нього безплідними, але не марними
кейнсіанська економічна теорія (Дж. М. Кейнс)	Кейнсіанська концепція розглядала мотиви поведінки індивідів як додаткове джерело доходу: походження і рух доходу можна пов'язати з поведінкою людей. Джон Мейнард Кейнс стверджував, що економічна система потребує державного регулювання.
Неокласика економічна теорія (Дж. Кларк, А. Пігу, Ф. Хайек, Г. Хаберлер)	Неокласичний погляд на формування доходу розглядала як природний закон розподілу, згідно з яким кожен фактор має певну частку в продукті і кожен має відповідну винагороду. Що стосується розподілу створеної вартості, то дохід кожного фактора пропорційний кількості та вартості його граничного продукту.

Більшість науковців, досліджуючи змістовні характеристики та джерела доходів, намагалися досліджувати доходи як конкретної родини чи підприємства, так і держави чи суспільства в цілому.

Ще в середні віки Ф. Аквінський стверджував, що багатство – це сукупність матеріальних благ у натуральній формі, які можна створити лише власною працею [32].

Засновник школи фізіократів Ф. Кене, намагаючись зрозуміти економічну природу доходу, основу багатства вбачав у сільському господарстві, завдяки якому приводиться в рух промисловість і підтримується процвітання нації. Крім того, чистий продукт (додану вартість) можна виробляти лише в сільському господарстві.

Представник класичної школи А. Сміт стверджував, що основним джерелом багатства, з одного боку, є сфера виробництва, а з іншого – розвиток сільського господарства. А. Сміт був прихильником того, що державні структури не повинні втручатися в регулювання ринкових відносин, оскільки кожна людина намагається використовувати свій капітал так, щоб він приносив найбільший прибуток. Збільшуючи власні доходи, підприємці підсвідомо збільшують дохід країни, а значить, зростає суспільний дохід держави [32].

Англійський економіст Д. Рікардо, розглядаючи основні питання економічної теорії, виділив три основні класи (власники землі, власники грошей і капіталу та робітники) і три основні види доходу (прибуток, заробітна плата та рента). На його думку, головним завданням політичної економії є визначення законів розподілу доходів. Він був упевнений, що зростання доходів (прибутків) капіталістів обов'язково зменшує доходи (заробітну плату) робітників [26].

Відповідно до марксистського підходу триєдина формула, яка охоплює всі складові процесу суспільного виробництва, це капітал – прибуток (підприємницький дохід і процент), земля – земельна рента і праця – заробітна плата. Тільки разом вони можуть приносити дохід. З розвитком капіталізму значення ренти як джерела доходу зменшиться і залишаться два основних джерела доходу - прибуток і заробітна плата і два великих класи – пролетарі та капіталісти [50].

На сучасному етапі розвитку економічної думки «дохід» є надзвичайно поширеною економічною категорією, яка часто вживається, і водночас надзвичайно багатоаспектним поняттям, яке вживається в різних значеннях (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Пояснення економічної сутності категорії «дохід» у сучасній науковій літературі.

Автор	Економічна сутність категорії «дохід»
Бутинець Ф.	Дохід (виручка) - це надходження грошових коштів та інші нагромадження за певний період, отриманих від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.
Вознюк Г., Загороднюк А.	Дохід різниця між виручкою від реалізації продукції, робіт, послуг та вартість матеріальних витрат на виробництво і реалізацію цієї продукції.
Грузінов В.П.	Дохід підприємства складається з виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), основних засобів (надлишків) та іншого майна підприємства, а також доходів від позареалізаційних операцій.
Продіус Ю.І.	Доход – це виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат. Він є грошовою формою чистої продукції підприємства – заробітна плата та прибуток
Волков О.	Дохід підприємства - це перевищення суми грошей над їх витратами на засоби, що використовуються у процесі виробництва, які підприємство отримує від реалізації новоствореної вартості
Шмиголь Н.М.	Доход підприємства – це збільшення економічної вигоди за рахунок надходження активів і/або погашення зобов'язань, що призводить до збільшення капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримані в результаті використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
Біла О.Г.	Грошові надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це сукупний дохід від операційної діяльності підприємства, його внесок у валовий внутрішній продукт країни.
Камінська	Доходом організації визнають збільшення економічних вигод протягом звітного періоду в результаті надходження активів і / або збільшення їх вартості, і / або зменшення зобов'язань, що призводять до збільшення капіталу організації, за винятком внесків власниками.

У сучасних умовах цей термін починає набувати ширшого значення та трактування: по-перше, як основне джерело прибутку (чистого прибутку); по-друге, як структурно складну категорію, що потребує теоретико-методологічного уточнення.

Узагальнюючи різні підходи до визначення економічної сутності доходу, необхідно підкреслити, що дохід є досить багатогранною категорією. Проте всі економічні науки розглядають дохід як загальний, універсальний показник діяльності підприємства.

Найбільш поширеним серед сучасних економістів є визначення терміну «дохід підприємства» як суми виручки від реалізації продукції та майна, а також від позареалізаційних операцій.

Дохід підприємства як економічна категорія ґрунтується на двох основних підходах до визначення його сутності, а саме витратному та ринковому. Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що базуються на цих підходах, слід відзначити такі теорії доходу, як факторна, компенсаційна (або теорія підприємницького доходу), інноваційна та теорія монопольного доходу. Зміст цих теорій подано на рисунку



Рисунок 1.1 – Найбільш визнані сучасні теорії доходу

З точки зору економічної теорії дохід підприємства є одним із найважливіших самостійних об'єктів, що потребують дослідження теоретичних основ і розширення практичних рекомендацій. Це визначається тим значенням, яке відіграє дохід у розвитку підприємства.

Під час функціонування підприємств відбувається безперервний кругообіг капіталу, який здійснюється шляхом споживання ресурсів (факторів виробництва) з метою отримання корисного ефекту. У процесі виробництва збільшується вартість витрачених ресурсів і виробляється продукція (роботи, послуги), готова до реалізації. У ході їх реалізації підприємство отримує дохід (виручку), який розподіляється і використовується. Прибуток необхідний підприємству для фінансового забезпечення розширеного відтворення капіталу, вирішення завдань економічного і 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 збутова мережа); в) праця, тобто всі фізичні та розумові здібності людей, які використовуються у виробництві товарів і послуг; підприємницькі здібності.

Відповідно до економічної теорії дохід за кожним із перелічених факторів дорівнює граничному внеску цього фактора в дохід, отриманий підприємством після реалізації продукції. Такий розподіл доходів можна вважати справедливим по відношенню як до працівників, так і до 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) найчастіше не відображає внеску факторів виробництва у випуск продукції. У зв'язку з цією обставиною розрізняють номінальні та реальні доходи.

Номінальні доходи характеризують рівень грошових доходів незалежно від оподаткування та зміни цін. Реальні доходи характеризують доходи з урахуванням зміни роздрібних цін і тарифів, а також витрат на сплату податків та інших обов'язкових платежів. Розглянемо докладніше, що являє собою дохід за кожним із факторів.

Заробітна плата – це плата за використання праці, іншими словами, за трудові послуги, які надають працівники різних професій у процесі

підприємницької діяльності. Доходи у вигляді заробітної плати отримують працівники підприємства.

Вартість будь-якого товару включає вартість природних ресурсів, у тому числі землі. Дохід, який приносить цей фактор виробництва, називається рентою, або економічною рентою. У більш широкому розумінні економічна рента – це ціна, яка сплачується за використання землі та інших природних ресурсів, кількість яких суворо обмежена. Обсяг використовуваних природних ресурсів, як правило, не змінюється в скільки-небудь істотних масштабах, постійний характер пропозиції цих ресурсів означає, що попит є єдиним активним фактором, що визначає ренту.

Економічна теорія доходом на капітал називає процент. На практиці доходи виникають у таких видах. Якщо капітал знаходиться в грошовій формі, то постачальники грошового капіталу отримують дохід у вигляді позичкового процента. Якщо капітал виступає в матеріальній формі, то його власники з некорпоративного підприємницького сектора отримують дохід у вигляді доходу від власності, а корпорації – у вигляді корпоративного прибутку.

Підприємницький дохід (прибуток) визначається підприємницькими навиками. Цей дохід є винагородою підприємця за поєднання капіталу, праці та природних ресурсів у єдиному процесі виробництва товарів чи послуг; прийняття основних рішень з управління підприємством; впровадження у виробництво нових продуктів і технологій; ризик, пов'язаний з інвестованими коштами. Підприємницький дохід – це частина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємця після сплати відсотків за взятий ним кредит. Підприємницький дохід не є заданою величиною, а залежить від того, як підприємець господарює.

З економічної точки зору залежно від повноти відображення розрізняють валовий дохід підприємства, який включає чистий дохід, і прибуток. Валовий дохід підприємством є сукупний обчислений у грошовому виразі дохід за певний період, отриманий від виробництва та реалізації продукції (валовий дохід). Валовий дохід включає чистий прибуток, податок на додану вартість,

акцизний збір та інші вирахування з доходу. Чистий дохід включає витрати і прибуток. Прибуток підприємства – це частина створеної на підприємстві додаткової вартості, яка залишається від чистого доходу після компенсації всіх факторів виробництва.

З фінансової точки зору дохід є найважливішим фінансовим показником роботи підприємств (організацій), який відображає їх фінансові надходження від усіх видів діяльності в одиницю часу.

В умовах ринкової економіки підприємства разом з основною здійснюють також фінансово-інвестиційну діяльність.

Операційна діяльність включає основну профільну діяльність підприємства, а також інші види діяльності виробничого характеру, крім інвестиційної та фінансової діяльності. Основну діяльність можна охарактеризувати як операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є основною метою створення підприємства та забезпечують основну частину його доходу.

Інший вид діяльності – інвестиційна діяльність – це сукупність операцій з купівлі-продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, нееквівалентних грошовим коштам.

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

Операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства – 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 нормальної діяльності підприємства і настання якої не передбачається періодично або в кожному наступному звітному періоді. До надзвичайних подій відносяться стихійні лиха (землетруси, зсуви), експропріація майна компанії за кордоном.

Оскільки доходи виникають в результаті діяльності підприємства, то їх види можна визначити відповідно до виду діяльності, результатом якої вони є.

Регулювання умов формування доходу від окремих видів діяльності здійснюється Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Доходи».

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» за видами діяльності виділяють такі групи доходів:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- Інші операційні доходи;
- фінансові надходження;
- інші доходи;
- надзвичайні доходи [5].

Основним джерелом відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції, формування доходів і формування фінансових ресурсів є дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт, послуг. В умовах ринкової економіки особлива увага приділяється обсягу реалізації продукції та виручці від її реалізації. Від величини виручки залежить не тільки окупність внутрішньовиробничих витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота сплати податків, погашення банківських кредитів, які впливають на рівень сплачуваних відсотків, що в кінцевому підсумку впливає на фінансовий результат підприємства. Отримання доходів створює основу для самофінансування підприємства за умови, що їх розмір достатній для покриття витрат підприємства на реалізацію товарів та інших видів діяльності, виконання зобов'язань перед бюджетом і формування чистого прибутку.

Важливим напрямком фінансово-інвестиційної діяльності підприємства є раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективних напрямків інвестування, які дадуть підприємству додатковий прибуток. Вигідне інвестування коштів здійснюється на фінансовому ринку. В умовах ринкової економіки результати фінансово-інвестиційної діяльності та позареалізаційних операцій є постійними джерелами надходження грошових коштів та формування прибутку підприємства [31].

Залежно від сфери формування розрізняють доходи від реалізації (операційні або основні) і позареалізаційні (від використання майна і капіталу).

Основну частину операційних доходів становлять виручка від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг (без урахування ПДВ, акцизу та аналогічних платежів). В умовах ринкової економіки надходження цих коштів залежить від того, наскільки продукція (роботи, послуги) підприємства задовольняють попит споживачів за обсягом, асортиментом, умовами поставки (виконання), а також від здатності підприємства заповнювати сегменти ринку своєчасно. При цьому важливою є конкурентоспроможність цін, які може запропонувати підприємство, та форми розрахунків за продукцію (роботи, послуги). До позареалізаційних доходів належать доходи, отримані від пайової участі в діяльності інших підприємств, дивіденди за акціями, доходи за облігаціями.

У зв'язку з тим, що підприємство отримує доходи в певному часовому просторі, їх поділяють на доходи звітного періоду та доходи майбутніх періодів.

З фіскальної точки зору оподаткуванню підлягають доходи окремих суб'єктів господарювання.

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» валовий дохід – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, морській економічній зоні, а також за їх межами.

Відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" до валового доходу включаються:

– загальні доходи від реалізації товарів (робіт, послуг), у тому числі допоміжних і обслуговуючих виробництв, які не мають статусу юридичної особи, а також доходи від продажу цінних паперів, деривативів, іпотечних сертифікатів участі, іпотечних сертифікатів з фіксований дохід, сертифікати операційних фондів з нерухомим майном (крім операцій з їх первинного вивільнення (розміщення), операцій з їх остаточного погашення (ліквідації) та операцій з консолідованою іпотечною заборгованістю відповідно до закону);

- доходи від банківських, страхових та інших фінансових операцій, торгівлі валютними цінностями, цінними паперами, борговими зобов'язаннями та вимогами;

– доходи від спільної діяльності та у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, відсотків, роялті, права власності на боргові вимоги, а також доходи від операцій з лізингу (оренди);

– доходи, не включені до розрахунку валового доходу періодів, що передують звітному, та виявлені у звітному періоді;

– доходи з інших джерел.

Скоригований валовий дохід отримується шляхом зменшення валового доходу на:

– суми акцизного збору, податку на додану вартість, отримані підприємством у складі ціни реалізації продукції (робіт, послуг);

– грошові суми або вартість майна, отримані підприємством як компенсація за примусове відчуження державою іншого майна;

– грошові суми або вартість майна, отримані за рішенням суду як компенсація прямих витрат або збитків, завданих підприємством, якщо вони не були включені до валових витрат або відшкодовані за рахунок страхових резервів;

– суми надміру сплачених податків і зборів, що повертаються або підлягають поверненню з бюджетів;

– суми отриманих прямих інвестицій або реінвестицій у емітовані підприємством корпоративні права;

– сума отриманого емісійного доходу;

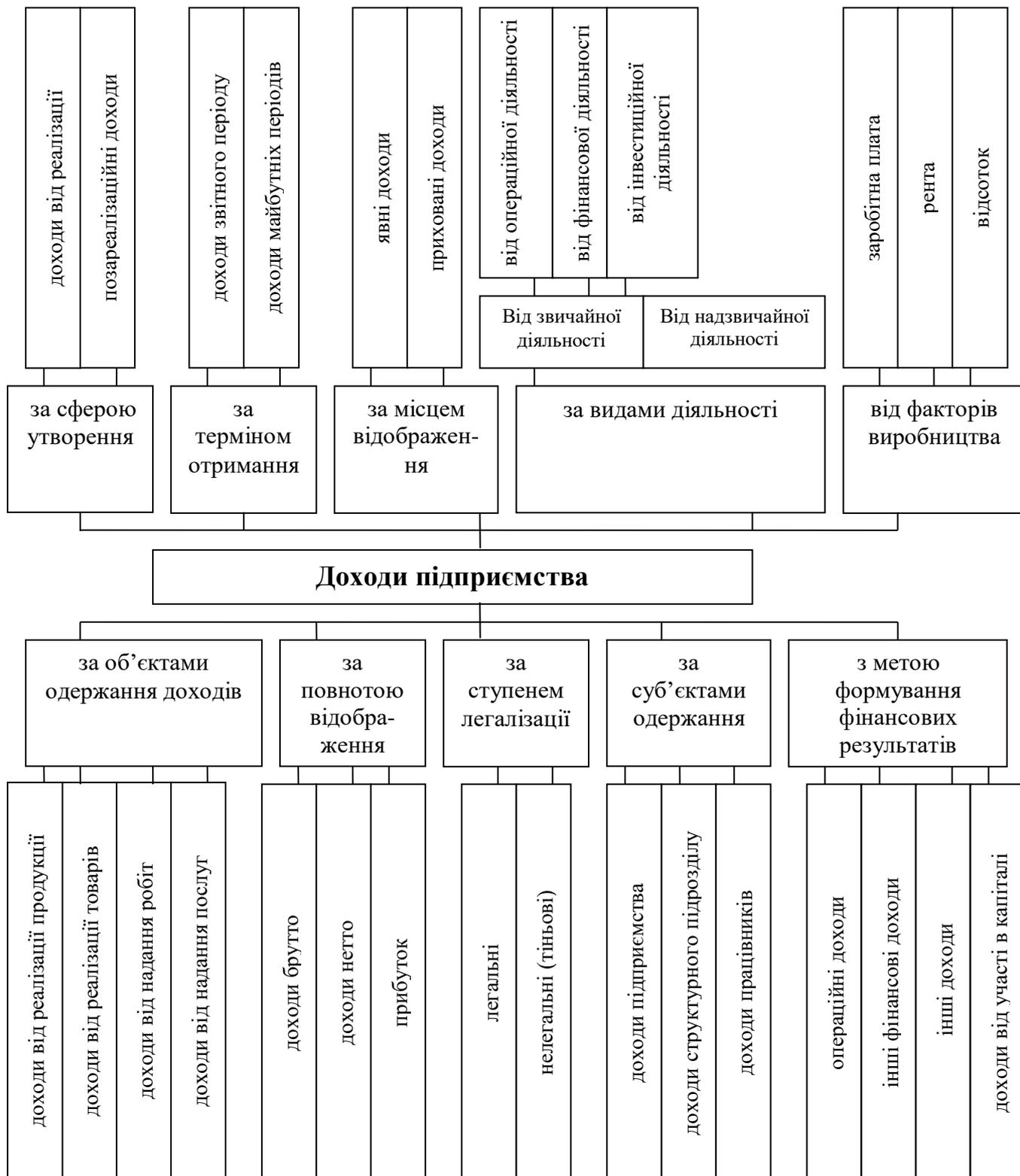
– доходи від спільної діяльності на території України без створення - юридичної особи;

– міжнародна технічна допомога, що надається іншими державами;

– деякі інші доходи згідно з чинним законодавством.

Таким чином, можна класифікувати доходи підприємства за такими ознаками (рисунок 1.2):

- за об'єктами надходження: доходи від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг;
- за повнотою відображення: валовий дохід, чистий дохід, прибуток;



- за ступенем легалізації: легальні та нелегальні. Тіньовий дохід

Рисунок 1.2 –Класифікація доходів підприємства

відрізняється від легального насамперед тим, що його власник не сплачує податки;

- за суб'єктами надходження: доходи підприємства, структурного підрозділу, працівників;

- з метою формування фінансових результатів (операційні доходи, інші фінансові доходи, інші доходи, доходи від участі в капіталі);

- за напрямом освіти: доходи від реалізації, позареалізаційні доходи;

- за датою надходження: доходи звітного періоду, доходи майбутніх періодів;

- за місцем показу: явні (бухгалтерські), приховані доходи;

- за видами діяльності: від звичайної діяльності (від операційної діяльності, від фінансової діяльності, від інвестиційної діяльності); від надзвичайної діяльності

- доходи від факторів виробництва: заробітна плата, рента, процент.

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

Таким чином, принципами формування доходів мають стати такі положення:

- конкурентна боротьба за збільшення сегментів ринку;

- орієнтація на збільшення обсягів реалізації продукції;

- максимізація прибутку з кожної одиниці продукції;

- визначення конкурентної ціни, що складається на ринку;

- формування стратегії, спрямованої на використання резервів збільшення доходів.

Склад доходів визначено за стандартами бухгалтерського обліку у «Звіті про фінансові результати» та представлено в таблиці 1.3

Таблиця 1.3 – Склад доходу підприємства за НПБО-1 «Звіт про фінансові результати (Звіт про загальний дохід)»

Види доходів	Характеристика
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт послуг)	дохід від реалізації продукції (товарів, робіт послуг) (у тому числі плата за оренду об'єктів та інвестиційну нерухомість) за вирахуванням наданих знижок, витрат і раніше повернутих реалізованих товарів, доходів, які згідно з договорами належать довірцелям (принципи тощо), а також податків і зборів.
Інші операційні доходи	– доходи від операційної оренди активів; – дохід від операційних курсових різниць; – відшкодування раніше списаних активів; – доходи від роялті, відсотків, отриманих за залишками коштів на поточних рахунках в установах банків, – дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу, та груп вибуття, – доходи від списання кредиторської заборгованості, – отримані штрафи, пені, пені тощо
Дохід від участі в капіталі	– доходи, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні та спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі
Інші фінансові доходи	– дивіденди, проценти та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів від участі в капіталі).
Інші доходи	– доходи від реалізації фінансових інвестицій; – доходи від неопераційних курсових різниць; – доходи підприємств (крім тих, основним видом діяльності 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

Вивчаючи економічну сутність доходів підприємства, необхідно визначити їх функції:

– дохід є основним джерелом покриття витрат підприємства та формування прибутку;

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

– доходи відображають економічні, грошові відносини, що виникають внаслідок руху грошей: з іншими підприємствами та організаціями, всередині підприємства, всередині об'єднань, підприємств, що включають відносини з вищестоящою організацією, з фінансово-кредитною системою, бюджетами та

позабюджетними. фонди, банками, страхуваими компаніями, біржами, різними фондами;

– доходи є важливим джерелом формування різноманітних грошових фондів. Через них здійснюється забезпечення господарської діяльності необхідними коштами, а також розширене відтворення, фінансування науково-технічного прогресу; розробка та впровадження нової техніки; економічне стимулювання, розрахунки з бюджетом, банками.

До таких фондів належать статутний фонд; резервний капітал (призначений для покриття збитків); фонд накопичення (кошти, спрямовані на розвиток виробництва); інвестиційний фонд; фонд споживання (спрямовується на виплату дивідендів, одноразових заохочень, матеріальної допомоги, оплати додаткових відпусток, харчування, проїзду тощо); валютний фонд, який формується на підприємствах, які отримують валютну виручку від експортних або імпорتنих операцій.

Розгляд сучасних напрямів економічної теорії та її практичного впровадження в господарську діяльність підприємств дає змогу визначити найважливіші характеристики категорії доходу (рисунок 1.3).

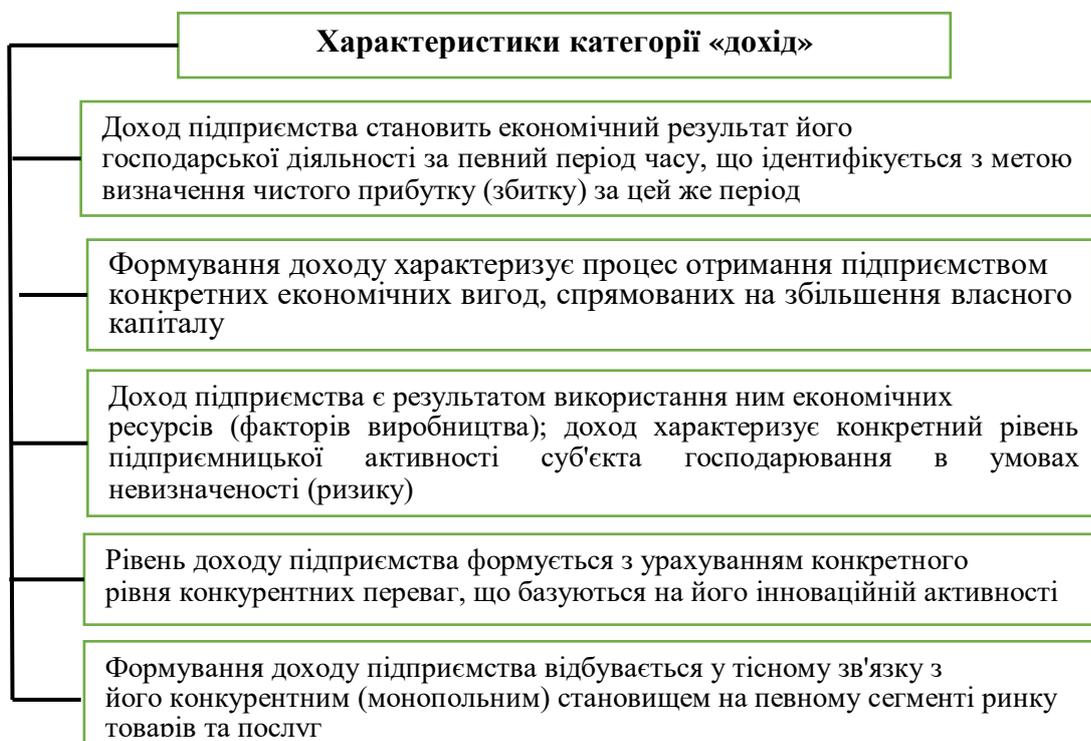


Рисунок 1.3 – Найважливіші характеристики категорії доходу

Керуючись цими найважливішими характеристиками, пропонується так визначити економічну сутність категорії доходу підприємства: «Доход підприємства – це дохід, отриманий у результаті його господарської діяльності за певний період часу у вигляді економічної вигоди, отримані в результаті використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику»

Отже, у цьому номері ми дослідили еволюцію та економічну сутність доходів, перерахували їх основні різновиди та дали їм детальну характеристику.

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

У процесі формування доходу підприємства головна роль відводиться забезпеченню ефективного надходження та розподілу коштів у процесі операційної діяльності. Основою операційної діяльності більшості підприємств є виробнича, комерційна або торгова діяльність, яка доповнюється інвестиційною та фінансовою діяльністю.

Слід зазначити, що процес виробництва завершується доставкою продукції споживачеві. Для виробника реалізація товару є свідченням того, що він за споживчими властивостями, якістю та асортиментом відповідає очікуванням покупців і попиту суспільства. Реалізація продукції є завершальним етапом кругообігу коштів підприємства, тому важливо визнати момент завершення цього етапу обороту капіталу.

На практиці можна використовувати два способи визначення моменту продажу товару:

– спосіб нарахування – продукція відвантажена або відпущена споживачеві (відбувся перехід права власності),

– касовий метод – кошти надходять на рахунок постачальника за реалізовану продукцію

Реалізація продукції завжди передбачає зміну форми вартості. Толінг, або прямий обмін товарами, не може вважатися продажем продукції. Під час бартерного товарообміну не відбувається руху коштів, немає доходу від реалізації продукції, тобто не відбувається зміна форми вартості.

Ефективне управління процесами формування доходів на підприємстві стосується ідентифікації доходів або визнання їх таких.

Ідентифіковані доходи підприємства поділяється на:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові та інші доходи;
- доходи від надзвичайної діяльності (рис. 1.4).



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

Однією з важливих характеристик операційної діяльності підприємства є розмір отриманого ним доходу в процесі операційної діяльності.

Операційні доходи підприємства є фінансовою основою для розвитку його основної діяльності, яка забезпечує вирішення наступних трьох найважливіших завдань:

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

- частина операційного доходу підприємства служить джерелом податкових платежів, пов'язаних із здійсненням операційної діяльності. За рахунок цієї частини операційних доходів забезпечується формування коштів державного та місцевих бюджетів, позабюджетних фондів. Реалізація цього завдання забезпечує виконання фінансових зобов'язань підприємства перед державою.

- частина операційного доходу підприємства є джерелом чистого операційного прибутку. За рахунок цієї частини операційних доходів підприємство формує фонди розвитку промисловості, резерви, додаткове матеріальне заохочення персоналу, соціальні виплати, виплати власникам підприємства тощо. Реалізація цього завдання забезпечує самофінансування розвитку операційної діяльності підприємства в розширеному плані в майбутньому періоді.

Дохід від операційної діяльності включає дохід від реалізації та інші операційні доходи.

Виручка від реалізації складається з:

- дохід (виручка) від реалізації готової продукції;
- дохід (виручка) від реалізації товарів;
- дохід (виручка) від виконання робіт і послуг.

Операційний дохід підприємства поділяється на два основних види:

- валовий (загальний) операційний дохід. Це загальна сума доходу підприємства від реалізації товарів, робіт і послуг, здійснених у процесі господарської діяльності за певний період, отриманих у грошовій, матеріальній

та нематеріальній формах як на території даної держави, так і за її межами. Її межі.

– чистий операційний дохід. Він являє собою різницю між сумою валового (загального) операційного доходу та сумою податків, що входять до ціни продукції, тобто сплачуються за рахунок доходу (податок на додану вартість, акцизний збір тощо). Виручка від реалізації зменшується також на суму обов'язкових платежів (ПДВ, акциз, орендна плата, плата за рекламу тощо) та інших утримань від доходу (знижки покупцям, вартість продукції та товарів, що повертаються покупцем) [16] .

Порядок формування чистого прибутку наведено на рисунку 1.5.

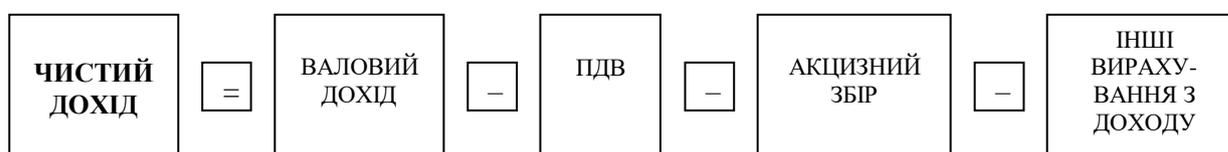


Рисунок 1.5 – Порядок формування чистого прибутку підприємства

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

- доходи від продажу іноземної валюти (а також від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті);
- суми отриманих штрафів, пені, неустойок за порушення господарських договорів;
- доходи від списання кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності;
- відшкодування раніше списаних активів;
- суми отриманих дотацій та субсидій тощо

Склад операційного доходу компанії представлений на рис. 1.6.

З переходом до ринкових принципів господарювання зростає роль фінансово-інвестиційної діяльності підприємств. Важливого значення для фінансових служб підприємств набувають пошук фінансових джерел для



Рисунок 1.6 – Структура операційного доходу компанії

розвитку підприємств у напрямку найбільш ефективного інвестування фінансових ресурсів, операції з цінними паперами та інші питання фінансової діяльності.

Фінансові інвестиції зумовлені необхідністю ефективного використання вільних фінансових ресурсів, коли кон'юнктура фінансового ринку дозволяє отримати значно більший рівень прибутку на вкладений капітал, ніж операційна діяльність на товарних ринках.

Фінансові інвестиції – це активи, які створюються підприємством з метою отримання прибутку за рахунок відсотків, дивідендів, збільшення вартості капіталу або інших вигод. Це інвестиції в акції, облігації, депозитні сертифікати, казначейські векселі та інші цінні папери.

Раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективних напрямків інвестування дасть підприємству додатковий прибуток.

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

До фінансових доходів включають :

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

Інші доходи включають

- доходи від реалізації фінансових інвестицій;
- доходи від реалізації необоротних активів;
- доходи від реалізації майнових комплексів;
- дохід від неопераційної курсової різниці;
- доходи від безоплатно отриманих активів;
- інші доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

До доходів від участі в капіталі інших підприємств належать:

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

Перелічені вище групи доходів підприємства становлять дохід від звичайної діяльності, який є базою для розрахунку прибутку від звичайної діяльності до оподаткування.

У деяких випадках підприємство може отримати дохід від надзвичайних подій і операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій (подія або

операція, яка відрізняється від звичайної та не очікується, що вона повторюватиметься періодично чи кожного наступного року).

Доходи підприємства від надзвичайних подій включають:

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

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

1.3. Методичні основи управління доходами підприємства

Формування доходу передбачає аналіз результатів звичайної діяльності та надзвичайних подій. На основі визнаного доходу формується алгоритм розрахунку абсолютних показників чистого, операційного, 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 мають бути спрямовані на пошук можливостей збільшення загальної суми валового та чистого операційного доходу, забезпечення їх планових розрахунків необхідними інформативними показниками.

У процесі проведення такого аналізу вивчаються:

- динаміка загальної суми валового операційного доходу підприємства.

При аналізі динаміки операційного доходу необхідно забезпечити порівняння цін на реалізовану продукцію. Для цих цілей компанія розраховує середній індекс цін за окремими етапами періоду.

Показники загальної суми валового та чистого операційного доходу підприємства наводяться у порівняльному вигляді за такою формулою:

$$ОД_c = ОД_ф / І_ц, \quad (1.1)$$

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

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

$A_{ц}$ – середньозважений індекс цін на реалізовану продукцію по відношенню до першого аналізованого періоду.

Після цінового порівняння аналізованих показників визначають темпи зміни загального сукупного операційного доходу підприємства за окремі етапи звітної періоду. Розрахунки проводяться за формулою середньої геометричної величини:

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

де $T_{\text{вод}}$ – середній темп зміни (зростання або спаду) загальної суми валового операційного доходу за певний період часу (рік або квартал), у %;

ВОД_n – загальна сума валового операційного доходу у відносних цінах за останній період даного періоду часу (квартал або місяць);

ВОД_1 – загальна сума валового операційного доходу в першому періоді досліджуваного періоду часу (у першому кварталі або місяці);

n – кількість періодів у досліджуваному періоді часу.

– рівномірність формування операційного доходу підприємства. Для характеристики цієї рівномірності зазвичай використовують показники середньоквадратичного відхилення цих доходів і коефіцієнта їх варіації;

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

– основні фактори, що вплинули на зміну розміру валового та чистого операційного доходу підприємства в планованому періоді. У складі цих факторів основну увагу в процесі аналізу слід приділяти: зміні обсягу

виробництва; зміна складу продукції, що випускається; зміни рівня цін на окремі види продукції; зміни видів і ставок податкових платежів, що включаються до ціни продукції (сплачуються за рахунок валового операційного доходу).

Результати аналізу дають змогу виявити основні тенденції зміни валового та чистого операційного доходу підприємства та врахувати їх у процесі складання 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 співвідношення чистого операційного прибутку до обсягу реалізації продукції. Визначається динаміка цього показника за формулою:

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

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

ЧОД – сума чистого операційного доходу, отриманого підприємством за певний період;

ОП – обсяг реалізації продукції в даному періоді.

– коефіцієнт чистого операційного доходу. Цей показник характеризує питому вагу чистого прибутку в загальній сумі валового операційного доходу та дає уявлення про умови оподаткування останнього. Цей показник розраховується за формулою:

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

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

ЧОД – сума чистого операційного доходу, отриманого підприємством за певний період;

ВОД – сума валового операційного доходу, отриманого підприємством у певному періоді.

– співвідношення рівня валового (або чистого) операційного доходу до вартості використаних операційних активів. Цей показник характеризує здатність операційних активів генерувати валовий (або чистий) операційний дохід. Цей показник розраховується за формулою:

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

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

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

$\overline{\text{ПА}}$ – середня вартість використаних оборотних засобів (розраховується як середня хронологічна).

Як величина, так і рівень різних видів операційного доходу, що створюється підприємством, залежать від ряду факторів. Основні фактори, що впливають на величину та рівень валового та чистого операційного доходу на підприємствах промисловості та торгівлі, наведені в таблиці 1. 4.

Таблиця 1.4 – Основні фактори, що впливають на формування суми та рівня валового та чистого операційного доходу підприємств промисловості та 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 наведені чинники, слід зазначити, що вони мають агрегований характер, тобто формуються під впливом факторів другого порядку – місткості відповідного товарного ринку, рівня конкуренції на ньому, асортименту продукції, що випускається (реалізованої) продукції тощо. Водночас ці фактори дають змогу керувати механізмом формування валового та чистого операційного доходу підприємства, основою якого є формування ефективної цінової політики та планування операційних доходів [32].

При виборі методу аналізу доходів підприємства доцільно використовувати співвідношення «витрати-обсяг-прибуток». Цей метод передбачає групування операційних витрат на постійні та змінні.

Рівень фіксованих витрат, як правило, майже не змінюється при збільшенні або зменшенні обсягу виробництва і реалізації продукції. Вони включають:

- амортизаційні відрахування;
- заробітна плата керівного персоналу;
- утримання адміністративних приміщень;
- орендна плата;
- відсотки за кредит тощо.

Змінні витрати збільшуються або зменшуються пропорційно обсягам виробництва. Це витрати на придбання сировини, матеріалів, спожитої електроенергії, заробітна плата виробничого персоналу тощо.

Інструментарій методу «витрати-обсяг-прибуток» передбачає визначення порогу рентабельності, валової маржі (маржинального доходу), резерву фінансової стійкості, операційного левериджу.

Поріг рентабельності – це такий обсяг виробництва і реалізації продукції, при якому підприємство вже не має збитків, але ще не має прибутку.

Поріг рентабельності визначається за формулою:

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

де Q_p – поріг рентабельності;

F – сума постійних (постійних) витрат;

$ПВ_{ВМ}$ – питома вага валової рентабельності в загальному операційному доході.

Валова маржа (маржинальний дохід) – це різниця між загальним операційним доходом і змінними витратами.

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

$$ВМ = СОД - З, \quad (1.6)$$

де $ВМ$ – валова маржа підприємства;

$СОД$ – сукупний операційний дохід підприємства;

$З$ – сума змінних витрат;

Запас фінансової стійкості (ЗФС) – це зона виробничо-комерційної діяльності, в межах якої формується операційний прибуток підприємства.

Розраховується за формулою:

$$ЗФС = СОД - Q_p. \quad (1.7)$$

Відповідно операційний прибуток (ОП), який формується в зоні резерву фінансової стійкості, визначається наступним чином:

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

Операційний важіль або леверидж (ОВ) характеризує структуру валової маржі. Розраховується за формулою:

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

Рівень підприємницького ризику підприємства визначається величиною операційного левериджу.

При зменшенні виручки від реалізації зростає вплив операційного левериджу як за рахунок збільшення, так і зменшення питомої ваги постійних витрат у їх загальній сумі. Кожен відсоток зменшення доходу призводить до все більшого відсоткового зменшення прибутку, при цьому сила операційного левериджу зростає швидше, ніж зменшуються постійні витрати.

Зі збільшенням виручки від реалізації, якщо поріг рентабельності вже пройдено, сила впливу операційного левериджу зменшується: кожен відсоток збільшення виручки дає все менший відсоток зростання прибутку (при цьому частка постійних витрат у їх загальній сумі зменшується) [28].

Формуючи політику управління доходами підприємства, слід враховувати, що на їх формування впливають як внутрішні (рівень економічної діяльності на підприємстві, компетентність керівництва та менеджерів, конкурентоспроможність продукції та/або послуг на ринку, заробітна плата, рівень економічної активності підприємства, зміни собівартості продукції, рівня цін на реалізовану продукцію тощо) так і зовнішні фактори (рівень цін на споживані ресурси, в тому числі енергоносії, конкурентне середовище, бар'єри входу на ринок збуту, податкова система в цілому та рівень податкового навантаження на підприємство, економічна політика органів державного управління, а також політичні та соціальні зміни в країні тощо). Основні показники зовнішнього середовища, які впливають на рівень доходів підприємства, наведені в таблиці 1.5.

Основними джерелами інформації для аналізу доходів господарської діяльності підприємства є дані фінансової звітності, офіційні дані органів державної статистики. Ключовим методом управлінського аналізу в цьому аспекті є статистичний, який полягає у визначенні кореляційно-регресійних зв'язків, побудові одиничних і множинних кореляційних моделей.

Таблиця 1. 5 – Зовнішні фактори, що впливають на формування доходу підприємства

Чинники впливу	Напрямок впливу
Частка обсягу продажу підприємства в загальному товаро-обороті регіону за рік, %	Зі збільшенням частки обсягу продажу збільшуються доходи від реалізації продукції
ВРП тис. грн.	Ріст ВРП сприяє збільшенню доходів населення, а це в свою чергу стимулює товарооборот в регіоні і збільшує доходи від реалізації продукції
Річний сумарний обсяг доходів населення, тис. грн.	Зі збільшенням доходів населення
Середньомісячна заробітна плата, тис. грн.	Ріст середньомісячної заробітної плати збільшує витрати населення та прискорює товарооборот, що впливає на ріст доходів від реалізації продукції
Обсяг інвестицій в основний капітал, тис. грн.	Зі збільшенням вкладень в основний капітал, зростає виробнича потужність, зменшуються витрати ресурсів на виробництво, що призводить до зниження собівартості, ціни та росту обсягів продажу в натуральних вимірниках. Це сприяє збільшенню доходів від реалізації продукції. Операції, що пов'язанні з основним капіталом впливають на активізацію операцій з купівлі та продажу основних засобів, що призводить до росту інших операційних доходів підприємств
Темп інфляції, %	Зі збільшенням темпів інфляції відбувається зростання усіх видів доходів
Рівень безробіття, %	Зі збільшенням безробіття зменшуються доходи населення і знижується частка витрачання на товари, роботи і послуги. Це обумовлює зменшення доходів від реалізації продукції
Обсяг промислового та сільськогосподарського виробництва, тис. грн.	Зі зміною обсягів промислового та сільськогосподарського виробництва, може зменшуватись чи підвищуватись попит на продукцію підприємства, що сприятиме зменшенню (збільшенню) доходів від реалізації продукції
Обсяг експорту, тис. грн.	При збільшенні експорту зростають надходження іноземної валюти, яка виступає джерелом формування доходів від реалізації продукції та при змінні валютних курсів – інших операційних доходів.
Обсяг надходження прямих іноземних інвестицій, тис. дол. США	Збільшуються розміри існуючих підприємств чи появляються нові, що сприяє збільшенню попиту на окремі види товарів, робіт послуг, що може сприяти зміні обсягів реалізації та виручки від продажу продукції окремих господарюючих суб'єктів. Сприяє збільшенню фінансових доходів вітчизняних підприємств-учасників.

У загальному вигляді управління доходами підприємства може мати такий вигляд (рис. 1.7).



Рисунок 1.7 – Етапи управління доходами на підприємстві

Фактори, що впливають на дохід підприємства, можна розділити на три групи (рис. 1.8):

- 1) Фактори сфери виробництва.
- 2) Фактори сфери обігу.
- 3) Чинники, що не залежать від діяльності підприємства.

Аналіз доходів попередніх періодів, пошук шляхів збільшення доходів, виявлення відхилень від планових показників, пошук причин і застосування

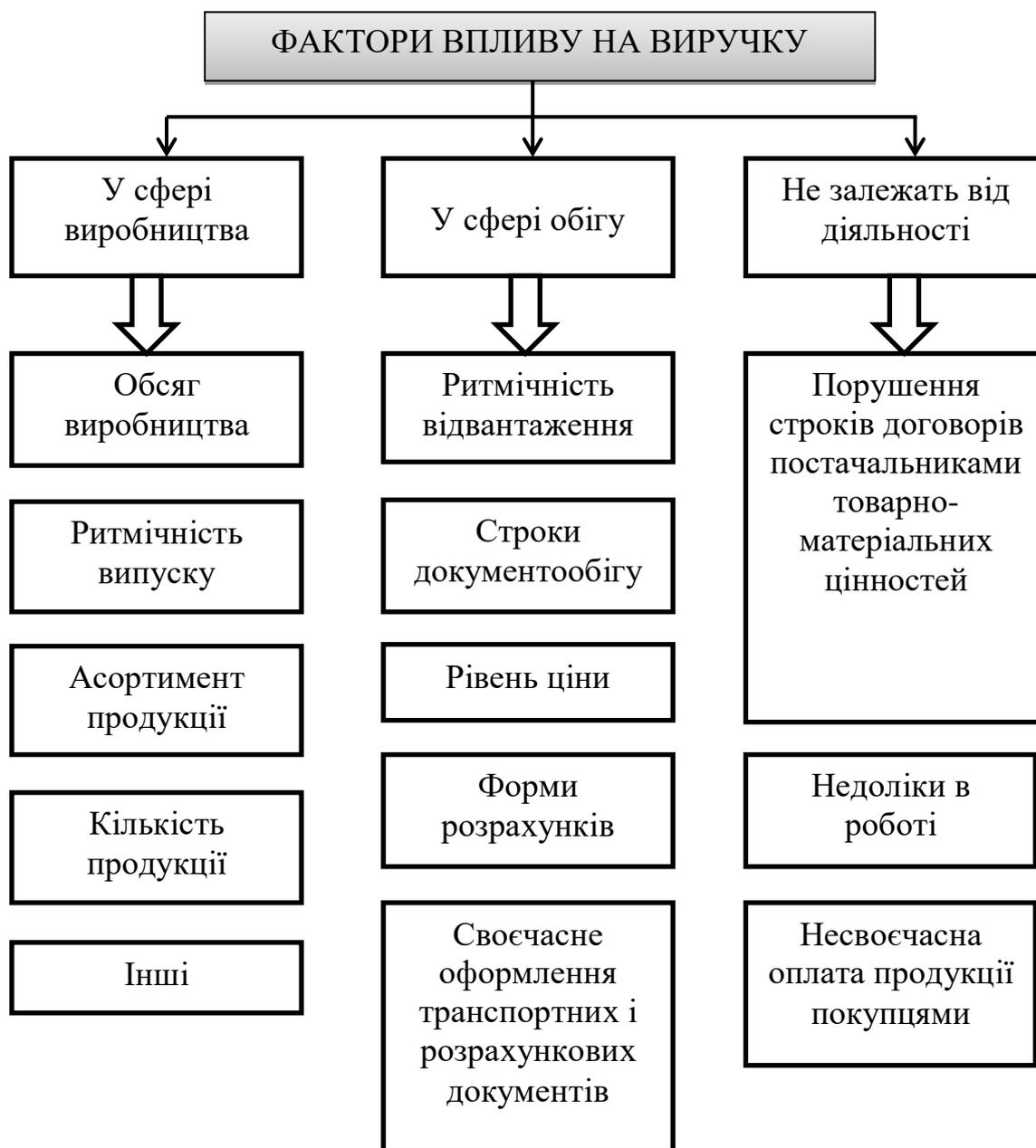


Рисунок 1.8 – Фактори, що впливають на виручку від реалізації продукції підприємства

методів коригування рівня доходів дозволить виявити резерви його зростання та прийняти певні управлінські рішення. Основними резервами зростання доходу від реалізації продукції є збільшення обсягу реалізації продукції та зростання ціни одиниці продукції (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Управління резервами зростання доходу 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

Оскільки підприємство отримує дохід не тільки від реалізації продукції, а й здійснює операційну, фінансову та інвестиційну діяльність, тому підприємство може отримати додатковий прибуток, підсумок наведено в таблиці. 1.7.

Таблиця 1.7 – Управління зростанням доходів, крім 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 дохідними

Таким чином, в даному розділі розкриваються теоретичні аспекти формування господарської діяльності підприємства. З цією метою досліджено еволюцію та економічну сутність доходів, наведено їх основні різновиди та розгорнуто їх характеристику.

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

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ»

2.1. Організаційно - правові основи функціонування підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «ТАВААГРОІНВЕСТ», скорочене найменування ТОВ «ТАІ», засноване та діє на підставі Статуту, згідно з рішенням засновників підприємства, Законодавством України, Господарським кодексом України, Цивільним кодексом України, КЗпП України та іншими нормативно-правовими актами

ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» є одноосібним правонаступником СП «ТАВААГРОІНВЕСТ». В результаті перетворення до ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» перейшло все майно, всі права та обов'язки Спільного підприємства «ТАВААГРОІНВЕСТ».

Загальна характеристика підприємства наведена в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Загальна характеристика підприємства

Зміст необхідних відомостей	Інформація
1. Повна назва підприємства	Товариство з обмеженою відповідальністю «ТАВААГРОІНВЕСТ»
2. Скорочена назва підприємства	ТОВ «ТАІ»
3. Дата реєстрації підприємства	24.06.2016р
4. Ідентифікаційний код юридичної особи	33343788808
5. Адреса підприємства	Полтавська область, місто Полтава, вулиця Серьогіна, будинок 8, офіс 1
6. Код ЄДРПОУ	40598763
7. Відомості про органи управління юридичної особи	Загальні збори, Директор
8. Основний вид діяльності	46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами
9. Організаційно-правова форма підприємства	Товариство з обмеженою відповідальністю
10. Розмір статутного капіталу	5000,00 грн

Підприємство має представництво за адресою: Львівська область, місто Львів, вулиця Богдана Хмельницького, будинок 106, офіс 301.

Товариство з обмеженою відповідальністю, скорочено ТОВ – одна з організаційно-правових форм підприємницької діяльності, тобто самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і здійснення торгівлі з метою отримання прибутку.

Особливістю такої організаційно-правової форми підприємницької діяльності є те, що статутний капітал даного суб'єкта господарювання поділений на частки, розмір яких встановлюється статутом компанії.

Учасники цього товариства за своїми зобов'язаннями відповідають в обмеженому розмірі. ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» є юридичною особою відповідно до законодавства України і має право від свого імені укладати угоди, набувати майнових та особистих немайнових прав і нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді.

Товариство відповідає за своїми зобов'язаннями всім своїм майном, на яке згідно із законодавством України може бути звернено стягнення. Засновники товариства несуть відповідальність за його зобов'язаннями лише в межах сум внесків до статутного фонду товариства.

ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» має право брати участь у створенні капіталів інших підприємств, створювати свої дочірні підприємства, відділення, агентства, філії, представництва, об'єднуватися в асоціації, спілки, асоціації, створювати спільні підприємства за участю українських громадян та іноземних партнерів, на придбання акцій, паїв, облігацій та інших цінних паперів.

Напрями діяльності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ», відповідно коду КВЕД наведено на рисунку 2.1.



Рисунок 2.1 – Напрями діяльності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ»

Основним видом діяльності за кодом КВЕД є 46.75 оптова торгівля хімічною продукцією.

Підприємство має самостійний баланс, рахунки в установах банків, здійснює свою діяльність на засадах повного самоокупності, самоокупності та самофінансування, в тому числі в іноземній валюті. Товариство має круглу печатку, штампи та бланки із своїм найменуванням українською та англійською мовами. Підприємство має право володіти, користуватися і розпоряджатися своїм майном.

Головною метою сільськогосподарського підприємства є отримання прибутку для задоволення інтересів пайовиків та економічних і соціальних потреб працівників.

ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» є самостійним суб'єктом господарювання, який здійснює свою діяльність на внутрішньому ринку України з метою отримання прибутку.

ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» – українська науково-виробнича компанія, яка орієнтована на розвиток рослинництва – однієї з провідних галузей аграрного сектору України. На підприємстві працюють досвідчені висококваліфіковані спеціалісти аграрної галузі.

Підприємство спеціалізується на розробці, вивченні та впровадженні у виробництво добрив та інших діючих речовин, які призводять до підвищення рентабельності агробізнесу.

Сільськогосподарське підприємство має широкий асортимент продукції, зокрема:

- насіннєвий матеріал;
- мікродобрива;
- засоби захисту рослин;
- інокулянти;
- біологічні препарати;
- родентициди.

ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» співпрацює з партнерами, серед яких: ТОВ «НОПОСОН-АГРО», ГК «Ярило», ГК «Евраліс Семенс», Компанія «Агро-Адмірал», Компанія «Юг Агролідер», «Агрохімічні Технології» (АХТ), KWS», «Всеукраїнський науковий інститут селекції\», Юридична група «Гарант».

Статутом ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» визначено, що органом управління підприємства є загальні збори учасників, органами управління є наглядова рада, правління та ревізійна комісія. Поточне керівництво роботою підприємства здійснюють генеральний директор підприємства за напрямками діяльності та їх заступники.

Загальні збори здійснюють свою діяльність на підставі установчих документів, сукупність їх повноважень наведено на рисунку 2.2.

Апарат управління ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» побудований таким чином, щоб забезпечити взаємозалежну єдність усіх ланок підприємства в науково-технічних, організаційних відносинах, а також для ефективного використання трудових і матеріальних ресурсів.



Рисунок 2.2 – Повноваження Загальних зборів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ»

Генеральний директор визначає, формулює, планує, здійснює і координує всі види діяльності підприємства; визначає напрями розвитку підприємства у формуванні цінової, кредитно-банківської, податкової та страхової політики, соціальної та зовнішньоекономічної діяльності; організує роботу і ефективну взаємодію виробничих одиниць, цехів та інших структурних підрозділів підприємства, направляє їх діяльність на досягнення високих темпів розвитку і удосконалення виробництва та продукції; направляє діяльність персоналу на досягнення високих економічних та фінансових результатів; забезпечує виконання підприємством програми оновлення продукції, планів капітального будівництва, обов'язків перед державним бюджетом, постачальниками,

замовниками і банками; організує виробничо-господарську діяльність підприємства на основі застосування методів обґрунтованого планування, нормативних матеріалів, фінансових і трудових витрат, широкого розповсюдження передового досвіду; уживає заходів щодо забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами, найкращого використання безпечних і сприятливих умов праці, додержання вимог законодавства про охорону навколишнього середовища та ін.

Заступник директора з комерційних питань здійснює безпосереднє керівництво планово-економічним відділом, основні завдання якого наведені на рисунку 2.3.



Рисунок 2.3 – Основні завдання заступника директора з комерційних питань та маркетингу ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ»

Сьогодні ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» має розвинену мережу складських та логістичних центрів у Полтавській, Київській та Львівській областях.

Загальна площа складських приміщень 3580 м². Крім того, підприємство має власний автопарк для перевезення вантажів по Полтавській області та за її межами. Загальна вартість автопарку ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» становить 3623 тис. грн.

За час своєї діяльності підприємством побудовано, реконструйовано, модернізовано та введено в експлуатацію десятки складських, пакувальних і матеріально-технічних приміщень та об'єктів соціально-побутового призначення для підсобних робітників.

Наприкінці 2020 року введено в експлуатацію новий пакувальний цех, оснащений інноваційним складським обладнанням. Результати діяльності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» неодноразово відзначалися грамотами та відзнаками облдержадміністрації.

Отже, ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» – українська науково-виробнича компанія, спрямована на розвиток рослинництва – однієї з провідних галузей аграрного сектору України. Для успішної роботи підприємство має відповідні служби та відділи, які регулюють його діяльність. Компанія постійно розширюється та вдосконалюється, що забезпечує її конкурентоспроможність.

2.2. Аналіз зовнішнього середовища діяльності підприємства

Для виявлення можливостей та забезпечення розвитку ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» необхідно провести стратегічний аналіз та оцінити його зовнішнє середовище, яке включає:

- середовище опосередкованого впливу на підприємство;
- середовище прямого впливу або проміжне середовище.

Аналіз зовнішнього середовища опосередкованого впливу досліджуваного підприємства вимагає виявлення факторів, які однаково впливають на всі організації, але знаходяться поза межами їх впливу.

Оцінимо вплив на ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» наступних груп факторів:

- економічні фактори;

- політичні фактори;
- соціально-демографічні фактори;
- технологічні фактори.

Економічні - фактори, пов'язані з обігом грошей, товарів, інформації та енергії. До них відносяться рівень інфляції, система оподаткування, стан національного ринку, стан фондового ринку, банківські процентні ставки тощо.

Ця група факторів у сучасних умовах негативно впливає на досліджуване підприємство. При високому рівні інфляції, високих банківських відсотках, без пільгового оподаткування підприємство стикається з проблемами фінансового надходження, використання власного прибутку для поліпшення свого становища, технологій, розширення асортименту та інші фінансові труднощі. В сучасних умовах сільськогосподарському підприємству досить складно отримувати кредити та виплачувати їх, адже в Україні за останні роки відбулися значні ускладнення в роботі банківської системи.

Політичні – чинники, що впливають на політичні погляди і поділяють людей на окремі політичні групи, виражаються в діяльності уряду та місцевої влади. До них належать стабільність влади, державна політика, ставлення до власності, рівень протекціонізму, рівень корумпованості державних структур, міждержавні угоди тощо.

Окрім економічної кризи, Україна сьогодні потерпає від політичної нестабільності: часті зміни влади, військові дії Російської Федерації на території України, недостатньо сформована законодавча база для функціонування підприємств. Це не сприяє надходженню інвестицій як на досліджуване підприємство зокрема, так і в сільське господарство в цілому.

Соціально-демографічні – фактори, що впливають на рівень життя людей і формують їх ціннісні орієнтації. До них відносяться відношення до приватного бізнесу, відносини компанії з громадськістю, ставлення до іноземців, кількість потенційних споживачів, зміни в доходах населення, кількість робочої сили, якість і структура робочої сили і т.д.

ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» по мірі можливостей бере активну участь у громадському житті району, адже його діяльність носить місцевий характер. Кількість потенційних споживачів постійно змінюється у зв'язку зі зміною цін на продукцію та рівня доходів населення. Кількість робітників на підприємстві збільшується, що свідчить про розвиток підприємства, персонал має достатній рівень кваліфікації.

Технологічні – фактори, пов'язані з розвитком науки і техніки в державі. До них відносяться «технологічні прориви», зміни життєвого циклу технологій, питома вага наукоємних виробництв і продукції, вимоги до науково-технічного рівня виробництва, до кваліфікації персоналу, конкурентоспроможної продукції.

Найактивніші розробки ведуться в напрямку інтенсифікації та вдосконалення технологічних процесів вирощування зернових, поліпшення якості ґрунту. Основними напрямками технологічного процесу є комплексна механізація виробництва – впровадження безперервних методів виробництва, використання високопродуктивного обладнання, що дозволяє збільшити випуск продукції та підвищити її якість, прогресивні засоби транспортування та збереження готової продукції, а також створення та широке використання нових сортів зернових культур, що підвищують урожайність.

Вимоги до кваліфікації кадрового потенціалу постійно зростають, що позначається на науково-технічному рівні виробництва.

Географічний - пов'язаний з розміщенням підприємства на конкретній території. До них належать природно-кліматичні умови, розміщення корисних копалин і ресурсів, рівень освоєння території, національні особливості регіону тощо.

Географічно ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» має досить вдале розташування. Оскільки компанія спеціалізується на сільськогосподарській продукції, посівні площі розташовані далеко від міста в екологічно чистій зоні. Природно-кліматичні умови також сприятливі: зими не дуже холодні, опади випадають переважно влітку у вигляді дощу.

Аналіз перелічених факторів зовнішнього середовища проведено в

таблиця 2.2.

Таблиця 2.2 – Аналіз впливу факторів зовнішнього середовища непрямого впливу

Фактор	Стан фактора	Тенденції змін	Характер впливу на підприємство: «+» - позитивний, «-» - негативний
1	2	3	4
1 . Економічні фактори			
1. Ставка банківського відсотку	18%	Можливе зростання до 19%	«-» здорожчання кредитів.
2 . Рівень інфляції	8,9%	Можливе зростання до 9,5% до кінця 2018 р.	«-» знецінення грошей, «+» можливість гри на курсах валют, «+» знецінення боргів.
2. Політичні фактори			
1.Війна рф на території України			«-» ризики господарської діяльності
2. Податкова політика держави	Нестабільна	Тенденція до покращення	«+» стабільний розвиток діяльності підприємства, «+» довіра клієнтів.
3. Грошово-кредитне регулювання	Коливаєть-ся	Тенденція до жорсткого регулювання	«-» обмеження в отриманні кредитів, «+» можливість відкриття депозитів.
3. Географічні фактори			
1. Місце розташування	Полтава, Полтавський район.	Розширення географії угідь	«+» сприятливі природно-кліматичні умови, «+» родючі ґрунти, «+» збільшення прибутків, «-» витрати на оренду земель.
4. Технологічні фактори			
1. Автоматизація	На середньому рівні	Розвивається	«+» прискорення діяльності, «-» витрати на технічне переоснащення.
2. Технологічні інновації	Задовільні	Розвиваються	«+» удосконалення діяльності підприємства, «-» додаткові витрати на перенавчання персоналу, «-» додаткові витрати на придбання та впровадження технологій.
5. Соціально-демографічні фактори			
1. Рівень доходів населення	Нижче середнього	Знижується	«+» потреба в робочих місцях.
2. Структура населення	Переважає працездатне населення	Зменшення працездатно-го населення в сільській місцевості	«-» зменшення кваліфікованого персоналу, «-» зменшення молоді.

Таким чином, зовнішнє середовище регулює діяльність ТОВ

«ТАВААГРОІНВЕСТ». Переважна кількість факторів має позитивний вплив, але на негативні фактори (і не тільки негативні) компанія вплинути не може, тому повинна до них пристосовуватися. Середовище вимагає від підприємства більшої автоматизації діяльності та технологічного вдосконалення, оновлення персоналу, постійного підвищення кваліфікації персоналу, а також завоювання довіри громадськості.

Зовнішнє середовище безпосереднього впливу на підприємство (проміжне середовище) в основному формується галузевою приналежністю та сегментом ринку, на якому працює підприємство. Тому для вивчення характеру його впливу необхідно провести стратегічний аналіз галузі та галузевої конкуренції. Метою такого аналізу є отримання відповідей на сім питань:

- 1) Які основні економічні показники галузі?
- 2) Які конкурентні сили діють у галузі та як вони впливають на організацію?
- 3) Що і як впливає і буде впливати на структуру конкурентних сил у галузі?
- 4) Які компанії мають найсильніші (найслабші) конкурентні позиції?
- 5) Які ключові фактори визначають успіх чи поразку в конкурентній боротьбі?
- 6) Наскільки галузь приваблива для доходів вище середнього?

Відповіді на ці питання дають загальне уявлення про середовище, в якому працює підприємство, створюють основу для розробки як його загальної стратегії, так і стратегій розвитку.

Ринок сільськогосподарської продукції має глобальний масштаб, розвивається повільними темпами і знаходиться в стадії зростання.

Щоб охарактеризувати кількість конкурентів у цій галузі, обмежимося їх присутністю в регіональному розрізі. У Полтавській області нараховується 2 тис. фермерських господарств (з них 1804 діючих), які використовують 242,8 тис. га сільськогосподарських угідь, з них 238,6 тис. га ріллі, що становить 17% від загальної кількості обробітку земель сільськогосподарських підприємств.

Середній розмір господарства – 120 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 118 га орної землі.

У сільськогосподарському виробництві господарства переважно спеціалізуються на вирощуванні зернових та технічних культур, які є пріоритетними видами продукції для ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ».

Підприємство конкурує на рівні Полтавської області. Ринок повільно зростає і знаходиться на стадії стабілізації.

Основними конкурентами ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» є:

- ПП Приватна агрофірма «Мрія» (Полтавський район);
- фермерське господарство «Івлен» (Полтавський район, с. Трояни);
- ферма «Ямал» (Полтавський район, с. Комендантівка);
- сільськогосподарське споживче товариство «Краяни» (Полтавський район, с. Судіївка);
- ПП «Агрос-ЕВ» (м. Полтава);
- селянсько-фермерське господарство «Мрія» (Полтавський район, с. Валок);
- фермерське господарство «Біос» (Полтавський район, с. Носівка);
- ФГ «Трояни» (Диканський р-н, с. Водяна Балка);
- селянсько-фермерське господарство «Ранок» (Решетилівський район, с. Шамраївка).

Продукція конкурентів має високий рівень диференціації. Увійти в індустрію досить складно, оскільки існує високий рівень конкуренції.

Завантаженість виробничих потужностей становить близько 65%. Рівень капітальних вкладень не перевищує 20%.

Загалом галузь є прибутковою за умови впорядкованості та стабільності економічної та податкової систем.

Аналіз конкурентних сил проводиться з метою виявлення природи галузевої конкуренції. За словами М. Портера, основними конкурентними силами, які безпосередньо впливають на ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ», є:

- прямі галузеві конкуренти;

- поява товарів-субститутів в інших галузях;
- можливість входження в галузь нових конкурентів;
- здатність постачальників диктувати свої умови;
- здатність споживачів диктувати свої умови.

Прямі конкуренти галузі впливають на цінову політику підприємства, змушують його шукати нові ринки збуту, впроваджувати економічніші технології, знижувати собівартість продукції, проводити рекламну діяльність з просування власної продукції.

Основними споживачами продукції ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» є: ТОВ «Нібулон», ТОВ «Кернел-Трейд», фізичні особи-підприємці, а також населення Полтавської області.

Здатність споживачів диктувати свої умови виражається в тому, користується товар попитом чи ні, наскільки цей попит стабільний і зростаючий.

Проведено аналіз змін у структурі конкурентних сил галузі та у зовнішньому середовищі підприємства з метою виявлення найбільш суттєвих факторів, що викликають ці зміни. Ці фактори називають рушійними силами.

На діяльність ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» впливають такі рушійні сили зовнішнього середовища:

- технологічні зміни;
- зміни в системі маркетингу;
- поширення ноу-хау;
- глобалізація галузі внаслідок її виходу на міжнародний ринок;
- зміна структури витрат і продуктивності праці;
- перехід споживчих пріоритетів від диференційованих товарів до стандартних і навпаки;
- зміни законодавства та державної політики;
- зміни впливу факторів невизначеності та ризику.

Заключним етапом галузевого аналізу є оцінка ситуації в цілому та визначення ступеня привабливості галузі на майбутнє. Для цього необхідно проаналізувати:

- потенціал зростання галузі;
- характер впливу на галузь основних рушійних сил;
- можливість входження в галузь або виходу з неї великих підприємств;
- стабільність попиту;
- зміни впливу конкурентних сил;
- проблеми галузі в цілому;
- ризикованість і невизначеність майбутнього галузі.

Діяльність ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» відноситься до галузі сільського господарства, а саме вирощування зернових, зернобобових та олійних культур. На аграрному ринку зернові культури зберігають лідируючі позиції в експорті, переробці та внутрішньому споживанні, що свідчить про їх стратегічно важливу роль у забезпеченні продовольчої та економічної безпеки України.

Стратегічний характер і масштаби розвитку вітчизняної зернової галузі доповнюються значними міжгалузевими зв'язками з іншими галузями національної економіки, що суттєво впливає на загальний стан економіки всієї країни.

За останні роки український ринок зерна демонструє позитивну динаміку, як щодо виробництва, так і щодо експортного потенціалу. Виявлені перспективи дають Україні реальну можливість розширити ринки збуту та закріпитися на нових міжнародних ринках. Україна має великі перспективи на світовому ринку у зв'язку з дефіцитом продовольства, зростаючим попитом на біопаливо, а також відсутністю можливостей розширення посівних площ і підвищення продуктивності сільського господарства в основних аграрних країнах.

Так, в результаті аналізу підгалузі рослинництва встановлено:

– фактори, що роблять аграрний сектор привабливим: продукція – зерно – користується постійним попитом у споживачів, конкуренція на помірному рівні;

– фактори, що роблять аграрну галузь непривабливою: висока вартість зберігання зерна на елеваторах, досить застаріла та неефективна складська інфраструктура; нестабільність цін на зерно; слабо розвинена експортна інфраструктура, залізниця зловживає монопольним становищем;

– основні проблеми галузі: недосконале законодавство, залежність від дій уряду у сфері міжнародної торгівлі щодо реалізації сільськогосподарської продукції на території інших країн; вироблена кількість значно перевищує необхідну для забезпечення населення хлібом і хлібобулочними виробами;

– перспективи прибутку: стабільний середній прибуток.

Отже, можна сказати, що потенціал зростання підсектору рослинництва невеликий; на галузь впливають такі рушійні сили, як зміни в складі споживачів і в методах продажу товарів, технологічні зміни, зміни в системі збуту, присутність на ринку великих підприємств та ін. Попит на продукцію галузі стабільний. Проблемою галузі є вплив кліматичних умов, нерозвиненість транспортної інфраструктури для експорту. Але в довгостроковій перспективі аграрна галузь в цілому, і рослинництво зокрема, є привабливою і прибутковою.

2.3. Аналіз основних економічних та фінансових показників підприємства

Визначення та аналіз фінансово-економічних показників діяльності підприємства є дуже важливим для повного та детального аналізу ефективності роботи, фінансового стану, прибутку, платоспроможності та рентабельності продукції підприємства. Значення економічних та фінансових показників є важливими для керівництва підприємства, для прийняття управлінських рішень, співпраці з партнерами, інвесторами та кредиторами.

Аналіз основних економічних та фінансових показників був зроблений на основі фінансової звітності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки.

Дуже важливо проаналізувати основні фінансово-економічні показники ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ», щоб прослідкувати тенденції зростання або зниження показників і на основі аналізу виробити рекомендації щодо покращення роботи підприємства.

Важливе значення для збільшення обсягів виробництва та підвищення ефективності виробництва має достатня забезпеченість підприємств працівниками, які володіють необхідними знаннями та навичками, раціональне їх використання, високий рівень продуктивності праці. Зокрема, від забезпеченості підприємства персоналом і ефективного його використання залежить обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ступінь використання обладнання і машин і, як наслідок, обсяг продукції, її собівартість, прибуток та інші економічні показники.

Ефективність використання трудових ресурсів відображається в показниках продуктивності праці. Підвищення продуктивності праці є умовою збільшення обсягів виробництва (обсягів надання послуг), основним фактором економічного зростання. Іншими словами, під продуктивністю праці розуміється продуктивність праці або здатність людини виробляти певний обсяг продукції за одиницю робочого часу.

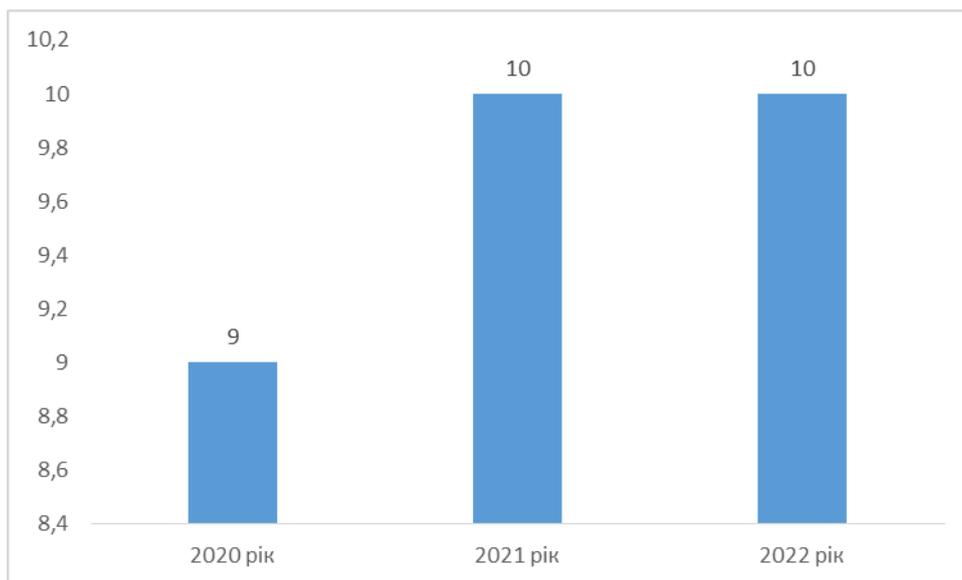
Узагальнюючим показником продуктивності праці є середньорічний виробіток одного робітника (таблиця 2.3).

Таблиця 2.3 – Аналіз продуктивності праці ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

Показники	Одини- ці вимі- ру	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення 2022 року до 2020 року	
					+/-	%
1. Обсяг виробництва продукції, робіт, послуг	тис. грн.	52068	68863	108673	56605	в 2,1 рази
2. Середньоспиксова чисельність працівників	осіб	9	10	10	1	11,1
3. Середньоспиксова	осіб	7	8	8	1	14,3

чисельність робітників						
4. Питома вага робітників у складі персоналу підприємства	%	77,8	80,0	80,0	2,2	
5. Фонд оплати праці працівників	тис. грн.	1110	1264	1500	390	35,1
6. Середньорічна продуктивність праці:						
- одного працівника	тис. грн./особу	5785	6886	10867	5081	87,4
- одного робітника	тис. грн./особу	7438	8607	13584	6145	82,6
7. Середньомісячна заробітна плата одного працівника	грн.	10278	10533	12500	2222	21,6

У ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» у 2020-2022 роках чисельність працівників була стабільною – 9-10 осіб (рисуюнок 2.4).



Рисуюнок 2.4 – Динаміка середньооблікової чисельності працівників ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки.

Ефективність використання трудових ресурсів відображається в показниках продуктивності праці одного працівника. У 2022 році порівняно з 2020 роком середньорічна продуктивність праці одного працівника зросла на 5081 тис.грн./особу або на 87,4% (рисуюнок 2.5).

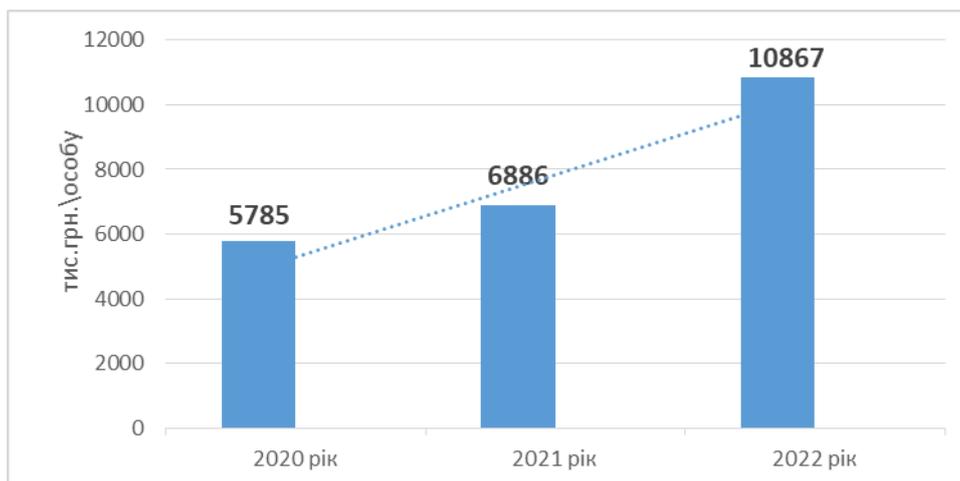


Рисунок 2.5 – Динаміка продуктивності праці одного працівника ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки.

Фонд оплати праці працівників за 2020-2022 роки збільшився з 1110 тис.грн. у 2020 році до 1500 тис.грн. у 2022 році – на 390 тис. грн. або на 35,1%, середньомісячна заробітна плата одного працівника зросла з 10278 грн. у 2020 році до 12500 грн. у 2022 році – на 2222 грн. або на 21,6%.

Важливою складовою оцінки економічного та фінансового стану ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» є аналіз динаміки та джерел формування його майна. Розглянемо склад і структуру майна ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» (таблиця 2.4)

Таблиця 2.4 – Динаміка стану майна ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки, тис.грн.

№ пп	Показники	Роки			2022 від 2020		2022 від 2021	
		2020	2021	2022	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост, %	Абсолютне	Темп зрост, %
1	Усього майна	13314	16619	29287	15973	в 2,2 рази	12668	76,2
1.1	Необоротні активи	3413	3388	7985	4572	в 2,4 рази	4597	в 2,4 рази
	у % до п.1	25,6	20,4	27,3	1,6		6,9	
1.2.	Оборотні активи	9901	13231	21302	11401	в 2,2 рази	8071	61,0
	у % до п.1	74,4	79,6	72,7	-1,6		-6,9	
1.2.1	Запаси	7124	9945	16172	9048	в 2,3 рази	6227	62,6

	у % до п.1.2	72,0	75,2	75,9	4,0		0,8	
1.2.2	Дебіторська заборгованість	2405	2621	4159	1754	72,9	1538	58,7
	у % до п.1.2	24,3	19,8	19,5	-4,8		-0,3	
1.2.3	Гроші та їх еквіваленти	333	606	788	455	в 2,4 рази	182	30,0
	у % до п.1.2	3,4	4,6	3,7	0,3		-0,9	
1.2.4	Інші оборотні активи	39	59	183	144	в 4,7 рази	124	в 3,1 рази
	у % до п.1.2	0,4	0,4	0,9	0,5		0,4	

З таблиці 2.4 видно, що вартість майна ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» зросла в 2022 році порівняно з 2020 роком на 15973 тис. грн. (в 22 рази), порівняно з 2021 роком на 12668 тис. грн. (на 76,2%).

Зростання вартості майна було спричинене збільшенням оборотних активів (на 11401 тис. грн. або в 2,2 рази), зокрема запасів (з 7121 тис. грн. у 2020 році до 16172 тис. грн. у 2022 році – на 9048 тис. грн. або в 2,3 рази), дебіторської заборгованості (відповідно з 2405 тис. грн. у 2020 році до 4159 тис. грн. у 2022 році – на 1754 тис. грн. або на 58,7%), грошей та їх еквівалентів (з 333 тис. грн. у 2020 році до 788 тис. грн. у 2022 році – на 455 тис. грн. або в 2,4 рази). Необоротні активи підприємства за 2020-2022 роки зросли на 4572 тис. грн. або 2,4 рази (рисунок 2.6).

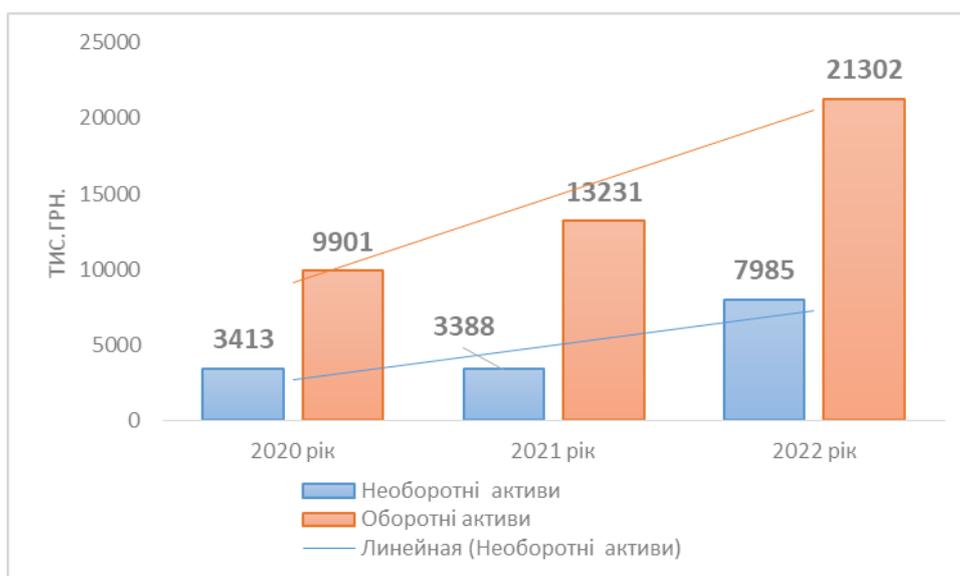


Рисунок 2.6 – Динаміка необоротних та оборотних активів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки, тис. грн.

В активах ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» змінилась структура майна – частка необоротних активів зроста зменшилась з 25,6% у 2020 році до 27,3% – у 2022 році, відповідно частка оборотних активів зменшилась відповідно з 76,4% у 2020 році до 72,7% у 2022 році

Дослідження економічного та фінансового стану ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» включає аналіз джерел формування його майна. Динаміка джерел фінансування діяльності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки наведена в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5 – Динаміка джерел формування майна ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки роки, тис.грн.

№ пп	Показники	Роки			2022 від 2020		2022 від 2021	
		2020	2021	2022	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост, %	Абсолютне	Темп зрост, %
1	Джерела формування майна	13314	16619	29287	15973	в 2,2 рази	12668	76,2
1.1	Власний капітал – усього	10447	11972	21792	11345	в 2,1 рази	9820	82,0
	у % до п.1	78,5	72,0	74,4	-4,1		2,4	
1.1.1	Зареєстрований (пайовий) капітал.	6750	6750	13500	6750	в 2 рази	6750	в 2 рази
	у % до п.1.1	64,6	56,4	61,9	-2,7		5,6	
1.1.2	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	3697	5222	8292	4595	в 2,2 рази	3070	58,8
	у % до п.1.1	35,4	43,6	38,1	2,7		-5,6	
1.2.	Позиковий капітал	2867	4647	7495	4628	в 2,6 рази	2848	61,3
	у % до п.1	21,5	28,0	25,6	4,1		-2,4	
1.2.1	Довгострокові позики	0	0	0	0	0	0	0
	у % до п.1.2							
1.2.2	Короткострокові позики	0	0	0	0	0	0	0
	у % до п.1.2							
1.2.3	Кредиторська заборгованість та векселі видані	2867	4647	7495	4628	в 2,6 рази	2848	61,3
	у % до п.1.2	21,5	28,0	25,6	4,1		-2,4	

Протягом 2020-2022 років власний капітал ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» збільшився за рахунок подвоєння зареєстрованого (пайового) капіталу з 6750 тис.грн. у 2020 році до 13500 тис.грн. у 2022 році, збільшення нерозподіленого прибутку, який зріс з 3697 тис.грн. у 2020 році до 5222 тис.грн. у 2021 році та до 8292 тис.грн. у 2022 році (в 2,2 раза в 2022 році порівняно з 2020 роком та на 58,8% в порівняно з 2021 роком). Крім внутрішніх джерел ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» залучало короткострокові кредити, обсяг яких зріс у 2022 році порівняно з 2020 роком з 2867 тис. грн. до 7495 тис. грн., (в 2,6 рази), а в порівнянні з 2021 роком - з 4647 тис.грн. до 7495 тис.грн. (на 61,3%). Частка власного капіталу в загальній вартості майна мала тенденцію до скорочення коливаючись від 78,5% у 2020 році, 72,0% у 2021 році, та 74,4% у 2022 році. Відповідно питома вага позикового капіталу коштів у загальній вартості майна підприємства зросла з 21,5% у 2020 році до 28,0% у 2021 році та зменшилась до 25,6% у 2022 році.

Структура майна ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» у 2022 році приведена на рисунку 2.7.

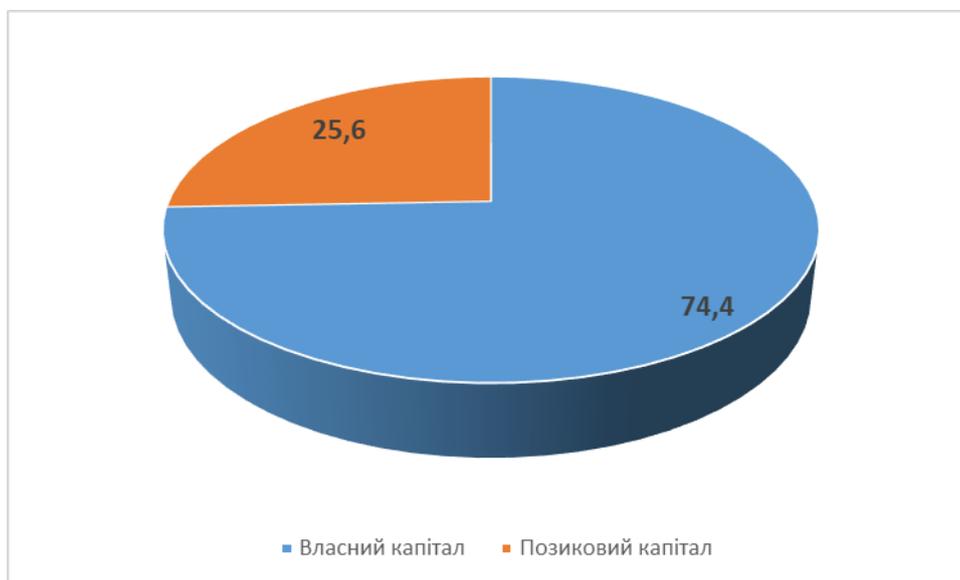


Рисунок 2.7 – Структура джерел формування майна ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» у 2022 році

Деталізуємо складові майна ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ». Основною складовою майна підприємства є основні засоби. У таблиці 2.6 наведені дані про стан та рух основних засобів підприємства за 2020 рік -2022 рік.

Первісна вартість основних засобів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» у 2020 році була 5781 тис. грн. , у 2021 році їх вартість зросла до 6383 тис. грн., у 2022 році склала 11685 тис. грн. У 2022 році первісна вартість основних засобів зросла порівняно з 2020 роком на в 2 рази, порівняно з 2021 роком – на 83,1%.

Протягом 2020-2022 років оновлено основні засоби підприємства. За цей період надійшло основних засобів на суму 8567 тис.грн., вилучено застарілих основних засобів лише на суму 3 тис.грн. За рахунок оновлення основних фондів коефіцієнт зносу у 2020 році становив 0,59, у 2021 році – 0,53, у 2022 році – 0,68, відповідно коефіцієнт придатності за цей період склав відповідно 0,41, 0,47, 0,317

Таблиця 2.6 – Аналіз стану та руху основних засобів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки.

№ пп	Показники	Роки			2022 від 2020		2022 від 2021	
		2020	2021	2022	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост, %	Абсолютне	Темп зрост, %
1	Вартість основних засобів на кінець року (первісна вартість), тис. грн.	5781	6383	11685	5904	в 2 рази	5302	83,1
2	Знос основних засобів, тис. грн.	2368	2995	3700	1332	56,3	705	23,5
3	Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	3413	3388	7985	4572	в 2,3 рази	4597	в 2,4 рази
4	Вартість основних засобів, які надійшли протягом року, тис. грн.	2663	602	5302	2639	99,1	4700	в 8,8 рази
5	Вартість основних засобів, які вибули протягом року, тис. грн.	3	0		0	0	0	0
6	6. Коефіцієнт зносу	0,59	0,531	0,683	0,093		-0,531	
7	7. Коефіцієнт придатності	0,41	0,469	0,317	-0,093		-0,152	
8	8. Коефіцієнт оновлення	0,461	0,094	0,454	-0,007		0,359	
9	9. Коефіцієнт вибуття	0	0	0	0		0	

Одним із найважливіших завдань ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» в сучасних умовах є підвищення ефективності використання основних засобів. Ступінь вирішення цього завдання оцінюється шляхом дослідження динаміки показників ефективності використання основних фондів (табл. 2.7).

Виходячи з даних таблиці 2.7 можна зробити висновок, що за 2020-2022 роках чистий дохід підприємства зріс у 2022 році порівняно з 2020 р. на 56605 тис.грн. – 2,1 рази, порівняно з 2021 р. на 39810 тис.грн. або на 57,8% рази, прибуток від операційної діяльності у 2022 році. порівняно до 2020 роком збільшився на 1842 тис. грн. (в 3,4 рази), порівняно з 2021 роком зріс на 617

тис.

грн.

(на

30,9%).

Таблиця 2.7 – Аналіз показників ефективності використання основних засобів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки.

№ пп	Показники	Роки			2022 від 2020		2022 від 2021	
		2020	2021	2022	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост, %	Абсолютне	Темп зрост, %
1	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	52068	68863	108673	56605	в 2,1 рази	39810	57,8
2	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	773	1998	2615	1842	в 3,4 рази	617	30,9
3	Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	4451	6082	9034	4583	в 2 рази	2952	48,5
4	Середньоспискова чисельність працівників, осіб	9	10	10	1	11,1	0	11,
5	Фондовіддача, грн./грн.)	11,70	11,32	12,03	0,33	2,8	0,71	6,2
6	Фондомісткість, грн./грн.	8,5	8,8	8,3	-0,2		-0,5	8,5
7	Фондоозброєність праці, тис. грн./особу	494,5	608,2	903,4	408,8	82,7	295,2	48,5
8	Рентабельність основних засобів, %	17,4	32,9	28,9	11,6		-3,9	17,8

Сприятлива динаміка чистого доходу від реалізації продукції та прибутку від операційної діяльності позитивно вплинуло на показники ефективності використання основних засобів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» – фондовіддача зросла з 11,7 грн/грн.у 2020 році до 12,03 грн./грн. у 2022 році (на 2,8%), фондомісткість зменшилася з 0,85 грн./грн. у 2020 році 8,3 грн/грн у 2022 році, рентабельність основних фондів зросла з 17,4 % у 2020 році до 28,9% у 2022 році.

Динаміка показників фондовіддачі та рентабельності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» показана на рисунках 2.8 та 2.9.

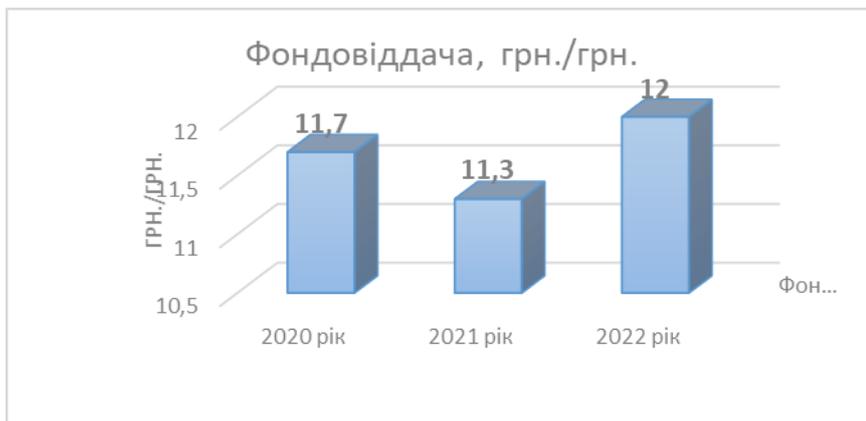


Рисунок 2.8 – Динаміка фондівіддачі ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки.

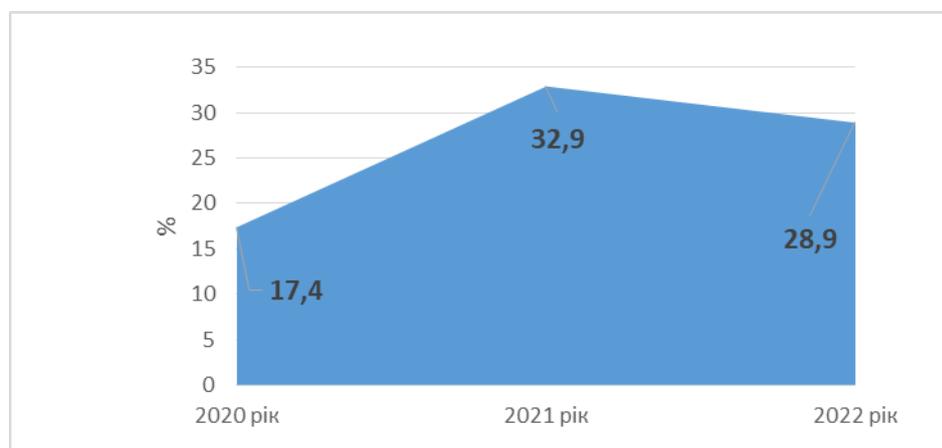


Рисунок 2.9 – Динаміка рентабельності основних засобів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» 2020-2022 роки

Наступний етап дослідження основних економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» – аналіз змін у складі, структурі та динаміці оборотних активів підприємства за 2020-2022 роки.

Проведемо аналіз змін у складі, структурі та динаміці оборотних активів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за останні три роки (таблиця 2.8). За даними таблиці 2.8 можна зробити такі висновки. Протягом 2020-2022 років у структурі оборотних активів найбільшу питому вагу займали запаси, дебіторська заборгованість. Динаміка запасів має стійку тенденцію до збільшення – їх вартість у 2022 році порівняно з 2020 роком зростає на 9048 тис. грн. або на 2,3 рази, порівняно з 2021 роком – на 6227 тис. грн. або в 1,6 рази. У структурі

оборотних активів питома вага запасів збільшилась з 72,1% у 2020 році до 75,2% у 2021 році та до 75,9 % у 2022 році.

Дебіторська заборгованість за цей же період виросла відповідно на 1774 тис.грн. або на 74,4% та на 1538 тис.грн. або на 58,7%. У структурі оборотних активів її питома вага зменшилась з 24,1 % у 2020 році, до 19,8 % у 2021 році та до 19,5% у 2022 році. Інші складові оборотних активів (гроші та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів) займали мізерну частку. Структура оборотних активів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» у 2022 році наведена на рисунку 2.10.

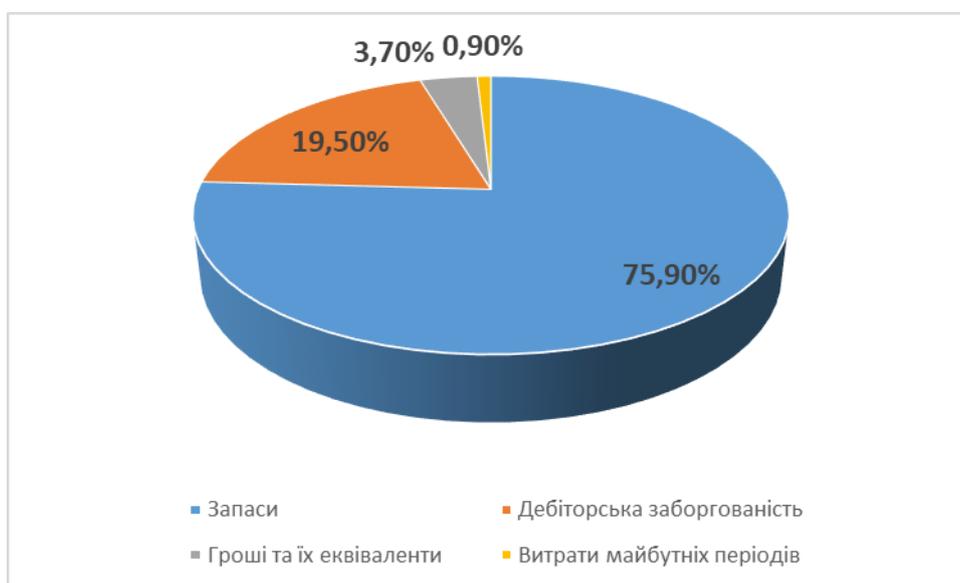


Рисунок 2.10 – Структура оборотних активів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» у 2022 році

Важливою складовою аналізу оборотних активів є розрахунок показників ефективності їх використання, зокрема коефіцієнтів оборотності оборотних активів підприємства (таблиця 2.9)

Аналіз коефіцієнта оборотності оборотних коштів, оборотності грошових коштів та їх еквівалентів, коштів на рахунках, запасів свідчить з однієї сторони про прискорення оборотності оборотних коштів за 2020-2022 роки – коефіцієнт оборотності оборотних коштів збільшився з 5,3 у 2020 році до 6,3 у 2022 році, обіг готівки та її еквівалентів – з 117,9 до 155,9, коштів у розрахунках – з 21,5 у 2020 році до 32,1 у 2022 році, запасів відповідно з 7,6 до 8,3.

Таблиця 2.8 – Динаміка змін складу та структури оборотних засобів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

№	Показники, джерело інформації/порядок розрахунку	На кінець 2020 року		На кінець 2021 року		На кінець 2022 року		Відхилення			
								2022 рік до 2020 року		2022 рік до 2021 року	
		тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	Темп росту,%	тис. грн.	Темп росту,%
	Оборотні активи, тис. грн.	9881	100,0	13231	100,0	21302	100,0	11421	в 2,1 рази	8071	в 2,2 рази
з них:											
1	Запаси	7124	72,1	9945	75,2	16172	75,9	9048	в 2,3 рази	6227	61,0
1.1.	виробничі запаси	270	2,7	378	2,9	640	3,0	370	в 2,4 рази	262	в 2,4 рази
1.2.	товари	6854	69,4	9567	72,3	15532	72,9	8678	в 2,3 рази	5965	в 2,3 рази
2	Дебіторська заборгованість	2385	24,1	2621	19,8	4159	19,5	1774	74,4	1538	58,6
2.1.	за товари, роботу, послуги	2157	21,8	2612	19,7	3408	16,0	1251	58,0	796	58,0
2.2.	з бюджетом	217	2,2	0	0	693	3,4	476	в 3,2 рази	693	в 3,2 рази
2.3.	Інша поточна дебіторська заборгованість	11	0,1	9	0,1	58	0,3	47	в 5,3 рази	49	в 5,3 рази
3	Гроші та їх еквіваленти	333	3,4	606	4,6	788	3,7	455	в 2,4 рази	182	в 2,4 рази
4	Витрати майбутніх періодів	39	0,4	59	0,4	183	0,9	144	в 4,7 рази	124	в 4,7 рази

Таблиця 9 – Показники ефективності використання оборотних активів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

№ пп	Показники	Роки			2022 від 2020		2022 від 2021	
		2020	2021	2022	Відхилення			
					Абсолютне	Темп зрост, %	Абсолютне	Темп зрост, %
1	Середні залишки оборотних активів, , тис. грн.	9771,5	11556	17266,5	7495	76,7	5710,5	49,4
1.1	Грошових коштів та їх еквівалентів.	441,5	469,5	697	255,5	57,9	227,5	48,5
1.2	Коштів у розрахунках	2425	2503	3390	965	39,8	887	35,4
1.3	Запасів	6866	8534,5	13058,5	6192,5	90,2	4524	53,0
2	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, , тис. грн.	52068	68863	108673	56605	в 2.1 рази	39810	57,8
2.1	Ододенна виручка від реалізації, грн	144,6	191,3	301,9	157,2	в 2.1 рази	110,6	57,8
3	Оборотність оборотних активів, дні	67,6	60,4	57,2	-10,4	-15,3	-3,2	-5,3
3.1	Грошових коштів та їх еквівалентів	3,1	2,5	2,3	-0,7	-24,4	-0,1	-5,9
3.2	Коштів у розрахунках	16,8	13,1	11,2	-5,5	-33,0	-1,9	-4,2
3.3	Запасів	47,5	44,6	43,3	-4,2	-8,9	-1,4	-3,0
4	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	5,3	6,0	6,3	1,0	18,1	0,3	5,6
4.1	Грошових коштів та їх еквівалентів	117,9	146,7	155,9	38,0	32,2	9,2	6,3
4.2	Коштів у розрахунках	21,5	27,5	32,1	10,6	49,3	4,5	16,5
4.3	Запасів	7,6	8,1	8,3	0,7	9,7	0,3	3,1
5.	Вивільнення (-), залучення (+) оборотних активів у зв'язку зі змінами їх оборотності, грн.		-1320	989				
6	Прибуток від операційної діяльності	773	1998	2615	1842	в 3,4 рази	617	30,9
7	Рентабельність оборотних активів, %	7,9	17,3	15,1	7,2		-2,1	

У зв'язку з прискоренням оборотності оборотних коштів у підприємства вивільняються оборотні активи у зв'язку зі змінами їх оборотності.

За період 2020-2022 років рентабельність оборотних активів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» коливалась від 7,9% у 2020 році до 17,3% у 2021 році та 15,1% у 2022 році (рисунок 2.11).

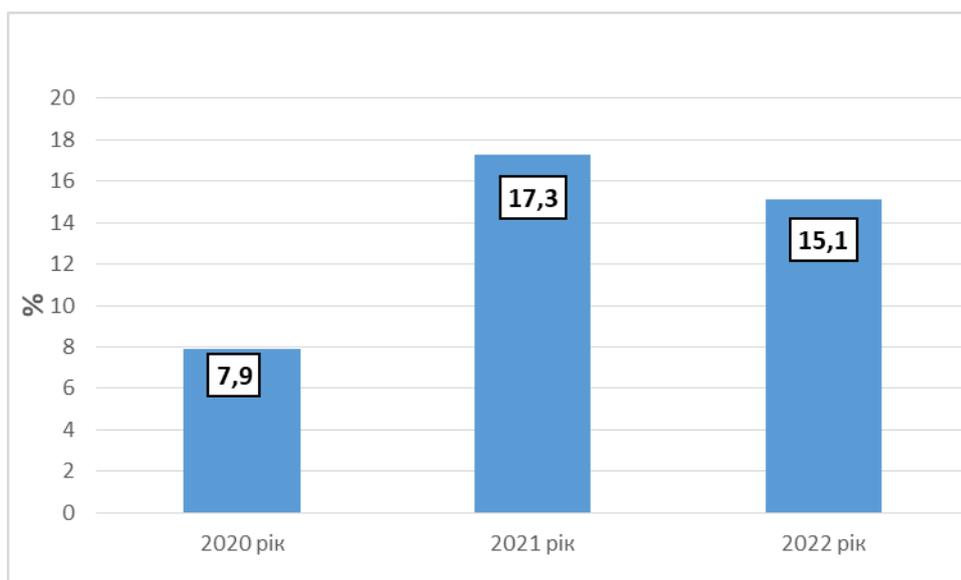


Рисунок 2.11 – Рентабельність оборотних активів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

Оцінити ефективності управління оборотними активами ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» можливо проаналізувавши їх динаміку та структуру за 2020-2022 роки, попередньо згрупувавши оборотні активи підприємства

а) за їх ліквідністю: найбільш ліквідні активи, активи, які швидко продаються, активи, що продаються повільно реалізовані та важкореалізовані активи;

б) за зобов'язаннями підприємства в порядку строку погашення: найбільш термінові зобов'язання; короткострокові зобов'язання; довгострокові зобов'язання; постійні пасиви (таблиця 2.10).

Баланс ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» може вважатись абсолютно ліквідним, якщо виконуються такі умови:

$$A1 \geq П1, A2 \geq П2,$$

$$A3 \geq П3, A4 \geq П4$$

Таблиця 10 – Групування активів та пасивів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

Актив	На кінець 2020 року	На кінець 2021 року	На кінець 2022 року	Пасив	На кінець 2020 року	На кінець 2021 року	На кінець 2022 року	Платіжний надлишок або недостача		
								На кінець 2020 року	На кінець 2021 року	На кінець 2022 року
1. Найбільш ліквідні активи (А1)	333	606	788	1. Найбільш термінові зобов'язання (П1)	2867	4341	7882	-2534	-3735	-7094
2. Активи, що швидко реалізуються (А2)	2405	2621	4159	2. Короткострокові пасиви (П2)	0	0	0	2405	2621	4159
3. Активи, що повільно реалізуються (А3)	7163	10004	16355	3. Довгострокові пасиви (П3)	0	0	0	7163	10004	16355
4. Активи, що важко реалізуються (А4)	3413	3388	7985	4. Постійні пасиви (П4)	10447	11972	21792	-7034	-8584	-13807
БАЛАНС	13314	16619	29287	БАЛАНС	13314	16313	29674	x	x	x

Якщо виконуються перші три нерівності, тобто оборотні активи перевищують зовнішні зобов'язання підприємства, то повинна виконуватись остання нерівність, яка свідчить про наявність у підприємства власних оборотних коштів – виконується мінімальна умова фінансової стійкості.

Аналіз даних таблиці 2.10 показує, що у 2020-2022 роках найбільш ліквідних активів ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» (А1) було не достатньо для покриття найтерміновіших зобов'язань (П1). Швидко реалізовані активи (А2) перевищували короткострокові зобов'язання (П2), повільно реалізовані активи (А3) були достатніми для покриття довгострокових зобов'язань (П3), і навпаки – важко реалізовані активи (А4) менше постійних пасивів (П4), тобто

$$A1 \leq P1,$$

$$A2 \geq P2,$$

$$A3 \geq P3,$$

$$A4 \leq P4.$$

У ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки не всі нерівності виконуються, що свідчить про недостатність у підприємства власних оборотних коштів, отже – не дотримується мінімальна умова фінансової стійкості.

Прибуток є одним із основних показників діяльності підприємства в ринкових умовах господарювання та є його стратегічною метою, реалізація якої є обов'язковою для забезпечення нормальних умов функціонування підприємства. Проаналізуємо динаміку формування чистого прибутку ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» 2020-2022 роки (таблиця 2.11).

Як видно з даних таблиці, у 2020-2022 роках ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» отримало чистий прибуток, який з року в рік постійно зростав – з 626 тис. грн. у 2020 році, до 1560 тис. грн. у 2021 році та до 3075 тис. грн. у 2022 році.

Таблиця 11 – Динаміка формування чистого прибутку ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

№	Показники, тис. грн.	Роки:			Відхилення			
					2022 від 2020 року		2022 від 2021 року	
		2020	2021	2022	Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	52068	68863	108673	56605	в 2,1 рази	39810	57,8
2	Собівартість реалізованої продукції	45657	60062	96049	50392	в 2,1 рази	35987	59,9
3	Валовий прибуток (збиток)	6411	8801	12624	6213	96,9	3823	43,4
4	Операційні доходи	0	0	0	0	0	0	0
5	Операційні витрати	5645	6803	10009	5645	в 6,8 рази	10009	в 5,6 рази
6	Прибуток від операційної діяльності	773	1998	2615	1842	в 3,4 рази	617	773
7	Фінансові доходи	0	22	11	11		-11	-50,0
	Фінансові витрати	1470	118	226	-1244	-94,6	108	91,5
7	Прибуток до оподаткування від звичайної діяльності:	773	1902	2400	1627	в 3,1 рази	498	26,2
9	Збиток (дохід) з податку на прибуток	-147	-342	675				
11	Чистий прибуток	626	1560	3075	2449	в 4,9 рази	1515	97,1

Динаміку прибутку від операційної діяльності та чистого прибутку ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2018-2020 рр. наведено на рисунку 2.12.

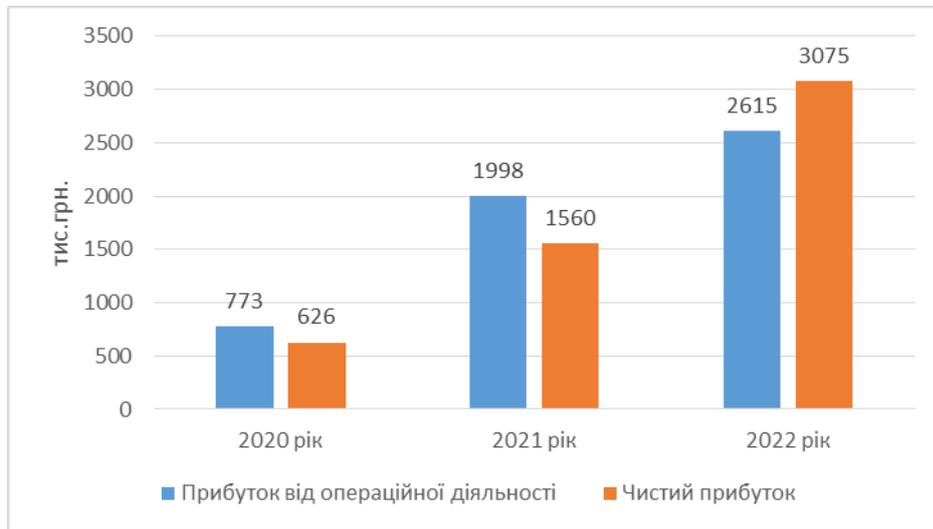


Рисунок 2.12 – Динаміка прибутку від операційної діяльності та Чистого доходу ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

При розробці стратегії управління доходами підприємства доцільно дати характеристику показників рентабельності діяльності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2018-2020 роки. (таблиця 2.12).

За 2020-2022 роки рентабельність капіталу ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» зросла з 6,4% до 10,5%, власного капіталу – з 6,8% у 2020 році до 13,9% у 2021 році та 18,2% у 2022 році; рентабельність продукції – відповідно 1,7%; 3,3%; 2,7%, валова рентабельність продажу – 12,3%, 12,8% та 11,6%, чиста рентабельність продажу – 1,2%, 2,3% та 2,8% (рисунок 2.13).

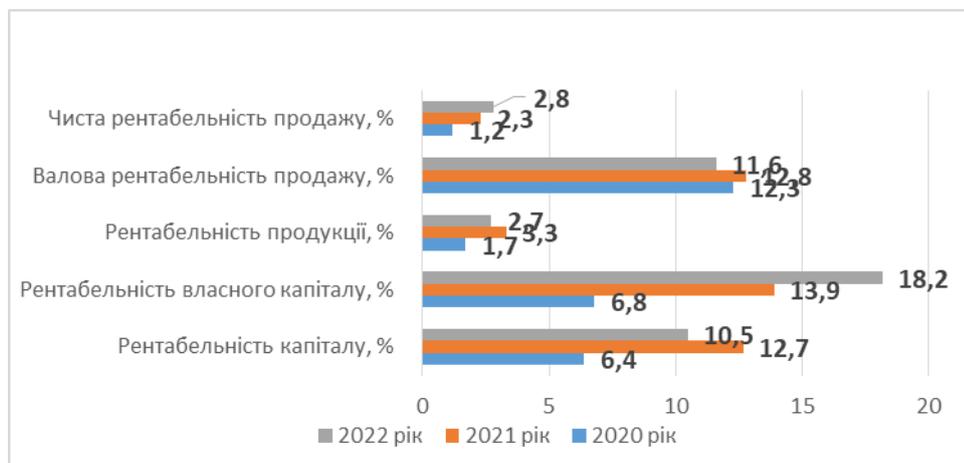


Рисунок 2.13 – Динаміка рентабельності діяльності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

Таблиця 2.12 – Аналіз рентабельності діяльності підприємства за 2020-2022 роки

№	Показники, тис. грн.	Роки:			Відхилення			
					2022 до 2020 року		2022 до 2021 року	
		2020	2021	2022	Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	Середньорічна вартість сукупного капіталу, тис. грн.	12089	14957	22953	10864	89,9	7997	53,5
2	у тому числі власного капіталу, тис. грн.	9161	11210	16882	7722	84,3	5673	50,6
3	Валовий прибуток, тис.	6411	8801	12624	6213	96,9	3823	43,4
4	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	773	1902	2400	1627	в 3,1 рази	498	26,2
5	у тому числі чистий прибуток, тис. грн.	626	1560	3075	2449	в 4,9 рази	1515	97,1
6	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	773	1998	2615	1842	в 3,4 рази	617	30,9
7	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	45657	60062	96049	50392	в 2,1 рази	35987	59,9
8	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	52068	68863	108673	56605	в 2,1 рази	39810	57,8
9	Рентабельність капіталу, %	6,4	12,7	10,5	4,1		-2,3	
10	Рентабельність власного капіталу, %	6,8	13,9	18,2	11,4		4,3	
11	Рентабельність продукції, %	1,7	3,3	2,7	1,0		-0,6	
12	Валова рентабельність продажу, %	12,3	12,8	11,6	-0,7		-1,2	
13	Чиста рентабельність продажу, %	1,2	2,3	2,8	1,6		0,6	

Досліджуючи економічний стан ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ проведемо оцінювання його фінансового стану на основі розрахунку загальних та

часткових показників фінансової стійкості, які характеризують джерела формування резервів на підприємстві. підприємства.

Показники структури капіталу або фінансової стійкості дають змогу охарактеризувати ступінь захищеності інтересів кредиторів та інвесторів, які мають довгострокові вкладення в підприємство. До них відносяться: коефіцієнт автономії, коефіцієнт концентрації залученого капіталу, коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт забезпеченості оборотними коштами та ін.

Показники фінансової структури капіталу ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2018-2020 роки наведені в таблиці 2..13

Таблиця 2.13 – Аналіз показників фінансової структури капіталу ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

№	Показники	Роки:			Відхилення 2022 року до	
		2020	2021	2022	2020 року	2021 року
1	2	3	4	5	6	7
1	Сума власних обігових коштів, тис. грн	7034	8584	13807	6773	5223
2	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами ($\geq 0,1$)	0,710	0,649	0,648	-0,062	-0,001
3	Маневреність робочого капіталу (зменшення показника)	1,013	1,159	1,171	0,158	0,013
4	Маневреність власних обігових коштів (високе значення показника)	0,047	0,071	0,057	0,010	-0,014
5	Коефіцієнт за-безпечення власними обіговими коштами запасів (збільшення показника)	0,987	0,863	0,854	-0,134	-0,009
6	Коефіцієнт покриття запасів (збільшення показника)	1,390	1,192	1,288	-0,101	0,096
7	Коефіцієнт економічної неза-лежності ($\geq 0,5$)	0,785	0,720	0,744	-0,041	0,024
8	Коефіцієнт фінансової залеж-ності (близько 2)	1,273	1,388	1,344	0,071	-0,044
9	Коефіцієнт маневреності власного капіталу ($\geq 0,5$)	0,529	0,517	0,471	-0,057	-0,045

Продовження таблиці 2.13

10	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($<0,5$)	0,216	0,280	0,256	0,040	-0,024
11	Коефіцієнт фінансової стабільності (≥ 1)	2,453	1,847	1,842	-0,611	-0,005
12	Коефіцієнт фінансової стійкості (0,7-0,9)	0,785	0,720	0,744	-0,041	0,024

Відповідно до даних таблиці 2.13 коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами відповідає нормативному значенню ($\geq 0,1$), що дозволяє стверджувати про здатність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів. Маневреність оборотних коштів має тенденцію до підвищення, що свідчить про здатність покривати обсяг запасів за рахунок власних коштів і відкриває позитивні перспективи для розвитку підприємства, низьку потребу в додаткових запозиченнях і потенційно низький обсяг фінансових витрат.

Рівень показника ліквідності власних оборотних коштів – відповідно 0,047 у 2020 році, 0,071 у 2021 році, 0,057 у 2022 році – свідчить про здатність підприємства частково виконувати свої короткострокові зобов'язання за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами має певну тенденцію до зменшення показника, тому підприємству потрібно шукати додаткове фінансування запасів. Коефіцієнт забезпеченості запасами у 2020-2022 роках мав тенденцію до зменшення (0,987 у 2020 році, 0,863 у 2021 році, 0,854 у 2022 році), що з певними застереженнями можна оцінити позитивно з точки зору забезпечення нормативними джерелами фінансування запасів.

Коефіцієнт економічної самостійності перевищує нормативне значення ($\geq 0,5$), що дозволяє підприємству фінансувати активи за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2020-2022 роках має додатне значення та близький до нормативу ($\geq 0,5$), що свідчить про

достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних активів.

У короткостроковій та довгостроковій перспективі ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» є фінансово стабільним, оскільки у 2020-2022 роках показник фінансової стійкості становив 2,453, 1,847, 1,842, що перевищує нормативне значення (≥ 1).

Коефіцієнт фінансової стійкості свідчить, що у 2020 році активи ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» профінансовані за рахунок власного у 2020 році на 78,5%, у 2021 році на 72%, у 2022 році на 74,4%. Високе значення показника, близьке до нормативу (0,7-0,9), свідчить про низький рівень ризику втрати платоспроможності та хороші перспективи функціонування підприємства. Зокрема, суб'єкту господарювання у поточному році банкрутство не загрожує.

Остаточний висновок про фінансовий стан підприємства буде зроблено на підставі розрахунку загальних показників фінансової стійкості ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2018-2020 роки, які представлені в таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Аналіз узагальнюючих показників фінансової стійкості ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

	На кінець 2020 року	На кінець 2021 року	На кінець 2022 року
1.Наявність власних обігових коштів для формування запасів – Н1	7034	8584	13807
2. Наявність власних обігових та довгострокових позикових коштів для формування запасів – Н2	7034	8584	13807
3. Наявність власних обігових, довгострокових і короткострокових позикових коштів для формування запасів – Н3	9901	11824	21689
4. Запаси – Н4	7124	9945	16172
5. Надлишок (+) нестача (-) власних обігових коштів для формування запасів – Е1	-90	-1361	-2365
6. Надлишок (+) нестача (-) власних обігових та довгострокових позикових коштів для формування запасів – Е2	-90	-1361	-2365
7. Надлишок (+) нестача (-) власних обігових, довгострокових і короткострокових позикових коштів для формування запасів – Е3	2777	1879	5517

Проаналізувавши загальні показники фінансової стійкості ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки, можна зробити висновок, що підприємство не має абсолютної фінансової стійкості, оскільки підприємство має недостачу власних оборотних коштів для формування резервів ($E1 > 0$), недостачу власних оборотних коштів для формування резервів ($E2 > 0$), однак має надлишок власних оборотних, коштів для формування резервів ($E3 > 0$).

Для оцінки рівня платоспроможності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» (здатності підприємства виконувати свої поточні зобов'язання) розрахуємо коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт абсолютної ліквідності. Показники платоспроможності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки наведені в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15– Аналіз показників платоспроможності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки

Показники	На кінець 2020 року	На кінець 2021 року	На кінець 2022 року	Відхилення (+,-) 2022 року до	
				2020 року	2021 року
1. Показник покриття (>1)	3,453	2,847	2,842	-0,611	-0,005
2. Показник швидкої ліквідності (0,6-0,8)	0,955	0,694	0,660	-0,295	-0,034
3. Показник абсолютної ліквідності (0,1)	0,116	0,130	0,105	-0,011	-0,025

Коефіцієнт покриття або коефіцієнт поточної ліквідності ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» за 2020-2022 роки перевищує мінімально допустиме співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань 1:1 (1:3,453 у 2020 році; 1:2,847 у 2021 році; 1:2,842 у 2022 році). Це дозволяє зробити висновок, що підприємство має значні оборотні кошти, сформовані за рахунок власних джерел, а також є привабливим для кредиторів.

Допустимим коефіцієнтом швидкої ліквідності є співвідношення оборотних активів за вирахуванням запасів до поточних зобов'язань на рівні 0,6-0,8. За період 2020-2022 роки. ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» мало значення

цього показника вище або на рівні нормативного – 0,955 у 2020 році., 0,694 у 2020 році, 0,660 у 2022 році, що в основному пов'язано зі зростанням дебіторської заборгованості.

Достатнім значенням коефіцієнта абсолютної ліквідності є 0,1. У 2018-2020 роках у . ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» цей показник був вищим за нормативний (0,116 у 2020 році, 0,130 у 2021 році, 0,105 у 2022 році). Відповідність фактичного коефіцієнта абсолютної ліквідності нормативним значенням свідчить про те, що підприємство здатне розрахуватися з кредиторами за борговими вимогами.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Аналіз та напрями удосконалення управління доходами на підприємства

Вибір напрямів удосконалення управління доходами ґрунтується на безлічі аспектів, серед яких важливими є врахування ситуації на ринку сільськогосподарської продукції, можливостей конкурентів, їх цінової політики, попиту, смаків та вподобань споживачів продукції підприємства, відносини з постачальниками, ефективність рекламної діяльності та інші.

Для розробки заходів щодо удосконалення управління доходами скористуємось можливостями SWOT-аналізу діяльності підприємства (таблиця 3.1)

Таблиця 3.1 – SWOT-аналіз підприємства

№	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	Війна рф на території України
2	Модернізація, впровадження іновацій	Високий рівень конкуренції
3	Розвиток маркетингу	Високий рівень інфляції
4	Оновлення обладнання	Зміна тенденцій попиту
5	Перерозподіл цільової споживачів	Сезонність виробництва
6	Співпраця з іншими компаніями	Зміна умов оренди

Враховуючи результати SWOT-аналізу підприємства, можна зробити висновок що на підприємстві достатньо сильних сторін, а також можливостей для технологічного, економічного, інвестиційного розвитку з метою нарощування доходів.

Слабкі сторони підприємства варто використати для проведення структурного удосконалення, покращити практику продажів та систему маркетингу, удосконалити систему короткострокового та довгострокового планування, мотивації персоналу.

Підвищенню рівня доходів сприятиме розширення частки ринку за рахунок продуктової та операційної диверсифікації, стабілізація та зменшення витрат на виробництво продукції, постійне підвищення рівня кваліфікації працівників, збільшення кількості каналів збуту.

З метою збільшення доходів підприємства слід постійно проводити моніторинг та впровадження новітньої техніки та технологій в сфері сільського господарства, зокрема введення система точного землеробства, яка дозволяє економно використовувати ресурси підприємства.

Основними джерелами доходів підприємства є доходи від вирощування та реалізації зернових, а саме пшениці озимої, кукурудзи на насіння, соняшника

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.

Наразі як і інші аграрні підприємства, підприємства використовуючи рекламну діяльність розраховують її ефективність за показником «рекламний дохід». Слід звернути увагу, що такий спосіб розрахунку ефективності затрат на заходи з рекламування не враховує всіх факторів впливу на досягнення підприємством певного рівня прибутку. Поєднання витрат на

редламу продукції з врахуванням особливостей ринку сільськогосподарської продукції, значною мірою сприятиме підвищенню ефективності господарювання, підвищенню його дохідності.

Ринкові відносини спонукають аграрні підприємства опанувати оптимальні методики розрахунку витрат на ефективну рекламу. Запорукою дієвості таких методик є постійне спілкуватися зі споживачами прямо чи опосередковано. Для цього можуть бути використані такі рекламні послуги як засоби масової інформації, соціальні мережі, щитова реклама, буклети. Саме ці канали інформації забезпечать проходження підприємства до потрібного сегменту ринку.

На підприємстві 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, країнах далекого зарубіжжя (Австрія, Чехія, Німеччина, Польща).

Для збільшення доходів підприємства слід розширити перелік послуг в рослинництві і тваринництві, які може надавати підприємство (рисунок 3.1).

Допоміжними послугами в рослинництві можуть бути послуги з передпосівної підготовки ґрунтів; послуги з сівби, догляду за посівами в період вегетації, внесення мінеральних добрив, надання послуг по захисту сільськогосподарських культур від хвороб і шкідників; послуги з обрізання дерев плодкових і виноградників; послуги зі збирання врожаю зернових та технічних культур; послуги з надання сільськогосподарської техніки разом із обслуговуючим персоналом; послуги з експлуатації сільськогосподарського зрощувального устаткування; інші послуги допоміжні в рослинництві.

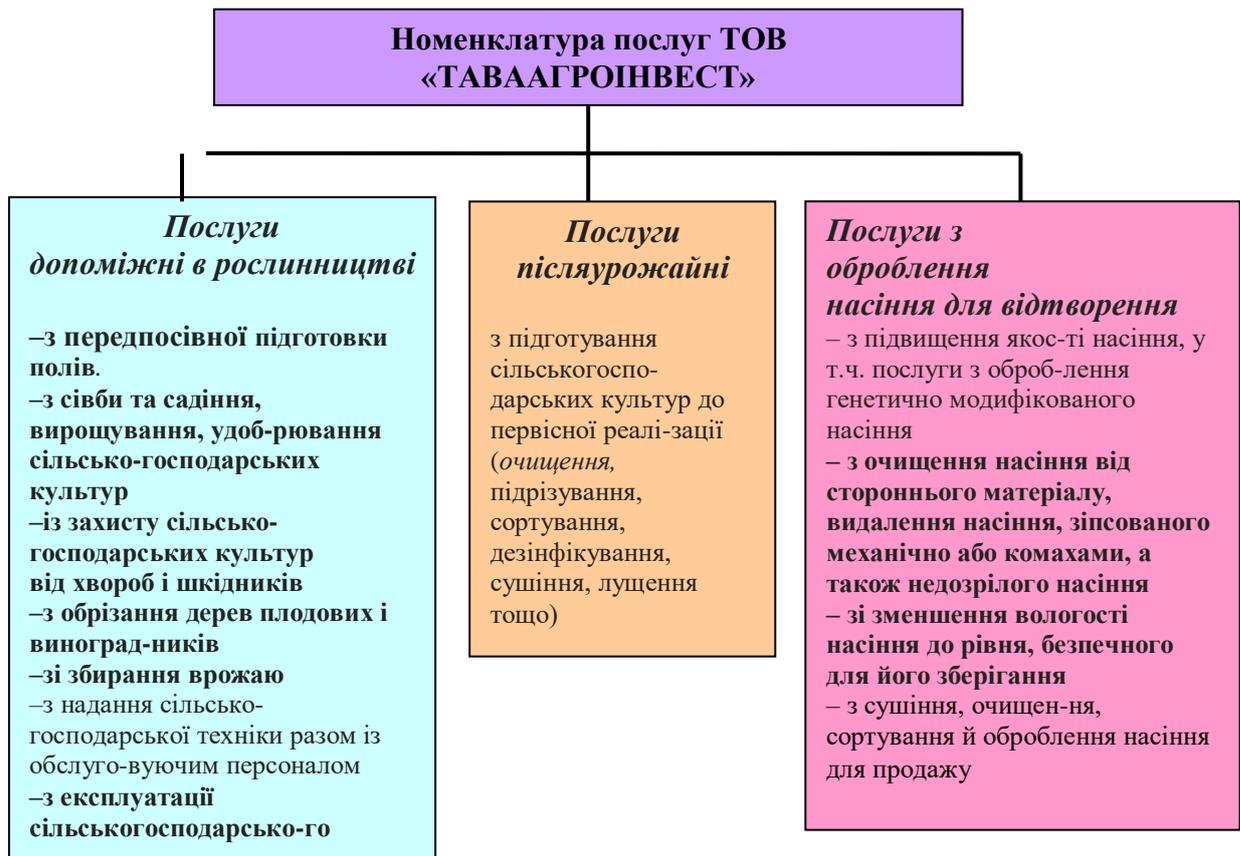


Рисунок 3.1 – Номенклатура послуг підприємства

До після урожайних послуг відносять послуги підготування сільськогосподарських культур до первісної реалізації (очищення, підрізування, сортування, дезінфікування, сушіння, луцення тощо). Для надання таких послуг підприємства має відповідні потужності.

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

За даними статистичної звітності підприємства підприємство у 2020 році надало послуг в рослинництві на суму відповідно 833 тис. грн. або відсотках до загального обсягу продукції рослинництва склало 1,6%, у 2021

році – 1308 тис.грн. або 1,9%, у 2022 році відповідно 2065 тис. грн або 1,9%. Рентабельність послуг в рослинництві склала у 2020 році 21,0%, у 2021 році – 60,0%, у 2022 році –53%.

Таблиця 3.2 – Обсяги наданих послуг в рослинництві підприємства за 2020-2022 роки

Види продукції та послуг	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Продукція рослинництва, тис. грн.	52068	68863	108673
Послуги в рослинництві, тис. грн.	833	1308	2065
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

Наявність сучасну та потужну матеріально-технічну базу, фінансові ресурси, кваліфікованих спеціалістів підприємства може суттєво розширити перелік платних послуг.

Стратегічним напрямом подальшого підвищення доходів підприємства можливе в напрямку диверсифікації операційної діяльності, зокрема організації переробки продукції власного виробництва, зокрема:

- організація переробки сільськогосподарської продукції та виробництво борошна, круп, 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 та освоєння виробництва непрофільних видів продукції.

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 підприємства, 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.

3.2 Кореляційний аналіз залежності рівня врожайності пшениці від природно-економічних факторів

Враховуючи, що в загальному обсязі реалізації 98% припадає на продукцію рослинництва, то основним напрямком підвищення доходу підприємства повинно бути підвищення урожайності.

Проведемо кореляційного аналіз залежності рівня урожайності озимої пшениці від множини природних і економічних факторів, тісно пов'язаних між собою.

Для того, щоб визначити форму зв'язку між урожайністю (y) і якістю ґрунту (x) будується графік-кореляційне поле. На осі абсцис відкладаємо значення факторної ознаки (незалежної змінної – якості ґрунту), а на осі ординат – результативної ознаки (залежної змінної – урожайності).

Таблиця 3.3 – Дані для розрахунку показників кореляційного зв'язку для вивчення залежності рівня врожайності зернових культур від чинників виробництва

№п/п	Розрахункові величини				
	Урожайність, ц/га (y)	Якість ґрунту, балів (x)	$y \cdot x$	x^2	Розрахункове значення урожайності $Y_p = b + ax$
1	37,5	34,00	1275,00	40,00	40,18
2	29,0	30,00	870,00	35,47	36,11
3	35,5	31,00	1100,50	36,60	37,13
4	40,0	33,00	1320,00	38,87	39,16
5	46,0	43,00	1978,00	50,22	49,32
6	49,5	39,00	1930,50	45,68	45,26
7	48,0	41,00	1968,00	47,95	47,29

Продовження таблиці 3.3

№п/п	Розрахункові величини				
	Урожайність, ц/га (y)	Якість ґрунту, балів (x)	y*x	x ²	Розрахункове значення урожайності $Y_p=b+ax$
8	41,0	39,00	1599,00	45,68	45,26
9	43,5	35,00	1522,50	41,14	41,19
10	41,0	32,00	1312,00	37,74	38,14
11	45,0	37,00	1665,00	43,41	43,22
12	33,0	31,00	1023,00	36,60	37,13
13	44,0	43,00	1892,00	50,22	49,32
14	44,0	35,00	1540,00	41,14	41,19
15	47,5	39,00	1852,50	45,68	45,26
16	47,5	38,00	1805,00	44,54	44,24
17	34,5	31,00	1069,50	36,60	37,13
18	37,0	32,00	1184,00	37,74	38,14
19	45,0	33,00	1485,00	38,87	39,16
20	44,5	33,00	1468,50	38,87	39,16
Σ	833,00	709,00	29860,00	25459,00	833,00

Графік показує, що зв'язок близький до лінійного і можна використати парну лінійну регресію: $Y_p=b+ax$

Графік залежності урожайності озимої пшениці від якості ґрунту

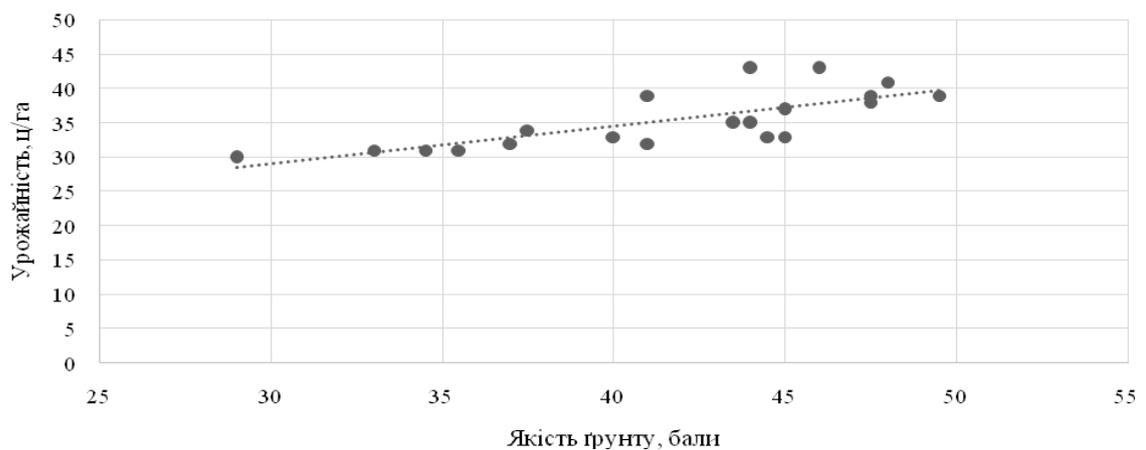


Рисунок 3.2 – Кореляційне поле залежності урожайності озимої пшениці від якості ґрунту

Розв'язання цього рівняння регресії покаже зміну урожайності під впливом якості ґрунту при виключенні випадкових коливань ознаки.

Параметри рівняння прямої лінії a і b знайдемо із системи нормальних рівнянь:

$$\begin{cases} \sum y = an + b \sum x \\ \sum yx = a \sum x + b \sum x^2 \end{cases} \quad (3.1)$$

Усі потрібні для розв'язання системи рівнянь дані визначені в таблиці 3.3.

Знайдені дані підставляю до системи рівнянь:

$$\begin{cases} 833 = 20a + 709b; \\ 29860 = 709a + 25459b \end{cases}$$

Поділю рівняння на коефіцієнти при a , тобто перше на 20, а друге - 709:

$$\begin{cases} 41,65 = a + 35,45b; \\ 42,12 = a + 35,91b. \end{cases}$$

Відніму перше рівняння від другого:

$$\text{Звідси: } a = \frac{0,47}{0,46} = 1,02$$

Підставивши значення $a=1,02$ в перше рівняння, знайду b :

$$b = 5,63$$

Коефіцієнт регресії (кореляційне рівняння), яке виражає зв'язок між урожайністю і якістю ґрунту, матиме вигляд:

$$y_x = 5,63 + 1,02x$$

Коефіцієнт регресії $b=5,63$ показує, що з підвищенням якості ґрунту на 1 бал урожайність зернових культур у середньому для даної сукупності господарств зростає на 5,63 ц/га.

За рівнянням регресії можна визначити очікувані (розрахункові або теоретичні) значення урожайності при різних значеннях якості ґрунту (x). Для цього замість x підставляються його конкретні значення, так, наприклад:

$$x_{=30} = 5,63 + 1,02 * 30 = 36,11 \text{ ц/га};$$

$$x_{=40} = 5,63 + 1,02 * 40 = 46,27 \text{ ц/га тощо}$$

Усі обчислені дані записуються в останню графу таблиці 3.4., за цими даними побудуємо теоретичну лінію регресії.

Перевірю правильність усіх розрахунків, зіставивши суми фактичної і розрахункової урожайності:

$$\begin{aligned} \sum Y &= \sum Y_p \\ 833 &= 833 \end{aligned} \quad (3.2)$$

Визначається тісноту зв'язку між досліджуваними ознаками (урожайністю та якістю ґрунту). Лінійний коефіцієнт кореляції:

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sigma_x \cdot \sigma_y}, \quad (3.3)$$

$$\overline{xy} = \frac{\sum xy}{n} = \frac{29860}{20} = 1493$$

де

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n} = \frac{709}{20} = 35,45 \text{ бала;}$$

$$\bar{y} = \frac{\sum y}{n} = \frac{833}{20} = 41,65 \text{ ц/га}$$

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{\sum x^2}{n} - (\bar{x})^2} = \sqrt{\frac{25459}{20} - (35,45)^2} = \sqrt{1272,95 - 1256,70} = \sqrt{16,25} = 4,03;$$

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum y^2}{n} - (\bar{y})^2} = \sqrt{\frac{35295}{20} - 41,65^2} = \sqrt{1764,75 - 1734,72} = \sqrt{30,03} = 5,48$$

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{\sigma_x \cdot \sigma_y} = \frac{1493 - 35,45 \cdot 41,65}{4,03 \cdot 5,48} = 0,747$$

Коефіцієнт кореляції показує, що між урожайністю та якістю ґрунту спостерігається тісний зв'язок.

Коефіцієнт детермінації $r^2 = 0,747^2 = 0,558$ показує, що 58,8% загального варіювання урожайності зумовлено відмінностями в якості ґрунту, а решта 41,2% (100% - 58,8%) – іншими факторами, які в даному випадку не було враховано.

Розрахуємо Розрахункове значення критерію Фішера $F_{роз}$

$$F_{\text{роз}} = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-m-1}{m}, \quad (3.4)$$

$$F_{\text{роз}} = \frac{0,558}{1-0,558} \cdot \frac{20-1-1}{1} = 22,77$$

Критичне (табличне) значення критерію Фішера з імовірністю 0,05 та степенями вільності $k_1=m$ та $k_2=n-m-1$ становить 4,41. Оскільки $F_{\text{роз}}=22,77 > F_{\text{крит}}=4,41$, то з надійною ймовірністю $P=0,95$ можна вважати, що прийнята математична модель адекватна експериментальним даним, і на основі цієї моделі можна здійснювати економічний аналіз та знаходити значення прогнозу.

На рисунку 3.3 наведено скрін з розрахунками параметрів моделі за допомогою MS Excel.

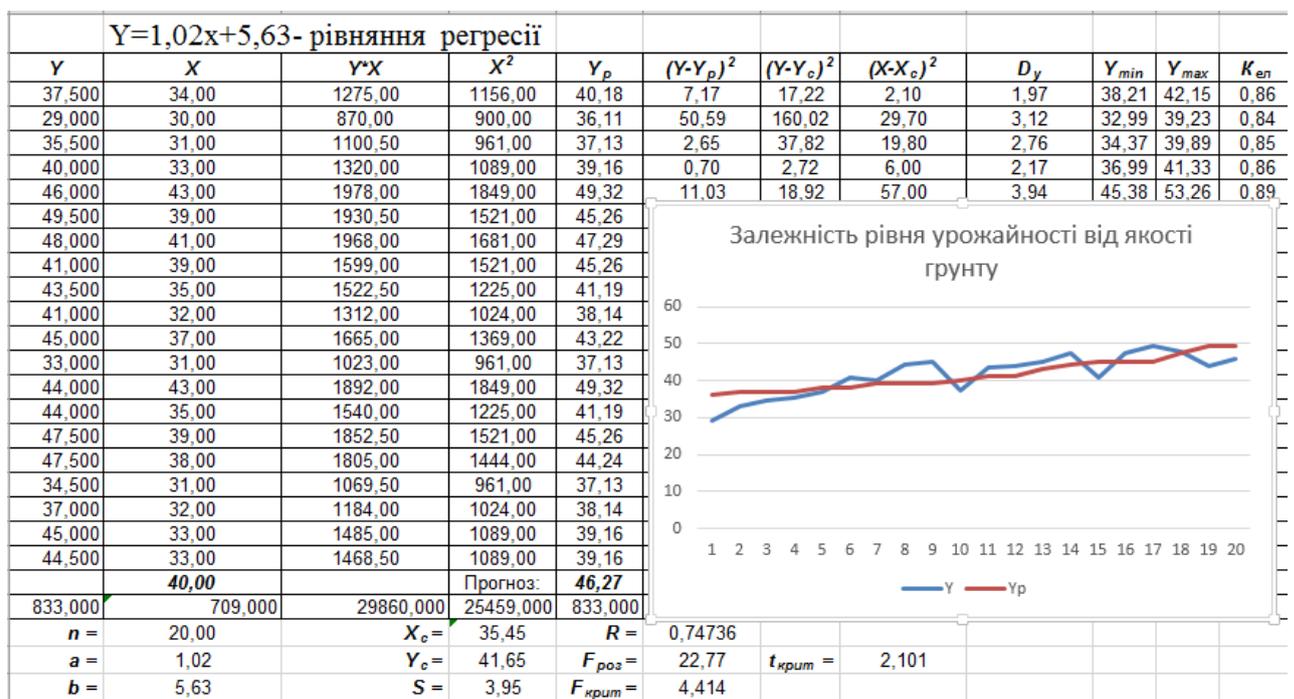


Рисунок 3.3 – Розрахунки параметрів моделі за допомогою MS Excel

Особливе значення у вивченні взаємозв'язків між ознаками має багатофакторний аналіз під час якого визначають залежність результативної ознаки від кількох факторів.

Відбір найістотніших факторів до кореляційної моделі є одним з найбільш важливих завдань багатофакторного аналізу. Природно, що всіх факторів, які впливають на досліджувану результативну ознаку до рівняння регресії включити не можна. Для побудови кореляційної моделі на основі додаткових досліджень нами враховано такі фактори:

- y - урожайність зернових культур, ц/га;
- x_1 - якість ґрунту, балів;
- x_2 - кількість внесених мінеральних добрив на 1га зернових культур, ц діючої речовини;
- x_3 - кількість середньорічних працівників на 100га сільськогосподарських угідь, чол.

Вихідні дані подані в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Матриця вихідних даних для множинної кореляції

№ п/п	Урожайність зернових культур, ц/га	Факторні показники		
		Якість ґрунту, балів	Кількість внесених мінеральних добрив на 1га, ц діючої речовини	Працезабезпеченість на 100га с/г угідь
	y	x_1	x_2	x_3
1	37,5	34,00	0,74	4,39
2	29,0	30,00	0,56	16,36
3	35,5	31,00	0,73	5,47
4	40,0	33,00	1,53	9,11
5	46,0	43,00	1,57	3,19
6	49,5	39,00	1,06	9,97
7	48,0	41,00	1,01	5,78
8	41,0	39,00	0,86	6,35
9	43,5	35,00	1,44	10,88
10	41,0	32,00	1,71	11,51
11	45,0	37,00	1,15	10,66
12	33,0	31,00	1,35	7,33
13	44,0	43,00	1,61	7,72

Продовження таблиці 3.4

№ п/	Урожайність зернових культур, ц/га	Факторні показники		
		Якість ґрунту, балів	Кількість внесених мінеральних добрив на 1га, ц діючої речовини	Працезабезпеченість на 100га с/г угідь
14	44,0	35,00	0,97	11,96
15	47,5	39,00	1,07	13,61
16	47,5	38,00	1,79	5,3
17	34,5	31,00	1,92	9,1
18	37,0	32,00	2,17	11,67
19	45,0	33,00	2,02	4,13
20	44,5	33,00	1,85	10,24

В практиці економічні фактори часто пов'язані між собою і це істотно впливає на якість економетричного моделювання.

Основні наслідки мультиколінеарності:

1. Падає точність оцінок параметрів, яка виявляється в зростанні помилок деяких оцінок, в значному збільшенні дисперсії оцінок параметрів.
2. Оцінки деяких параметрів стають незначущими.
3. Оцінки деяких параметрів стають чутливими до обсягів сукупності спостережень.

Тому при побудові економетричної моделі потрібно визначити існування мультиколінеарності та усунути її.

Для визначення мультиколінеарності застосуємо алгоритм Фаррара – Глобера. Цей алгоритм використовує три види статистичних критеріїв.

За критерієм χ^2 перевіряється мультиколінеарність усього масиву факторів.

За F -критерієм перевіряється незалежність кожного фактора з рештою факторів.

За критерієм Ст'юдента t перевіряється кожна пара незалежних факторів.

Алгоритм Фаррара – Глобера поділяється на декілька кроків.

Крок 1. Стандартизація (нормалізація) змінних факторів.

Матриця змінних факторів X замінюється стандартизованою матрицею X^* , елементи якої обчислюють за формулами:

$$a). x_{ik}^* = \frac{x_{ik} - \bar{X}_k}{\delta_{xk}} \quad \text{або} \quad b). x_{ik}^* = \frac{x_{ik} - \bar{X}_k}{\sqrt{\delta_{xk}^2 n}} \quad (3.5)$$

де n – число спостережень;

m – число пояснювальних змінних, ($k=1, 2, \dots, m$);

\bar{X}_k – середнє арифметичне значень фактора X_k ;

δ_{xk}^2 – дисперсія (середнє квадратичне відхилення) k -ї пояснювальної змінної X_k .

При нормалізації статистичних даних використовуємо статистичні функції *СРЗНАЧ* та *СТАНДОТКЛОНП*. Нормалізовані значення x_{1n} , x_{2n} та x_{3n} наведені в таблиці 3.6.

Таблиця 3.5 – Нормалізовані значення x_{1n} , x_{2n} та x_{3n}

x_1	x_2	x_3	y	x_{1n}	x_{2n}	x_{3n}
34	0,74	4,39	37,5	-0,0804	-0,2983	-0,2855
30	0,56	16,36	29	-0,3023	-0,3855	0,5008
31	0,73	5,47	35,5	-0,2469	-0,3031	-0,2146
33	1,53	9,11	40	-0,1359	0,0846	0,0245
43	1,57	3,19	46	0,4188	0,1039	-0,3644
39	1,06	9,97	49,5	0,1969	-0,1432	0,0810
41	1,01	5,78	48	0,3079	-0,1674	-0,1942
39	0,86	6,35	41	0,1969	-0,2401	-0,1568
35	1,44	10,88	43,5	-0,0250	0,0409	0,1408
32	1,71	11,51	41	-0,1914	0,1718	0,1822
37	1,15	10,66	45	0,0860	-0,0996	0,1264
31	1,35	7,33	33	-0,2469	-0,0027	-0,0924
43	1,61	7,72	44	0,4188	0,1233	-0,0668
35	0,97	11,96	44	-0,0250	-0,1868	0,2118
39	1,07	13,61	47,5	0,1969	-0,1383	0,3202
38	1,79	5,3	47,5	0,1415	0,2106	-0,2258
31	1,92	9,1	34,5	-0,2469	0,2735	0,0239
32	2,17	11,67	37	-0,1914	0,3947	0,1927
33	2,02	4,13	45	-0,1359	0,3220	-0,3026
33	1,85	10,24	44,5	-0,1359	0,2396	0,0988

Крок 2. Знаходження кореляційної матриці стандартизованих факторів.

Кореляційна матриця R знаходиться відповідно до двох методів стандартизації факторів за формулами:

$$a). R = \frac{1}{n} (X^*)^T X^* \quad \text{або} \quad b). R = (X^*)^T X^* \quad (3.6)$$

де X^* – матриця стандартизованих незалежних змінних,

$(X^*)^T$ – матриця, транспонована до матриці X^* .

Вибираємо математичну функцію *МУМНОЖ* та діапазони знаходження транспонованої матриці $(X^*)^T$ та матриці стандартизованих незалежних змінних X^* . Ця функція повертає добуток матриць, які містяться в масивах. Результат – це масив з таким самим числом рядків, як і масив 1, та таким самим числом стовпців, як і масив 2. Для завершення операції використовуємо комбінацією клавіш *Ctrl+Shift+Enter*. Кореляційна матриця наведена на рисунку 3.4.

<i>R=Kor</i>		
1	-0,081977	-0,328059
-0,08198	1	-0,126168
-0,32806	-0,126168	1

Рисунок 3.4 – Кореляційна матриця

Крок 3. Виявлення мультиколінеарності в масиві факторів.

Знаходимо детермінант (визначник) кореляційної матриці R за допомогою функції *МОПРЕД* (рис.3.5).

<i>det[Kor]</i>
0,8629523

Рисунок 3.5 – Значення детермінанта (визначника) кореляційної матриці R

Для перевірки наявності мультиколінійності між змінними x_1, x_2, x_3 визначаємо розрахункове та табличне значення критерію χ^2 . Розрахункове значення визначаємо за формулою:

$$\chi_{роз}^2 = \left[n - 1 - \frac{1}{6}(2m + 5) \right] \ln(\det[Kor]) \quad (3.7)$$

Знаходимо табличне значення χ_i^2 при заданому рівні значущості $\alpha=0.05$ і ступені вільності $k = \frac{1}{2} m(m - 1) = 3$.

Розрахунок виконується за формулою $\chi_{табл}^2(0,05;3)$, яка у MS Excel має вигляд ХИ2ОБР(0,05;3).

Критерій χ^2	
$\chi^2_{роз}$	$\chi^2_{табл}$
-2,5303	7,814728

Рисунок 3.6 – Значення $\chi^2_{роз}$ та $\chi^2_{табл}$

Якщо $\chi^2_{роз} > \chi^2_{табл}$, то в масиві факторів існує мультиколінійність. В нашому випадку розрахункове значення за абсолютною величиною менше табличного, тому в масиві факторів немає існує мультиколінійності.

Крок 4. Знаходження оберненої матриці до кореляційної матриці.

Обернену матрицю позначимо Z . Тоді

$$Z = R^{-1} = [(X^*)^T X^*]^{-1} \quad (3.8)$$

Z		
1,140366	0,142959933	0,392144882
0,14296	1,034097723	0,17736922
0,392145	0,17736922	1,151025126

Рисунок 3.7 – Матриця Z

Крок 5. Перевірка мультиколінійності фактора X_k з іншими факторами.

Застосуємо критерії Фішера. Для цього знайдемо значення F статистики (F критерій Фішера) для кожного фактора за формулою:

$$F_k = (z_{kk} - 1) \cdot \frac{n-m}{m-1} \quad (3.9)$$

де z_{kk} – діагональний елемент матриці Z .

В таблиці критичних значень знаходимо значення $F_{табл}$ при значущості $\alpha=0,05$ і ступенях вільності $V_1 = m-1$ та $V_2 = n-m$. Це значення становить 3.63.

Якщо $F_{факт} > F_{табл}$, то фактор X_k – мультиколінеарний з іншими факторами. В нашому випадку можна сказати, що перша та третя незалежні змінні мультиколінеарні:

$F_{факт_1}$	1,193	<	3,63
$F_{факт_2}$	0,290	<	3,63
$F_{факт_3}$	1,284	<	3,63

Крок 6. Знаходження частинних коефіцієнтів кореляції

Використовуючи матрицю Z обчислюються частинні коефіцієнти кореляції за формулою

$$q_{ij} = \frac{-z_{ij}}{\sqrt{z_{ii}z_{jj}}} \quad (3.10)$$

де z_{ij} – елемент оберненої матриці Z , що міститься в i -ому рядку і в j -ому стовпчику,

z_{ii} та z_{jj} – діагональні елементи матриці Z .

На рисунку 3.8 наведена матрицю Q , для цього вводимо в комірки даного діапазону формули згідно таблиці:

Q		
-1	-0,1316471	-0,34228035
-0,13165	-1	-0,16257549
-0,34228	-0,1625755	-1

Рисунок 3.7 – Матриця Q

Частинні коефіцієнти кореляції характеризують тісноту зв'язку між двома змінними за умови, що третя не впливає на цей зв'язок.

Крок 7. Перевірка мультиколінеарності пари факторів.

Застосуємо критерій Ст'юдента. Для перевірки мультиколінеарності між факторами X_k та X_j обчислюють *t*-статистику за формулою

$$t_{ij} = \frac{q_{ij} \sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-q_{ij}^2}} \quad (3.11)$$

Значення критерію Ст'юдента, що відповідає імовірності 0,95 і кількості ступенів вільності $k_1=n-m-1$ знайдемо за допомогою формули *СТ'ЮДРАСПОБР()*, воно становить 2,12.

t_{12}	-0.53	<	2.12
t_{13}	-1,45	<	2.12
t_{23}	-0.66	<	2.12

В матриці *T* жоден елемент не перевищує за абсолютною величиною табличне значення критерію Ст'юдента. Отже, між факторами не існує мультиколінеарності.

Результати виконаних розрахунків можна побачити на рисунках 3,8 та 3.9.

X_0	X_1	X_2	X_3	Y	X_{1n}	X_{2n}	X_{3n}
1	34	0,74	4,39	37,5	-0,0804	-0,2983	-0,2855
1	30	0,56	16,36	29	-0,3023	-0,3855	0,5008
1	31	0,73	5,47	35,5	-0,2469	-0,3031	-0,2146
1	33	1,53	9,11	40	-0,1359	0,0846	0,0245
1	43	1,57	3,19	46	0,4188	0,1039	-0,3644
1	39	1,06	9,97	49,5	0,1969	-0,1432	0,0810
1	41	1,01	5,78	48	0,3079	-0,1674	-0,1942
1	39	0,86	6,35	41	0,1969	-0,2401	-0,1568
1	35	1,44	10,88	43,5	-0,0250	0,0409	0,1408
1	32	1,71	11,51	41	-0,1914	0,1718	0,1822
1	37	1,15	10,66	45	0,0860	-0,0996	0,1264
1	31	1,35	7,33	33	-0,2469	-0,0027	-0,0924
1	43	1,61	7,72	44	0,4188	0,1233	-0,0668
1	35	0,97	11,96	44	-0,0250	-0,1868	0,2118
1	39	1,07	13,61	47,5	0,1969	-0,1383	0,3202
1	38	1,79	5,3	47,5	0,1415	0,2106	-0,2258
1	31	1,92	9,1	34,5	-0,2469	0,2735	0,0239
1	32	2,17	11,67	37	-0,1914	0,3947	0,1927
1	33	2,02	4,13	45	-0,1359	0,3220	-0,3026
1	33	1,85	10,24	44,5	-0,1359	0,2396	0,0988
1	9	30					
20	709	27,11	174,73	833	-3,27516E-15	-1,63758E-15	-1,88738E-15
<i>SQ(N)</i>	X_1s	X_2s	X_3s	Ys	S^2	$D[Y]$	Fr
4,47	35,45	1,36	8,74	41,65	0,00	31,61	#ДЕЛ/0!

Рисунок 3.8 – Результати виконаних розрахунків на виявлення мультиколінеарності між факторами

X^{-1}														
-0,0804	-0,3023	-0,2469	-0,1359	0,4188	0,1969	0,3079	0,1969	-0,0250	-0,1914	0,0860	-0,2469	0,4188	-0,0250	0,1969
-0,2983	-0,3855	-0,3031	0,0846	0,1039	-0,1432	-0,1674	-0,2401	0,0409	0,1718	-0,0996	-0,0027	0,1233	-0,1868	-0,1383
-0,2855	0,5008	-0,2146	0,0245	-0,3644	0,0810	-0,1942	-0,1568	0,1408	0,1822	0,1264	-0,0924	-0,0668	0,2118	0,3202
<i>R=Kor</i>			<i>Z</i>				<i>Q</i>			<i>T</i>				
1	-0,081977	-0,32806	1,140366	0,142959933	0,392144882			-1	-0,1316471	-0,34228035	#ДЕЛ/0!	-0,53121	-1,45714	
-0,08198	1	-0,12617	0,14296	1,034097723	0,17736922			-0,13165	-1	-0,16257549	-0,531212	#ДЕЛ/0!	-0,65907	
-0,32806	-0,126168	1	0,392145	0,17736922	1,151025126			-0,34228	-0,1625755	-1	-1,457135	-0,65907	#ДЕЛ/0!	
			<i>Критерій χ^2</i>		<i>Критерій Фішера</i>						<i>Критерій Ст'юдента</i>			
<i>det[Kor]</i>			$\chi^2_{роз}$	$\chi^2_{табл}$	<i>Fфакт₁</i>	1,193	<i>Fтабл</i>				<i>t(0,05;11)</i>		2,119905	
0,8629523			-2,5303	7,814728	<i>Fфакт₂</i>	0,290	3,63							
					<i>Fфакт₃</i>	1,284								

Рисунок 3.9 – Результати виконаних розрахунків на виявлення мультиколінеарності між факторами

Отже, порівнявши по модулю значення $\chi^2_{роз}=-2,53$ та $\chi^2_{табл}=7,81$, виявили, що в масиві факторів немає мультиколінеарності.

Оскільки *F-критерій* в у всіх випадках менше ніж його табличне значення, то мультиколінеарні немає.

У всіх випадках t_{123} менше за табличне значення критерію Ст'юдента, то можемо стверджувати про відсутність мультиколінеарності між змінними.

Зважаючи на те, що між пояснювальними змінними досліджуваної моделі не існує мультиколінеарності можна включити у модель фактори, що розглядаються в дослідженні.

Попереднє вивчення форми залежності між вказаними ознаками показує, що зв'язок можна виразити за допомогою лінійного рівняння регресії:

$$x = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3.$$

Для знаходження параметрів регресії використаємо функцію *ЛИНЕЙН*

a3	a2	a1	a0
0,1049	2,8798	1,0721	-1,1755
0,2676	1,8711	0,2249	9,8089
0,6159	3,7969	#Н/Д	#Н/Д
8,5522	16,0000	#Н/Д	#Н/Д
369,8829	230,6671	#Н/Д	#Н/Д

Рисунок 3.10 – Визначення параметрів регресії використаємо функцію

ЛИНЕЙН

Кореляційна залежність урожайності від включених до моделі факторів:

$$Y = -1,1755 + 1,0721x_1 + 2,8798x_2 + 0,1049x_3.$$

Коефіцієнти регресії показують, на скільки зміниться урожайність озимої пшениці у разі зміни кожного фактору на одиницю його вимірювання при фіксованих значеннях інших факторів, включених до рівняння.

Так, поліпшення якості ґрунту на 1 бал збільшує урожайність на 1,0721 ц/га; збільшення дози внесених добрив на 1ц діючої речовини на 2,8798 ц/га, збільшення праці забезпеченості працівниками на 100га сільськогосподарських угідь на 1чол. – 0,1049 ц/га.

3.2. Розроблення програми заходів щодо підвищення доходів підприємства та оцінка її ефективності

Здійснивши аналіз та можливі напрями удосконалення управління доходами на підприємстві запропонуємо програму підвищення доходів підприємства.

Програма заходів щодо підвищення доходів підприємства та оцінка її ефективності ключає заходи техніко-технологічного та організаційного характеру:

1. Впровадження сортів пшениці, на які більший попит на вітчизняному та експортному ринку
2. Деверсифікація виробництва, за рахунок реалізації проекту з переробки зерна пшениці в борошно.
3. Використання сучасних інноваційних технологій
 - 3.1. Обстеження полів з використанням безпілотних літальних апаратів (БПЛА або дронів)
 - 3.2. Супутниковий моніторинг вегетаційних індексів (NDVI)
 - 3.3. Використання сівалок з диференційованим висівом
 - 3.4. Застосування біологічних засобів захисту рослин замість хімічних при обробітку пожнивних рештків
 - 3.5. Перехід на глибоке рихлення ґрунтів замість глибокої оранки

4. Організаційні, технологічних заходи, направлені на збільшення чистого доходу.

4.1.Заміна насіння кукурудзи фірми «Монсанто» на насіння фірми «Лінегрейн»

4.2. Обробка полів кукурудзи страховими гербіцидами фірми «Август» замість міжрядного обробітку ґрунту

4.3. Підживлення площ під вирощування кукурудзи весною КАС

4. Передпосівне внесення аміачної селітри при під вирощуванні соняшника

.4.2. Інсектицидний обробіток посівів сої

Підвищенню доходів підприємства сприятиме вирощування сортів пшениці, які більший попит попит на вітчизняному та експортному ринку. Ця пропозиція актуальна виходячи з того, що підприємство має показники рентабельності нижчі за середні по Полтавській області.

Пропонується замінити ті сорти пшениці, що використовуються, на Миронівську – цей сорт більш урожайний та користується більшим попитом. Гібрид пшениці «Миронівська 67», рекомендований для зони лісостепу, має колос щільний, повний, урожайністю 75,6 ц/га.

Ефект від впровадження підприємства гібриду озимої пшениці Миронівська 67 наведено в таблиця 3.6.

Таблиця 3.6 – Розрахунок економічного ефекту від впровадження на підприємстві гібриду озимої пшениці Миронівська 67

Показник	Базовий рік (2022)	Плановий рік (2024)	Економічний ефект
1.Урожайність пшениці озимої, ц/га	57,0	75,6	18,6
2.Зібрано площі, га	796	796	0
3.Обсяги виробництва продукції, ц	45425	60177	14752
4.Потреба в посадковому матеріалі на 1 га, ц	2,4	2,4	0
5.Потреба в посадковому матеріалі (всього), т	191,4	191,4	0
6. Вартість 1 т. насіння, тис грн	7	9	2
7. Вартість посадкового матеріалу (всього)	13372	17193	38208
8. Ціна пшениці грн/ц	348	348	0
9. Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн.	15110	20941	5831

Таким чином, впровадження на підприємства гібриду озимої пшениці Миронівська 67, при умові рівних посівних площ, урожайність даної культури збільшиться на 18,53 ц/га, а обсяги виробництва на 14752 ц або на 32,48 % порівняно з базовим показником, чистий дохід збільшиться на 5831 тис.грн.

Виходячи з того, що третина чистого доходу від реалізації продукції підприємства припадає на пшеницю, то для підвищення доходів підприємства доцільно організувати поглиблену переробку зерна пшениці за двома напрямки – виробництво борошна та виробництво круп.

Наразі більш дохідним 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 має більший попит на внутрішньому ринку на відміну від круп, Крім того, крупи на відміну від борошна є продукцією кінцевого споживання, що зумовлює більші витрати на їх маркетинг, передпродажну підготовку, фасування та ін.

Виходячи з викладеного найбільш доцільним шляхом формування додаткового доходу підприємства є реалізація проекту з переробки зерна пшениці в пшеничне борошно.

При обсязі реалізації основної продукції підприємства, що складає 10172 тис. грн., обсяг пшениці, що надходить до підприємства в якості розрахунків за надану послугу становить 290 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 є вальцьовий млин «Харків'янка-450+». Його річна продуктивність становить 326 т/рік. Отже підприємству необхідно буде додатково придбати 26 тон зерна пшениці.

Виходячи з річного обсягу переробки зерна 326 т обсяг виробництва та реалізації борошна складе 244 тони(табл. 3.7)

Таблиця 3.7 – Надходження від реалізації борошна

Найменування продукції	Кількість, т	Ціна реалізації. грн/т	Виручка від реалізації, грн
Борошно вищого гатунку (вихід 63 %)	205	4500	94210
Борошно першого гатунку (вихід 12 %)	39	3400	133008
РАЗОМ	244		1057218

Таким чином, при реалізації 244 тон борошна за середніми ринковими цінами підприємство матиме змогу отримувати 1057218 грн. чистог доходу.

Товарна політика проекту з переробки зерна пшениці в пшеничне борошно, на технічних характеристиках обладнання, яке дозволяє при переробці зерна борошномельних кондиції, тобто з вагою не менше 700 г/л та клейковиною не меншою за 23 % та отримувати 75 % борошна, в тому числі 63 % борошна вищого гатунку та 12 % борошна першого гатунку.

Основним методом ціноутворення при реалізації даного бізнес-проекту є використання комбінації конкурентного методу з моніторингом витрат на виробництво продукції.

Основними споживачами пшеничного борошна є хлібопекарські підприємства, оптові посередники та підприємства, що спеціалізуються на фасуванні борошна для майбутнього роздрібного продажу.

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.

Каналом розподілу має стати прямиий 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 це 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 комплекту 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 вальцьового «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 3.8.

Таблиця 3.8 – 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	360	1600	480000
Покупне зерно пшениці	26	1800	46800
Разом	326		526800

Розрахунок витрат на електроенергію приведений в таблиці 3.9. 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 3.9 – 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 3.102.

Таблиця 3.10 – 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	12500	90000	31140	124140
Помічник оператора	3	12000	72000	29912	96312
Разома за рік					217452

Витрати на воду для технологічних потреб розраховані в таблиці 3.11.

Таблиця 3.11 – 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 3.12. Сума амортизаційних відрахувань розрахована виходячи з норми амортизаційних відрахувань 15 % на активну частину основних засобів та 10 % на пасивну частину.

Таблиця 3.12 – 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 3.13.

Таблиця 3.14 – 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 3.15.

Таблиця 3.15 – 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	14500	54000	18684	72684
Технолог	1	14000	48000	16608	64608
Комірник	2	13000	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 3.16.

Таблиця 3.16 – 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 здійснення 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 3.17.

Таблиця 3.17 – 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.

Сучасним інструментом управління витратами підприємства може стати використання безпілотних літальних апаратів.

Одним із найбільш перспективних напрямків застосування інноваційних технологій є використання безпілотних літальних апаратів (БПЛА або дронів) у сільському господарстві та сільському господарстві загалом. БПЛА можна ефективно використовувати для планування та контролю етапів сільськогосподарського виробництва, а також для хімічної обробки сільськогосподарських культур та інших рослин. Основним критерієм впровадження БПЛА є економічна доцільність.

БПЛА дозволяють отримувати актуальну та ефективну інформацію, коли вона потрібна, крім того, інформація, накопичена за тривалий період, дозволяє аналізувати виробничі та технологічні процеси в динаміці.

Дрони в сільському господарстві можуть виконувати різноманітні операції:

– аерофотозйомка – для виявлення розривів, неврожаїв після впливу природних факторів та інших дефектів, які потребують своєчасного усунення;

– 3D моделювання – дозволяє визначати вологі чи посушливі ділянки, земляні роботи, грамотно створювати плани та карти вологості ґрунту чи осушення, меліорації чи меліорації.

– тепловізійна – проводиться з використанням повного спектру інфрачервоного випромінювання: ближнього, середнього та далекого діапазону та дозволяє визначити терміни диференціації точок росту, що безпосередньо впливає на врожайність та збереження продуктивних властивостей рослин при збереженні спадкового потенціалу. різновиду;

– лазерне сканування – використовується для аналізу області у важкодоступних або недоступних місцях. Цей метод забезпечує точну модель високої щільності з детальним відображенням рельєфу навіть при роботі в умовах високої щільності насаджень.

– обприскування – завдяки можливості переобладнання дрони використовуються для точкового обприскування рослин і плодкових дерев. Такий підхід дозволив фермерам обробляти тільки хворі рослини, виключаючи хімікати на решту врожаю.

– сівба – практикується порівняно недавно і ще не набула поширення, але деякі компанії експериментують із висадкою насіння рослин за допомогою дронів. По суті, виробники експериментують зі специфічними системами, які запрограмовані на розсіювання насіння в підготовлений ґрунт.

Сучасні безпілотні системи вирішують такі завдання:

1. Оцінка якості врожаю та виявлення пошкоджень або загибелі посівів.
2. Визначення точної площі загиблих посівів.
3. Аудит та інвентаризація земель.
4. Виявлення вад урожаю та проблемних ділянок.
5. Аналіз ефективності заходів, спрямованих на захист рослин.
6. Контроль за дотриманням структури та планів сівоzmіни;
7. Виявлення відхилень і порушень, допущених у процесі сільськогосподарських робіт.
8. Аналіз рельєфу та створення карти індексів рослинності PVI, NDVI.
9. Створення карт диференційованого внесення добрив та обприскування поля.
10. Розрахунок густоти насаджень та біологічного врожаю.

Одним з завдань обстеження полів з використанням безпілотних літальних апаратів (БПЛА) є складання акту огляду попередньо зафіксованої

фонофаза (фази розвитку), виявлення шкідників, хвороб рослин, густоти насаджень, стану розвитку рослин. Це дозволяє диференційовано підходити до кожного поля приймаючи рішення про кількість внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин. За прийнятої на підприємстві технології на 1 га посівів вноситься 120 кг мінеральних добрив, при ціні 1 т 18000 грн. це становить 2160 грн. на 1 га ($120 \text{ кг} \times 18000 \text{ грн}/1000$). За даними підприємства в розрахунку на 1 га посівів за період вегетації вноситься засобів захисту рослин на суму еквівалентну 50\$ США або 1300 грн.

Якісне та регулярне обстеження полів з використанням дронів приведе до економії мінеральних добрив 15% або 324 грн/га ($2160 \text{ грн} \times 15\%/100$), вибіркоче внесення засобів захисту рослин дозволить зменшити їх кількість на 10% або зменшити витрати на них на 130 грн/га ($1300 \text{ грн} \times 10\%/100$). Зменшення кількості використаних мінеральних добрив та засобів захисту рослин дозволить зменшити витрати на здійснення технологічних операцій (внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин, доставка їх на поля і т.п.) в розмірі 25 грн/га. При загальній площі посівів 3500 га це дозволить зменшити витрати ресурсів на суму 1676 тис.грн. [$(324 \text{ грн/га} + 130 \text{ грн/га} + 25 \text{ грн/га}) \times 3500 \text{ га}/1000$].

Крім економії матеріальних ресурсів, вчасне та в оптимальних обсягах внесення мінеральних добрив та засобів захисту рослин дозволить підвищити урожайність на 3-5%. Прибутковість зернових та технічних культур в розрахунку на 1 га підприємстві складає 300\$ США. Підвищення урожайності на 3% дозволить збільшити прибуток підприємства на 850 тис.грн. ($300\$ \times 3\%/100 \times 27 \text{ грн}/\$ \times 3500 \text{ га}/1000$).

Підприємство може досягти оптимізації витрат на виробництво так і збільшення чистого доходу завдяки **супутниковому моніторингу індексів рослинності (NDVI)**. Моніторинг посівів – це технологія моніторингу змін індексу рослинності, отримана шляхом аналізу супутникових знімків. У сільському господарстві найпоширенішим є нормалізований індекс різниці вегетації (NDVI), який характеризує густоту рослинності та дозволяє агрономам оцінювати схожість, ріст, бур'ян або хвороби, стан і однорідність посівів, а також стрес рослин. Отриману інформацію можна використовувати

для оцінки потенційної врожайності та розробки заходів щодо запобігання негативним тенденціям у розвитку сільськогосподарських культур.

Індекс формують супутникові знімки зеленої маси, яка поглинає електромагнітні хвилі у видимому червоному діапазоні та відбиває їх у ближньому інфрачервоному діапазоні. Чим більша листкова поверхня рослин і чим більше в листках хлорофілу, тобто зеленого пігменту, тим сильніше рослини поглинають червоне світло, що падає на них, і тим менше воно відбивається. В результаті можна отримати повний спектральний аналіз і визначити ділянки, які потребують пересіву, внесення ЗІЗ або добрив.

Обробка мультиспектральних знімків дозволить дізнатися про дефіцит азоту та про необхідність внесення добрив та ЗЗР на окремих ділянках поля. На основі цієї інформації розробляються карти диференційованого внесення фосфорних і калійних добрив.

Наприкінці сезону індекс NDVI допоможе NDVI визначити, які поля готові до збирання та спрогнозувати врожайність.

Результати моніторингу замінюють польові спостереження та дозволяють оцінити стан посівів, ідентифікувати види культур, визначити динаміку зростання біомаси та вчасно виявити відхилення.

Постійний та регулярний моніторинг посівів дає можливість приймати обґрунтовані рішення про подальше внесення засобів захисту рослин та фоліарного (листового) живлення культур, що дозволить підвищити урожайність на 5%. При рівні прибутковості продукції рослинництва на підприємстві в розрахунку на 1 га 300\$ США прибуток підприємства може бути збільшений на 1417 тис.грн. ($300\$ \times 5\% / 100 \times 27 \text{ грн} / \$ \times 3500 \text{ га} / 1000$).

Використання сівалок з диференційованим висівом. Впровадження змінної технології висіву передбачає можливість відключення секцій сівалки під час роботи з метою висіву більшої чи меншої кількості насіння на одиницю площі та економить від 5 до 8 % насіння, підвищуючи загальний урожай на полі до 10%.

Ця технологія повністю окупається збільшенням продуктивності посіву та економією посівного матеріалу. Не менш перспективною є можливість підвищення економічної ефективності вирощування сільськогосподарських

культур на кожному гектарі поля. Основними перевагами сівалок з диференційованим висівом є можливість економії ресурсів та підвищення врожайності окремих площ полів, оптимізація використання кожного гектара землі. Відповідно, технічне переоснащення висівного агрегату на можливість від'єднання секцій та різної щільності висіву в автоматичному режимі дозволяє працювати з кожною ділянкою поля окремо

Диференційована сівба при нормі висіву в середньому 1 посівної одиниці на один гектар, заощадженні 5% посівного матеріалу та вартості посівної одиниці 100\$ та площі посіву зернових культур 25000 га економія складе 2531 тис.грн. $(1п.о. \times 75\$ \times 5\% / 100 \times 25000) \times 27$ грн/\$. Підвищення врожайності зернових культур на 6% за прибутковості продукції рослинництва на підприємстві в розрахунку на 1 га 300\$ США дозволить отримати додатковий дохід в сумі 1012 тис.грн.

Застосування біологічних засобів захісту рослин замість хімічних при обробітку пожнивних рештків. Обробіток пожнивних рештків інсектицидами та фунгіцидами біологічного позодження покращує фітосанітарний стан ґрунту, не сприяє розвитку збудників хвороб, сприяє накопиченню елементів живлення – вмісту гумусу в ґрунті, підвищенню їх родючості, зокрема пшениці на 5 ц з гектара. На підприємстві вирощування озимої пшениці на площі проводиться на площі 1100 га. За оціночними розрахунками додатково може бути отримано 550 т озимої пшениці, при вартістю при ціні 8000 грн/т додатково може бути отримано 4400 тис.грн.

Перехід на глибоке рихлення ґрунтів замість глибокої оранки. Зміна клімату, критична нестача вологи, ущільнення орних і ґрунтових шарів через дію робочих органів машин, ходових систем тракторів і комбайнів, високі ціни на паливо змушують переглянути підходи до обробітку ґрунту. Серед нових ефективних рішень у сфері обробітку ґрунту, які дозволяють заощадити на паливно-мастильних матеріалах та значно інтенсифікувати процес вирощування сільськогосподарських культур, є використання глибоких культиваторів. Слід також зазначити, що оранка, особливо на похилих полях, є основним фактором зниження родючості та деградації ґрунтів.

Глибоке розпушування дозволяє розпушити ґрунт і запобігти водній ерозії, сприяє формуванню більш розвиненої кореневої системи рослин, стабілізує сприятливі агрофізичні властивості та фізичний стан ґрунту, покращує аерацію, тепловий та поживний режим, підвищує мікробіологічну активність, нормалізує вміст азоту, покращує азотистий баланс, покращує азотистий баланс. є попередження ураження посівів шкідниками та хворобами, боротьба з бур'янами. Глибоке розпушування сприяє поглинанню вологи, запобігає її витіканню та зменшує капілярний рух води.

Техніка глибокого розпушування замість глибокої оранки з перевертанням шару ґрунту дозволить збільшити урожай цукрових буряків на 30 ц/га та отримати додатковий дохід в сумі 3300 тис.грн. (1000 га×3т/га ×1100 грн./1000).

Пропонуємо здійснити комплекс організаційних, технологічних, направлених на підвищення урожайності, зменшення втрат, збільшення чистого доходу, прибутку підприємства.

Для вирощування кукурудзи на зерно підприємство використовує насіння фірми «Монсанто», ціна якого складає 3500 грн./т. Заміна цього гібрид на насіння фірми «Лінегрейн» як більш продуктивний по урожайності (приріст врожаю порівняно з насінням фірми «Монсанто» – 10 ц/га) та дешевший – ціна 1 т становить 2650 грн.

Економія від використання насіння кукурудзи фірми «Лінегрейн» на площі 320 га при нормі висіву 1 посівна одиниця на гектар складе

– від зменшення вартості посівного матеріалу

$$(3,5 \text{ тис. грн.} - 2,65 \text{ тис. грн.}) \times 820 \text{ га} = 697 \text{ тис. грн.};$$

– додатковий чистий дохід від продажу кукурудзи при ціні 3000 грн./т

$$820 \text{ га} \times (8 \text{ т./га} - 7 \text{ т./га}) \times 3,0 \text{ тис.грн./т} = 24600 \text{ тис. грн.}$$

Разом $6970 + 24600 = 31570$ тис. грн.

Для боротьби з бур'янами при вирощуванні кукурудзи проводиться міжрядний механічний обробіток ґрунту. Обробка полів кукурудзи страховими гербіцидами фірми «Август» замість неодноразового механічного міжрядного обробітку ґрунту дозволяє знищувати бур'яни як у міжрядді, так і в рядках. Крім скорочення потреби в паливо-мастильних

матеріалах (на 2л/га), підвищиться урожайність на 15%. Додатковий чистий дохід від продажу кукурудзи при ціні 3000 грн./т складе

$$820 \text{ га} \times 7 \text{ т./га} \times 0,15 \times 3,0 \text{ тис.грн./т} = 2583 \text{ тис. грн.}$$

З-за великих втрат азоту при внесенні карбміду з осені господарству для підживлення площ під вирощування кукурудзи весною слід запровадити внесення КАС (карбамід-аміачних сумішів), що дозволить підвищити урожайність кукурудзи на 20%. Додатковий чистий дохід від продажу кукурудзи при ціні 3000 грн./т складе

$$820 \text{ га} \times 7 \text{ т./га} \times 0,2 \times 3,0 \text{ тис.грн./т} = 3444 \text{ тис. грн.}$$

На підприємстві не проводиться передпосівне живлення площ під соняшник. При передпосівному внесенні культиватором аміачної селітри при додаткових витратах в розмірі 1500 грн./га (вартість мінеральних добрив та витрати на їх внесення) урожайність соняшника збільшиться на 0,3 т/га. Економічний ефект від такого заходу становитиме

– додаткові витрати на передпосівне живлення площ

$$1500 \text{ грн./га} \times 370 \text{ га}/1000 = 555 \text{ тис.грн.}$$

– додатковий чистий дохід від продажу соняшника при ціні 10000 грн./т

$$370 \text{ га} \times 0,3 \text{ т/га} \times 10000 \text{ грн./т} = 1110 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Разом: } 11100 \text{ тис.грн.} - 5550 \text{ тис.грн.} = 1660 \text{ тис.грн.}$$

На підприємстві слід проводити інсектицидний обробіток посівів сої від павутинної попелиці препаратом «Перенекс Супер». При додаткових витратах в розмірі 400 грн./га добавка врожаю складе 0,3 ц/га. Економічний ефект від такого заходу становитиме

– додаткові витрати на передпосівне живлення площ

$$400 \text{ грн./га} \times 580 \text{ га}/1000 = 232 \text{ тис.грн.}$$

– додатковий чистий дохід від продажу сої при ціні 9000 грн./т

$$580 \text{ га} \times 0,3 \text{ т/га} \times 9000 \text{ грн./т} = 1566 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Разом: } 15660 \text{ тис.грн.} - 2300 \text{ тис.грн.} = 1336 \text{ тис.грн.}$$

Загальний ефект від здійснення комплексу інноваційних, організаційних, технологічних, маркетингових заходів, направлених

зменшення витрат на виробництво продукції рослинництва приведено в таблиці 3.12.

Таблиця 3.18 – Ефект від здійснення комплексу заходів, направлених зменшення витрат на виробництво продукції рослинництва ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ»

Назва заходу	Сума зменшення матеріальних витрат, тис.грн..	Додатковий чистий дохід, тис.грн..
I. Використання сучасних інноваційних технологій		
1.1. Обстеження полів з використанням безпілотних літальних апаратів (БПЛА або дронів)	1676	850
1.2. Супутниковий моніторинг вегетаційних індексів (NDVI)		1417
1.3. Використання сівалок з диференційованим висівом	253	1012
1.4. Застосування біологічних засобів захисту рослин замість хімічних при обробітку поживних рештків		4400
1.5. Перехід на глибоке рихлення ґрунтів замість глибокої оранки		3300
II. Організаційні, технологічних заходи, направлені на зменшення витрат ресурсів на вирощуванні		
2.1. Впровадження сортів пшениці, на які більший попит на вітчизняному та експортному ринках		5831
2.2. Заміна насіння кукурудзи фірми «Монсанто» на на сіння фірми «Лінегрейн»	697	2460
2.3. Обробка полів кукурудзи страховими гербіцидами фірми «Август» замість міжрядного обробітку ґрунту	34,4	2583
2.4. Підживлення площ під вирощування кукурудзи весною КАС		3444
2.5. Передпосівне внесення аміачної селітри під вирощування соняшнику	- 550	1110
2.6. Інсектицидний обробіток посівів сої	- 232	1566
3. Диверсифікація виробництва – реалізація проекту з виробництва пшеничного борошно		1057
Разом	1888	29030

Реалізація запропонованих в кваліфікаційній роботі магістра заходів буде мати позитивний вплив на ефективність діяльності підприємства – чистий дохід збільшиться на 29030 тис.грн., витрати виробництва скоротяться на 1888 тис.грн.

ВИСНОВКИ

Метою кваліфікаційної роботи магістера 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 «ТАВААГРОІНВЕСТ».

Згідно з поставленою метою в роботі проведено теоретичне дослідження системи управління доходами і взаємозв'язку її складових на основі функціонального та процесного підходів. Результати дослідження дозволили представити управління доходами як цільову багаторівневу систему, що входить до складу загальної системи управління і направлена на керування дохідною характеристикою ефективності господарювання у розрізі всіх об'єктів підприємства за допомогою механізму загальних функцій управління та процесів прийняття управлінських рішень і комунікацій для досягнення високого економічного результату й інших цілей діяльності підприємства.

Дослідження поглядів вітчизняних і зарубіжних економістів показує, що на даний момент серед учених-економістів йде напружена дискусія з приводу того, яку ж концепцію – управлінський облік чи контролінг – обрати за основу для здійснення функцій та вирішення завдань управління доходами в Україні. Це пов'язано з тим, що ці концепції мають схожі завдання функціонування та інструменти і методи їх розв'язування у сфері управління витратами. Тому в даній роботі прийнято рішення про використання концепції управлінського обліку в управлінні доходами, а застосування функціонального підходу дозволило визначити управлінський облік як підсистему системи управління доходами, що здійснює підтримку виконання загальних функцій планування та контролю.

Визначення системи управління доходами допомогло сформулювати її основні цілі, завдання, принципи і функції, а також вивчити основні концепції, методи й інструменти вирішення поставлених завдань.

Вивчення спеціальної економічної літератури показало, що на даний момент існує багато різних методів та інструментів управління доходами залежно від конкретних завдань, поставлених у межах системи. У даній роботі умовно згруповано найвідоміші методи управління доходами у п'ять груп відповідно до завдань, на виконання яких вони направлені: ціновий метод, заснований на тому, що підприємство аналізує цінову політику конкурентів і встановлює ціни нижче цін своїх конкурентів; метод високих цін, який полягає у встановленні більш високих цін, однак, ціновий метод є обмеженим у часі; метод тарифних планів, який є в пропозиції одного і того ж продукту за різною ціною різних клієнтських груп; метод групового квотування, який полягає в тому, що встановлюється певний обсяг продукції або послуг, який може бути реалізований або надано за встановленою ціною; метод групової оптимізації доходів, під яким слід розуміти визначення обсягів доходів, які необхідні підприємству для нормального функціонування оптимізації груп.

Встановлено, що при виборі методу аналізу доходів підприємства доцільно користуватися співвідношенням «витрати-обсяг-прибуток». Цей метод передбачає групування операційних витрат на фіксовані (постійні) й змінні

Основними факторами, що впливають на формування суми і рівня валового і чистого операційного доходу підприємств промисловості є рівень цін реалізації виробленої продукції, обсяг реалізації виробленої продукції та рівень оподаткування валового операційного доходу.

Розглядаючи наведені фактори, слід відмітити, що вони носять агрегований, характер, тобто самі складаються під впливом чинників другого порядку – місткості відповідного товарного ринку, рівня конкуренції на ньому, номенклатури виробленої (реалізованої) продукції тощо. Разом з тим,

ці фактори дозволяють повністю забезпечувати управління механізмом формування валового і чистого операційного доходу підприємства, основу якого складають формування ефективної цінової політики та планування операційних доходів.

При формуванні політики управління доходами підприємства слід враховувати, що їх формування знаходяться під впливом як внутрішніх так зовнішніх факторів

В роботі встановлено, що управління ростом доходів від реалізації продукції може здійснюватись за рахунок а) збільшення обсягу реалізації продукції шляхом активізації маркетингової діяльності, диверсифікації ринків збуту; б) підвищення ціни одиниці продукції шляхом підвищення якісних характеристик та реалізації різним групам споживачів.

Поскільки підприємство отримує доходи не тільки від реалізації продукції, але й здійснює операційну, фінансову та інвестиційну діяльність, тому на підприємстві можуть отримувати додаткові доходи, за рахунок інших операційних доходів (продажу надлишків сировини, матеріалів, товарів, реалізації основних засобів та нематеріальних активів, які не використовуються в діяльності підприємства, здачі в оперативну оренду основних засобів, забезпечення повернення раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості), інших фінансових доходів (здачі у фінансову оренду основних засобів, які не використовуються у виробництві, вкладення тимчасово вільних фінансових ресурсів у високодохідні цінні папери), інших доходів (реалізації довгострокових та поточних фінансових інвестицій – акцій, облігацій, корпоративних прав інших підприємств, які є збитковими чи низько доходними).

У практичній частині проведено дослідження ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» щодо основних економічних та фінансових показників його діяльності. Виконаний аналіз економічних показників, витрат і собівартості продукції виявив основні причини фінансових проблем підприємства, можливі резерви оптимізації витрат та показав необхідність

формування на даному підприємстві системи управління доходами. Діагностика проблем дозволила 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 «ТАВААГРОІНВЕСТ».

Виходячи з напрямів удосконалення управління доходами ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ» запропонована програма управління доходами ТОВ «ТАВААГРОІНВЕСТ», яка включає заходи техніко-технологічного та організаційного характеру:

1. Впровадження сортів пшениці, на які більший попит на вітчизняному та експортному ринку

2. Диверсифікація виробництва, за рахунок реалізації проекту з переробки зерна пшениці в борошно.

3. Використання сучасних інноваційних технологій

3.1. Обстеження полів з використанням безпілотних літальних апаратів (БПЛА або дронів)

3.2. Супутниковий моніторинг вегетаційних індексів (NDVI)

3.3. Використання сівалок з диференційованим висівом

3.4. Застосування біологічних засобів захісту рослин замість хімічних при обробітку пожнивних рештків

3.5. Перехід на глибоке рихлення ґрунтів замість глибокої оранки

4. Організаційні, технологічних заходи, направлені на збільшення чистого доходу.

4.1. Заміна насіння кукурудзи фірми «Монсанто» на насіння фірми «Лінегрейн»

4.2. Обробка полів кукурудзи страховими гербіцидами фірми «Август» замість міжрядного обробітку ґрунту

4.3. Підживлення площ під вирощування кукурудзи весною КАС

4. Передпосівне внесення аміачної селітри при під вирощуванні соняшника

4.2. Інсектицидний обробіток посівів сої

Реалізація запропонованих в кваліфікаційній роботі магістра заходів буде мати позитивний вплив на ефективність діяльності підприємства – чистий дохід збільшиться на 29030 тис.грн., витрати виробництва скоротяться на 1888 тис.грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Khalatur, S.; Masiuk, Y.; Kachula, S.; Brovko, L.; Karamushka, O.; Shramko, I. (2021). Entrepreneurship development management in the context of economic security, *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. 2021. № 9(1) Pp. 558-573. URL: <http://dspace.dsau.dp.ua/jspui/handle/123456789/5339>
2. Адлер, О.О., Лесько О.Й. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2019. 115 с.
3. Аналіз господарської діяльності: Г. Даценко, Н. Коцеруба, І. Крупельницька, О. Кудирко, І. Лобачева; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Вінниц. торг.-екон. ін-т. Вінниця. 2021. 416 с.
4. Балановська Т. І., Троян А. В. Управління бізнесом : навч. посібн. Київ : НУБіП України, 2019. 401 с.
5. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. К.: Либідь, 2018. 206 с
6. Берест М. М. Фінансовий аналіз : навчальний посібник : Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 164 с.
7. Биба В.В., Міняйленко І.В., Теницька Н.Б. Аналіз підприємницької діяльності: навч. посіб. для студентів спец. 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» першого рівня вищої освіти усіх форм навчання. Полтава: ПолтНТУ. 2019. 182 с.
8. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підруч. Київ: Кондор, 2016. 378 с.
9. Бугай В.З., Резанов Е.О. Основні напрями збереження фінансової стійкості підприємства в умовах кризи. *Економічний простір*. 2019. № 142. С. 112–122.
10. Варналій З. С., Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Білик Р. Р. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посібн. Чернівці : Технодрук, 2019. 264 с.

11. Васечко Л.І. Напрями вдосконалення ефективності ділової активності підприємства. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2021. № 2(8). С. 4- 19.
12. Васечко Л.І. Стратегічні напрями забезпечення фінансової стійкості підприємства. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2021. № 1(7). С. 25- 40
13. Волошина О.А., Кордзаія І.А., Даценко С.М., Ульченко А.М. Методичні підходи до аналізу доходів підприємства та факторів їх формування. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7119>. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.6.47
14. Георгіаді Н. Г. Сучасний стан підприємницької активності в Україні. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4818>.
15. Гетьман О.О., Шаповал В.М. *Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге видання*. К.: ЦУЛ, 2019. 488 с.
16. Головка Т. *Методика аналізу фінансової звітності підприємства*. К.: Компас, 2017.
17. Гонтарева І. В. *Підприємництво : підручник*. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
18. Гончаров А.Б. *Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник*. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. 240 с.
19. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
20. Грачова Р.К. Доходи, витрати та фінансові результати. *Бухоблік. Нова бухгалтерія. Спец. дод. до тижня. «ДТ-КТ»*. 2018. №25. С. 130–139.
21. Гринчуцький В., Карапетян Е., Погріщук Б. *Економіка підприємства: навч. посіб.* К.: Центр навчальної літератури, 2020. 304 с.
22. Гринчуцький В.І. *Економіка підприємства: навч. посіб.* К.: Центр навчальної літератури, 2019. 304 с.

23. Грідчина М.В. Фінансовий менеджмент: Курс лекцій. К., 2016. 158 с.
24. Гуріна Н. В. Економічна сутність доходів та їх класифікація: проблеми і шляхи вирішення. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 12. Ч. 1. С. 203-205.
25. Економіка і бізнес: підручник. [за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої]. Суми: Університетська книга, 2021. 316 с.
26. Економіка підприємництва: підручник / за ред. д. е. н. проф. Л.В. Фролової. Одеса: Бондаренко М.О., 2020. 708 с.
27. Економіка підприємства. Л.І. Шваб. 2-е вид. К.: Каравела, 2015. 568 с.
28. Економіка підприємства: навч. посіб. [І.М. Посохов, В.Г. Дюжев, С.В. Сусліков, К.О. Тимофєєва]. Харків: НТУ «ХП». 2016. 380 с.
29. Економіка підприємства: навч. посіб. Н.М. Яркіна. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Видавництво Ліра-К, 2020. 580 с.
30. Економіка підприємства: навч. посіб. Уклад. Н.В. Романченко, Т.В. Кожемякіна, К.В. Пічик. Київ: НаУКМА, 2018. 343 с.
31. Економіка підприємства: навчальний посібник. О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва, Л.О. Болтянська . Мелітополь: Люкс, 2020. 272 с.
32. Економіка підприємства: навчальний посібник. С.М. Рогач, Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк та ін. 2-ге вид. К. : «ЦП «КОМПРИНТ»». 2018. 392 с.
33. Економіка підприємства: підручник [під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В.], Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 700 с.
34. Економіка підприємства: підручник. За заг. ред. О.С. Іванілова. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 728 с.
35. Економічна діагностика: підручник [В. Л. Дикань, І. В. Токмакова, В. О. Овчиннікова та ін.]. Харків: УкрДУЗТ, 2022. 284 с.,
36. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник Ю. М. Економічний аналіз: навч. посіб. Полтава : РВВД ПДАА, 2018. 290 с.

37. Іванілова О.С. Економіка підприємства: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 728 с.
38. Іванюта П.В. Управління ресурсами і витратами. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 320 с.
39. **Кіндрацька Г.І., Загородній А.Г, Кулиняк Ю.І. Аналіз господарської діяльності: підручник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2019. 320 с.**
40. [Коблянська І.О.](#), Сіренко А.А., Коблянська Г.Ю. Методика і організація обліку та внутрішнього контролю запасів підприємства в системі управління активами. [Modern economics](#). 2018. № 7. С. 85-97.
41. Ковальська Л.Л. Економіка підприємства: підручник. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 620 с.
42. Козаченко А.Ю. Доходи суб'єктів господарювання: економічна сутність та класифікація. Вісник Хмельницького національного університету. 2021, № 6, Том 2. С. 35—43 URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wpcontent/uploads/2022/03/en20216t206.pdf>
43. Кузьмин, В. М. Економіка підприємства : навчальний посібник [2-е вид, перероб. та доп.] Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2016. 195 с.
44. Лахтіонова Л. А. Аналіз фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності : монографія. К. : Знання України, 2013. 1091с.
45. Мазур Н.А. Фінансові результати підприємств України: особливості бухгалтерського забезпечення їх формування та управління. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2023. №8. С. URL: <https://doi.org/10.54929/27865738202380901>
46. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 (МСБО 18). Дохід. № 929_025 від 01.01.2012. Офіційний вебсайт Верховної Ради України. URL: [https:// zakon.rada.gov.ua/laws/ show/929_025](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_025)
47. Мулик Т. О. Методичні підходи до аналітичного забезпечення управління доходами. Агросвіт. 2020. № 6. С. 77–86. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.6.77.

48. Мулик Т.О. Організація діагностики діяльності підприємства та його бізнес-процесів: теоретико-методичні підходи. Modern Economics. 2019. № 17(2019). С. 158—164. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V17\(2019\)-25](https://doi.org/10.31521/modecon.V17(2019)-25).

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

50. Мулик Т.О., Мулик Я.І. Методичний інструментарій аналізу фінансової безпеки підприємств в системі економічних аспектів виробництва біопалива. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2016. № 9. С. 91—101.

51. Навчальний посібник із дисципліни «Бізнес-діагностика» для студентів спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність", 051 «Економіка» другого рівня вищої освіти / уклад. В.Я. Чевганова, О.О. Сосновська, І.В. Міняйленко. Полтава : ПолтНТУ, 2018. 217 с.

52. Назаренко І.Ф. Генезис економічної сутності прибутку в умовах ринкової економіки. Інфраструктура ринку. 2022. Вип. 65. С. 29—37. URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/73.pdf

53. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». URL: <https://document.vobu.ua/doc/3371>

54. Олійник Т.О., Матейченко А.Ю. Методи оцінки фінансового стану та ефективності використання ресурсів підприємства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. Випуск 5 (17). 2018. С. 55-69.

55. Остапенко Я.О., Морозовський П.А. Чинники впливу на формування доходу підприємства: обліково-аналітичний аспект. Економічний простір. 2020. №154. С. 115—119. URL: <https://doi.org/10.32782/22246282/15421>

56. Отенко І.П. Фінансовий аналіз : навчальний посібник [І.П. Отенко, Г.Ф. Азаренков, Г.А. Іващенко]. Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156

с.

57. Паршин Ю.І., Паршина О.А. Основи економічного аналізу: Навч. посібник. Дніпро: «ФОР Дробязко С.І.», 2020. 180 с.

58. Пилипенко С.М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. №10. С. 425-456.

59. Підприємництво : підручник / С. В. Панченко, В. Л. Дикань, О. В. Шраменко та ін. Ч. 2. Харків : УкрДУЗТ, 2018. 228 с.

60. Попович, О., Задерака, Н., & Федоренко, Д. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЇХ РІВНЯ. Молодий вчений, 2020. № 3 (79), 242-245.
<https://doi.org/10.32839/2304-5809/2020-3-79-51>

61. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.02.2013 р. № 336/22868 (із змінами). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

62. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2015. № 4. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3976>

63. Романченко Н., Кожемякіна Т., Пічик К. Економіка підприємства : навч. посіб. К.: НаУКМА. 2018. 304 с.

64. Романченко Н.В., Кожемякіна Т.В., Пічик К.В. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: НаУКМА, 2018. 304 с.

65. Рудакова О.В. Аналіз сучасних методик оцінювання фінансового стану підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2022. №2. Том 1. С. 7-13.

66. Саленко О. В. Фінансовий аналіз діяльності підприємств залізничного транспорту: Навч. посібник. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 220 с/

67. Семенова К.Д. Аналіз фінансового стану підприємств України та тенденцій розвитку. Науковий вісник Одеського національного економічного

університету. Збірник наукових праць №5-6 (282-283). 2021. С. 77-82.

68. Степасюк Л.М. Економіка і фінанси підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Л.М. Степасюк, Н.М. Суліма, О.В. Величко]. К.: КОМПРИНТ, 2016. 335 с.

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

70. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. К.: КНЕУ, 2013. 412 с.

71. Ткаченко Т. П., Тульчинська С. О., Бойчук Д. В. Управління доходами на підприємстві. Ефективна економіка. 2018. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6192>

72. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Полтава: Видавництво ПП «Астроя», 2020. 434 с.

73. Фінансовий аналіз : навч. посібник / уклад.: Н.Л. Марусяк. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 172 с.

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

75. Харакоз Л.В., Фелонюк О.А. Деякі аспекти фінансового аналізу за звітними показниками. Вісник Хмельницького національного університету. 2022. №1. С. 49-57.

76. Чемчикаленко Р.А., Яременко В.Г., Павленко О.О. Удосконалення системи діагностики платспроможності підприємства. Економіка та суспільство. 2018. Вип. 15. С. 780-784.

77. Чепка В.В., Матяш О.К. Фінансова стійкість підприємства: сутність та фактори впливу. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 12. С. 649-655.

78. Чередніченко А. О., Васечко Л.І, Рамський А.Ю., Стратегічне управління фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання в сучасному економічному середовищі. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2023. №1(11). С. 112-122.

79. Шевченко Л.С. Економіка підприємства: навчальний посібник. К.: Право, 2021. 280 с.

80. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління. К.: КНЕУ, 2018. 384 с.

81. Ярославський А.О. Економічна ефективність діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. № 20. С. 174-177.