

Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
Економічний факультет
Кафедра фінансів і кредиту

**Дохід підприємства, його економічний зміст,
напрямки збільшення**

Кваліфікаційна робота
Рівень вищої освіти - перший (бакалаврський)

Виконала:
студентка 4 курсу, групи 472 ск
заочної форми навчання
спеціальності 072 Фінанси, банківська
справа та страхування
Кіндрат Христина Іванівна
Керівник: к.е.н., доцент Гладчук О.М.

До захисту допущено:

Протокол засідання кафедри № 15

від 30 травня 2023 р.

Зав. кафедри _____ проф. Нікіфоров П.О.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1 Суть доходу підприємства та його значення	5
1.2 Класифікація, структура доходів підприємства та фактори, що на них впливають	8
РОЗДІЛ 2. ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ДОХОДУ ТОВ «АГРОПОЛІС»	16
2.1 Загальна фінансово-економічна характеристика діяльності ТОВ «Агрополіс»	16
2.2 Оцінка та аналіз доходу отриманого ТОВ «Агрополіс»	23
РОЗДІЛ 3 ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА	31
3.1 Пошук основних шляхів збільшення доходу на підприємстві	31
3.2 Напрями збільшення економічної ефективності роботи підприємств	35
3.3 Актуальні проблеми формування доходів українськими підприємствами та потенційні шляхи їх вирішення.....	40
ВИСНОВКИ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	Error! Bookmark not defined.
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Найважливіше значення в діяльності будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки має отримання бажаного доходу. Дохід - це зведений показник роботи підприємства, що відображає результати виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності. Операційні можливості, конкурентоспроможність і фінансовий стан бізнесу в кінцевому підсумку залежать від обсягу доходу. Розмір отриманого доходу визначається економічною стратегією підприємства. Враховуючи важливість доходу, вся діяльність бізнесу спрямована на те, щоб його вартість зросла або принаймні стабілізувалася на певному рівні.

Отже, **актуальність даної теми** полягає у необхідності подальшого дослідження діяльності підприємств, за допомогою ефективних методів управління та використання отриманих доходів, які є резервами його майбутнього зростання.

Мета даної випускної кваліфікаційної роботи передбачає поглиблення вивчення значення сутності доходу підприємства, розкриття його змісту та аналіз можливих напрямів збільшення доходу на досліджуваному підприємстві.

Завдання:

- 1) розкрити сутність доходу підприємства та його значення;
- 2) описати класифікацію та структуру доходів підприємства;
- 3) охарактеризувати фінансово-економічну діяльність ТОВ «Агрополіс»;
- 4) провести оцінку та аналіз доходу ТОВ «Агрополіс»;
- 5) здійснити пошуків основних шляхів збільшення доходу на підприємстві;
- 6) провести дослідження економічної ефективності напрямів потенційного збільшення доходу.

Об'єктом дослідження роботи є економічні відносини, які виникають у процесі отримання та використання доходів підприємствами в сучасних

економічних умовах.

Предметом випускної кваліфікаційної роботи є механізм формування доходів на підприємствах, зокрема на досліджуваному підприємстві – ТОВ «Агрополіс».

Методологічною базою дослідження є: математичні, графічні, статистичні методи, порівняння, аналіз і синтез отриманої в процесі дослідження інформації.

Інформаційна база дослідження складається з Господарського кодексу України, Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», інших нормативних джерел, наукових публікацій, теоретичного матеріалу, літературних наукових джерел, а також статистичних даних у рамках досліджуваної тематики.

Структура кваліфікаційної роботи складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. У першому розділі подається теоретичний матеріал стосовно сутності, кваліфікації і структури доходів підприємства. Другий розділ присвячено аналізу доходів підприємства ТОВ «Агрополіс». У третьому розділі здійснюється пошук основних напрямків збільшення доходу досліджуваного підприємства та інших українських підприємств у сучасних умовах.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Суть доходу підприємства та його значення

Фінансові ресурси є основою діяльності будь-якого підприємства; а їх дохідність і є вирішальним для нього. Тому дохід підприємства є важливим показник фінансових результатів у його операціях.

Відповідно до П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»: «доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або погашення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період» [15].

Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку П(С)БО встановлено «відповідні вимоги щодо визнання доходу за кожним видом діяльності, а саме: доходи від основної (операційної) діяльності, доходи від іншої операційної діяльності, доходи від фінансово-інвестиційної діяльності, доходи від іншої звичайної діяльності та доходи від надзвичайних подій» [15].

З позиції теперішньої науки перші спроби аналізу змісту категорії доходів характеризується примітивністю, безсистемністю і недостатньою аргументованістю. До середини ХІХ століття в політичній економіці дотримувалися теорії, яка впливала з функціональної ролі факторів виробництва у розробленні і розподілі доходів. Такий підхід до характеру змісту доходів значною мірою спричинений дослідженням класиків англійської політичної економіки.

Теорія А. Сміта «Дохід формується через отримання вартості як суми доходів, а також з того, що вартість розкладається на різні доходи. Відповідно до факторів виробництва доходи складають: праця – заробітна плата; капітал – прибуток; земля – рента» [7 с.49]. Дана теорія доходів була визначена як «догма Сміта», тут «ціна річного продукту праці» зводиться до складу доходів, виключаючи накопичення, обумовлене відновлення відтворювального процесу та розширенням його масштабів. Прибуток у Сміта теж має трудове походження.

Він писав, що «цінність, яку робітники додають до матеріалів, зводиться до двох частин, одна з яких оплачує їхню винагороду, а друга — прибуток їхнього наймача на весь авансований ним фонд матеріалів і заробітної плати» [3].

Отже, прибуток А. Сміт розглядає як різницю між заново створеною вартістю та заробітною платою. Фактично йдеться про додану вартість, а прибуток – це результат неоплаченої праці. З прибутку Сміт виводить і процент як похідний прибуток.

Окрім цього, розвиток теорії доходів відображений у роботах Д. Рікардо, який основну її проблему розглядав у розподілі національного доходу. Прибуток він характеризував як надлишок над вартістю заробітної плати. Вартість, яка створена робочим є більше його заробітної плати. Отже, прибутком є продукт неоплаченої праці. Вчений зазначав величину робочого дня постійною, а тому визнав лише один спосіб підвищення прибутку – підвищення продуктивності праці. Остання зменшує ту вартість, яку отримує робочий у вигляді заробітної плати.

Економічна наука розрізняє два головних різновиди доходів:

1) доходи від господарської діяльності суб'єктів соціального підприємництва;

2) доходи населення та їх перерозподіл між усіма соціальними групами.

Розподіл доходів економічних операцій господарюючих суб'єктів отримав у західній економічній науці назву функціонального, що показує реально існуючі відмінності у функціях найманих працівників і підприємців у розподільчому процесі підприємства.

Розподіл грошового доходу в рамках господарської діяльності пов'язаний з економічними функціями суб'єктів, що генерують дохід. Можна виділити три види суб'єктів господарювання та відповідний їм дохід:

- 1) Заробітна плата як заробітна плата найманих працівників;
- 2) Прибуток - дохід як підприємця, власника засобів виробництва (основного капіталу);
- 3) Відсоток (позиційний або кредитний) як дохід грошового капіталу.

Кожна з форм грошового доходу підприємства винагороджує продуктивні зусилля у відповідь господарюючому суб'єкту, що забезпечує відтворення системи економічних потреб і інтересів. Дохід підприємства – це грошові кошти, отримані ними в результаті економічної діяльності за певний період (день, тиждень, місяць, рік).

При аналізі доходів компанії розрізняють:

- 1) Валовий прибуток від реалізації всіх вироблених товарів;
- 2) Середня виручка – це виручка з одиниці реалізованої продукції;
- 3) Граничний дохід (одна з основних категорій неокласичної економічної теорії) як приріст загального доходу від продажу додаткових одиниць продукції.

Науковці по-різному трактують поняття доходу підприємства:

О. В. Аристов вважає, що «дохід є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої підприємницької діяльності, оскільки забезпечує зростання добробуту власників підприємства через дохід на вкладений капітал» [13; с.200].

Дж. Хікс писав, що: «дохід – складна і багатозначна економічна категорія, яка об'єднує цілу систему показників» [13; с.203].

Н. М. Шмиголь деталізує, що: «Дохід підприємства – це збільшення економічних вигод внаслідок надходження активів і (або) погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику» [13; с. 205].

В. І. Блонська вважає: «дохід підприємства – це надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику» [13; с. 210].

Л. Г. Ловінська, Л. В. Жилкіна, О. М. Голенко теж вважають, що: «доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або

зменшення зобов'язань, внаслідок чого збільшується власний капітал підприємства (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків засновників)» [13; с. 213].

Ю. І. Продіус зазначає, що: «дохід – це виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат. Він є грошовою формою чистої продукції підприємства, тобто охоплює оплату праці та прибуток» [13; с.219].

Ф.Ф. Бутинець вказує, що «як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг» [13 с.221].

Отже, розглядаючи поняття «дохід підприємства» у широкому розумінні як за економічними, так і за бухгалтерськими підходами дає можливість визначити наступні основні його характеристики:

- дохід підприємства – це фінансовий результат його господарської діяльності за певний період часу;
- фінансовий результат відображає отримання економічної вигоди;
- основною формою економічного інтересу, що характеризує доходи підприємства, є надходження від реалізації іншого майна, а також кошти, отримані від нереалізованого бізнесу;
- економічні інтереси, що становлять дохід компанії.

З наведеного вище визначення доходу компанії можна зробити висновок, що виручка компанії є одним із найважливіших показників, що відображає її фінансовий стан і мету діяльності. Підприємства можуть використовувати отримані доходи для оплати витрат і забезпечення майбутнього розвитку бізнесу.

1.2 Класифікація, структура доходів підприємства та фактори, що на них впливають

До теперішнього часу вчені не сформували єдиної чіткої думки щодо

економічної природи поняття доходу, визначення особливостей формування доходів компаніями в процесі їх господарської діяльності, класифікації цих доходів та деяких інших пов'язаних питань.

У різні часи вчені по-різному визначали класифікацію доходів за джерелом доходу (видом діяльності). Відповідно до цих положень економісти визначають категорії доходів як результат створення та розподілу національного доходу. Вони розглядають категорії доходу як два рівні, включаючи первинний дохід і вторинний дохід (похідні):

1) Первинний дохід – це дохід, який утворюється у сфері матеріального виробництва в процесі створення та розподілу національного доходу;

2) Вторинний дохід — це дохід від невиробничих галузей (освіта, медичне обслуговування, культура, державні послуги, управління, національна оборона тощо).

Оскільки доходи виникають у результаті різних видів діяльності підприємства, то і їх класифікацію проводять у відповідності за видами діяльності, у результаті якої вони виникли, що зображено на Рис. 1.1.

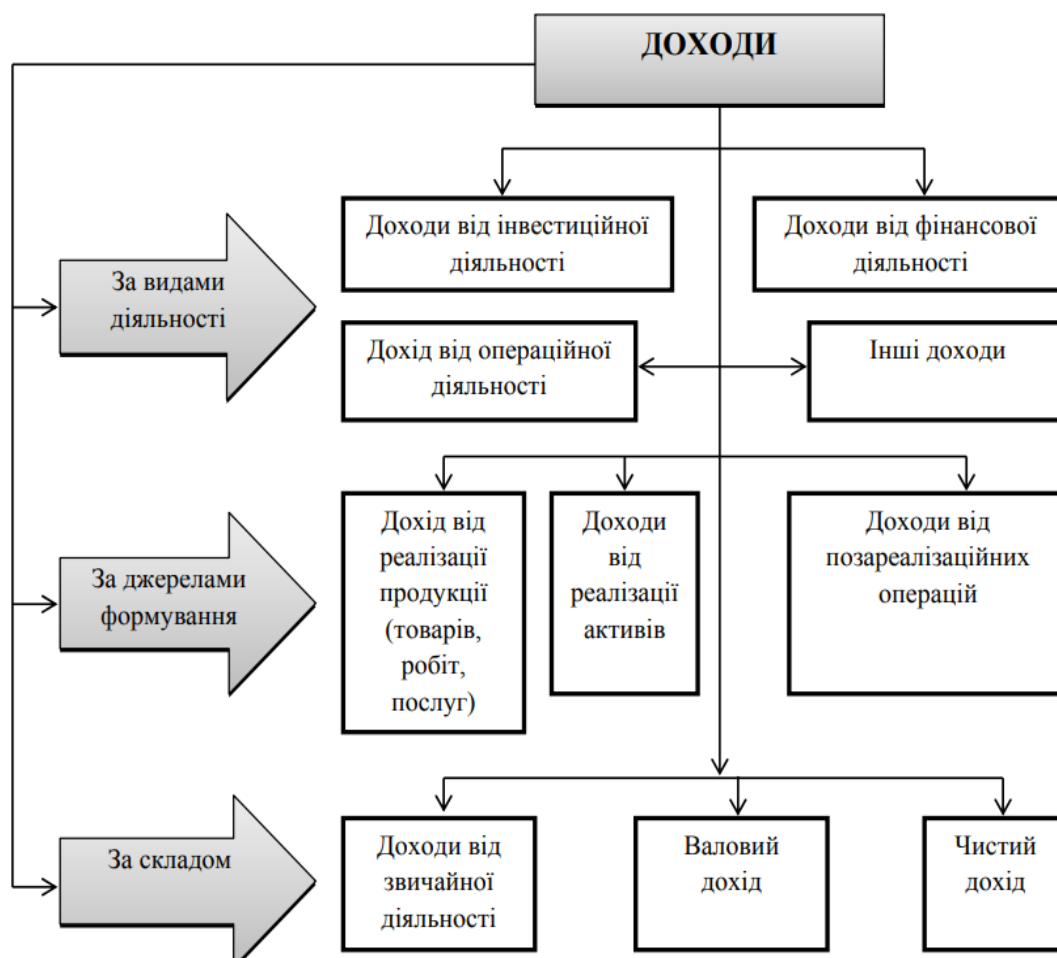


Рис. 1.1. Класифікація та складові доходів підприємства

Так, Р.Ф. Бруханський розподіляє доходи: «доходи операційної діяльності; доходи фінансової діяльності; інші доходи» [7; с.56].

Т.В. Давидюк, О.В. Манойленко, Т.І. Ломаченко, А.В. Резніченко класифікують доходи за групами: «дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи» [7; с.94].

«Н.В. Гуріна пропонує наступну класифікацію доходів підприємств, а саме:

- за формою отримання доходів (матеріальні, нематеріальні (немонетарні));
- за визнанням (планові, отримані (фактичні));
- за періодичністю (поточні, майбутніх періодів);

- за ступенем суттєвості (суттєві, несуттєві);
- за центрами отримання доходів (центр доходів «Основне виробництво», центр доходів «Допоміжне виробництво»);
- за географічним сегментом (ця класифікаційна ознака характерна для підприємств, які мають у своєму складі дочірні підприємства або відокремлені підрозділи);
- з огляду на об'єкт реалізації (реалізовані, виготовлені) [7; с.143].

Л.І. Пославська висуває класифікацію доходів: «за видом діяльності; ступенем контрольованості; структурою доходу за будівельним контрактом; відношенням до бюджетних показників; видом виробництва» [7; с.194].

Запропоновані підходи до класифікації доходів забезпечать їх достовірний облік, дозволять одержувати інформацію доходи за видами діяльності та їх склад, осередок відповідальності, вираховувати відхилення від заданих параметрів та їх причини, дозволить відстежити рух грошових коштів та їх еквівалентів.

Окрім наведеної класифікації доходів підприємства, є також класифікація, яка запропонована для цілей бухгалтерського обліку: [21]

1. Виручка (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - валовий дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, до вирахування знижок, повернення раніше проданих товарів і непрямих податків (вартість податок на додану вартість, акциз чекати).

2. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - з доходу від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг вираховуються надані знижки, вартість повернутих раніше проданих згідно з договором товарів, що належать довірителя (принципала тощо) і платити податки.

3. Інші операційні доходи - сума інших доходів, крім чистого доходу від реалізації продукції (товарів, проектів, послуг), отриманих у результаті господарської діяльності підприємства, зокрема: доходи від операційної оренди активів, доходи від різниць у господарській діяльності. обмінні курси, погашення раніше анульованих активів, франчайзинговий роялті та відсотки, отримані на

залишок коштів на поточному рахунку в банку.

4. Фінансові доходи – дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

5. Інші доходи – дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Три основні чинники впливають на розмір доходу бізнесу:

- 1) відпускна ціна (для виробничих підприємств, як правило, оптова ціна);
- 2) обсяг реалізованої продукції;
- 3) кількість засобів виробництва, витрачених на виробництво продукції.

При цьому існує пряма пропорційна залежність доходу підприємства від ціни та обсягу продукції та обернено пропорційна залежність від витрат на засоби виробництва.

Основними факторами, завдяки яким можливе зростання доходів сучасного бізнесу, є:

- 1) ефективна логістика (оптимізація каналів збуту, стимулювання збуту);
- 2) впровадження сучасних комп'ютерних технологій;
- 3) ефективна реклама, яка підтримує репутацію товарів, формує довіру споживачів до них, реально завойовує ринок);
- 4) ефективна управлінська організація (організаційна структура, система управління, корпоративна культура; престиж і корпоративний імідж; комунікація, соціально-психологічний клімат).

Вплив цих чинників у формування доходу та розмір додаткового доходу від них неможливо розрахувати напрямок. Тому об'єднуємо саме їх економічну категорію «непрямі доходи». Урахування впливу непрямих доходів при аналізі чинників на формування доходу дасть змогу вийти на новий, досить вищий рівень підготовки рекомендацій до оперативного й стратегічного управління доходами підприємства.

Дохід від основної (операційної) діяльності - це дохід від реалізації продукції (товарів, робіт і послуг), який розраховується виходячи з обсягу реалізованої продукції, виходячи з діючих цін (без ПДВ, акцій, обмінів та знижки на продаж). ПДВ, акцизний збір, мито та інші податки включені в ціну, але вони перераховуються до бюджету і не належать підприємству.

На розмір виручки від реалізації продукції (доходу, послуг) впливають такі фактори:

1) у сфері виробництва:

- обсяг виробництва;
- якість продукції;
- асортимент продукції;
- розмірний вихід та інші;

2) у зоні руху:

- однорідність, транспортування;
- своєчасне оформлення транспортно-розрахункових документів;
- порядок документообігу;
- форми оплати;
- рівень цін;

3) незалежно від виду діяльності компанії:

- порушення контракту постачальниками ресурсів;
- недоліки в роботі транспорту;
- несвоєчасна оплата покупцями продукції.

Дохід від реалізації продукції, робіт і послуг є основним джерелом відшкодування витрат на виробництво і реалізацію продукції, формування доходів і формування фінансових ресурсів. Тому від величини доходу залежить не тільки відшкодування внутрішньовиробничих витрат і отримання прибутку, а й своєчасність і повнота сплати податків, погашення банківських кредитів, що впливає на рівень сплачуваних відсотків, що впливає на фінансовий результат компанії.

Крім доходів від реалізації продукції (товарів, робіт чи послуг),

підприємство отримує інші операційні доходи, які включаються до доходів від операційної діяльності.

Інші операційні доходи включають:

- доходи від реалізації сировини, матеріалів, валюти, інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
- доходи від операційної курсової різниці (різниця між оцінками однієї і тієї ж одиниці іноземної валюти за різними валютними курсами);
- оперативний лізинг майна (право власності), якщо ця діяльність не спрямована на створення бізнесу;
- погашення раніше амортизованих активів (надходження амортизованої заборгованості);
- отримані штрафи, пеня, пеня за порушення господарських договорів, які визнані боржником або за рішенням суду;
- доходи від списання боргів, за протоколами яких минув строк позовної давності;
- отримали гарантії та субсидії.

У сучасних умовах зростає значення доходів від фінансово-інвестиційної діяльності підприємств на ринку. Тому для фінансових служб підприємств важливого значення набувають пошук фінансових джерел для розвитку підприємств у напрямку найбільш ефективного інвестування фінансових ресурсів, операції з цінними паперами та інші питання фінансової діяльності.

Кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства є сума прибутку (або збитку), яка розраховується на основі суми доходу та поточних витрат, пов'язаних з його отриманням. Категорія доходу знаходиться саме на рівні економічного суб'єкта. Для визначення кінцевого фінансового результату діяльності промислового підприємства необхідно точно розрахувати розмір прибутку, оскільки підприємство, здійснюючи господарську діяльність, витрачає певні кошти (поточні витрати), пов'язані з отриманням доходу. У випадку, якщо сума доходу перевищує суму цих витрат, підприємство має бажаний очікуваний фінансовий результат своєї діяльності, який вимірюється

величиною отриманого прибутку.

На величину прибутку від реалізації продукції впливають такі головні чинники:

- 1) збільшення обсягу виробництва і реалізації;
- 2) структурні зрушення в номенклатурі продукції;
- 3) зниження собівартості продукції;
- 4) підвищення ціни на продукцію.

Отже, під доходом підприємства слід розуміти підвищення економічних вигод у вигляді надходження активів (і (або) їх переоцінки) і (або) погашення зобов'язань, які зумовлюють зростання капіталу (за допомогою вкладників власників), нараховані і підлягають отриманню поточного звітного періоду та виникають внаслідок використання у виробничо-торгівельній та фінансовій діяльності економічних ресурсів та конкурентних переваг за урахуванням фактора часу та прийнятого рівня підприємницького ризику з ціллю задоволення економічних та соціальних потреб.

РОЗДІЛ 2. ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ДОХОДУ ТОВ «АГРОПОЛІС»

2.1 Загальна фінансово-економічна характеристика діяльності ТОВ «Агрополіс»

Основною метою діяльності суб'єкта господарювання є отримання максимального прибутку, який безпосередньо залежить від рівня його доходу. Дохід особливо важливий для незалежного приватного бізнесу. Він залежить від форми власності підприємства, сфери його діяльності та інших факторів. Тому аналіз доходів підприємства та факторів, що на нього впливають є важливим у роботі підприємства. У результаті своєї діяльності, підприємство відшкодовує витрачені ресурси у процесі виготовлення продукції, виконанні робіт, наданні послуг у вигляді отриманого доходу.

З практичної сторони ми досліджуватимемо діяльність ТОВ «Агрополіс», яке базується у своїй роботі на: статуті підприємства який є у додатку А, кодексі законів про працю, Цивільному кодексу, Господарському кодексу.

Керівництво товариством здійснюють його органи управління, склад і порядок обрання (призначення) яких визначається статутом.

Органами управління ТОВ «Агрополіс» є:

1. Загальні збори учасників.
2. Наглядова рада.
3. Директор.

Згідно з статутом ТОВ «Агрополіс» - господарське товариство, створене без обмеження строку діяльності. Товариство самостійно, згідно із законодавством, визначає форми, розміри та види оплати праці, установлює технічно обґрунтовані норми праці, надає своїм працівникам додаткові відпустки, визначає трудовий розпорядок. Умови праці іноземних громадян визначається відповідно до законодавства окремими трудовими договорами.

ТОВ «Агрополіс» є правонаступником товариства з обмеженою відповідальністю «ЗОЛОТА НИВА» згідно з передавальним актом,

затвердженим загальними зборами учасників ТОВ «ЗОЛОТА НИВА» 31.08.2018р.

Товариство створене виключно як господарське товариство і здійснює підприємницьку діяльність з метою одержання прибутку та наступного його розподілу між учасниками.

Предметом діяльності товариства є:

- сільське господарство, лісове господарство та рибне;
- переробна промисловість;
- водопостачання, каналізація, поводження з відходами;
- будівництво;
- торгівля;
- транспорт, складське господарство;
- тимчасове розміщування й організація харчування;
- інформація та телекомунікація;
- операції з нерухомим майном;
- професійна, наукова та технічна діяльність;
- оренда, прокат і лізинг;
- діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування;
- ліцензійна діяльність;
- інша діяльність.

Товариство здійснює свою діяльність на території України та за межами її діяльності. Веде активний експорт своєї продукції в країни Європи.

Фінансова звітність товариства складається згідно норм законодавства і відкрита для внутрішніх користувачів, саме вона стане основою нашого подальшого аналізу.

ТОВ «Агрополіс» демонструвало рекордні фінансові показники за 2020 рік: виручка ТОВ «Агополіс» зросла на 66%, склавши \$3,9 тис. дол., ефективний показник роботи підприємства збільшилася до \$346 тис. (+55%), а чистий прибуток – до \$189 млн, що у 3,6 рази більше порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Для детальної фінансово-економічної характеристики розглянуто склад та структуру оборотних та необоротних активів, а також власний капітал підприємства. У таблиці 2.1 наведено динаміку структури активів ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.1

Динаміка структури активів ТОВ «Агрополіс»
у 2019-2021 роки

Назва	2019 рік		2020 рік		2021 рік		Відхилення	
	Тис. грн.	Частка, %	Тис. грн.	Частка, %	Тис. грн.	Частка, %	2019/ 2020	2020/ 2021
Оборотні активи	418214	63,04	596482	68,31	899182	95,75	5,26	27,45
Необоротні активи	245163	36,96	276776	31,69	39878	4,25	-5,26	-27,45
Баланс	663380	100,00	873261	100,0	939063	100,0	0,00	0,00

Ми прослідковуємо, що найбільша частка активів підприємства належить оборотним активам. Найбільший даний показник у 2021 році і на нього припадає 95,75%. Загалом зменшення валюти балансу у 2019 році оцінюється негативно, оскільки зменшилися можливості підприємства для кількості вироблення продукції. Причинами цього стало зменшення вартості оборотних активів на 5,26%.

Проаналізуємо стан використання активів підприємства за допомогою коефіцієнтів постійності та мобільності, співвідношення оборотних і необоротних активів (табл. 2.2)

Таблиця 2.2

Динаміка коефіцієнтів використання активів ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 р.

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
				2020/2019	2021/2020
Коефіцієнт постійності активів	0,369568	0,316946	0,042466	-0,05	-0,27
Коефіцієнт мобільності активів	0,630432	0,683054	0,957534	0,05	0,27
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	1,705861	2,155107	22,54832	0,45	20,39

Коефіцієнт співвідношення оборотних та необоротних активів має низький рівень за 2019-2020 роки це свідчить, що знизилася ліквідність балансу. Коефіцієнт постійності показує частку необоротних активів у майні підприємства. Інверсійним показником до коефіцієнту постійності є коефіцієнт мобільності, який протягом усього періоду є невеликим і вказує на те, що майно підприємства не може достатньо змінити структуру протягом короткого періоду часу.

Елементи необоротних активів ТОВ «Агрополіс» наглядно показано в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка головних елементів необоротних активів ТОВ «Агрполіс» у 2019-2021 роки, тис. грн.

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
				2020/2019	2021/2020
Нематеріальні активи	183942	225003	144	41061	-224859
Незавершені капітальні інвестиції	160	1843	457	1683	-1386
Основні засоби	61061	49930	39277	-11131	-10653
Усього	245163	276776	39878	31613	-236898

З дослідження необоротних активів підприємства ТОВ «Агрополіс», значну увагу варто приділити основним засобам, оскільки їх частка у структурі необоротних активів складає 98%, тому прогресивність та технічний стан основних засобів характеризує потенційні можливості виробництва, його потужність.

Складові оборотних активів ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка структури оборотних активів ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки, тис. грн.

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
				2020/2019	2021/2020
Запаси	296809	489902	285279	193093	-204623

Виробничі запаси	37624	17494	21569	-20130	4075
Незавершене виробництво	60053	45747	41512	-14306	-4235
Готова продукція	188938	425805	125076	236867	-300729
Товари	10194	856	97122	-9338	96266
Дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги	117588	8976	197405	-108612	188429
Дебіторська заборгованість за розрахунками	32700	30939	312393	-1761	281454
Інша поточна дебіторська заборгованість	1135	8872	0	7737	-8872
Гроші та їх еквіваленти	126	116	3	-10	-113
Рахунки в банках	126	116	3	-10	-113
Витрати майбутніх періодів	68	14	87	-54	73
Інші оборотні активи	23048	17596	59741	-5452	42145
Разом	767274	1037561	1140190	270287	102629

З таблиці 2.4 ми бачимо, що основну частку в структурі оборотних активів становлять запаси та дебіторська заборгованість. Звідси слідує, що підприємство використовує велику кількість запасів для управління підприємством, споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва, дебіторська заборгованість показує, що перед підприємством мають заборгованість постачальники, споживачі продукції, інші юридичні та фізичні особи, фінансові і податкові органи.

У таблиці 2.5 показано стан ефективності використання основних засобів ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.5

Показники ефективності використання основних засобів ТОВ
«Агрополіс» за 2019-2021 роки

Показник	Рік			Відхилення	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Фондовіддача	5,9	4,7	3,91	-1,2	-0,79
Фондомісткість	0,17	0,21	0,26	0,04	0,05

Рентабельність основних засобів	5,22	4,17	3,81	-1,05	-0,36
Коефіцієнт постійності	0,49	0,52	0,44	0,03	-0,08
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,1	0,11	0,1	0,01	-0,01
Коефіцієнт мобільності	0,51	0,48	0,56	-0,03	0,08

На основі аналізу коефіцієнтів оцінювання виробничого потенціалу можна зробити висновок, що у 2019 та 2020 роках надходження основних засобів збільшилося у порівнянні з 2021 роком.

Фондомісткість основних засобів збільшувалася упродовж досліджуваного періоду (2019-2021 р.) на 0,21.

Рентабельність основних засобів збільшується протягом 2019-2020 років на 1,05, а у 2021 році даний показник зменшився на 0,36, можливо дане зменшення є наслідком обмеженого надходження основних засобів через пандемію у країні. Коефіцієнт постійності коливається між збільшенням у 2019-2020 роках на 0,03 та зменшенням у 2021 році на 0,08. Коефіцієнт зносу основних засобів залишається майже незмінним та коливається у межах 0,01. Щодо коефіцієнту мобільності то даний показник зростає упродовж 2019-2021 років.

Складові власного капіталу підприємства ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки наведено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Складові власного капіталу ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки, тис. грн.

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
				2020/2019	2021/2020
Зареєстрований (пайовий) капітал	8881	8881	8865	0	-16
Капітал у дооцінках	18285	17958	24336	-327	6378
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	194965	494300	393551	299335	-100749
Разом	222131	521139	4179898	299008	3658759

З даних цієї таблиці ми бачимо, що власний капітал ТОВ «Агрополіс»

складається із зареєстрованого (пайового) капіталу, капіталу у дооцінках, нерозподіленого прибутку та неоплаченого капіталу. Прослідковуємо, що протягом 2019-2020 років зареєстрований капітал не змінюється і складає 8 881 тис. грн., це свідчить про те що протягом цього періоду учасники не вносили кошти у пайовий капітал. Найбільше значення у складі структури капіталу підприємства має нерозподілений прибуток (непокритий збиток). У 2019 році цей показник значно нижчий ніж у попередні роки, але залишається найбільшим серед усіх показників на той період часу.

Структура пасивів ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Структура пасивів ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки, тис. грн.

Показник	Рік			Відхилення	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Зареєстрований (пайовий) капітал	8881	8881	8865	0	-16
Капітал у дооцінках	18285	17958	24336	-327	6378
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	194965	494300	393551	299335	-100749
Неоплачений капітал	0	0	-8854	0	-8854

Продовження таблиці 2.7

Довгострокові зобов'язання і забезпечення	163532	191280	0	27748	-191280
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	14378	448		-13930	-448
Поточна кредиторська заборгованість за товари роботи та послуги	9190	10334	145367	1144	135033
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунки з бюджетом	1578	20	992	-1558	972

Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	13	15	83	2	68
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунки з оплати праці	49	112	228	63	116
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	135553	103430	345834	-32123	242404
Поточні забезпечення	3081	4517	2778	1436	-1739
Доходи майбутніх періодів	0	338	0	338	-338
Інші поточні зобов'язання	113875	41628	25883	-72247	-15745
Разом	665399	875281	941084	209882	65803

Отже, з таблиці 2.7 ми бачимо, що найбільшу частку пасивів складає кредиторська заборгованість, а саме за товари роботи та послуги, яка зросла в порівнянні з 2019 роком у 2021 році на 136 176 тис. грн. Це означає, що підприємство збільшує свою заборгованість постачальникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги. Найменшу часту у структурі займають довгострокові зобов'язання і забезпечення.

2.2 Оцінка та аналіз доходу отриманого ТОВ «Агрополіс»

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток. Залежно від формування та розподілу розраховують декілька видів прибутку:

- валовий;
- від операційної діяльності;
- від звичайної діяльності до оподаткування;
- від звичайної діяльності;
- чистий.

Таблиця 2.8 показує динаміку отримання різних видів доходів на ТОВ

«Агрополіс».

Таблиця 2.8

Динаміка доходів ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 рр. тис. грн.

Діяльність	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
				2019/2020	2021/2020
Операційна діяльність. Реалізація продукції	1087422	1084434	523004	-2988	-561430
Повернення податків і зборів	57042	12361	0	-44681	-12361
Цільове фінансування	0	456	0	456	-456
Надходження від повернення авансів	1983	43023	5770	41040	-37253
Надходження від боржників, неустойки	14	93	123	79	30
Інші надходження	407	252	3	-155	-249
Інвестиційна діяльність. Надходження від необоротних активів	1471	1470	1855	-1	385
Надходження від отриманих відсотків	0	128	0	128	-128
Фінансова діяльність	0	0	13319	0	13319

Отже, з таблиці 2.7 ми бачимо що доходи досліджуваного підприємства складаються з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Значною мірою найбільшу частку доходів складають операційні доходи, які 2020 році є найвищими. Даний показник свідчить про збільшення виробництва продукції та її реалізацією. Фінансова діяльність є найменшою і тільки у 2019 році, цей показник відображає доходи, а у 2019-2020 роки даний показник складає 0 і це показує затримання темпів економічного зростання та розвитку підприємства ТОВ «Агрополіс».

Однак у 2021 році обсяги отриманих ТОВ «Агрополіс» доходів різних видів значно скоротилися, внаслідок збільшення цін на товари роботи та послуги.

Таблиця 2.9 показує напрямки здійснення витрат ТОВ «Агрополіс» за

2019-2021 роки.

Таблиця 2.9

Динаміка структури витрат ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки, тис. грн.

Діяльність	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
				2020/2019	2021/2020
Операційна діяльність. Витрати на оплату товарів, робіт, послуг.	-1100956	-1136740	-536897	-35784	599843
Інші витрати	-28398	-23986	-524	4412	23462
Інвестиційна діяльність. Витрати на придбання фінансових інвестицій необоротних активів	-20720	-5485	-2111	15235	3374
Фінансова діяльність	0	0	13319	0	13319

Отже, як уже зазначено з висновку до таблиці 2.1 можна провести аналогію і по таблиці 2.2. Ми прослідковуємо, що знову ж таки найбільшу частку витрат складають витрати операційної діяльності, які у 2020 році були найбільшими. З цього слідує, що у 2020 році були найбільші витрати на оплату праці працівникам. Щодо інвестиційної діяльності, то найбільшу частку вона складала також у 2020 році і це означає, що даний рік мав найбільші витрати по всіх показниках.

Аналіз витрат ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки наведено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз витрат ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки, тис. грн.

Показник	Рік			Відхилення	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Собівартість реалізації продукції(товарів, робіт, послуг)	337660	425273	244196	87613	-181077
Адміністративні витрати	17946	19487	10227	1541	-9260
Витрати на збут	43182	77988	1036	34806	-76952
Інші операційні витрати	43150	15412	8406	-27738	-7006
Фінансові витрати	49484	15576	0	-33908	-15576
Інші витрати	2085	2201	6565	116	4364
Разом	493507	555937	270430	62430	-285507

Отже, з таблиці 2.10 прослідковується збільшення виробничих та невиробничих витрат підприємства у 2021 році та їх зменшення упродовж 2019-

2020 років. У 2021 році показники витрати підприємства є найменшими, що означає збільшення прибутку на підприємстві.

У таблиці 2.11 наведено динаміку отриманого прибутку підприємства ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.11

Динаміка отриманого прибутку ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки, тис. грн.

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
				2020/2019	2021/2020
Валовий прибуток	172174	146004	40633	-26170	-105371
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	146823	349782	33835	202959	-315947
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	130293	299249	33755	168956	-265494
Разом	449290	795035	108223	345745	-686812

Отже, з таблиці 2.11 ми бачимо, що найбільшим був прибуток у 2020 році - 795035 тис. грн. Збільшення прибутку впродовж досліджуваних років свідчить про достатньо ефективне управління прибутком. Прибуток від операційної діяльності є найвищим, це дає змогу зробити висновок, що здійснено нарощення обсягів виробництва, знижено собівартість реалізованої продукції.

Ефективність діяльності підприємства багато в чому залежить від якості управлінських рішень, пов'язаних з використанням отриманого прибутку. Приймаючи ці рішення, власники (керівники) повинні всебічно зважувати напрямки пріоритетних інвестицій, фінансових ресурсів залежно від фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, розвитку соціального статусу колективу, можливості вигідного інвестування коштів на ринку цінних паперів, у сфері грошей і кредиту тощо.

Основну увагу слід приділяти управлінню операційним грошовим потоком, оскільки він формується в результаті великої кількості вхідних і вихідних грошових потоків.

Управління операційним грошовим потоком ґрунтується на використанні касових розривів, що виникають внаслідок розбіжності в строках вхідних і

вихідних грошових потоків (оплата за матеріали, виплата заробітної плати і надходження виручки). Касовий розрив безпосередньо залежить від фінансового та операційного циклів підприємства.

Вхідним грошовим потоком є надходження грошових коштів – інші надходження від операційної діяльності, надходження від інвестиційної діяльності; мобілізація фінансових ресурсів на ринку капіталу тощо.

Вихідний грошовий потік – використання грошових коштів – оплати рахунків контрагентів, фінансування реальних і фінансових інвестицій, погашення заборгованості, сплати податків, виплати дивідендів.

Чистий грошовий потік – різниця між вхідним і вихідним грошовим потоком.

Розрахунок чистого грошового потоку ТОВ «Агрополіс» наведений в таблиці 2.12.

Розрахунок чистого грошового потоку товариства показує достатність коштів для здійснення діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової. З наведеної таблиці ми бачимо, чистий грошовий потік з фінансової діяльності є найменшим, у наведених роках становить нуль. Отже, підприємство не веде активну операційну фінансову діяльність.

Таблиця 2.12

Чистий грошовий потік ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 р.

Показник	Рік			Відхилення	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Чистий грошовий потік від операційної діяльності	852440	894860	365 524	42420	-529 336
Чистий грошовий потік від інвестиційної діяльності	987534	789546	69520	-197988	-720 026
Чистий грошовий потік від фінансової діяльності	0	0	0	0	0
Чистий грошовий потік	1 839 974	1 684 406	435 044	-155568	-1 249 362

Стабільність фінансового стану підприємства можна охарактеризувати його діловою активністю, що залежить від широти ринків збуту, ділової

репутації, рівня використання ресурсів і стабільністю економічного зростання. Для того щоб визначити ділову активність підприємства визначимо швидкість обороту його коштів (таблиця 2.13)

Таблиця 2.13

Показники ділової активності ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
				2020/2019	2021/2020
Оборотність усіх активів	1,71	1,46	1,23	-0,25	-0,23
Оборотність робочого капіталу	5,3	4,33	3,69	-0,97	-0,64
Оборотність оборотних активів	3,2	2,94	2,36	-0,26	-0,58
Тривалість одного обороту оборотних засобів	65,86	17,95	152,8	-47,91	134,85
Оборотність запасів	11	12,43	7,39	1,43	-5,04
Тривалість одного обороту запасів	32,74	28,97	48,7	-3,77	19,73
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	33,91	40,7	46,78	6,79	6,08
Оборотність кредиторської заборгованості	38,08	36,74	45,81	-1,34	9,07
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості	9,45	9,8	7,86	0,35	-1,94

Як бачимо з проведеного аналізу, підприємство активно проводить свою господарську діяльність, адже, коефіцієнти ділової активності збільшують своє значення протягом досліджуваного періоду. З динаміки коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості бачимо, що підприємство одержує оплату за рахунками. Досліджуване нами підприємство визначило оптимальну тривалість кредитного періоду. З коефіцієнту кредиторської заборгованості бачимо, що коефіцієнт зростає – це означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, у 2020 році даний коефіцієнт зменшився у порівнянні з 2019. Це свідчить, що зменшилася оплата по кредиторській заборгованості.

Коефіцієнт дебіторської заборгованості збільшується протягом аналізованого періоду, що свідчить про збільшення рівня збуту, але з іншого

боку це свідчить про те, що дебітори відволікають фінансові ресурси компанії, що призводить до збільшення фінансових витрат, тому що необхідно залучати додаткові кредитні кошти. У 2020 р. коефіцієнт дебіторської заборгованості зменшив своє значення, але це не постійне явище протягом досліджуваного періоду, в майбутніх періодах потрібно слідкувати, щоб не виникла проблема постійного зниження оборотності дебіторської заборгованості, що буде потребувати коригування політики управління дебіторською заборгованістю і працювати тільки на умовах передоплати з клієнтами, які не сплатили вчасно за поставлені товари.

З аналізу показників ділової активності можна зробити висновок, що підприємство веде активну діяльність, а для того, щоб оцінити ефективність реалізації продукції ми проаналізували рентабельність та прибутковість підприємства.

Дані коефіцієнти є індикатором інвестиційної привабливості, зростання коефіцієнта рентабельності діяльності показує ефективну господарську діяльність підприємства (таблиця 2.14).

Таблиця 2.14

Показники рентабельності ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки

Показник	Рік			Відхилення	
	2019	2020	2021	2020/2019	2021/2020
Рентабельність активів	0,08	0,05	0,11	-0,03	0,06
Рентабельність власного капіталу	0,14	0,09	0,17	-0,05	0,08
Рентабельність продукції	0,1	0,13	0,26	0,03	0,13
Валова рентабельність реалізації	0,09	0,11	0,2	0,02	0,09
Операційна рентабельність реалізації	0,07	0,08	0,12	0,01	0,04
Чиста рентабельність реалізації	0,04	0,03	0,08	-0,01	0,05

Отже, для того, щоб дослідити ефективно чи ні підприємство веде свою комерційну діяльність було розраховано показники доходу: валову рентабельність реалізації, операційну рентабельність реалізації, чисту

рентабельність реалізації. Як бачимо з даних коефіцієнтів для ТОВ «Агрополіс» характерна низька рентабельність. Валова рентабельність в середньому становить 15%, тобто 85% становлять витрати. Але оскільки ТОВ «Агрополіс» підприємство, яке займається торгівлею, то для підприємств в торгівлі є прийнятним низьке значення рентабельності реалізації.

В результаті проведеного дослідження практичної діяльності ТОВ «Агрополіс» за 2019-2021 роки у процесі отримання доходів, ми дійшли до наступних висновків, що упродовж даного періоду дохід підприємства збільшувався, хоча у 2021 році деякі показники діяльності і є менші на відміну від 2019-2020 років і це зумовлено збільшенню конкуренції на ринку товарів та зменшення цін на виробничо-господарську діяльність. Безумовно, проведений аналіз позитивно характеризує процес формування та розподілу доходу ТОВ «Агрополіс», однак даному підприємству необхідно продовжувати ефективно працювати, щоб вистояти і отримувати прибутки у ці важкі і нестабільні часи, які на жаль, склалися нині в нашій країні.

РОЗДІЛ 3 ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ЗБІЛЬШЕННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Пошук основних шляхів збільшення доходу на підприємстві

«Для успішного розвитку та забезпечення будь-якого бізнесу необхідно постійно здійснювати пошук ефективних напрямків підвищення прибутковості підприємства. Важливим є виявлення та кількісний вимір впливу на діяльність підприємства, факторів, що впливають на показники прибутку, пошук резервів, підвищення рентабельності бізнесу та обґрунтування і розробки заходів щодо використання виявлених запасів» [19].

Максимізація прибутку фірми і рентабельності можуть бути досягнені за певних умов. Більш детальний аналіз пошуку шляхів збільшення доходу підприємства наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Напрямки максимізації доходу підприємства

Напрямок	Суть	Вимоги до реалізації
I. Кількісні умови		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Збільшення обсягу реалізації призведе до більшого зростання прибутку за рахунок зменшення частки постійних витрат на одиницю продукції.	Збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції за рахунок кращого використання трудових ресурсів, основних засобів, сировини і матеріалів.
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зниженням витрат на виробництво і реалізацію продукції зростає розмір прибутку. Важливою умовою нормального функціонування підприємства є максимальна мобілізація резервів собівартості продукції.	Зниження витрат за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва і праці.
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми і нормативи та їх своєчасний перегляд призводять до зниження собівартості продукції.	Розробка норм і нормативів запасів сировини, матеріалів готової продукції та інших оборотних коштів.

Продовження таблиці 3.1

Цінова політика підприємства	Необхідно застосувати правильну цінову політику, тому що іноді підвищення ціни призводить до певного скорочення обсягів продажів, але постійне проведення політики низьких цін може закінчитися негативною ситуацією для підприємства.	Розробка цінової стратегії, встановлення цін відповідно до ринкових цін, застосування акцій, оптових знижок, знижок постійним клієнтам тощо.
II. Якісні умови		
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу	Впровадження у виробництво вдосконаленого обладнання та нових технологій дозволить знизити витрати на одиницю продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва та економії трудових витрат.	Створення автоматизованих систем управління, використання методів удосконалення та модернізації техніки і технології.
Підвищення якості продукції	Підвищення якості продукції значно зменшить витрати на виправлення дефектів і втрати, пов'язані з несправністю продукції, яка не підлягає ремонту.	Контроль якості продукції, мотивація та додаткове стимулювання персоналу для зменшення кількості бракованої продукції
Підвищення продуктивності праці	Із зростанням продуктивності праці зменшуються витрати праці на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі витрат.	Активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної роботи.
Маркетингова кампанія	Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги реалізації продукції, що впливає на прибутковість підприємства.	Розробка ефективної маркетингової стратегії, спрямованої на пошук «свого» споживчого товару і «свого» сегмента ринку.

Таким чином, можна сказати, що для збільшення доходів підприємства необхідно провести детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, а саме розглянути всі резерви зниження собівартості продукції, а також зосередитися на взаємодія з ринком, тобто детально проаналізувати ситуацію на ньому, знайти «свого» споживача і провести правильну цінову політику.

Не менш важливими є наступні заходи збільшення прибутку підприємства:

1. Планування. Якщо план збільшення прибутку складено на належному рівні, професійно та грамотно, то підприємство може правильно розрахувати суму платежів до державного бюджету та суму доходу, що залишається в його розпорядженні з метою створення фінансової основи для розвитку діяльності, додаткові витрати на розвиток інноваційної та інвестиційної діяльності, стимулювання персоналу та власників.

2. Якість продукції (товарів, робіт, послуг). Розмір прибутку в основному залежить від попиту на якісну продукцію.

3. Резерви зростання. Постійний пошук невикористаних можливостей збільшення прибутку, що забезпечить його зростання.

4. Репутація компанії. Висока ділова репутація дозволяє отримувати додатковий прибуток і підвищувати рентабельність бізнесу. Швидкі розрахунки з постачальниками, фінансовими організаціями, якість і швидкість постачання товарів і послуг відповідно до рівня ринкового споживання, прийнятна ціна є його основними показниками.

У кожному бізнесі необхідно мати планові заходи щодо збільшення прибутку.

Загалом ці заходи можуть бути наступного характеру:

- збільшення виробництва;
- підвищення якості продукції;
- продаж або оренда надлишкового обладнання та інших активів;
- зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, праці та робочого часу;
- диверсифікація виробництва;
- розширення ринку збуту та інші.

Заходи, тісно пов'язані з іншими заходами компанії, спрямованими на зниження витрат, впливають із цього списку.

«В умовах ринкових відносин підприємство має прагнути не тільки до отримання максимального прибутку, а й до його раціонального та оптимального

використання. Це не тільки сприяє утриманню позицій на ринку, а й забезпечує динамічний розвиток виробництва в умовах змагання» [33].

Робота компаній є фундаментальною для вирішення багатьох соціальних проблем.

«Основними задачами при управлінні формуванням прибутку підприємства є забезпечення:

— максимізації розміру прибутку, що формується і відповідає ресурсному потенціалу суб'єкта господарювання та ринкової кон'юнктури;

— оптимальної пропорційності між рівнем прибутку, що формується та допустимим рівнем ризику;

— високої якості прибутку;

— постійного підвищення ринкової вартості підприємства; підтримка конкурентоспроможності в довгостроковому періоді;

— ліквідності підприємства та його платоспроможності; підтримка інвестиційної привабливості» [29].

За проведеними дослідженнями на підприємстві ТОВ «Агрополіс» для підвищення рівня прибутковості на підприємстві доцільно проводити заходи в наступній послідовності:

1. Організаційні (удосконалення виробничої та організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо).
2. Технічні (оновлення технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляються).
3. Економічні зміни та мотивація (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Ми б рекомендували саме таку послідовність заходів, якщо ж проводити зміни в змішаному порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть майже не помітними або відсутніми взагалі.

3.2 Напрями збільшення економічної ефективності роботи підприємств

Під значенням резервів підвищення економічної ефективності виробництва ми розуміємо невикористані можливості збільшення продукції на одиницю загальних витрат за рахунок більш раціонального використання всіх видів ресурсів даного підприємства. Основним чинником підвищення ефективності виробництва є підвищення його технічного рівня, а також удосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, а також поліпшення якості природних та інших ресурсів.

«Економічна ефективність підприємства, пов'язана з її соціальною ефективністю діяльності, оскільки це є базою для вирішення ряду соціальних проблем. Визначення рівня соціальної ефективності має включати заходи які є кількісно вимірні, так і невимірювані показники» [5].

Всі заходи підвищення ефективності підприємства можна поділити між трьома видами (рис. 3.1):

- 1) управління витратами та ресурсами;
- 2) розвиток і вдосконалення виробничої та іншої діяльності;
- 3) удосконалення підприємства та різних систем управління його діяльності.



Рисунок 3.1. Напрями підвищення ефективної роботи підприємства [11]

З Рис. 3.1 ми наглядно бачимо, що всі напрями підвищення ефективної роботи підприємства між собою взаємопов'язані та залежні один від одного. Однак чинники третьої групи мають найважливіше значення, оскільки їх реалізації передбачає визначне місце в системі управління діяльністю підприємства.

Продуктивність виробництва є найважливішим елементом для визначення його ефективності, а тому слід виділяти:

- кінцевий результат виробничого процесу, який показує матеріалізований результат виробничого процесу, який вимірюється обсягом продукції в натуральному та грошовому вираженні;

- кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства чи іншої інтегруючої структури як основної автономної ланки економіки, що формує не лише кількість виробленої продукції, а й її споживну вартість.

«Кінцевим результатом виробничого процесу (виробництва та господарської діяльності підприємства) за певний період є чиста продукція, тобто створена нова вартість, а фінансовим результатом господарської

діяльності є дохід (прибуток)» [11]. Суть проблеми підвищення ефективності діяльності полягає в досягненні якомога більшого збільшення виручки або прибутку випуску продукції на одиницю витрат. Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності виробничої діяльності є підвищення продуктивності суспільного життя та уречевленої праці. Кількісна характеристика та зміст нормативів відображаються в конкретних показниках, таких як ефективність виробництва та господарська діяльність суб'єктів господарювання.

При формуванні системи показників ефективності роботи підприємства необхідно дотримуватись певних принципів, а саме:

- забезпечити органічний зв'язок між стандартом і конкретною системою показників ефективності;
- показати ефективність використання всіх видів залучених ресурсів;
- застосовувати показник ефективності до всіх сторін діяльності підприємства;
- можливість управління виробничим ланцюгом (організацією діяльності);
- випереджаючі показники реалізації стимулюючої функції в процесі підвищення ефективності виробництва (діяльності) за допомогою наявних резервів.

Процес вимірювання очікуваного або досягнутого рівня ефективності підприємницької діяльності методологічно насамперед пов'язаний з визначенням відповідних стандартів та формування відповідної системи показників. У зв'язку з цим виникає потреба в чітких напрямках дій і основних внутрішніх та зовнішніх факторах збільшення використанні ефективності діяльності суб'єкта господарювання, де це необхідно підкреслити:

- 1) технологія;
- 2) устаткування;
- 3) матеріальні ресурси;
- 4) готова продукція;
- 5) працівники;

- 6) організація і системи;
- 7) методи роботи;
- 8) стиль управління;
- 9) державна економічна та соціальна політика;
- 10) інституціональні механізми;
- 11) інфраструктура;
- 12) структурні зміни в суспільстві.

Тільки вмілим використанням усієї системи згаданих факторів зможе забезпечити достатній темп зростання ефективності виробництва (діяльності) компанії. У той же час складно враховувати зовнішні фактори, але обов'язково необхідно враховувати усі внутрішні фактори.

Успішна реалізація стратегії розвитку компанії передбачає не тільки здійснення результативну діяльність, а й ефективну господарську діяльність. Для довгострокового успіху, виживання та досягнення цілей компанія повинна працювати ефективно та результативно. Отже П. Друкер говорив: «Результативність є наслідком того, що робляться потрібні слухні речі; а ефективність – наслідок того, що правильно створюються ці самі речі. Перше і друге є однаково важливим» [8; с. 252].

Для оцінки ефективності діяльності зазвичай використовуються два підходи - гроші і ресурси. Відповідно до грошового підходу результати і витрати визначаються грошовими надходженнями (припливом) і видатками (відтоком). За ресурсного підходу результати характеризуються обсягом виробленої продукції, а витрати - кількістю різних видів спожитих ресурсів. Витрати та результати вимірюються в грошовому еквіваленті, заяви вважаються отриманими в момент виготовлення продукту та витрати – виникають, коли споживається відповідний ресурс. Сецесія, час між виробництвом і оплатою продукту, між споживанням і оплатою, наприклад, часто не враховується сировина.

Основна відмінність між касовим підходом і ресурсним підходом виникає через різні підходи до витрат і коли вони підраховуються. В умовах ресурсного

підходу витрати будь-якого ресурсу враховуються в момент їх реалізації, а результат, наприклад, вироблена продукція, в момент виробництва. При монетарному підході вартість будь-якого ресурсу враховується в момент оплати. Сам по собі факт випуску готової продукції приносить підприємству тільки моральне задоволення, але це позначиться на фінансовому становищі підприємства, коли на його рахунок надійдуть кошти за відвантажену продукцію. Тому монетарний підхід вимагає підвищеної уваги до питань збуту продукції. При цьому при такому підході важливо враховувати різницю в часі між отриманим ресурсом і його оплатою.

Слід також зазначити, що досягнення певного рівня успішності функціонування підприємства нерозривно пов'язане з набуттям ознак конкурентоспроможності підприємства. Конкурентне ринкове середовище вимагає від компанії постійного вдосконалення. Щоб бути конкурентоспроможним, компанія повинна мати конкурентні переваги, основні шляхи їх отримання такі:

- стати кращим самим, роблячи кроки для вдосконалення власного бізнесу та підвищення його ефективності;
- спільно послаблювати конкурентів;
- змінити ринкове середовище.

Реалізація двох останніх напрямків, що потребує значних зусиль, основним засобом отримання конкурентних переваг залишається підвищення ефективності власної діяльності.

Отже, ефективність підприємства – це поняття, яке узагальнює кінцеві результати використання ресурсів за певний період часу і найважливішою характеристикою якого є необхідність досягнення поставленої підприємством мети виробничо-господарської діяльності з найменшими витратами. витрати громадської праці або часу. Успішна реалізація стратегії розвитку компанії передбачає ефективну, результативну та конкурентоспроможну господарську діяльність компанії.

3.3 Актуальні проблеми формування доходів українськими підприємствами та потенційні шляхи їх вирішення

«Основними негативними реаліями, що впливають на ведення бізнесу сьогодні є: посилення економічної незахищеності через військові дії; погіршення умов праці через закриття та фізичну руйнацію підприємств; зниження чисельності економічно активного населення; збільшення фінансових загроз для економіки тощо.» [16 с. 19]

Спеціальні процедури виявлення та моніторингу ризиків, дозволяють збільшити рівень фінансової безпеки підприємства, завдяки більш оперативній та системній реакції на негативні чинники впливу та відповідні ризики.

Специфічним інструментом, який при системному використанні, допомагає підвищити рівень фінансової безпеки суб'єктів підприємництва є карта загроз фінансової безпеки. Даний інструмент доцільно використовувати починаючи від середніх підприємств. Проте в певних випадках він доцільний і для малих підприємств.

На сьогоднішній день у час війни бізнес пом'якшив свої очікування щодо скорочення обсягів виробництва товарів і послуг в Україні в наступні 12 місяців та має оптимістичніші оцінки щодо майбутнього розвитку своїх підприємств. Одночасно НБУ очікується зростання інфляції та послаблення курсу національної валюти.

«У наступний рік очікується:

- скорочення обсягів виробництва товарів та послуг;
- посилення інфляційних процесів (зростання споживчих цін на 25,2%);
- послаблення курсу національної валюти;
- зниження рівня ділової активності» [24].

Фінансова безпека підприємств, як складова фінансової безпеки держави залежить від її елементів, що мають вплив на забезпечення національної безпеки в цілому. В умовах нарощування збройної агресії з боку Росії слід враховувати наступні реалії суспільного виробництва, що загрожують фінансовій безпеці:

- структурні зміни матеріального виробництва, руйнування базових галузей економіки;
- падіння попиту на промислові товари, руйнування економічних зв'язків;
- втрата ринків збуту, ринків праці, ринків сировини, ресурсної бази;
- порушення правового механізму оподаткування та інші.

Проведено аналіз розподілу підприємств України за видами їх діяльності за 2022 рік з 01 червня по 21 серпня (рисунок 3.1).

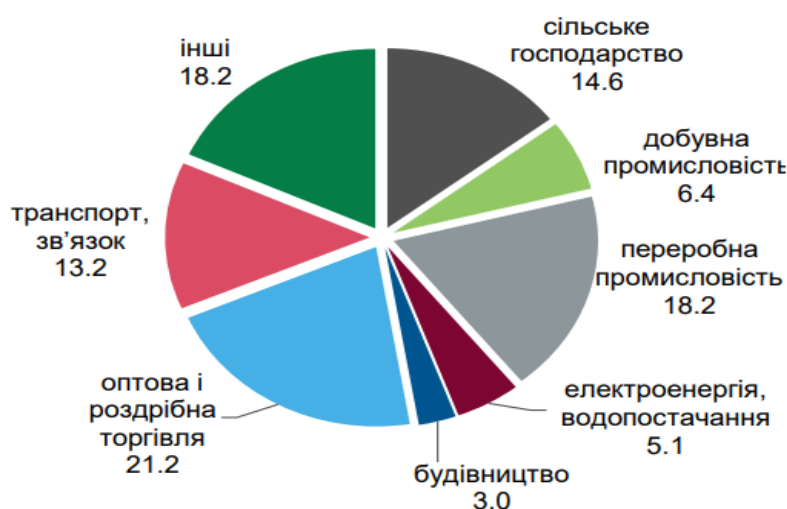


Рисунок. 3.1. Розподіл підприємств України за видами діяльності у 2022 р., %
[25]

Дана статистика проведена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, а також Донецької, Луганської та Херсонської областей.

Отже, спостерігається, що підприємств які ведуть оптову та роздрібну торгівлю є найбільше на території України і складають 21,2%. Наступними є підприємства які ведуть переробну промисловість та інші підприємства є і складають 18,2%.

Підприємства очікують скорочення обсягів виробництва товарів і послуг в Україні в наступні 12 місяців.

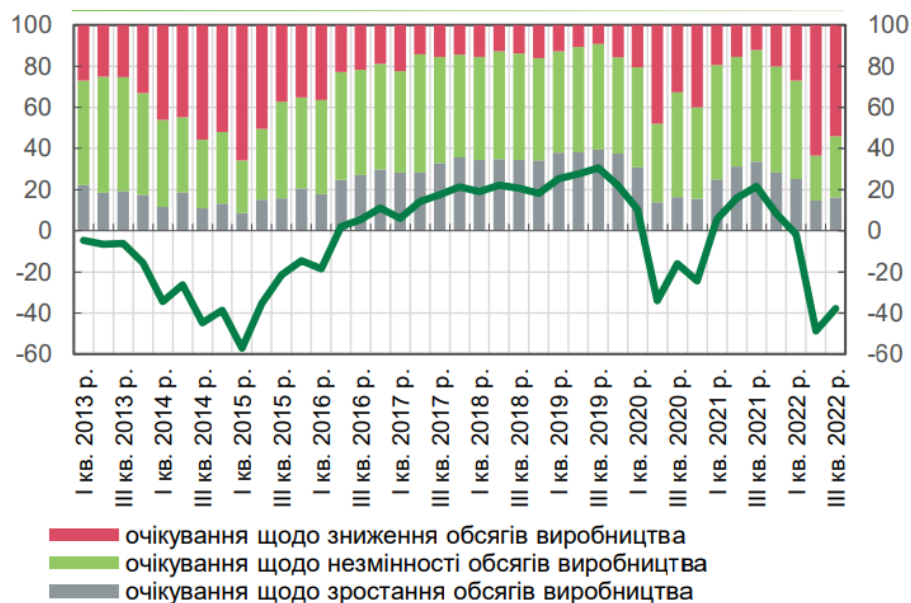


Рисунок 3.3. Динаміка очікувань щодо зміни обсягів виробництва товарів і послуг в Україні в наступні 12 місяців, відсоток відповідей [25].

Отже, з рисунка 3.3 спостерігається очікуване зменшення обсягів виробництва за 2022 рік. Дане очікування пояснюється ситуацією в країні.

Крім цього одною з проблем є очікування скорочення кількості працівників на 2022 рік (рисунок 3.4) [25].

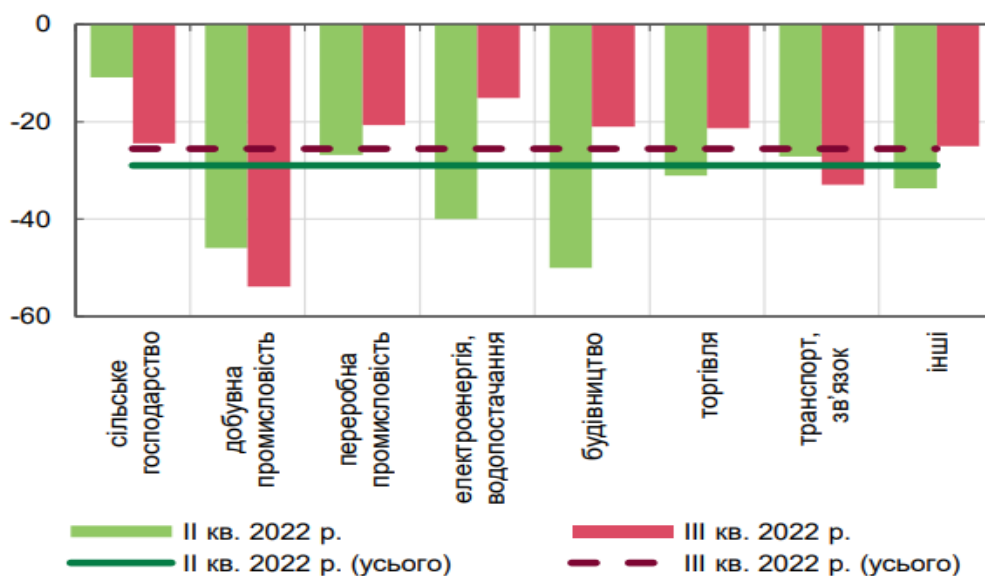


Рисунок 3.4. Очікування підприємств щодо зміни кількості працівників у наступні 12 місяців за видами економічної діяльності [24].

Отже, підприємства продовжують прогнозувати скорочення кількості працівників на своїх підприємствах у наступні 12 місяців. Зменшення кількості працівників очікується підприємцями усіх видів діяльності, але найпесимістичнішими є показники в підприємств добувної промисловості та транспорту і зв'язку.

На рисунку 3.5 показано негативні зовнішні фактори які найбільше впливають на отримання доходу підприємствами України у 2022 році.



Рисунок 3.5. Фактори які негативно впливають на розмір отриманого доходу підприємствами України у 2022 році, %, [24].

Отже, на даний період найбільшою проблемою, яка впливає на формування доходу підприємств України є воєнні дії та їх наслідки. Через це економіка країни витрачає 50% «невиробленого» ВВП. Тобто кожен тиждень війни коштує понад 50 млрд. грн.

Чимало підприємців опинилися в зоні бойових дій. З опитування Європейської бізнес-асоціації лише 17% компаній працюють у повному обсязі, а кожне третє підприємство взагалі не працює. Наприклад, такі підприємства як

аграрії, виробничі та логістичні підприємства мають територіальну прив'язку, тож вони обмежені в мобільності і такі підприємства на тимчасово окупованих територіях не працюють. Отже, це і спричиняє збільшення проблем, які пов'язані з високими цінами на сировину та матеріали.

Ще одним із нових фінансових ризиків є надійність контрагентів. Надійний контрагент у минулому, в умовах військово стану може не виконати умови договору. Тому потрібна мінімізація ризиків у цьому напрямку. Дієвим механізмом є переукладання договорів з умовами щодо регулювання проблем з повоєнного досвіду. Також необхідно здійснювати постійний моніторинг благонадійності діючих клієнтів та обережніше ставитися до поставок з відстрочкою платежу. В умовах війни значно зріс ризик недоотримання запланованого доходу від реалізації продукції внаслідок зменшення платоспроможного попиту або взагалі його відсутності на певні групи товарів, втрати логістичних шляхів реалізації продукції. Зменшення надходжень від реалізації продукції є основною причиною погіршення фінансового стану підприємств, проблем із платоспроможністю, фінансовою стійкістю та прибутковістю.

Отже, фінансова безпека підприємств, що працюють у сучасних реаліях, може бути порушена в результаті невиконання партнерами, замовниками, постачальниками, клієнтами своїх зобов'язань щодо оплати контрактів, постачання товарів; непередбачуваних змін кон'юнктури ринку, військових надзвичайних подій, управлінської некомпетентності, соціальної напруженості і, нарешті, несприятливої економічної політики держави. В свою чергу, проблеми фінансової безпеки та ефективності управління підприємствами потребують значної уваги та пошуку нових бізнес-моделей, адаптованих до нових вимог військового часу та здатних протистояти вже існуючим та потенційним загрозам.

Крім цього особливо увагу варто приділяти веденню управлінського обліку на підприємстві, який буде спрямований на прогнозування, планування, облік витрат та калькулювання собівартості продукції, виконання робіт, аналіз витрат виробництва, надання отриманої інформації для оперативного,

тактичного і стратегічного управління поточними витратами і кінцевими результатами діяльності підприємства.

«У зв'язку зі збільшенням собівартості продукції потрібно виявити внутрішні резерви щодо їх зниження, це є одним з ефективних засобів для подолання виявлених проблем. Оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни потрібне кваліфіковане здійснення цінової політики.» [16 с. 20]

«Потрібно також покращити системи маркетингу на підприємствах країни, компанії повинні згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності та зосередити увагу на тій продукції яка є високорентабельною. Також можна удосконалити продукцію з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва.» [16 с. 24]

Здійснити організацію виробничого процесу таким чином, щоб він був пристосований до швидкої переналадки.

Суб'єкти підприємництва дещо послабили негативні очікування щодо динаміки обсягів виробництва товарів та послуг упродовж наступних кількох років. Також поліпшилися прогнози майбутньої ділової активності підприємств. Більш оптимістично налаштовані підприємці та в оцінках темпів майбутньої інфляції та її впливу на споживчі настрої й купівельну спроможність населення. А ось девальваційні очікування знову погіршилися, в те, що гривні вдасться зберегти теперішні позиції у протистоянні з євро і доларом, бізнес майже не вірить.

Таким чином, в Україні ефективний розвиток бізнесу стримує воєнні дії, нестабільна політична, економічна та правова сфери. Важливою проблемою на сьогодні є створення відповідних умов для функціонування підприємств в Україні. Аналізуючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що за сучасних умов розвиток бізнесу в країні стримується на організаційних стадіях як створення, так і функціонування підприємств. Для усунення цих перешкод фахівцями висувається в основному пропозиція щодо зміни державної політики в бік сприяння відповідному розвитку підприємництва.

«В умовах трансформації фінансової системи в Україні, розбудови ринкових відносин, повномасштабної військової агресії росії фінансова стратегія стає важливою складовою успішної діяльності будь-якого підприємства, яка передбачає план дій, що визначає спосіб управління його фінансовими ресурсами з метою забезпечення сталого економічного розвитку.» [16 с. 80]

Роль фінансової стратегії в управлінні підприємствами полягає в тому, щоб забезпечити ефективне використання фінансових ресурсів. З її допомогою фінансовий менеджмент може вирішити такі завдання як раціоналізація витрат, оптимізація структури капіталу, збільшення віддачі активів і підвищення інвестиційної привабливості компанії. Наявність фінансової стратегії дає змогу його керівництву адаптуватися до змін у внутрішньому й зовнішньому середовищі, забезпечуючи гнучкість у виборі фінансових інструментів і тактик, а також є важливим фактором у разі можливості залучення інвесторів і кредиторів.

Усі вище зазначені проблеми є пов'язаними між собою і одна з них спричиняє іншу, тож глобально задля вирішенням наявних проблем необхідно припинити воєнні дії на території України, докласти усіх зусиль для перемоги, припинити усі можливі прояви корупції, залучати нові технології, подавати заявки на отримання грантів та брати участь у різноманітних державних програмах підтримки бізнесу. Однак, поки що підприємствам потрібно намагатися вживатися в дану ситуацію, не припиняти працювати і шукати нові ринку збуту і джерела фінансування.

ВИСНОВКИ

Будь-яке підприємство працює заради отримання доходів та прибутку, в кінцевому результаті. Впливаючи з цього увага кожного керівника завжди зосереджена на доході та його збільшенню упродовж існування підприємства. Тому даний показник є завжди актуальним, адже саме він дозволяє розвиватися та розширюватися підприємству у майбутньому.

Дохід – це виручка підприємства отримана внаслідок реалізації товарів, робіт та послуг.

Дохідність підприємства характеризують два основні показники: обсяг отриманих доходів та рентабельність.

Абсолютним вимірником доходу підприємства є, звичайно розмір отриманого доходу, але лише за абсолютним значенням доходу неможливо визначити рівень доходності підприємства. Для визначення рівня доходності підприємства потрібно співставити між собою структуру доходів та витрат підприємства. Саме, тому для розуміння ефективності роботи підприємства потрібно використовувати також і показники рентабельності.

Рентабельність характеризує рівень віддачі активів та використання капіталу в процесі виробництва продукції. Показники рентабельності всієї продукції та окремих її видів дають змогу визначити рівень окупності, тобто прибутковості затрат на виробництво.

Досліджуючи детальніше діяльність ТОВ «Агрополіс» ми відмітили збільшення операційних доходів, які складають найбільшу частку структури доходів підприємства загалом. Операційні доходи у досліджуваних роках складають такі значення: за 2019 рік 1087422 тис. грн, за 2020 рік 1084434 тис. грн, за 2021 рік 523004 тис. грн. Інвестиційна діяльність підприємства займає таку частку у структурі доходів підприємства: 2019 рік – 1471 тис. грн, 2020 рік – 1470 тис. грн, 2021 рік – 1855 тис. грн. фінансова діяльність на підприємстві приносить найменший дохід і складає за 2020 рік - 128 тис грн, а за 2019, 2021 роки – 0 грн.

Дохід ТОВ «Агрополіс» збільшувався упродовж 2019-2020 років діяльності, а у 2021 році показники доходу почали помітно знижуватися, як уже було зазначено, що це відбулося через збільшення конкуренції. Тому підприємству слід частіше проводити аналіз своїх показників, щоб у подальшому була змога для виявлення проблем у роботі та можливостей їх вирішення.

Показникам рентабельності досліджуваного підприємства ТОВ «Агрополіс» характерне низьке значення, так рентабельність активів 2020 року зменшилася на 0,03 в порівнянні 2019 роком, а у 2021 році даний показник збільшився на 0,06 і складає 0,11; рентабельність власного капіталу: 2019 рік – 0,14, 2020 рік – 0,09, 2021 рік – 0,17; рентабельність продукції: 2019 рік – 0,1, 2020 рік – 0,13, 2021 рік – 0,26; валова рентабельність за 2019 рік – 0,09, за 2020 рік – 0,11, за 2021 рік – 0,2; операційна рентабельність реалізації складає у 2019 – 0,07, 2020 – 0,08, 2021 – 0,12; чиста рентабельність реалізації за 2019 – 0,04, 2020 – 0,03, 2021 – 0,08. Оскільки, підприємство займається торгівлею то низьке значення рентабельності реалізації є прийнятним.

Третій розділ роботи розкриває основні можливі напрямки збільшення доходу на підприємстві. Головними чинниками для збільшення доходу на підприємстві є умови які на це впливають, кількісні та якісні. При вмілому детальному аналізі внутрішніх можливостей підприємства можливе збільшення його доходу.

Для досліджуваного підприємства ТОВ «Агрополіс», на нашу думку, потрібно проводити комплексні заходи для того, щоб збільшити свій дохід у майбутніх періодах, якщо це дозволить політична ситуація в країні. А щодо економічної ефективності збільшення доходу ТОВ «Агрополіс» потрібно покращити наявний технологічний рівень, вдосконалити управління організації виробництва та праці, поліпшити якість використання природних ресурсів. Лише вміле використання всієї системи чинників дасть можливість забезпечити достатні темпи зростання ефективності діяльності даного підприємства.

Розглянуто також основні проблеми, пов'язані з формуванням доходу на українських підприємствах в нинішніх умовах. Звичайно, що основною

проблемою є ведення бойових дій на території України, через що третина підприємств не можуть відповідно функціонувати, що і призводить до ряду інших проблем, такі як збільшення цін на сировину та матеріали, недостатній попит на ринку та багато інших. Комплексне вирішення проблем пов'язаних з діяльністю українських підприємств дасть можливість до поштовху для їх поствоєнного відновлення та подальшого розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабаченко Л.В. Стратегічний маркетинг у системі управління промисловим підприємством. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. №15. С.11-15.
2. Бондаренко Н.С., Тюленева Ю. В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. *Збірник наукових праць молодих учених факультету менеджменту та маркетингу КПП ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління»* 2017. Вип. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102586> (дата звернення: 01.12.2022)
3. Бутинець Ф.Ф. Фінансовий облік : підруч. / Ф. Ф. Бутинець З. В. Задорожний, Н. В. Гудзь [та ін.]. 4-те вид. [доп. і перероб.]. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. 451 с.
4. Варчук О. Проблеми визначення поняття «витрати». *Галицький економічний вісник*. 2017. № 6 (39). С. 98–103.
5. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Молодий вчений*. 2018. № 12 (64). С. 256–259.
6. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. Київ, 2020. № 19. С. 42-44.
7. Господарський кодекс України: Закон України № 436-IV від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003. №18-22. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
8. Демиденко С. Л. Особливості стратегічного аналізу середовища підприємства. *Ефективна економіка*. 2015. №9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2015/21.pdf.
9. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Іванчик Т. В. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Modern Economics*. 2019. № 14(2019). С. 81-

86. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21P03=FILA=&S21STR=modecon_2019_14_15 . (дата звернення: 12.12.2022)

10. Єпіфанова І. Ю., Дзюбка М. Ю. Формування стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова*. 2017. Т. 22. Вип. 2 (55). С. 99–103.

11. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.

12. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Випуск №3. 2016. URL: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/12840> (дата звернення: 05.12.2022).

13. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2020. № 4. С.145–148.

14. Кириченко С. О., Лінник І.М. Сучасний фінансовий стан підприємства та перспективи його розвитку. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2015. №16. С. 261-266.

15. Коваленко Д. І., Бейгул В. І. Формування стратегії управління прибутковістю підприємства. *Міжнародний науковий журнал*. 2015. № 2. С. 43–48.

16. Костишин Н. С. Організаційно-правове забезпечення відображення доходів діяльності сільськогосподарських підприємств в обліку. *Науковий вісник Херсонського державного університету : Серія «Економічні науки»*. Херсон, 2016. Випуск 18. Ч.1. С. 191–194.

17. Котляров М.Д., Тітаренко Г. Б. Концептуальні основи управління витратами суб'єктів господарювання в умовах удосконалення ринкових відносин. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 9. С.43–47.

18. Круш П.В., Пашков С.І. Сутність та структура витрат промислового підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2018. №21. С. 150–

158.

19. Майборода О.Є. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. № 10, С. 310-313.

20. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник для студ. вищих навч. закл. / А. А. Мазаракі [та ін] ; ред. Н. М. Ушакова. К. : Хрещатик, 1999. 798 с.

21. Мелень О.В. Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». 2015. № 25. С. 123–126.

22. Мурашко О. В., Думенков В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві. *Науковий вісник УМО*. Серія : *Економіка та управління*. 2016. Вип. 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvumo_2016_1_4 (дата звернення: 7.05.2023).

23. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. №73. Дата оновлення: 09.07.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 05.04.2023)

24. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. 2017. Вип. № 2. С. 299–303.

25. Офіційний портал Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.05.2023)

26. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 5.05.2023)

27. Лесюк А.С. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. *Агросвіт*. 2020. №15. С.67-73.

28. Лойко В. В., Несенюк Є.С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal)*. 2019. № 7.

29. Павлюк І.О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. №1. С.84-88
30. Підлісна О. А., Саліх Х. М. А. Управління прибутковістю підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Сер. Економічне управління підприємством*. 2018. Вип. 22. С. 266–272.
31. Погребняк А. Ю., Ліннік І. М. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Сер. Проблеми розвитку підприємництва в Україні*. 2017. Вип. 19. С. 187–192.
32. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013р. №73. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99> (дата звернення: 5.05.2023)
33. Прибутковість підприємства як основний показник його діяльності. URL: <http://econf.at.ua/publ/konferencija2020> (дата звернення: 05.04.2023)
34. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976> (дата звернення: 18. 04.2023)
35. Ткаченко Є. Ю. Сучасні підходи до управління прибутком промислового підприємства. *Гуманітарний вісник ЗДІА*. 2019. № 47. С. 270– 276
36. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Полтава: ПДАА. 2016. 430 с.
37. Горбова Х. В., Данилків Х. П., Фарінович І. В. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: електрон. навч.- метод. комплекс. 2018. ? с.
38. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / уклад. М. Р. Лучко, С. М. Жукевич, А. І. Фаріон. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.
39. Приймак С. І. Фінансовий аналіз: практикум, навчальний посібник. Львів 2020 р. ?с.
40. Ситник Н. С., Смолінська С. Д., Ясіновська І. Ф. Фінанси підприємств: навчальний посібник. Львів 2021 р. ?с.

41. Журавльов І. В. Фінанси підприємств : методичні рекомендації до практичних завдань. Харків. ХНЕУ ім. С. Кузнеця. 2020 р. ?с

42. Фірман Н.Я., Вашків О.П. Економічна сутність фінансового результату підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 5. С. 162-168.

43. Чобан Є. І., Форкун І. В. Економічна сутність фінансових результатів підприємства та їх класифікація. *Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика : збірник наукових праць здобувачів вищої освіти і молодих учених / ред. кол.: Н. А. Хрущ, Р. С. Квасницька, І. В. Форкун та ін. (відп. ред. Н. А. Хрущ)*. Хмельницький : ХНУ. 2021. С. 30-32.

44. Яцух О. О., Захарова Н. Ю. Фінансовий стан підприємства та методика його оцінки. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2018. Т. 29 (68). № 3. С. 173–180.

Анотація

Кіндрат Х. І. Дохід підприємства, його економічний зміст, напрямки збільшення – Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття першого рівня вищої освіти «Бакалавр» за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, Чернівці, 2023.

Бакалаврська дипломна робота присвячена пошуку основних напрямків збільшення доходу на підприємствах України. Визначено суть, поняття, економічний зміст доходу підприємства, описано класифікацію та структуру доходів на підприємстві. Проаналізовано сучасний стан, актуальні проблеми формування доходів підприємствами та потенційні шляхи їх вирішення. Запропоновано основні напрямки щодо підвищення ефективності доходу українських підприємств.

Ключові слова: дохід підприємства, підприємницька діяльність, фінансово-економічний стан, ринок товарів, робіт та послуг, витрати підприємства, формування доходу, максимізація доходу.

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