

Міністерство освіти і науки України

Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему:

**Формування доходів господарської діяльності підприємства
(на матеріалах ТОВ «Каспій Агро»)**

Виконала: здобувач першого рівня
вищої освіти, групи 401ЕП

Спеціальності 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»

Калембет Аліна Віталіївна

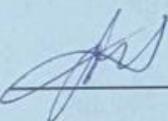
Керівник: к.е.н., доц. Хадарцев О.В.

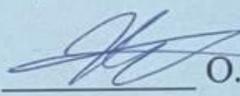
Рецензент: к.е.н., доц. Худолій Ю.С.

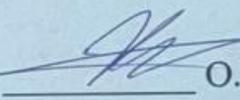
Консультанти:

з кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
(охорона праці)

21.06.2024 р.  О.В. Хадарцев

Здобувач 21.06.2024 р.  А.В. Калембет

Керівник роботи 21.06.2024 р.  О.В. Хадарцев

Нормоконтроль 21.06.2024 р.  О.В. Хадарцев

Допустити до захисту:

Завідувач кафедри 24.06.2024 р.  М.Б. Чижевська

РЕФЕРАТ

Калембет А.В. Формування доходів господарської діяльності підприємства (на матеріалах ТОВ «Каспій Агро»). Машинопис. Кваліфікаційна робота бакалавра на здобуття першого рівня вищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2024 р.

Робота містить 109 сторінок основного тексту, 16 таблиць, 23 рисунків, 92 найменувань використаних джерел, 4 додатки.

Мета роботи: узагальнення теоретичних, методичних та практичних підходів до формування доходів господарської діяльності підприємства, а також пропозиції та практичні рекомендації щодо їх удосконалення.

Об'єкт дослідження: виробнича та господарська діяльність ТОВ «КАСПІЙ АГРО».

Предмет дослідження: теоретико-прикладні засади формування доходів господарської діяльності підприємства, процес формування доходів господарської діяльності.

У роботі розкрито сутність та значення економічного явища «дохід» та його класифікація, розглянуто механізм формування доходів, визначено фактори, що впливають на формування доходів від господарської діяльності підприємства. Проаналізовано стан діяльності вантажних перевезень, розглянуті проблеми та перспективи їх розвитку. Розглянуто організаційно-правові основи функціонування діяльності ТОВ «КАСПІЙ АГРО», проведено аналіз основних економічних та фінансових показників діяльності і поточного стану охорони праці на досліджуваному підприємстві. Запропоновано напрями удосконалення формування доходів на підприємстві.

Результати, що були отримані, можуть використовуватися у практичній діяльності ТОВ «Каспій Агро» та сприяти підвищенню його конкурентоспроможності на ринку.

Ключові слова: дохід, дохідність, формування доходів, аналіз доходів, господарська діяльність, підприємство, ефективність.

ABSTRACT

Kalembet A.V. Formation of income from economic activity of the enterprise (based on the materials of LLC "Caspio Agro"). Typescript. Qualifying work of a bachelor for obtaining the first level of higher education in the specialty 076 «Business, trade and exchange activities». – Poltava: National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», 2024.

The work contains 109 pages of the main part, 16 tables, 23 figures, 92 names of used sources, 4 appendices.

Purpose of thesis: generalization of theoretical, methodical and practical approaches to the formation of the income of the economic activity of the enterprise, as well as proposals and practical recommendations for their improvement.

Object of research: production and economic activity of LLC "Caspio Agro".

Subject of research: theoretical and applied principles of the formation of income of economic activity of the enterprise, the process of formation of income of economic activity.

The work examines the essence and meaning of the economic phenomenon "income" and its classification, examines the mechanism of income formation, determines the factors affecting the formation of income from the enterprise's economic activity. The state of cargo transportation activity was analyzed, problems and prospects for their development were considered. The organizational and legal basis of the operation of LLC "Caspio Agro" was considered, the main economic and financial indicators of activity and the current state of labor protection at the investigated enterprise were analyzed. Directions for improving revenue generation at the enterprise are proposed.

The obtained results can be used in the practical activities of LLC "Caspio Agro" and contribute to increasing its competitiveness on the market.

Key words: income, profitability, income generation, income analysis, economic activity, enterprise, efficiency.

ЗМІСТ

Вступ.....	8
Розділ 1. Теоретико-методичні аспекти формування доходів підприємства.....	11
1.1. Поняття та класифікація доходів підприємства.....	11
1.2. Механізм формування доходів від господарської діяльності.....	23
1.3. Фактори, що впливають на формування доходів підприємства.....	32
Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика діяльності ТОВ «Каспій Агро».....	40
2.1. Стан, проблеми та перспективи розвитку діяльності вантажних перевезень	40
2.2. Організаційно-правові основи функціонування підприємства	45
2.3. Аналіз економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «Каспій Агро».....	52
2.4. Стан охорони праці ТОВ «Каспій Агро».....	65
Розділ 3. Основні шляхи удосконалення формування доходів ТОВ «Каспій Агро».....	77
3.1. Аналіз формування доходів від господарської діяльності на ТОВ «Каспій Агро».....	77
3.2. Виявлення та обґрунтування резервів з збільшення доходів ТОВ «Каспій Агро».....	85
3.3. Пропозиції щодо покращення управління доходами на ТОВ «Каспій Агро».....	95
Висновки та пропозиції	102
Глосарій	106
Список використаних джерел	110
Додатки	116
Додаток А. Звітність підприємства за 2021 рік	117

Додаток Б. Звітність підприємства за 2022 рік	120
Додаток В. Звітність підприємства за 2023 рік	123
Додаток Г. Ілюстративний матеріал до кваліфікаційної роботи	126

ВСТУП

Однією з ключових фінансових категорій, що відображає позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, його виробничу ефективність, обсяг і якість продукції, а також продуктивність праці, є дохід. Величина доходів визначає здатність підприємства підтримувати конкурентоспроможність на ринку, інвестувати та вдосконалювати свою діяльність. Формування доходів є важливим аспектом успішного функціонування будь-якого підприємства, оскільки вони забезпечують фінансову стабільність та стійкість, дозволяючи покривати витрати і здійснювати інвестиції в розвиток. Високий рівень доходів сприяє збільшенню прибутку, що є головною метою для більшості підприємств.

Ефективне формування доходів визначає здатність підприємства реалізовувати довгострокові стратегічні плани, такі як розвиток інновацій, вдосконалення виробничих процесів та проведення маркетингових кампаній. Доходи також служать джерелом для сплати податків, що сприяє розвитку економіки країни та задоволенню соціальних потреб суспільства. Стабільний дохід дозволяє підприємству своєчасно погашати кредити та залучати нові інвестиції, що важливо для підтримання позитивних відносин з банками та іншими фінансовими установами. Високий рівень доходів позитивно впливає на імідж підприємства, підвищуючи довіру партнерів, інвесторів та клієнтів.

Формування доходів є важливим для адаптації підприємства до змінних ринкових умов та непередбачуваних економічних ситуацій. Це дозволяє підприємству залишатися життєздатним та гнучким, реагуючи на виклики та використовуючи можливості. Отже, ефективне формування доходів від господарської діяльності є основою стабільності, розвитку та довгострокового успіху підприємства.

Проблемам вивчення теорії формування доходів присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних фахівців. Зокрема, тема, що була обрана для дослідження розкривається у працях таких науковців: М.С. Пушкар, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Сопко, А.О. Подоляничук, О. І. Ястремський, О. Г. Грищенко, В.С. Сухарський, Р. М. Пушкар, Н. П. Тарнавська, І. М. Бойчук, П. С. Харів, М. І. Хопчан, Ю. В. Піча та інші. Із численної кількості

праць зарубіжних дослідників слід виділити таких авторів: У. Петті, Ж.Б. Сей, Д. Рікардо, А. Сміт, Л. Вальрас, У. Джевонс, В. Парето, І. Фішер, Дж. Хікс, Дж. Кларк, Е. Бернштейн, К. Каутський та інші.

Не дивлячись на велику кількість досліджень, обрана тема є актуальною у зв'язку з нестабільною економікою країни та постійних змін на ринку, оскільки підприємствам необхідно забезпечувати стабільні та зростаючі доходи для підтримання конкурентоспроможності.

Метою даного дослідження є узагальнення теоретико-методичних та практичних навичок формування доходів господарської діяльності на матеріалах ТОВ «Каспій Агро», та розробка практичних рекомендацій щодо їх удосконалення на підприємстві.

Спираючись на поставлену мету, основними завданнями є наступні:

- розкриття сутності та значення формування доходів господарської діяльності підприємства;
- дослідження механізмів формування доходів господарської діяльності підприємства та факторів впливу на них;
- виявлення стану, проблеми та перспектив розвитку діяльності вантажних перевезень України;
- огляд організаційно-правових основ функціонування ТОВ «Каспій Агро»;
- проведення аналізу основних економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «Каспій Агро»;
- дослідження стану охорони праці на підприємстві;
- аналіз формування доходів від господарської діяльності на ТОВ «Каспій Агро»;
- виявлення резервів зі збільшення доходів на підприємстві та пропозиції щодо покращення управління доходами на ТОВ «Каспій Агро».

Об'єктом дослідження є даної кваліфікаційної роботи є виробнича та господарська діяльність ТОВ «Каспій Агро».

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні засади формування доходів господарської діяльності підприємства.

Інформаційна база дослідження складається із наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, матеріалів науково-практичних конференцій, законодавчих

та нормативних документів, офіційної фінансової звітності ТОВ «Каспій Агро» та інших інформаційних джерел з обраної теми для дослідження.

Основними методами, що були застосовані в рамках даної роботи є: аналіз наукових джерел та теоретичного узагальнення; структурно-логічний аналіз; статистичні методи дослідження; групування, узагальнення, систематизація; графічні представлення та інші.

Робота та результати аналізу містять практичну цінність, оскільки розроблені пропозиції можуть бути використані ТОВ «Каспій Агро» або іншим підприємством з галузі вантажних перевезень та вирощування зернових культур з метою удосконалення формування доходів та підвищення ефективності господарської діяльності.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття та класифікація доходів підприємства

Дохід є ключовим стимулом для підприємницької діяльності, створюючи фінансові передумови для її розширення. Він також є основою для задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. Економічна категорія доходу є однією з найбільш неоднозначних. Кінцевою метою діяльності будь-якого підприємства є отримання доходу. Лише комплексний підхід до управління виробничо-господарською діяльністю підприємства може забезпечити отримання доходів, оптимізацію виробничої собівартості продукції та зростання рентабельності інвестованих коштів [21].

Отримання доходу є одним із основних завдань ведення бізнесу, оскільки від цього залежить успіх господарської діяльності, здатність підприємства до розширеного відтворення виробництва та стабільного економічного розвитку. Лише підприємство, яке за результатами своєї діяльності отримало дохід, є інвестиційно привабливим, конкурентоспроможним, має достатньо фінансових ресурсів для збільшення виробничих потужностей та погашення боргів. Прибуткове підприємство володіє достатніми обіговими коштами для формування необоротних та оборотних активів, є фінансово стійким, інвестиційно привабливим та має гарну ділову репутацію серед контрагентів [78].

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та порядок її розкриття у фінансовій звітності визначає положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [5]. Згідно з міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку, термін «дохід» означає збільшення економічної вигоди протягом звітного періоду або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Складність визначення цієї категорії пов'язана з різноманітністю інтересів,

які вона відображає. Аналіз різних підходів науковців до визначення поняття прибутку показує, що в економічній літературі немає єдиної точки зору щодо визначення цієї економічної категорії.

У широкому розумінні дохід (англ. income) – це гроші або будь-які матеріальні цінності, одержувані державою, фізичною чи юридичною особою внаслідок будь-якої (виробничої, комерційної, посередницької та інші) діяльності за певний період часу [30].

Запровадження категорії «доходи» та створення системи управління ними почалося з формуванням і розвитком держави як політико-економічного утворення. Відтоді будь-яка суспільно корисна праця могла сприяти зростанню доходу, що досліджувалося протягом багатьох століть

Відповідно до еволюції розуміння суті та економічної і політичної природи держави та особливостей ринку, змінювалося і уявлення про сутність доходу. Відомий англійський економіст Джон Річард Хікс відзначив різноманітність підходів авторів до визначення сутності доходу, які часто були досить суперечливими [85].

В економічній теорії категорію доходу по-різному тлумачать різні економічні школи (класична, маржиналістська, неокласична маржиналістська, неокласична, марксистська). Формування науки про доходи та системи управління ними, розвиток наукової думки та тлумачення доходів як економічної категорії, а також формування теоретичних положень про їх суть і природу почалися з меркантилістів у XVI столітті, які шукали шляхи збільшення доходів у сфері обігу, зокрема торгівлі. Фізіократи розглядали дохід як ренту, отриману через володіння землею і призначену для непродуктивного споживання. Представники класичної школи політичної економії вважали доходом джерело вигоди, отриманої внаслідок використання суспільно корисної праці, і розквіт науки про доходи припав на XVIII–XIX століття. Тому, історія розвитку теорії доходів налічує велику кількість наукових напрямів та теорій. Деякі з них представлені у таблиці 1.1.

Сучасне трактування категорії доходу останнім часом стало простішим. Більшість фахівців визначають дохід як один з найважливіших економічних показників діяльності підприємств, що відображає їхні фінансові надходження від усіх видів діяльності, кінцевим результатом якої є виготовлена та реалізована

продукція (надані послуги, виконані роботи), оплачена покупцем. [25].

Таблиця 1.1 – Тлумачення економічної сутності категорії «дохід» представниками різних економічних шкіл [23; 63]

Економічні школи	Тлумачення економічної сутності категорії доходу
Класична економічна теорія (У. Петті, А. Сміт, Ж.Б. Сей, Д. Рікардо)	Джерело вигоди виявлялося не тільки на стадії виробництва продукції у формі скорочення витрат, а й у процесі обміну товарами у формі збільшення обсягу продажів. Звідси випливало, що будь-яка суспільно корисна праця могла сприяти зростанню доходу. Адам Сміт висловлював такі думки щодо джерел доходів: «Заробітна плата, прибуток і земельна рента є трьома первісними джерелами будь-якого доходу, так само як і будь-якої мінової вартості. Усякий інший дохід в остаточному підсумку одержують з одного або іншого із цих джерел».
Маржиналістська економічна теорія (Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, У. Девонс, В. Парето, І. Фішер, Дж. Хікс)	Ця економічна теорія досліджувала проблему формування доходу не з боку пропозиції, через витрати, як це робила класична школа, а з боку попиту, через ставлення людини до речі, що виявляється у сфері особистого споживання й обміну. Вихідним було положення про те, що на дохід впливають не тільки особисті інтереси виробника, а й інтереси споживачів товарів і послуг.
Неокласична маржиналістська теорія (М. Блауг)	Основний акцент економіст Марк Блауг робить власне на теорії доходів з позиції макроекономіки, розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, не визнаючи теорію зарплати, прибутку, ренти й відсотка основою цього питання.
Кейнсіанська економічна теорія (Дж. М. Кейнс)	Кейнсіанська концепція розглядала як додаткове джерело доходу мотиви поведінки індивідів: «виникнення й рух доходу можуть бути пов'язані з поведінкою людей». Джон Мейнард Кейнс стверджував, що економічна система має потребу в державному регулюванні.
Неокласична економічна теорія (Дж. Кларк, А. Пігу, Ф. Хайєк, Г. Хаберлер)	Джон Бейтс Кларк дав пояснення створенню доходів. Вчений – неокласик сформулював закон природного порядку: «Кожному фактору – певна частка в продукті й кожному – відповідна ви нагорода – ось природний закон розподілу». Висновок Джона Кларка, що стосується розподілу створеної вартості, полягав у тому, що дохід кожного фактору пропорційний кількості й вартості його граничного продукту. Український вчений Михайло Туган-Барановський, на основі теорії Джона Кларка, розробив соціальну теорію розподілу, де вказав на два чинники, від яких залежить заробітна плата: економічний та соціальний. Економічний чинник – це зростання продуктивності суспільної праці, соціальний – соціальна дієвість робочого класу. Дохід, що заснований на експлуатації робітника капіталістом, – це прибуток, а нетрудовий дохід, який впливає з використання корисних властивостей землі – це рента.
Марксистська економічна теорія (К. Маркс, Е. Бернштейн, Р. Гільфердінг, К. Каутський.)	Марксистський підхід до формування доходів ґрунтується на теорії трудової доданої вартості. Відповідно до теорії Карла Маркса, джерелом доходу є праця. У створенні нової вартості бере участь тільки один фактор – робітник, власник робочої сили. Інші види доходів є лише результатом неоплаченої праці робітників.

Свого часу Адам Сміт стверджував, що капітал людини є частиною її власності, використавши яку, вона очікує отримувати дохід, а збільшуючи їх, вона збільшує і дохід країни, що в результаті сприяє збільшенню суспільного доходу держави. Земельну ренту та заробітну плату ж Адам Сміт вважав іншими джерелами доходу. Представник марксистської економічної теорії – Карл Маркс також приділяв увагу доходам та джерелам їх утворення у ході свої робіт (рисунок 1.1)[23].

Карл Маркс вважав, що основним джерелом утворення доходу є капітал, який він розглядав як систему виробничих відносин, що стосуються привласнення засобів виробництва та результатів праці. Земельна рента, яка стосується використання землі, і заробітна плата, яку отримують робітники, також є складовими цієї системи. Маркс підкреслював, що лише разом ці елементи створюють дохід. Він передбачав, що розвиток капіталізму призведе до зменшення ролі земельної ренти як джерела доходу, залишаючи два основних джерела: прибуток і заробітна плата. [63].

Економісти та науковці сьогодення також по різному тлумачать значення слова «дохід» у своїх наукових працях (таблиця 1.2). У сучасній науковій літературі поняття «дохід» розглядається як важливий економічний показник, який відображає потік грошей або вартості, що надходить до підприємства чи особи протягом певного періоду.

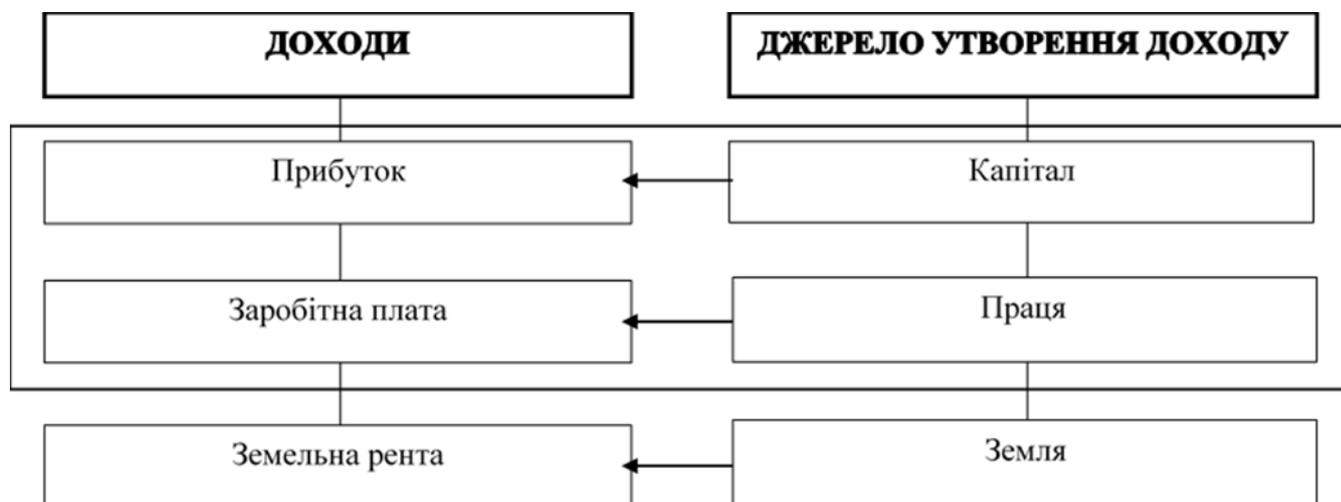


Рисунок 1.1 – Доходи та джерела їх утворення за К. Марксом [23]

Тлумачення економічної сутності доходу може варіюватися залежно від контексту та області досліджень. Враховуючи широкий спектр факторів, що впливають на доходи, сучасна наукова література досліджує різні аспекти доходів в контексті макроекономіки, мікроекономіки, фінансів, бухгалтерського обліку та управління.

У економічній науці поняття "доходи" може мати різні визначення залежно від контексту. Загалом, доходи означають грошову суму або вартість, що отримують особи, підприємства або інші економічні суб'єкти як відшкодування за їхню працю, вкладений капітал, використані ресурси або інші види діяльності.

Основні аспекти трактування поняття "доходи" включають [56]:

- Особисті доходи – сума, яку фізичні особи отримують за свою працю, інвестиції, пенсію, соціальні пільги тощо. Особистий дохід може включати заробітну плату, комерційні платежі, роялті, дивіденди та інші джерела грошових потоків фізичної особи.

- Компанійські доходи – дохід підприємства, який воно отримує внаслідок продажів товарів, робіт, послуг та інших активів. Доходи підприємств можуть включати вартість вироблених товарів, прибуток після відрахування витрат, податків та інших витрат.

- Доходи від капіталу – доходи, які власники капіталу (акціонери, вкладники, інвестори) отримують від своїх інвестицій. Вони можуть складатися зпроцентів, дивідендів, купонів облігацій, курсових різниць тощо.

- Рента – це дохід, що отримують власники землі та інших природних ресурсів. Вона може включати орендні платежі, платежі за видобуток корисних копалин тощо.

- Доходи від інтелектуальної власності – доходи, які отримують власники патентів, авторських прав, торгових марок та інших інтелектуальних власностей від використання своїх прав.

- Суспільні доходи – це доходи, які визначаються на рівні суспільства і включають державні витрати на соціальні програми, пенсії, пільги, стипендії тощо.

Загалом, поняття «доходи» відображає різноманітні аспекти економічних відносин і грошового обігу у суспільстві та є ключовим фактор для аналізу розподілу багатства, економіки та фінансового стану різних суб'єктів.

Таблиця 1.2 – Тлумачення економічної сутності категорії «дохід» сучасній науковій літературі

Автор	Тлумачення економічної сутності категорії доходу
М. С. Пушкаря [23]	«... потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких пофакторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента».
П. І. Юхименко і П. М. Леоненко [23]	«... потік зарплати, процента, дивідендів та інших грошових надходжень, що приходять до індивіда чи країни протягом певного періоду часу (звичайно року)».
Ф. Ф. Бутинець [12]	«1) грошові кошти або інші активи, отримані в результаті будь-якої діяльності; 2) збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників (учасників)»
В. В. Сопко [23]	«... як валовий приплив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає у процесі звичайної діяльності підприємства. Коли ці припливи сприяють збільшенню власного капіталу, крім збільшення, яке пов'язане з внесками акціонерів, то його називають прибутком, коли зменшенню – то збитком»
О. А. Подолячук [58]	«...надходження економічних вигод, що нараховані і підлягають отриманню або отримані в результаті виробничо-фінансової та комерційної діяльності підприємства»
О. І. Ястремський та О. Г. Грищенко [51]	«... дохід (Revenue, R) – виручка фірми від продажу товару на ринку або наданих послуг»
В. С. Сухарський [64]	«... як виторг від реалізації (кількість проданих одиниць товару)»
Р. М. Пушкар і Н. П. Тарнавська [23]	«... гроші або матеріальні цінності, одержані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (зарплата, проценти, дивіденди, рента тощо) особою, підприємством чи країною протягом певного проміжку часу»
В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун, І. Р. Чуй [36]	«Доходи підприємства – загальна сума надходжень, отриманих від усіх видів діяльності у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах»
Л. Г. Мельник і О. І. Корінцева [39]	«... дохід – поширене економічне явище. У широкому розумінні означає будь-яке надходження коштів або матеріальних цінностей, що мають грошову вартість. Дохід компанії можна охарактеризувати як збільшення її активів або зменшення зобов'язань, що обумовлює збільшення суспільного капіталу»
І. М. Бойчук, П. С. Харів, М. І. Хопчан, Ю. В. Піча [69]	а) грошові надходження юридичним і фізичним особам за господарську та інші види діяльності, що становлять залишок між грошовою виручкою і матеріальними витратами, які пов'язані з відповідною діяльністю; б) доходи певних верств населення у грошовій і натуральній формах, що мають характер соціальних виплат (пенсії, різні допомоги і пільги, стипендії тощо); в) доходи від власності (доходи забезпечені правом власності на землю, капіталом, майном).

Сучасні економічні теорії базуються на двох основних підходах до визначення сутності категорії «доходи підприємства» – витратний і ринковий. Вони інтегрують ці підходи для подальшого розвитку [64]:

- факторна теорія доходу – розглядає дохід підприємства як результат корисного використання певних видів економічних ресурсів або факторів виробництва;

- компенсаторна теорія доходу (або теорія підприємницького доходу) – розглядає дохід як плату (компенсацію) підприємцю за здійснення підприємницької діяльності і ризик;

- інноваційна теорія доходу – розглядає певний вид додаткового доходу, сформованого підприємством (понад нормальний його рівень), коли воно впроваджує більш ефективні технологічні, організаційні та інші інновації, що істотно підвищують продуктивність праці;

- теорія монопольного доходу – пояснює ті випадки, коли більш високий (додатковий) дохід є наслідком недостатньої конкуренції і навіть монопольного становища підприємства на певних сегментах ринку.

Вищезгадані теорії доходу не лише не суперечать одна одній, а навіть частково збігаються. Кожна з них відображає певний аспект складного процесу визначення сутності доходу підприємства і містить інформацію про об'єктивні механізми його формування.

Таким чином, розгляд поняття «дохід підприємства» у широкому розумінні, враховуючи як економічні, так і бухгалтерські підходи, дозволяє визначити наступні основні його характеристики:

- дохід підприємства являє собою один із видів фінансових результатів його господарської діяльності за певний період;

- цей фінансовий результат характеризує надходження економічних вигод;

- основними формами економічних вигод, що характеризують дохід підприємства, виступають виручка з реалізації іншого майна, а також надходження коштів з позареалізаційних операцій;

- економічні вигоди, що формують дохід підприємства, визначаються їх обсягом у грошовій формі.

З розглянутих визначень доходу підприємства можна зробити висновок, що дохід є одним з основних показників, який відображає фінансовий стан підприємства і його ціль підприємницької діяльності.

В сучасних умовах для підприємств у будь-якій галузі контроль над доходами є важливим процесом. Класифікація доходів підприємства грає важливу роль, оскільки вона дозволяє групувати їх за різними ознаками в залежності від мети, для досягнення якої необхідна інформація про них.

Згідно П(С)БО визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами [5]:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- фінансові доходи;
- інші доходи (рисинок 1.2).

Науковець Дерій В.О. дотримується думки, що господарська діяльність приносить підприємству різноманітні форми доходів. Залежно від їхнього вмісту, дохід підприємства може бути розділений на грошовий і натуральний (як плату за продану продукцію, надані послуги або виконані роботи у формі товарно-матеріальних та інших негрошових цінностей).

Грошовий дохід — найбільш поширена, основна форма доходів підприємства. В залежності від джерел отримання дохід підприємства включає в себе [25]:

операційний дохід — частина доходу, отриманого від основної операційної діяльності підприємства, такої як виробництво товарів та надання послуг. Враховуються витрати на виробництво товарів або надання послуг, включаючи сировину, робочу силу, оренду, операційні витрати та інші витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства. Операційний прибуток важливий для оцінки ефективності та рентабельності нашого основного бізнесу. Це дозволяє визначити, наскільки добре компанія виконує свої основні завдання та скільки прибутку вона отримує від свого основного бізнесу, не враховуючи інших факторів, таких як інвестиції та фінансові операції.

- пасивний дохід — дохід від участі в капіталі інших компаній (отримані дивіденди, проценти), повернутої заборгованості тощо.

Загальна сума доходу підприємства від усіх видів його діяльності становить валовий дохід.

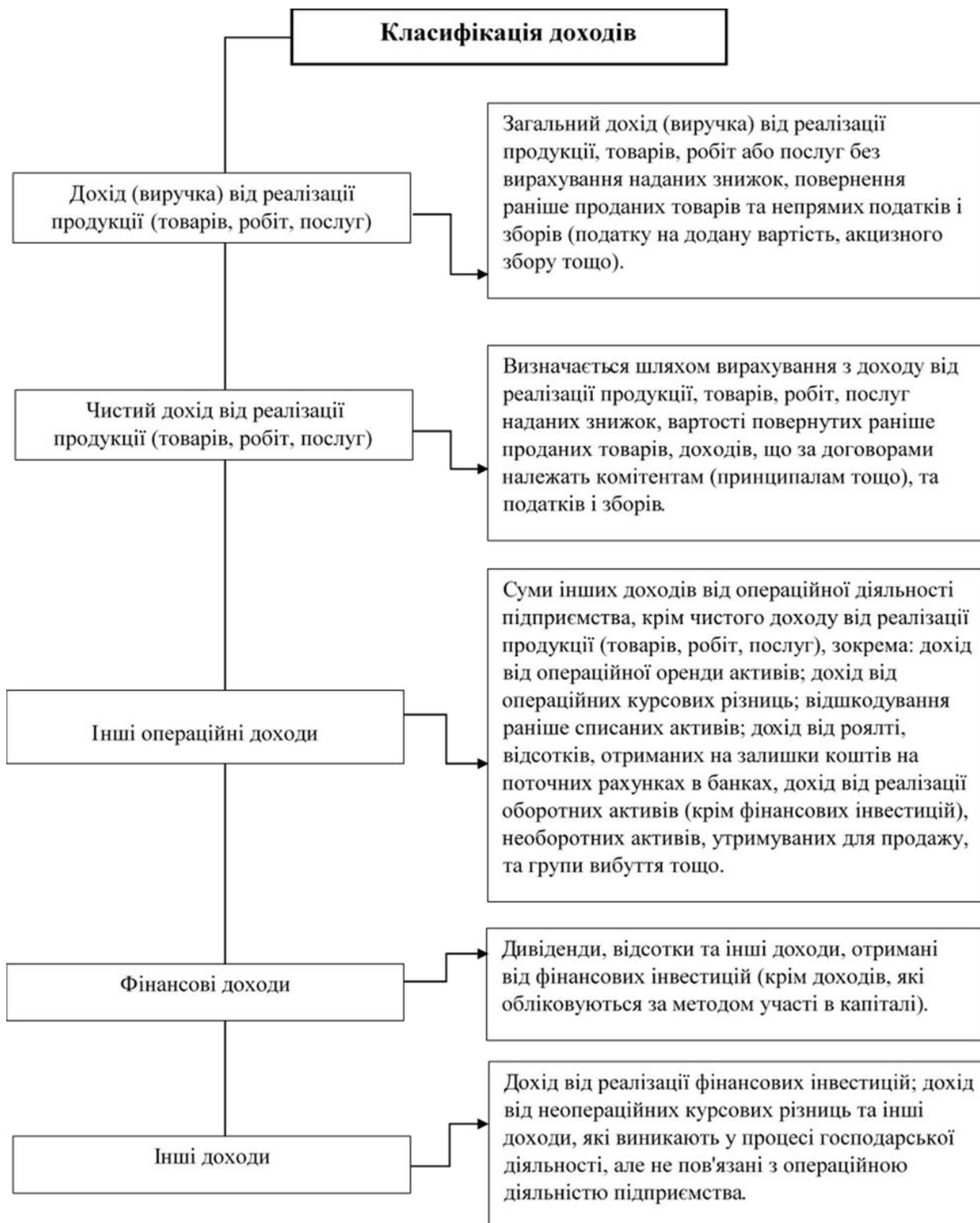


Рисунок 1.2 – Класифікація доходів згідно П(С)БО 15 «Дохід» [Створено автором на основі 5]

Згідно Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, валовий дохід підприємства – це сума грошових надходжень, яку компанія отримує від продажу товарів або послуг без відрахування будь-яких витрат чи податків. Валовий дохід може бути розрахований як сума всіх продажів за певний період часу. Він включає вартість всіх товарів або послуг, що були продані, але не враховує будь-які втрати на виробництво, рекламу, адміністрування та інші операційні витрати. У разі, якщо валовий дохід не покриває валових витрат, підприємство стає збитковим і змушене або скоротити масштаби своєї діяльності, або залучити капітал ззовні [4]. На основі валового доходу підприємства розраховують середній та граничний доходи.

Середній дохід – це валовий дохід у розрахунку на одиницю реалізованої продукції (послуги).

Граничний дохід вказує, як змінюється дохід підприємства з продажу одиниці додаткового товару чи послуги при збільшенні або зменшенні виробництва на одну одиницю. Це ключове поняття для прийняття рішень про оптимальний рівень виробництва чи надання послуг. Якщо граничний дохід перевищує витрати на виробництво одиниці товару чи послуги, це може свідчити про економічну доцільність продовження виробництва. У випадку, коли граничний дохід менший за витрати, може бути раціональним зменшити обсяги виробництва.

Науково обґрунтована класифікація доходів має велике значення для фінансового управління, оскільки вона повинна відповідати вимогам щодо зручності використання. Це дозволяє різним підприємствам в умовах ринку ефективно вирішувати поставлені завдання.

Бухгалтерський підхід до класифікації доходів підприємства враховує основні принципи бухгалтерського обліку і регулюється міжнародними або національними стандартами звітності. Цей підхід включає такі ознаки класифікації: вид діяльності, вид продукції, ринки збуту, валюта отримання доходу, форма розрахунку, напрями використання активів та оподаткування. Класифікація за цим підходом дозволяє відобразити різноманітні джерела доходу підприємства і включити їх у фінансову звітність для розуміння природи та джерел доходів.

Управлінський підхід до класифікації доходів зазвичай орієнтований на внутрішні потреби управління та стратегічне прийняття рішень. Основні ознаки

управлінської класифікації включають можливість отримання, метод визнання, управління можливостями, способи отримання, форму отримання, планування можливостей, сутність, джерело отримання, тип господарських операцій, господарські сегменти та біологічні складові. Ця класифікація допомагає підприємствам аналізувати їхню діяльність та ідентифікувати ключові фактори, що впливають на доходи, що використовується для стратегічного управлінського прийняття рішень (таблиця 1.3).

З урахуванням складності організаційної структури та великої кількості господарських операцій, які здійснюються на сучасних підприємствах, виникає необхідність у гнучких системах управління. Тому є необхідність у групуванні доходів за місцями виникнення та сферами відповідальності.

Таким чином, розгляд поняття «дохід підприємства» у широкому трактуванні як за економічним, так і за бухгалтерськими підходами дає змогу визначити наступні основні його характеристики [51]:

- дохід підприємства являє собою один із видів фінансових результатів його господарської діяльності за певний період;
- цей фінансовий результат характеризує надходження економічних вигод;
- основними формами економічних вигод, що характеризують дохід підприємства, виступають виручка з реалізації іншого майна, а також надходження коштів з позареалізаційних операцій;
- економічні вигоди, що формують дохід підприємства, визначаються їх обсягом у грошовій формі.

За результатами дослідження сутності доходу, визначено, що дохід, будучи складним за функціональним змістом, різноманітним за рівнями формування і видами, як індикатор фінансового стану і джерело розвитку будь-якого підприємства підпадає під вплив комплексу чинників, дія яких характеризується різношвидкісною динамікою.

Функціонування підприємства забезпечується кругообігом коштів, який здійснюється у формі витрат ресурсів та одержання доходів, розподілу та використання їх у контексті діяльності суб'єктів господарювання.

Таблиця 1.3 – Узагальнена класифікація доходів підприємства [21; 23]

Класифікація доходів підприємства	
Ознака класифікації	Вид доходу
Бухгалтерський підхід	
за видами діяльності	доходи від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності
за видами продукції	враховуючи товарну групу
за ринками збуту	за географічними сегментами
За віднесенням до звітних періодів	доходи минулих періодів, поточні доходи, доходи майбутніх періодів
за валютою отримання доходу	монетарні, немонетарні
за формою розрахунку	загальний дохід, чистий дохід
за напрямками використання активів	відсотки, дивіденди, роялті
для оподаткування	доходи, які враховуються для розрахунку оподаткованого прибутку і такі, які не враховуються
Управлінський підхід	
за можливістю отримання	дійсні, можливі
За методом визнання	нараховані, отримані
за можливістю управління	підлягають управлінню, не підлягають управлінню
за способами отримання	постійні, випадкові
за формою отримання	грошові, не грошові
за можливістю планування	планові, непланові;
за сутністю	суттєві, несуттєві
за джерелом отримання	внутрішні, зовнішні
за типом господарських операцій	від реалізації, від фінансових операцій, від інвестиційної діяльності, інші доходи від надзвичайних операцій
за господарськими сегментами	характер виробничого процесу, вид продукції (товарів, робіт, послуг), категорія покупців та ризики, які характерні для цієї діяльності, отримання доходу
за біологічними складовими	рослинництва, тваринництва
за рівнем формування	підприємство, окремий структурний підрозділ, окремі операції
за ступенем керованості	релевантні, не релевантні

Таким чином, у даному підрозділі були обґрунтовані поняття доходів з точки зору економічних шкіл та сучасних науковців та економістів, наведені основні аспекти трактування поняття доходів, проведена класифікація доходів за П(С)БО та узагальнена класифікація відповідно бухгалтерського підходу та управлінського підходу.

Створення доходів є основним ключовим питанням при появі їх у підприємства. Тому наступним кроком виконання роботи, на мою думку, є дослідження механізму формування доходів.

1.2. Механізм формування доходів від господарської діяльності

Розвиток ринкової економіки вимагає від підприємств України ретельного та економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, стратегії збільшення доходів та аналізу отриманих результатів. Ефективне функціонування підприємства залежить від постійного забезпечення руху грошових коштів. Надходження грошей (дохід) та їх використання (витрати) мають вирішальне значення. Важливо, щоб доходи перевищували витрати і забезпечували отримання прибутку [13].

Основним джерелом грошових надходжень на підприємство є виручка від господарської діяльності, що залежить від обсягів та ефективності впровадження науково-технічних розробок, поліпшення продуктивності праці та зниження собівартості продукції. В сучасних умовах господарської діяльності ефективне управління доходами є ключовим елементом успішного функціонування підприємства. Формування оптимального доходу, достатнього для покриття поточних витрат, оплати податків та отримання прибутку, є необхідною умовою розвитку будь-якого підприємства [48].

Під час організації формування та розподілу доходу важливо враховувати розмір підприємства, форму власності, організаційно-правову форму та інші характеристики. Систематичний аналіз формування доходу дозволяє глибше розуміти його складові та основні тенденції змін. Основним завданням фінансового планування є виявлення та мобілізація резервів для збільшення доходу шляхом раціонального використання ресурсів. Покращення реалізації можливе за умови пошуку ефективних бізнес-партнерів або підвищення якості послуг для споживачів. [71].

Дохід характеризує ефективність господарювання і забезпечує наступне [31]:

1. Надходження коштів до державного бюджету;
2. Удосконалення матеріально-технічної бази підприємства за рахунок інвестиційних ресурсів;
3. Зростання ринкової вартості підприємства;
4. Гарантія виконання підприємством своїх зобов'язань;
5. Є індикатором конкурентоспроможності підприємства.

Важливу роль при загальній оцінці роботи господарського підприємства відіграє аналіз доходів його діяльності, оскільки вони мають безпосередній вплив на фінансовий результат, який може бути як позитивним так і негативним. Аналіз доходів – це частина економічної стратегії підприємства, яка спрямована на створення економічних умов, що забезпечують відшкодування постійних витрат підприємства, покриття змінних витрат, які залежать від обсягу реалізації продукції, повної і своєчасної оплати всіх видів податків, обов’язкових платежів та забезпечення отримання прибутку. Основна ціль аналізу доходів суб’єкта господарювання – це оцінка фінансових результатів його діяльності, визначення основних причин їх зміни а також порівняння даних показників з показниками конкурентів [11]. Аналіз доходів слід починати з вивчення їх складу, структури і динаміки (рисунок 1.3). Метою аналізу доходів є оцінка кінцевих результатів діяльності підприємства, вивчення основних причин, їх зміни у динаміці і порівняння з аналогічними підприємствами в регіоні, з показниками підприємств конкурентів.

Правильно визначена методика аналізу доходів дасть змогу оцінити ефективність діяльності суб’єкта господарювання, підвищити прибуток та забезпечити в подальшому умови при яких діяльність підприємства буде беззбитковою.



Рисунок 1.3 – Основні завдання аналізу доходів підприємства

Методика аналізу доходів здійснюється як за доходами в цілому по підприємству, так і за їх джерелами надходження (табл. 1.4). Саме завдяки ефективному аналізу доходів можливо раціоналізувати роботу з фінансами та сформуванню ефективну стратегію розвитку підприємства. Аналіз доходів є важливою складовою аналізу механізмів формування доходів господарського підприємства і дозволяє оцінити ефективність його діяльності, визначити тенденції та ризики, а також приймати стратегічні рішення для подальшого розвитку [38].

Механізм формування доходу підприємства від господарської діяльності варіюється залежно від внутрішніх факторів, таких як вибір стратегій підприємства, галузь економіки, форма власності та організаційно-правова структура. Він також піддається впливу зовнішніх чинників, таких як стан економіки загалом та розвиток ринкових відносин.

Одним із ключових значень у формуванні доходів підприємства має розподіл прибутку між державою та підприємством. Якщо держава вилучає надмірну частку прибутку, це може зменшити стимули для розвитку виробництва підприємства. З іншого боку, недостатня фінансова підтримка держави може негативно позначитися на науковому, технічному та економічному прогресі суспільства в цілому. Розвиток фундаментальних наук, нові технології та рішення глобальних проблем можуть бути реалізовані тільки за умови ефективної участі держави та її централізованих фондів [49].

Таблиця 1.4 – Методика аналізу доходів підприємства [34]

Методики аналізу доходів підприємства	
Методи	Тлумачення
Горизонтальний аналіз доходів	Порівняння показників звітної періоду з показниками минулих періодів
Вертикальний (структурний) аналіз доходів	Структурний аналіз доходів підприємства за джерелами їх надходження
Порівняльний аналіз доходів	Порівняльний аналіз показників підприємства та галузі в цілому, порівняльний аналіз показників підприємства з його конкурентами, порівняльний аналіз звітних та планових показників.
Факторний аналіз доходів	Статистичний метод аналізу впливу окремих факторів (чинників) на результативний показник. За допомогою нього можна розрахувати суму впливу даних факторів, на основі яких визначити невикористані можливості щодо збільшення доходу підприємства

Отже, важливим принципом розподілу доходу є встановлення оптимального співвідношення, яке створювало б сприятливі умови для поєднання економічних інтересів суспільства і підприємств.

Управління формуванням прибутку включає два основні напрями — управління доходами та управління затратами, балансування яких у результаті і визначає формування абсолютної величини прибутку суб'єкта господарювання (рис. 1.4).

Формування доходів суб'єкта господарювання здійснюється за такими складовими, у розрізі яких і формуються окремі складові сукупного прибутку суб'єкта господарювання [23]:

- доходи від основної діяльності, що включають насамперед дохід від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг;
- доходи від іншої операційної діяльності, яка включає дохід від реалізації оборотних активів, реалізації курсових різниць, оренди, отримані штрафи, пені, неустойки, списання зобов'язань та ін.;
- доходи від фінансових операцій, які формуються за рахунок отримання доходів від вкладень в асоційовані та дочірні підприємства, спільної діяльності,
- доходи від портфельного інвестування (дивіденди, процентні платежі) та інші;
- доходи від іншої звичайної діяльності, що визначаються формуванням доходів від фінансових інвестицій (реалізований капітальний дохід), реалізації (ліквідації) необоротних активів, безоплатно одержаних активів.

Формування доходів за рахунок використання різних джерел дозволяє підприємству адекватно реагувати на зміну потреб ринку, розширювати асортимент продукції, значно нарощувати масштаби виробництва. Проте у процесі формування доходів важливо дотримуватись оптимального співвідношення між джерелами їхнього формування з метою забезпечення належної фінансової стійкості підприємства.

Для успішної діяльності підприємства варто раціонально управляти процесом формування фінансових ресурсів.

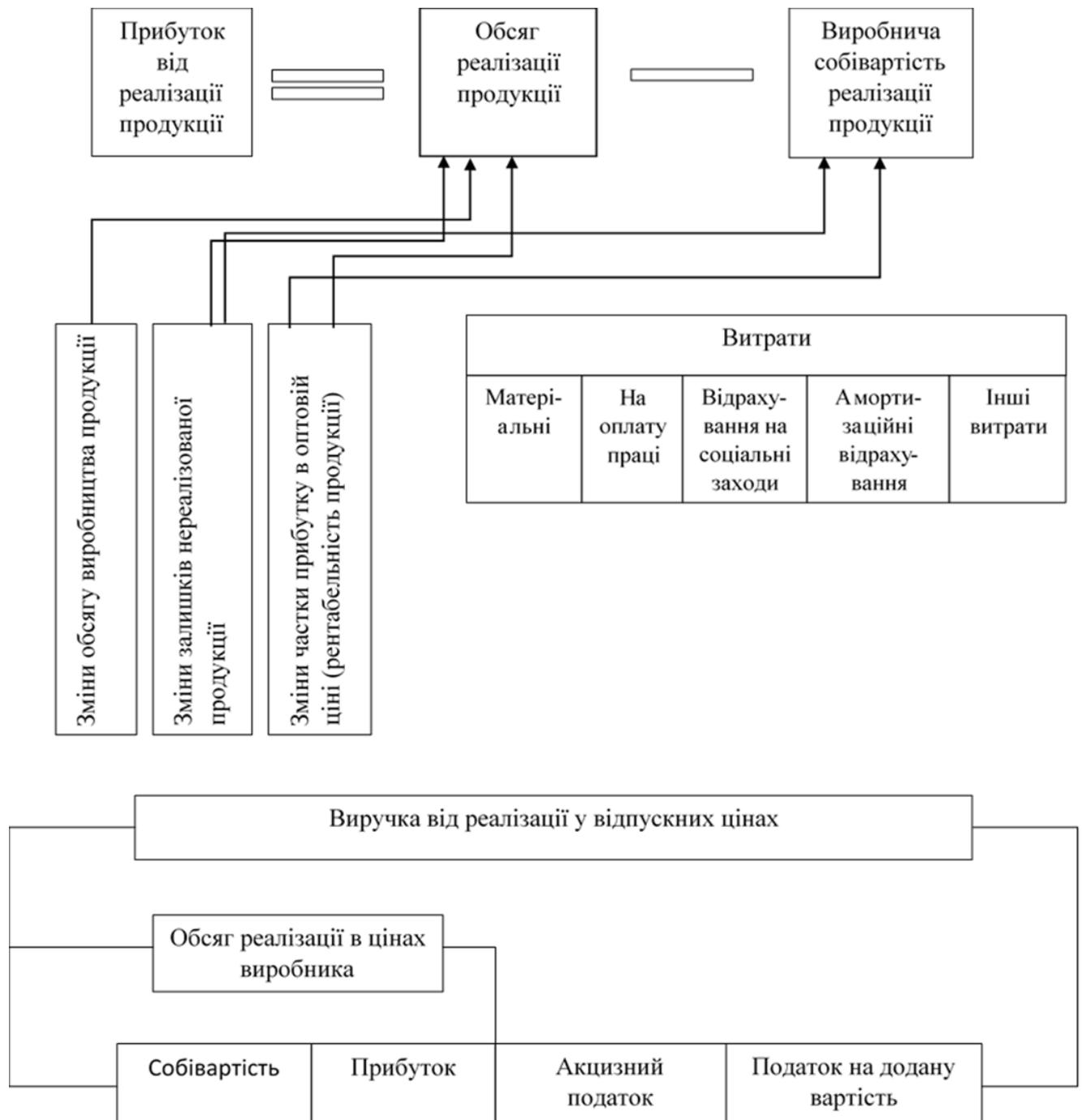


Рисунок 1.4 – Формування доходу та прибутку від основної діяльності [48]

Рациональне управління фінансовими ресурсами підприємства включає такі етапи [38]:

- виявлення та формулювання проблеми чи задачі управління фінансовими ресурсами підприємства, що має бути вирішена через використання минулого досвіду та наявних даних;
- прийняття виваженого управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів та його реалізація;
- аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів

його модифікації чи зміни, а також урахування його результатів у процесі нагромадження досвіду, який цілком може бути використаний у майбутньому.

Ефективна система управління фінансовими ресурсами підприємства оцінюється за можливістю раціонального використання наявних фінансових ресурсів і активного пошуку можливостей для подальшого успішного розвитку компанії.

Формування доходів від господарської діяльності підприємства складається з послідовних етапів або процесу, що включає ряд дій. Ці етапи включають розробку та виробництво продуктів чи послуг, їх маркетингове просування для привертання клієнтської бази, встановлення цін, отримання доходу від продажу, аналіз фінансових результатів та ухвалення рішень для оптимізації прибутку [20]. Кожен з цих етапів відіграє важливу роль у успішному функціонуванні підприємства та максимізації його доходів (таблиця 1.5).

Процес формування доходів від господарської діяльності підприємства є складним і багатогранним, включаючи ряд взаємопов'язаних етапів та механізмів. Цей процес є основою функціонування будь-якого комерційного суб'єкта і ключовим для його успіху та стабільності. Перший крок у механізмі формування доходів - це розробка продукту або послуги, що задовольняє потреби ринку і має конкурентні переваги. Після цього відбувається маркетинговий аналіз, під час якого вивчаються потреби та вимоги цільової аудиторії, визначаються конкурентні переваги продукту та розробляється стратегія маркетингового просування. Однак, встановлення цін є критичним етапом у механізмі формування доходів, де враховуються як витрати на виробництво, так і платоспроможність клієнтів та конкурентність на ринку.

Після встановлення цін відбувається етап продажу, коли підприємство сподівається отримати прибуток від реалізації своїх товарів чи послуг. Проте це лише перший крок у процесі отримання доходу. Наступним важливим етапом є збір та аналіз фінансової звітності, що дозволяє оцінити ефективність діяльності і визначити можливості для оптимізації прибутку.

Крім того, важливою частиною механізму формування доходів є інноваційний розвиток та пошук нових можливостей для диверсифікації бізнесу, що дозволяє підприємствам адаптуватися до змін на ринку та забезпечити

стабільний потік доходу у майбутньому. Також важливим елементом є оптимізація внутрішніх процесів та контроль над витратами, що сприяє ефективному використанню ресурсів підприємства та максимізації його прибутковості.

Таблиця 1.5 – Етапи формування доходів підприємства

Елементи	Зміст
Створення продукту або послуги	Підприємство розробляє продукт або послугу, яка має цінність для споживачів.
Маркетинг і продаж	Після створення продукту підприємство має залучити увагу потенційних клієнтів через маркетингові заходи. Це включає в себе рекламу, просування, відносини з громадськістю та інші маркетингові стратегії. Потім продукт чи послуга продається споживачам.
Формування цін	Підприємство встановлює ціни на свої продукти або послуги, враховуючи витрати виробництва, конкурентоспроможність на ринку та прагнення до прибутку.
Отримання доходу	Цей етап відбувається після того, як клієнти купують продукт або послугу за встановленою ціною. Підприємство отримує оплату від споживачів.
Управління прибутком і оптимізація	Після отримання доходу підприємство виконує аналіз своїх фінансових результатів, враховуючи витрати і доходи. За необхідності проводяться корегування для оптимізації прибутку.
Інвестування та розвиток	Частина отриманого прибутку може бути вкладена в подальший розвиток підприємства, наприклад, в дослідження і розробку нових продуктів, відкриття нових ринків або модернізацію обладнання.
Оподаткування і розподіл прибутку	Підприємство має сплатити податки зі свого прибутку відповідно до законодавства країни, де воно діє. Після сплати податків прибуток може бути розподілений між власниками, інвесторами або реінвестований в підприємство.

Взагалом, механізм формування доходів від господарської діяльності підприємства представляє собою комплексний процес, що вимагає від підприємства системної та досконалої стратегії, глибокого розуміння ринкових умов та гнучкості в адаптації до змін.

Модель формування та напрями використання доходу від господарської діяльності підприємства є ключовим аспектом управління фінансами та стратегічним розвитком. Ця модель визначає, як підприємство генерує дохід, а також як цей дохід може бути оптимально використаний для забезпечення стабільності та розвитку.

Першим етапом моделі є формування доходів, яке включає в себе розробку та виробництво продукції або послуг, маркетингову діяльність та продаж. Крім того, важливо встановлювати ефективні цінові стратегії, щоб максимізувати прибуток. Після отримання доходу від господарської діяльності, підприємство повинне вирішити, як цей дохід буде використаний. Одним з напрямків використання доходу є реінвестування, тобто вкладення отриманого прибутку у подальший розвиток підприємства. Це може включати розширення виробництва, дослідження та розвиток нових продуктів чи послуг, або вдосконалення існуючих бізнес-процесів. Ще одним напрямком використання доходу є виплата дивідендів власникам підприємства або акціонерам. Це може стати стратегічним рішенням для приваблення нових інвесторів та підтримки поточних ділових партнерів. Також дохід може бути використаний для зменшення боргу підприємства. Це важливо для зменшення фінансового ризику та підвищення кредитоспроможності підприємства.

Інший можливий напрямок використання доходу – це інвестиції в корпоративну соціальну відповідальність. Підприємство може використовувати частку прибутку на благодійність, екологічні проекти або соціальні програми. Додатково, дохід може бути використаний для погашення податкових зобов'язань та витрат на управління підприємством, такі як заробітна плата працівникам, оренда приміщень та інші адміністративні витрати.

Переглянувши наукові роботи Грачової, можна дійти висновку, що важливим аспектом моделі є розробка стратегії фінансового управління, яка допоможе забезпечити ефективне використання доходу та максимізувати його вплив на розвиток підприємства.

В цілому, модель формування та напрями використання доходу від господарської діяльності підприємства є ключовим інструментом управління фінансами та стратегічним розвитком, який допомагає підприємствам досягати своїх цілей та забезпечувати стабільність у конкурентному бізнес-середовищі (таблиця 1.6).

При розподілі доходу та визначенні основних напрямів його використання важливо перш за все враховувати стан конкурентного середовища. Це може вимагати значного розширення або оновлення виробничого потенціалу

підприємства. Відповідно до цих умов встановлюються обсяги відрахувань від доходу на розвиток виробничих фондів, ресурси яких спрямовуються на фінансування капітальних інвестицій, збільшення оборотних коштів, підтримку наукових досліджень, впровадження нових технологій та перехід на передові методи праці [33].

Таблиця 1.6 – Модель формування та напрями використання доходу господарського підприємства [Створено автором на основі 21]

Елементи	Зміст
Модель формування доходу від господарської діяльності підприємства	
Виручка від продажу товарів або послуг	Основне джерело доходу, яке виникає в результаті реалізації продукції чи послуг
Вартість продукції:	Віднімаючи витрати виробництва від виручки, отримуємо валовий прибуток
Валовий прибуток	Дохід, отриманий після віднімання витрат виробництва від виручки, але ще до врахування інших витрат і податків
Чистий прибуток	Сума грошей, яку компанія залишає після віднесення всіх витрат (операційних, адміністративних, податкових тощо) від валового прибутку.
Напрями використання доходу від господарської діяльності підприємства	
Розвиток інфраструктури	Інвестування в розширення виробничих можливостей, модернізацію обладнання, покращення технологічних процесів та підвищення якості продукції.
Дослідження та розвиток	Інвестиції в науково-дослідну роботу для створення нових продуктів, покращення існуючих або впровадження нових технологій.
Маркетинг та реклама	Розробка та реалізація рекламних кампаній для просування продукції, залучення нових клієнтів і збільшення обсягів продажів.
Дивіденди для акціонерів	виплата частини чистого прибутку в якості дивідендів акціонерам, які володіють певною часткою компанії.
Погашення боргів	Використання частини прибутку для погашення зобов'язань перед кредиторами або банками.
Створення резервів	Формування фондів для покриття непередбачуваних витрат або для інвестицій у майбутнє
Заробітна плата та мотивація для працівників	Виплата премій та бонусів для працівників як заохочення та мотивація

Таким чином, у даному підпункті були розглянуті питання щодо управління доходами, їх аналізу та основні механізми щодо формування доходів від господарської діяльності підприємства.

Наступним кроком у даному розділі розглянемо фактори, які впливають на формування доходів підприємства.

1.3. Фактори, що впливають на формування доходів підприємства

У процесі переходу до ринкових відносин збільшується потреба у зацікавленості процесом формування та розумне використання доходів, що є основним джерелом фінансового благополуччя й подальшого розвитку суб'єктів підприємництва, а отже, і до інформації що необхідна для керування.

Доходи є фінансовою базою розвитку діяльності підприємства, що забезпечує рішення наступних найважливіших завдань [71]:

- основна частина доходів підприємства є джерелом відшкодування всіх поточних витрат, пов'язаних зі здійсненням його фінансово-господарської діяльності. Реалізацію цього завдання забезпечує діяльність підприємства;

- частина доходів підприємства служить джерелом виплат податкових платежів, пов'язаних зі здійсненням діяльності. За рахунок цієї частини доходів забезпечується формування коштів державних і місцевих бюджетів, позабюджетних фондів. Реалізація цього завдання забезпечує виконання фінансових зобов'язань підприємства перед державою;

- певна частина доходів є джерелом формування частин прибутку. За рахунок цієї частини доходів підприємство формує різні фонди виробничого й соціального розвитку, здійснює виплати власникам. Реалізація цього завдання забезпечує самофінансування розвитку діяльності підприємства в майбутньому періоді;

- існує частина непрямих доходів отримуваних за рахунок розвитку організаційної культури підприємства, підвищення його ділової репутації, формування іміджу компанії і тому подібного, оцінка яких носить емпіричний характер і залежить від специфіки бізнес процесів компанії. Реалізація цього завдання забезпечує стійкий розвиток підприємства у ринкових умовах.

Дохід характеризує ефективність господарювання і забезпечує [24]:

1. Надходження коштів до державного бюджету країни;
2. Удосконалення матеріально-технічної бази підприємства за рахунок інвестиційних ресурсів;
3. Зростання ринкової вартості підприємства;
4. Гарантує виконання підприємством своїх зобов'язань;

5. Є індикатором конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином у збільшенні доходу зацікавлені як і підприємство, так і держава.

Фактори, які впливають на генерацію доходів підприємства, є ключовими для його успіху та стабільності в умовах конкурентного середовища. Один з таких факторів - рівень попиту на продукцію або послуги підприємства на ринку. Високий рівень попиту створює більше можливостей для збільшення доходів. Крім того, конкурентна ситуація на ринку впливає на доходи підприємства, оскільки конкуренція може спонукати до зниження цін або вдосконалення продукту, що безпосередньо впливає на його прибутковість та дохідність.

При розробці стратегії формування доходів, перш за все, необхідно чітко визначити фактори, що здатні впливати на доходи підприємства [21]:

- створення інформаційної бази для прийняття управлінських рішень;
- проведення аналізу обсягу та видів отриманих доходів;
- формування політики отримання доходів та вибір інструментів і важелів її реалізації;
- розробка прогнозів отримання доходів за видами діяльності та їх експертиза щодо можливості реалізації;
- формування оптимального варіанту плану надходження доходів підприємства.

Економічні умови в країнах і на світових ринках також дуже важливі, оскільки рецесії і економічне зростання можуть вплинути на потік можливостей для замовників і споживачів. Технологічні інновації та зміни у виробничих процесах можуть підвищити конкурентоспроможність продукції або створити нові ринкові можливості для компаній. Політична стабільність та правове середовище також впливають на отримання доходу, оскільки непередбачуваність у цих сферах може становити ризики для бізнесу [44].

Структура витрат і управління ресурсами, які впливають на ефективність виробництва і рентабельність продукції, також є факторами, що впливають на дохід підприємства. Ринкові умови, особливо сезонні коливання і циклічний попит, також можуть впливати на обсяги продажів і, відповідно, на виручку компанії. Курси валют і міжнародні торговельні відносини можуть впливати на доходи

компанії, особливо для компаній, що займаються експортом або імпортом. Демографічні зміни та зміна споживчих уподобань можуть призвести до зміни попиту на продукцію та послуги компанії та вплинути на її доходи [32]. Спираючись на переглянуті матеріали, аналогічної думки в питаннях структури та управління доходами та витратами є Мурашко О.В.

Крім того, соціокультурні та екологічні тенденції можуть впливати на споживчі переваги та вимоги до продукції, що може змінити ринкову ситуацію компаній. Управлінські рішення та стратегії компанії, такі як маркетинг та інвестиції в дослідження та розробки, також важливі для отримання доходу та можуть вплинути на її успіх на ринку (таблиця 1.7).

Основними факторами, які впливають на формування доходів підприємства, є:

- обсяг виробництва і реалізації продукції, на що впливають асортимент продукції, ритмічність випуску та інше;
- рівень товарності окремих видів продукції – відношення кількості реалізованої продукції до кількості виробленої, виражене у відсотках;
- структура реалізованої продукції, за якою продукція з найбільшою часткою реалізації у загальній структурі дає найбільший дохід для підприємства;
- ціна реалізації, на яку впливає якість продукції, рівень інфляції, рівень оподаткування, канали реалізації, ринки збуту;
- витрати на виробництво продукції, її реалізацію та зберігання.

Таким чином, сучасні умови господарювання в Україні вимагають розробки ефективної стратегії формування доходів підприємства, яка забезпечить не лише покриття витрат, але й отримання прибутку, достатнього для інвестування саморозвитку підприємства.

Доходи суб'єкта господарювання від основної діяльності формуються через отримання виручки від продажу товарів, робіт і послуг. Відповідно, управління цими доходами має враховувати потреби супроводження і підтримки управлінських фінансових рішень щодо таких питань — визначення обсягів реалізації (у натуральних одиницях виміру) та формування цінової політики підприємства [50].

Таблиця 1.7 – Основні внутрішні та зовнішні фактори впливу на дохід

Фактори	Внутрішні	Зовнішні
Персонал	Ефективність роботи персоналу; Кваліфікація працівників	Рівень конкуренції на ринку; Доступність кадрів
Маркетингові стратегії	Якість маркетингових кампаній; Ефективність реклами та просування продукції	Зміна у споживчих уподобаннях; Рівень попиту на ринку
Операційні витрати	Ефективне управління запасами; Оптимізація виробничих процесів	Вартість сировини та матеріалів; Податкове законодавство
Цінова політика	Стратегії ціноутворення та знижки; Гнучкість цін	Конкурентність на ринку; Інфляція
Інновації та технології	Інвестиції в дослідження і розвиток; Впровадження новітніх технологій	Технологічні зміни в галузі; Зміни у вимогах законодавства
Управлінські рішення	Стратегічне планування; Ефективне управління ресурсами	Геополітичні ризики; Зміни у фінансовому стані економіки

Формування обсягів продажів підприємства в натуральних вимірах є результатом взаємодії його як постачальника товарів і ринкового попиту споживачів.

Однак, при розгляді цих факторів варто зауважити, що вони є агрегованими, оскільки вони формуються під впливом другорядних чинників, таких як місткість відповідного товарного ринку, рівень конкуренції на ньому, асортимент виробленої (реалізованої) продукції тощо. Ці фактори відіграють важливу роль у повному управлінні механізмом формування доходів підприємства, який базується на розробці ефективної цінової політики та плануванні доходів.

В аналізі факторів, що впливають на розмір доходів, лежать резерви збільшення прибутків підприємства, основними з яких є [38]:

1. Забезпечення росту обсягу виробництва продукції на основі технічного його відновлення й підвищення ефективності проведення.
2. Поліпшення умов продажу продукції, у тому числі за рахунок удосконалювання розрахунково-платіжних відносин між підприємствами.
3. Зміна структури виробленої й продаваної продукції за рахунок збільшення частки більш рентабельної.
4. Зниження валових видатків на проведення й обіг продукції.
5. Установлення реальної залежності рівня цін від якості виробленої продукції, її конкурентоспроможності, попиту та пропозиції аналогічної продукції іншими виробниками.

6. Збільшення прибутки від іншої діяльності підприємства (від продажу основних фондів, іншого майна підприємства, валютних цінностей, цінних паперів та інше.).

Щоб мати належне обліково-аналітичне забезпечення управління доходами підприємств доцільно вирішити комплекс завдань для досягнення ефективної реалізації управлінських функцій [28]:

- розробити критерії та порядок оцінки інформації по формуванню доходів торговельних підприємств, яка створюється у системі бухгалтерського обліку та економічного аналізу;
- встановити обсяг та порядок підготовки необхідних для управління доходами даних у системі обліку та механізми подальшої трансформації облікової інформації в аналітичну;
- розробити методика оцінки якості аналітичної обробки облікової інформації по управлінню доходами.

При виборі методу аналізу доходів підприємства рекомендується використовувати співвідношення «витрати-обсяг-прибуток». Даний метод передбачає угруповання операційних витрат на фіксовані (постійні) і змінні.

Рівень постійних витрат, як правило, рідко змінюється при збільшенні або зменшенні обсягів виробництва і продажів. До них відносяться амортизація, заробітна плата управлінського персоналу, утримання об'єктів управління, орендна плата, відсотки за кредитами тощо.

Змінні витрати зростають або зменшуються пропорційно обсягам виробництва. Це витрати на закупівлю сировини, матеріалів, спожиту електроенергію, зарплату виробничого персоналу та інше [25].

Система економічних показників аналізу доходів підприємства включає абсолютні вартісні показники: доходи підприємства; собівартість реалізації; рентабельність продажів; активи, капітал і зобов'язання, а також відносні: динаміки доходів та показники інтенсивності процесів (коефіцієнти доходності, рентабельності).

Облік інформації щодо доходів є важливою складовою фінансового управління підприємством, оскільки дозволяє отримати точну та повну картину про доходи, що генерується. Правильно ведений облік доходів надає можливість

не лише контролювати фінансовий стан підприємства, але і приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Одним з ключових аспектів обліку доходів є визначення джерел доходів, що може включати продаж продукції, надання послуг, інвестиційні доходи тощо. Збирання інформації про доходи відбувається через різні канали, такі як продажі, консолідація фінансової звітності, аналіз ринку та опитування споживачів. Важливо враховувати, що облік доходів повинен бути відповідним до міжнародних та національних стандартів фінансової звітності для забезпечення його достовірності та порівняння. Крім того, облік доходів включає в себе розподіл отриманих доходів за різними категоріями, такими як відділи, продукти, географічні ринки тощо [58].

Аналіз інформації про доходи допомагає виявити тенденції, оцінити ефективність маркетингових стратегій і стратегій продажів, а також виявити потенційні можливості для розвитку бізнесу. Звітність та прозорість у обліку доходів також дуже важливі, допомагаючи підвищити довіру зацікавлених сторін та інвесторів. Ефективний облік доходів дозволяє компаніям забезпечувати фінансову стабільність, розвиватися і досягати стратегічних цілей [58].

Основна вимога до інформації – це її корисність для користувачів. Також ведення бухгалтерського обліку та економічного аналізу повинно відповідати принципам, що наведені на рисунку 1.5.

Дохід, пов'язаний з наданням послуг, залежить від того, чи може бути достовірно оцінений результат операції. Якщо оцінити результат від надання робіт (послуг) можна, то дохід визначають виходячи зі ступеня завершеності операції із надання послуг на дату балансу. Якщо дохід від надання робіт (послуг) достовірно оцінити не можна й не існує ймовірність відшкодування зазначених витрат, то він не визначається, а згадані витрати будуть витратами звітного періоду. Результат операцій із надання послуг може бути оцінений тільки за таких умов: можлива достовірна оцінка доходу; є ймовірність надходження економічних вигід від надання послуг; можлива достовірна оцінка ступеня завершеності надання робіт (послуг) на дату балансу; можливо достовірно оцінити витрати, здійснені для надання робіт (послуг) та необхідні для їх завершення [51]. Результат від надання робіт (послуг) може бути визнаний за наявності таких умов (рис 1.6).

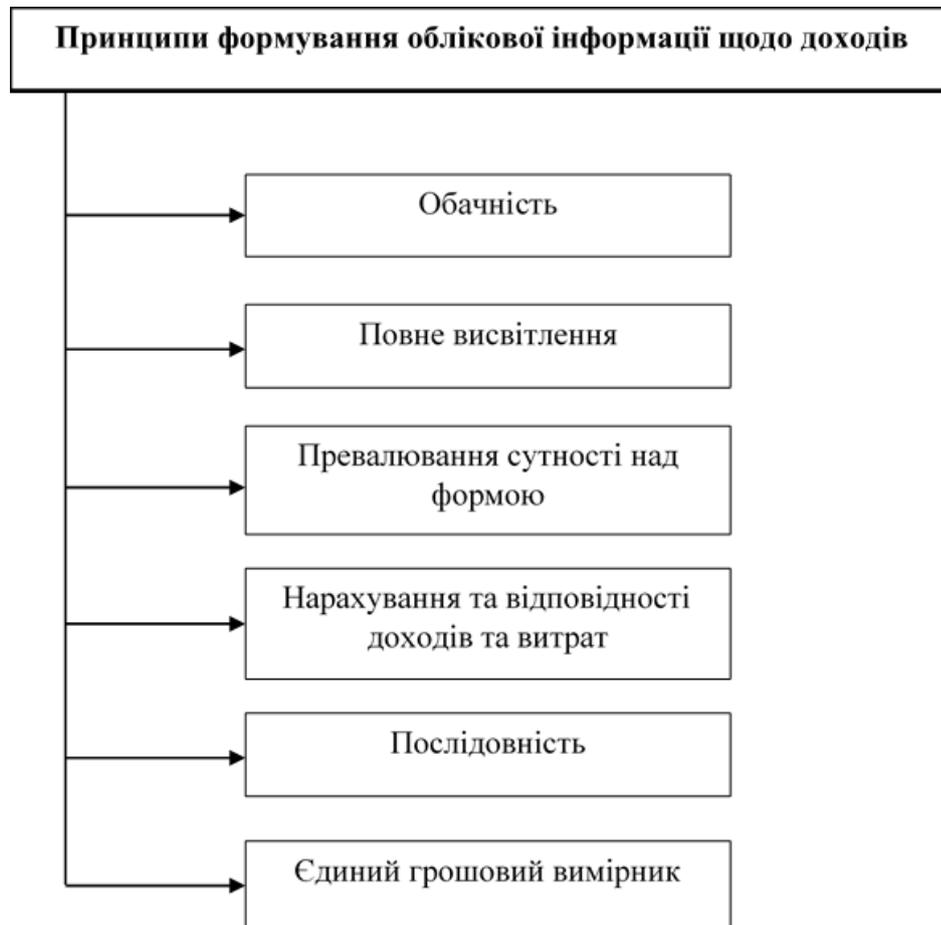


Рисунок 1.5 – Принципи обліку щодо доходів

Якщо дохід (прибуток) від надання послуг не може бути правильно визначений, то він відображається в розмірі визначених витрат, що підлягають відшкодуванню, а якщо не існує ймовірності відшкодування вказаних витрат, то дохід не визнається, а вказані витрати відносяться до витрат облікового періоду.

Дохід від надання послуг визначається трьома способами [51]:

- вивченням виконаних послуг. Полягає в оцінці ступеню завершеності наданих послуг на підставі вивчення виконаних;
- визначенням питомої ваги обсягу послуг, наданих на визначену дату, в загальному обсязі послуг, які повинні бути надані;
- визначенням питомої ваги витрат, які несе підприємство у зв'язку з наданням послуг в загальноочікуваній сумі витрат. Сума здійснених витрат на визначену дату включає тільки ті витрати, які відображають обсяг наданих послуг на цю дату.

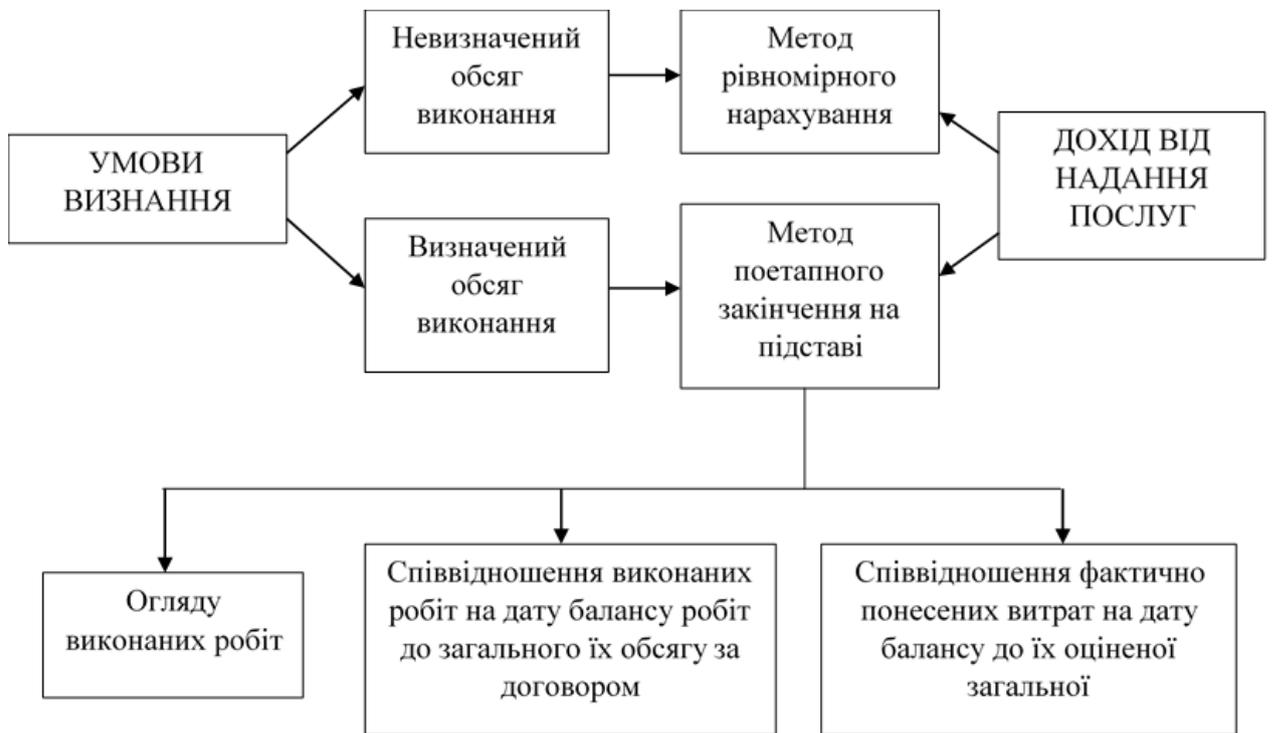


Рисунок 1.6 – Умови визнання доходу від реалізації робіт (послуг)

Вплив факторів на формування доходу підприємства та його фінансове забезпечення має різноманітні аспекти. Значущість цих факторів визначається оптимізацією складу та структури активів, їх ефективним використанням та правильним розподілом. Оптимізація управління поточними активами полягає в забезпеченні високої прибутковості активів при мінімізації ризиків, пов'язаних з втратою платоспроможності, ліквідністю та фінансовою стійкістю [48].

Підводячи підсумок слід сказати, що, забезпечення фінансової стійкості визначається сукупністю чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та правильно сформованого доходу, а також чинників, що впливають на його формування. Поліпшення фінансового забезпечення підприємства досягається на основі комплексу заходів, що з однієї сторони, враховують вплив ринкової кон'юнктури, регуляторної політики держави, а з іншої – масштаби, стратегію, цілі та завдання господарської діяльності підприємства.

Отже, наступним етапом виконання кваліфікаційної роботи бакалавра буде організаційно-економічна характеристика діяльності об'єкту дослідження, де й буде надано аналітичну оцінку сфері господарювання, дохідності та рентабельності діяльності даного підприємства.

РОЗДІЛ 2.

ОРГАНІЗАЦІЙНО–ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «КАСПІЙ АГРО»

2.1. Стан, проблеми та перспективи розвитку діяльності вантажних перевезень в Україні

Невід'ємною і важливою складовою сучасної української економічної системи є транспортно-логістична галузь, на частку якої у 2020 році припадало 6,3% ВВП. Важливість стабільного функціонування цієї галузі, особливо галузі вантажних перевезень, обумовлена важливістю внутрішнього і зарубіжного перевезень вантажів як транспортного каналу, що забезпечує безперебійні поставки товарів українським та іноземним організаціям і їх кінцевим споживачам.

До 24 лютого 2022 року дослідження показували перспективи та недоліки у даній галузі, його стабільний розвиток. Проте після початку повномасштабного російського вторгнення на територію України ситуація на ринку вантажних перевезень значно змінилася.

Серед позитивних тенденцій, які виокремлювала галузь вантажних перевезень можна виокремити такі:

- позитивна динаміка обсягів вантажних перевезень за 2015–2021 роки (зниження прослідковується у 2020 році внаслідок карантинних обмежень щодо пандемії COVID-19);

- поступове зростання відносної частки автомобільного транспорту серед сегментів ринку вантажних перевезень, що загалом наближає структуру української галузі транспорту та логістики до європейської;

- зв'язок сучасних цифрових технологій та вдосконалених принципів логістичного управління.

Водночас для галузі були характерні також певні негативні особливості, серед яких: недостатній рівень розвитку логістичної інфраструктури в Україні, неефективна робота пунктів пропуску на кордоні, обтяжлива система дозволів для

перевезення вантажу в європейські країни тощо. Проте, незважаючи на зазначені проблемні питання, галузь мала значний потенціал для подальшого розвитку.

Після початку повномасштабного вторгнення росії на територію України, стан ринку вантажних перевезень виявився практично неможливим, особливо на територіях особливого супротиву. Всі чотири традиційні сегменти ринку (авіаційний, морський, залізничний, автомобільний) стали в критичній доступності, перші два види діяльності були фактично призупинені на невідомий термін, оскільки повітряний простір України і більшість портів були закриті відразу після введення воєнного стану. Тому саме залізничному та автомобільному транспорту було доручено компенсувати втрачені ресурси галузі. Однак функціонування цих сегментів в умовах воєнного стану було пов'язано з деякими негативними факторами. А тому серед них:

- окупація деяких регіонів України та, як наслідок, недоступність зв'язних маршрутів перевезень;
- нестача необхідних факторів виробництва: людського капіталу, капітальних ресурсів, матеріально-технічних ресурсів;
- значне падіння оплачуваного попиту на послуги компаній вантажних перевезень;
- зміна характеру діяльності: від комерційного до соціального. Згодом роль комерційних операцій стала менш важливою у порівнянні з потребами виконання компаніями певних соціальних функцій (наприклад, перевезення «Укрзалізницею» мільйонів громадян України, перевезення гуманітарного вантажу автомобільними перевізниками тощо).

Сучасні тенденції розвитку внутрішніх і міжнародних вантажних перевезень в Україні підтвердили перспективність і значний потенціал галузі, навіть у воєнний період. Галузь експедирування вантажів може досягти високого рівня розвитку в майбутньому за умови вирішення існуючих проблем, розроблення відповідних проектів та ініціатив, для реалізації яких необхідні узгоджені зусилля державних органів і приватного сектору. Основні пропозиції щодо покращення надання послуг вантажоперевезень під час конфлікту і в подальшому в Україні систематизовані у таблиці 2.1. Реалізація запропонованих заходів сприятиме якнайшвидшому вирішенню наявних проблем щодо галузі вантажних перевезень в

Україні за участі держави та приватного сектора. Аналізуючи світовий досвід, саме така форма співпраці є дієвою та дозволить досягти значних результатів у повоєнній відбудові країни.

Таблиця 2.1 – Комплекс пропозицій щодо удосконалення надання вантажних послуг перевезень в Україні [60; 62]

Напрямок удосконалень (заходи)	Практична цінність	Необхідні дії держави	Необхідні дії приватного сектора
1	2	3	4
Проекти короткострокової перспективи			
Відбудова зруйнованих логістичних комплексів та складських приміщень	Розширення можливостей та підвищення ефективності функціонування логістичної галузі України.	Фінансування відповідних проєктів, забезпечення сприятливих умов (наприклад, податкові пільги) для приватних проєктів відбудови.	Інвестування частки отриманих доходів у відбудову зруйнованих об'єктів, залучення зовнішнього фінансування
Спрощення митних процедур та розширення можливостей пунктів пропуску	Створення належних умов для збільшення міжнародного вантажообороту	Відкриття нових пропускних пунктів, підвищення пропускної здатності наявних пунктів, поширення «Черги» на всі пункти пропуску.	Дотримання вимог та правил раціонального використання пропускних пунктів (наприклад, використання «Черги»).
Оптимізація доступної ресурсної бази	Розвиток логістичної галузі, зростання обсягів вантажних перевезень.	Підвищення доступності таких ресурсів, як паливо, сприяння придбанню капітальних ресурсів (зокрема, транспортних засобів).	Використання наявних можливостей з метою інтенсифікації надання послуг вантажних перевезень
Вдосконалення законодавчої бази	Створення юридичних підстав та можливостей реалізації політики сприяння розвитку логістичної галузі	Удосконалення законодавчої бази з питань регулювання інвестиційної діяльності у відповідній галузі, внесення змін до податкової політики, реалізація інших законодавчих стимулів розвитку галузі.	Подання пропозицій до органів влади щодо можливих удосконалень, моніторинг та аналіз законодавчих змін з метою їх ефективного використання

1	2	3	4
Проекти довгострокової перспективи			
Впровадження сучасних принципів та підходів до облаштування складів.	Використання можливостей діджиталізації, автоматизованої роботи систем, контролю температури й вологості тощо.	Розробка та удосконалення сучасних стандартів облаштування складів, визначення механізмів спонукання до дотримання визначених стандартів.	Інвестування у відповідні інвестиційні проекти, активне використання сучасних технологічних рішень.
Гармонізація географічного розміщення логістичних вузлів та об'єктів	Гармонійне забезпечення та розвиток різних регіонів України, відбудова постраждалих регіонів.	Сприяння та особлива підтримка проектів розбудови логістичної інфраструктури у певних регіонах України.	Активне залучення інфраструктури більш постраждалих регіонів.
Створення логістичних хабів та індустріальних парків	Функціонування необхідної інфраструктури для перетворення логістичного сегмента на конкурентну у європейському просторі галузь.	Законодавча модернізація, підтримка фінансування відповідних проектів, розробка власних пропозицій.	Участь у фінансуванні відповідних проектів, пошук шляхів активного використання запропонованої інфраструктури.
Удосконалення інфраструктури доріг	Зростання обсягів та продуктивності як внутрішніх, так і міжнародних перевезень.	Розбудова системи автомобільних шляхопроводів, колій європейського зразка.	Оптимальне планування вантажних перевезень з урахуванням нових можливостей
Розробка та впровадження логістичних платформ та спеціальних програмних алгоритмів	Універсальні логістичні платформи надаватимуть зручне середовище задля отримання релевантної інформації щодо наявних можливостей вантажних перевезень, складів зберігання тощо.	Державна підтримка (у тому числі фінансова) відповідних ініціатив, популяризація розроблених програмних застосунків.	Пропозиція найбільш доречних програмних удосконалень, а також активне використання розроблених застосунків.
Використання геоінформаційних технологій, GPS	Розширення мережі та оптимізація маршрутів, зростання обсягів вантажних перевезень галузі.	Комплексна підтримка науково-практичних розробок, пов'язаних з геоінформаційними системами.	Активне провадження відповідних технологій у діяльність.

1	2	3	4
Використання smart-концепції при організації вантажних перевезень	Ефективне встановлення конкретних цілей та шляхів їх досягнення сприятиме всебічному розвитку галузі.	Використання концепції SMART під час планування розвитку логістичної галузі, підтримка smart-визначених цілей.	Активне впровадження концепції у процес прийняття управлінських рішень.
Впровадження інноваційних технологій управління	Сучасні інноваційні технології управління, такі як використання інструментів штучного інтелекту, дозволять оптимізувати маршрут, знизити витрати, управляти ризиками.	Сприяння розробці відповідних технологічних рішень, підтримка бізнес-проектів, що передбачають використання інноваційних технологій управління.	Дослідження можливостей та практичне впровадження інноваційних технологій управління у господарську діяльність.
Інтеграція принципів сталого розвитку	Подолання негативних ефектів функціонування логістичної галузі, екологізація вантажних перевезень для зеленої відбудови України.	Просвітницька діяльність з метою поширення принципів сталого розвитку, підтримка державою відповідних проектів.	Інтеграція концепцій корпоративної соціальної відповідальності та сталого розвитку у власну діяльність.
Підтримка освіти в галузі логістики та транспорту	Наявність висококваліфікованих фахівців для роботи у галузі.	Розробка підходів та методологічних основ дуальної освіти.	Співпраця з навчальними закладами з питань дуальної освіти.

Розвиток вантажних перевезень в Україні стикається з численними викликами, але є реальні можливості для поліпшення ситуації через інвестиції в інфраструктуру, модернізацію транспортних засобів та впровадження нових технологій. Вирішення цих проблем сприятиме відновленню та зростанню логістичного сектору, що є критично важливим для економічного розвитку країни.

Перспектива подальших досліджень у даному напрямі полягає у розробці стратегії повоєнного розвитку галузі вантажних перевезень в Україні з урахуванням результатів комплексного аналізу стану ринку. Окремий науково-практичний інтерес становить пошук можливостей, визначення перспектив та джерел фінансування проектів повоєнної відбудови та розвитку індустрії вантажних перевезень в Україні.

Наступним кроком роботи будуть наведені організаційно-правові основи функціонування ТОВ «Каспій Агро».

2.2. Організаційно-правові основи функціонування підприємства

Об'єктом дослідження виступає товариство з обмеженою відповідальністю «Каспій Агро», воно є господарським товариством, заснованим у встановленому Законом порядку. Товариство діє на підставі та у повній відповідності до Закону України "Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю", інших чинних законодавчих та нормативно-правових актів України, а також цього Статуту (при цьому в регулюванні діяльності товариства перевага надається чинному законодавству України).

Товариство є самостійним господарюючим суб'єктом має права юридичної особи, володіє відокремленим майном, від свого імені набуває майнові та особисті немайнові права і несе визначені обов'язки. Виступає в суді від свого імені, здійснює виробничу, комерційну, посередницьку та іншу господарську діяльність, що не суперечить чинному законодавству.

Товариство має самостійний баланс, поточний та інші (в тому числі і валютний) рахунки в установах банків, відповідні штампи та бланки зі своєю назвою.

Діяльність Товариства будується на комерційних засадах при повному дотриманні принципу законності.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Каспій Агро» зареєстроване 30.08.2019 року за адресою: 38500, Полтавська область, Полтавський район, смт. Диканька, вулиця Незалежності, будинок 6.

Цілями діяльності Товариства є одержання прибутку, задоволення суспільних потреб в його продукції, роботах, послугах та реалізація на підставі одержаного прибутку соціальних та економічних інтересів Учасників.

Керівником організації є Тесля Максим Олександрович. Розмір статутного капіталу складає 28000000,00 грн.

Види діяльності ТОВ «Каспій Агро»:

49.41 Вантажний автомобільний транспорт.

01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

01.13 Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів.

01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві.

46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин.

52.10 Складське господарство.

52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту.

43.12 Підготовчі роботи на будівельному майданчику.

77.32 Надання в оренду будівельних машин і устаткування.

01.25 Вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників.

03.12 Прісноводне рибальство.

10.41 Виробництво олії та тваринних жирів.

52.24 Транспортне оброблення вантажів.

77.12 Надання в оренду вантажних автомобілів.

77.39 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.

Предметом основної діяльності Товариства є:

Операції з нерухомим майном:

- операції з нерухомим майном (купівля та продаж власного нерухомого майна; надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна; операції з нерухомим майном за винагороду тощо);

Професійна, наукова та технічна діяльність:

- діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку (діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку й аудиту, консультування з питань оподаткування);

- діяльність головних управлінь (хед - офісів); консультування з питань керування;

- діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження;

- діяльність у сферах архітектури та інжинірингу, надання послуг технічного консультування; технічні випробування та дослідження;

- наукові дослідження та розробки (дослідження й експериментальні розробки у сфері природничих і технічних наук, у сфері суспільних і гуманітарних наук);

- фундаментальні дослідження: наукова теоретична та (або) експериментальна діяльність, спрямована на одержування нових знань про закономірності розвитку природи, суспільства, людини, їх взаємозв'язку, без будь-якої конкретної мети, пов'язаної з використанням цих знань; прикладні дослідження: роботи, спрямовані на одержування нових знань із метою практичного їх використання, а також для розроблення технічних нововведень;

- експериментальні розробки: систематична діяльність, яка спирається на наявні знання придбані в результаті досліджень і/чи практичного досвіду, спрямована на виробництво нових матеріалів, продуктів чи пристроїв, впровадження нових процесів, систем та послуг чи значне удосконалення тих, що вже випускалися або були введені в дію;

- рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку; виявлення громадської думки;

Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство:

- сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг (вирощування однорічних і дворічних культур, багаторічних культур; відтворення рослин; тваринництво; змішане сільське господарство; допоміжна діяльність у сільському господарстві та після урожайна діяльність; мисливство, відловлювання тварин і надання пов'язаних із ними послуг);

- лісове господарство та лісозаготівлі (лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві; лісозаготівлі; збирання дикорослих не деревних продуктів; надання допоміжних послуг у лісовому господарстві);

- рибне господарство (рибальство та рибництво (аквакультура)).

Добувна промисловість і розроблення кар'єрів:

- добування кам'яного та бурого вугілля;
- добування сирої нафти та природного газу;
- добування металевих руд (добування залізних руд та руд кольорових металів);

- добування інших корисних копалин і розроблення кар'єрів (добування

каменю, піску та глини, корисних копалин та розроблення кар'єрів);

- надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів (надання допоміжних послуг у сфері добування нафти та природного газу, у сфері добування інших корисних копалин і розроблення кар'єрів).

Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування:

- оренда, прокат і лізинг (надання в оренду автотранспортних засобів; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку; надання в оренду інших машин, устаткування, обладнання та товарів; лізинг інтелектуальної власності та подібних продуктів, крім творів, захищених авторськими правами);

- діяльність із працевлаштування (діяльність агентств працевлаштування та агентств тимчасового працевлаштування, інша діяльність із забезпечення трудовими ресурсами);

- діяльність туристичних агентств, туристичних операторів, надання інших послуг із бронювання та пов'язана з цим діяльність;

- діяльність охоронних служб та проведення розслідувань, в тому числі обслуговування систем безпеки.

Організаційна структура управління важлива для будь-якої компанії, незалежно від її розміру або галузі. Вона визначає ієрархію всередині організації, розподіл обов'язків, підзвітність і потік інформації. Основна мета організаційної структури - забезпечити ефективну координацію та управління ресурсами для досягнення стратегічних цілей компанії.

Важливість організаційної структури полягає в тому, щоб дозволити керівникам та працівникам розуміти свої ролі та обов'язки. Чітка структура управління допомагає вам приймати рішення, оскільки дає зрозуміти, хто і в якому порядку повинен брати участь в процесі прийняття рішень.

Суть організаційної структури також полягає в створенні основи для розвитку компанії. Це дозволяє визначити, які відділи потрібно створити або посилити для підтримки зростання та інновацій. Організаційна структура підтримує взаємодію між різними рівнями та підрозділами, що є ключем до правильного функціонування компанії.

Крім того, добре продумана організаційна структура може допомогти

мотивувати працівників. Коли співробітники розуміють свою роботу та перспективи кар'єри, вони стають більш мотивованими та продуктивними. Така структура також полегшує управління змінами, оскільки чітко визначені ролі та обов'язки дозволяють швидше адаптуватися до нових умов.

Організаційна структура повинна бути гнучкою, щоб відповідати мінливим потребам бізнесу та ринку. Це означає, що вона повинна забезпечувати можливість швидких змін і адаптації без істотної втрати ефективності. Гнучкість структури дає можливість швидко реагувати на нові можливості і виклики, що виникають в ході діяльності компанії.

Нарешті, організаційна структура є основою для контролю та оцінки результатів діяльності. Вона дозволяє визначити ключові показники ефективності та забезпечити їх моніторинг, що є важливим для постійного вдосконалення процесів та досягнення стратегічних цілей компанії.

На рисунку 2.1 представлена організаційна структура підприємства ТОВ «Каспій Агро».

Директор підприємства ТОВ «КАСПІЙ АГРО»:

- визначає стратегічні напрями розвитку підприємства, включаючи формування цінової, кредитно-банківської, податкової та страхової політик, а також соціальну та зовнішньоекономічну діяльність.

- забезпечує виконання програми оновлення продукції, планів капітального будівництва та зобов'язань перед державним бюджетом, постачальниками, замовниками і банками.

- організує виробничо-господарську діяльність на основі обґрунтованого планування, нормативних матеріалів, фінансових і трудових витрат, впровадження передового досвіду і максимізації резервів виробництва для досягнення високих техніко-економічних показників, підвищення якості продукції і раціонального використання ресурсів.

- здійснює заходи з управління персоналом, забезпечення безпечних і сприятливих умов праці, дотримання законодавства щодо охорони навколишнього середовища.

- представляє інтереси підприємства перед державними органами і партнерами.



Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ТОВ «Каспій Агро»

Заступник директора ТОВ «КАСПІЙ АГРО»:

- організує ефективну взаємодію всіх структурних підрозділів і виробничих одиниць для підвищення рентабельності підприємства.
- розробляє і погоджує з директором плани розвитку виробництва та бюджетування.
- вирішує питання фінансово-економічної та виробничо-господарської діяльності, забезпечує виконання зобов'язань перед постачальниками, замовниками і кредиторами.
- встановлює штатний розклад, посадові оклади та надбавки, забезпечує ефективне використання ресурсів.
- впроваджує заходи з удосконалення планування економічних і фінансових показників, раціоналізації використання ресурсів і забезпечення фінансової дисципліни.
- контролює подання звітності про результати економічної діяльності в установленому порядку.

Менеджер з логістики ТОВ «КАСПІЙ АГРО»:

- пошук машин, організація доставки товару;

- пошук місця складування і зберігання товару;
- аналіз ринку транспортних послуг;
- ведення документообігу.

Бухгалтери ТОВ «КАСПІЙ АГРО»:

- самостійно і повністю здійснює облік основних засобів, запасів, грошових коштів, розрахунків та інших активів, а також власного капіталу і зобов'язань у відповідності з прийнятою формою бухгалтерського обліку та методологічними принципами, з урахуванням особливостей діяльності підприємства і технології оброблення даних;

- забезпечує точне та повне відображення інформації з первинних документів у бухгалтерській звітності;

- бере участь у проведенні інвентаризації активів і зобов'язань, оформленні матеріалів щодо втрат і компенсації, перевірках стану обліку у відокремлених підрозділах;

- готує дані для фінансової звітності та періодичної звітності, складає необхідні форми;

- забезпечує зберігання оброблених документів і звітності на встановлений термін;

- бере участь у розробці пропозицій щодо змін у бухгалтерській політиці, вдосконалення управлінського обліку та документообігу, розробці додаткових систем обліку та контролю операцій;

- стежить за новими нормативно-методичними матеріалами і вносить пропозиції щодо їх впровадження.

Персонал виробничого відділення (польові бригади, трактористи, механізатори) у ТОВ «Каспій Агро»:

- польові бригади складаються з робітників, що виконують широкий спектр завдань, пов'язаних з вирощуванням сільськогосподарських культур (підготовка ґрунту, посівні роботи, збір урожаю, обслуговування та ремонт обладнання);

- трактористи відповідають за управління та обслуговування тракторів та іншої важкої сільськогосподарської техніки (керування технікою, підготовка техніки, підтримка та ремонт техніки, виконання агротехнічних заходів

дотримання безпеки, документування);

- механізатори займаються обслуговуванням та ремонтом всіх видів сільськогосподарської техніки та обладнання (технічне обслуговування, ремонт, налагодження та настройка, випробування та перевірка, інвентаризація, навчання персоналу).

На ТОВ «Каспій Агро» переважає лінійно-функціональна організаційна структура підприємства. Лінійно-функціональна організаційна структура поєднує елементи лінійної та функціональної структур управління, що забезпечує ефективне поєднання чіткої ієрархії та спеціалізації підрозділів. Така структура дозволяє досягти високого рівня контролю та координації у виконанні завдань підприємства. Основними характеристиками такої організаційної структури є чітка ієрархія та функціональна спеціалізація, що в свою чергу включають:

- вертикальні управлінські рівні, де кожен підлеглий підпорядковується безпосередньому керівнику, це забезпечує чіткий порядок і підзвітність, що сприяє ефективному контролю та прийняттю рішень;

- підприємство поділяється на підрозділи, кожен з яких відповідає за конкретну функцію, наприклад, виробництво, маркетинг, фінанси, HR тощо, це дозволяє досягти високої компетентності та ефективності в кожній окремій функціональній сфері.

Таким чином, основним видом господарської діяльності ТОВ «Каспій Агро» є вантажні перевезення. Про ефективність функціонування підприємства та успішність його розвитку найкраще свідчать основні економічні та фінансові показники. Тому наступним кроком проведемо їх аналіз.

2.3. Аналіз економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «Каспій Агро»

Аналіз економічних та фінансових показників діяльності підприємства є важливим для його успішного функціонування та розвитку. Цей аналіз надає чітке уявлення про фінансовий стан підприємства, допомагаючи оцінити прибутковість, ліквідність та платоспроможність. Аналіз фінансових показників дозволяє виявити

слабкі та сильні сторони діяльності підприємства, що сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень.

Важливим аспектом є можливість порівняння поточних показників з минулими періодами та галузевими стандартами, що дозволяє оцінити динаміку розвитку підприємства та його конкурентоспроможність. Аналіз економічних показників допомагає ідентифікувати основні тренди та прогнозувати майбутні фінансові результати, що є основою для стратегічного планування.

Для внутрішніх потреб підприємства, аналіз допомагає оптимізувати витрати, підвищувати ефективність виробництва та поліпшувати управління ресурсами. Важливо також зазначити, що аналіз фінансових показників дозволяє вчасно виявляти фінансові ризики та загрози, що забезпечує їх своєчасне усунення.

Для визначення рівня ефективності діяльності ТОВ «Каспій Агро» проведемо аналіз основних економічних та фінансових результатів його господарської діяльності. Саме результати фінансово-економічних показників діяльності підприємства є головними індикаторами успішності підприємства на ринку та його конкурентоспроможності.

Економічні та фінансові показники діяльності ТОВ «Каспій Агро» за 2021-2023 роки наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Економічні та фінансові показники діяльності ТОВ «Каспій Агро» за 2021 – 2023 роки

Показники	Од. виміру	Роки			Відхилення 2023 р. до				
		2021	2022	2023	2021 р.		2022 р.		
		3	4	5	Абсолютне	Темп приросту, %	Абсолютне	Темп приросту, %	
1	2				6	7	8	9	
1. Капітал та ресурси підприємства									
1.1. Середня вартість сукупного капіталу	тис. грн.	53733,45	143437,6	128166,2	74432,8	238,5	-15271,4	89,4	
1.2. Середня вартість власного капіталу	тис. грн.	2426,15	30689,2	53112,9	50686,8	2189,2	22423,7	173,1	
1.3 Основні засоби									
1.3.1. За первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	20948,5	74528,2	22026,9	1078,4	-52501,3	105,15	29,56	
1.3.2. Знос на кінець року	тис. грн.	997,3	8336,8	7596,9	6599,6	-739,9	761,75	91,12	
1.3.3. Середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	10908,1	47738,35	37264,1	26356,0	341,6	-10474,3	78,1	
1.4. Нематеріальні активи									
1.4.1. За первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	35,1	35,9	36,7	1,6	0,8	104,56	102,23	
1.4.2. Знос на кінець року	тис. грн.	7,2	12,5	16,1	8,9	3,6	223,61	128,80	
1.4.3. Середньорічна вартість нематеріальних активів	тис. грн.	24,2	35,5	17,95	-6,3	74,2	-17,6	50,6	
1.5. Оборотні активи									
1.5.1. Усього на кінець року	тис. грн.	66416,9	134264,4	55853,2	-10563,7	84,1	-78411,2	41,6	
1.5.2. Дебіторська заборгованість на кінець року	тис. грн.	58575,5	111609,2	47366,7	-11208,8	80,86	-64242,5	42,4	
1.5.3. Запаси на кінець року	тис. грн.	1620,0	11887,85	0,3	-1619,7	0,0	-11887,6	0,0	
1.5.4. Грошові кошти та їх еквіваленти на кінець року	тис. грн.	3009,2	226,1	8486,2	5477,0	282,0	8260,1	3753,3	
1.5.5. Середні залишки оборотних засобів	тис. грн.	43288,3	100340,65	95058,8	51770,5	219,6	-5281,8	94,7	

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.6. Середньооблікова чисельність								
1.6.1. Середньооблікова чисельність працівників	осіб	54	39	23	-31	46,67	-16	59,0
1.6.2. Середньооблікова чисельність робітників	осіб	25	23	10	-15	40	-13	43,48
2. Економічні та фінансові результати								
2.1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	226114,4	284669,1	230703,9	4589,5	102,03	-53965,2	81,04
2.2. Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	3975,48	5235,6	5298,74	1323,26	133,29	63,14	101,21
2.3. Обсяг виробництва продукції	тис. грн.	8603,2	16691,4	14130,0	5526,8	164,24	-2561	84,65
2.4. Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	175981,7	234528,0	97117,9	-78863,8	55,19	-137410	41,41
2.5. Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	50132,7	50141,1	93096,8	42964,1	185,7	42955,7	185,7
2.6. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
2.7. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	3974,7	9401,2	5450,0	1475,3	137,1	-3951,2	58,0
2.8. Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	3778,4	7709,0	4469,0	690,6	118,3	-3240,0	57,9
2.9. Фонд оплати праці усіх працівників	тис. грн.	2704,47	3571,95	3854,6	1150,13	142,53	282,65	107,91
2.10. Фонд робочого часу	люд.-годин	1925	1917	2072	147	107,64	155	108,09
3. Показники ефективності використання ресурсів								
3.1. Продуктивність праці одного працівника	тис. грн. / особу	573,55	1112,76	2018,57	1445,0	351,9	905,8	181,4
3.2. Продуктивність праці одного робітника	тис. грн. / особу	220,59	878,49	2355,0	2134,4	1067,6	1476,5	268,1
3.3. Рівень оплати праці за 1 людину-годину	тис. грн. / люд.-год	1,40	1,86	1,85	0,5	132,1	0,01	99,5
3.4. Середньомісячна заробітна плата одного працівника	тис. грн..	15,02	19,84	45,88	30,9	305,5	26,0	231,3

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3.5. Коефіцієнт зносу основних засобів на кінець року		0,69	0,15	0,22	-0,47	-68,62	0,07	45,28
3.6. Коефіцієнт оновлення основних засобів		-	-	-	-	-	-	-
3.7. Коефіцієнт вибуття основних засобів		-	-	-	-	-	-	-
3.8. Фондовіддача	грн./ грн.	0,41	0,22	0,38	0,16	172,7	-0,03	92,68
3.9. Фондоозброєність праці працівників	тис. грн./ особу	727,21	3182,56	5323,44	4596,2	732,0	2140,9	167,3
3.10. Коефіцієнт обіговості оборотних засобів	обороти	2	2	2	0,0	100,0	0,0	100,0
3.11. Середній період обороту оборотних засобів	дні	162	127	180	18,0	111,1	53,0	141,7
3.12. Коефіцієнт обіговості активів	грн./ грн.	4,21	1,98	1,8	-2,4	42,8	-0,2	90,9
3.13. Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	обороти	6	3	4	-2,0	66,7	1,0	133,3
3.14. Середній період обороту дебіторської заборгованості	дні	60	120	90	30,0	150,0	-30,0	75,0
3.15. Коефіцієнт обіговості запасів	обороти	2,34	6,67	15	12,66	641,03	8,33	224,89
3.16. Середній період зберігання запасів	дні	154	56	24	-130	15,58	-32	48,9
3.17. Тривалість операційного циклу	дні	214	176	114	-100	53,27	-62	64,77
4. Показники рентабельності (збитковості)								
4.1. Рентабельність (збитковість) продажу	%	1,75	3,3	1,91	0,16	109,14	-1,39	8,38
4.2. Рентабельність (збитковість) активів	%	7,4	6,55	4,25	-3,15	57,43	-2,30	64,88
4.3. Рентабельність (збитковість) власного капіталу	%	155,73	25,11	8,4	-147,33	5,39	-16,71	33,45

За даними таблиці 2.2 проведемо аналіз економічних та фінансових показників ТОВ «Каспій Агро». Сукупний капітал у 2023 році зріс на більше, ніж в два рази порівняно з 2021 роком, а розмір власного капіталу зріс на 50686,8 тис. грн, порівнюючи ці роки. Якщо порівнювати зміни даних показників 2023 р. з 2022 р., то сукупний капітал знизився на 15271,4 тис. грн., а власний капітал зріс на 22423,7 тис. грн. Такі зміни свідчать про підвищення фінансової стійкості ТОВ «Каспій Агро». Зростання сукупного капіталу ТОВ «УСБК» відбувається не за рахунок нарощування власного капіталу, а збільшення позикового капіталу, тому у 2023 році ці показники мають позитивну динаміку та вплив на діяльність підприємства. На рисунку 2.2 наведена динаміка середньої вартості сукупного та власного капіталу підприємства.

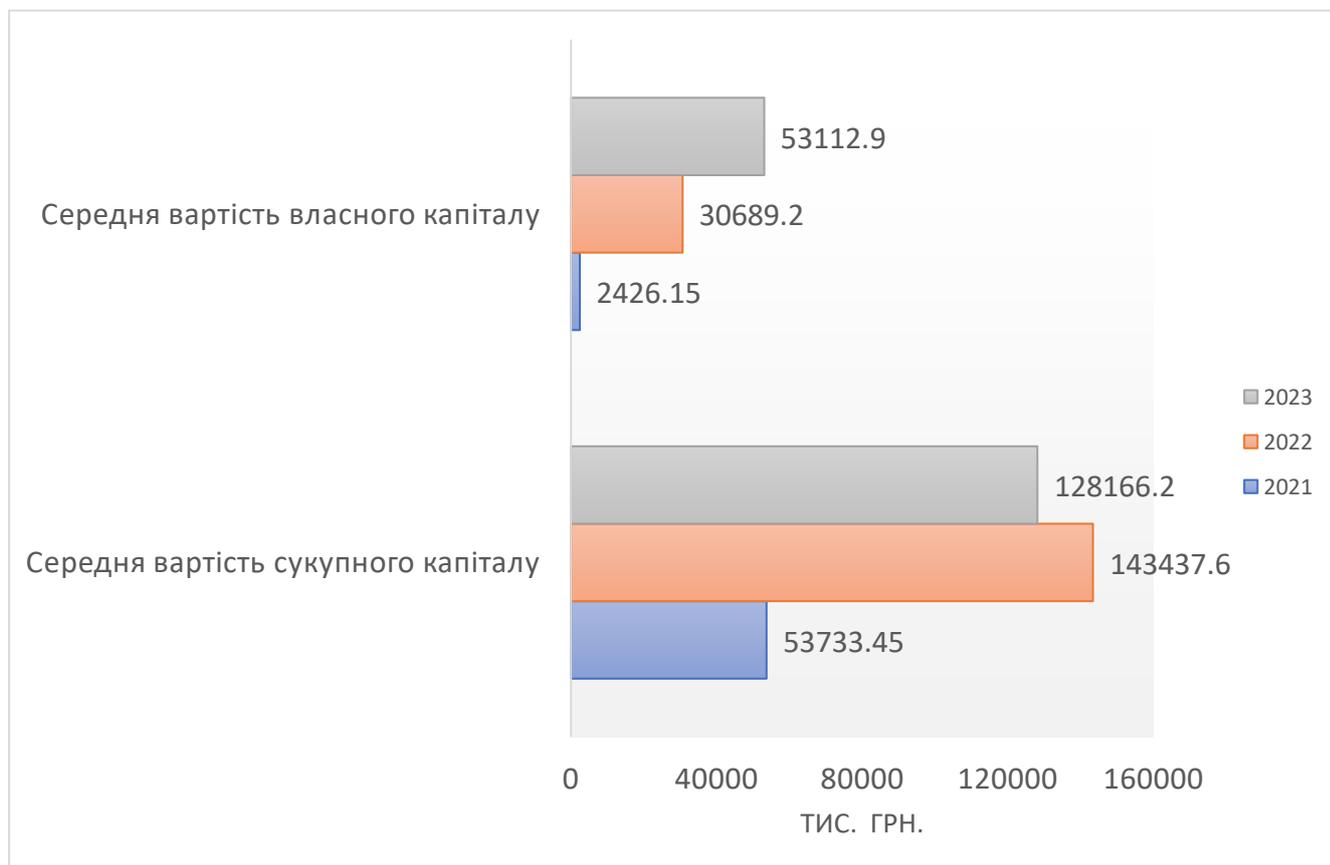


Рисунок 2.2 – Динаміка середньої вартості сукупного та власного капіталу ТОВ «Каспій Агро» за 2021 – 2023 роки

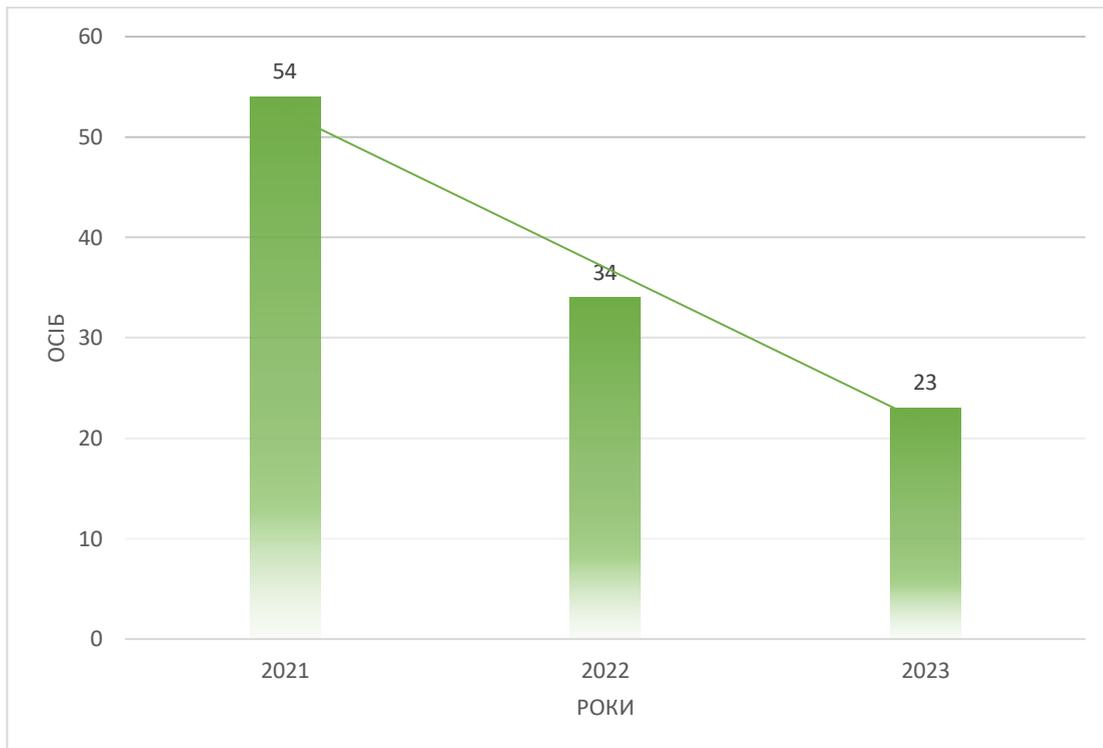


Рисунок 2.3 – Динаміка середньооблікової чисельності працівників ТОВ «Каспій Агро» за 2021-2023 роки

Забезпеченість підприємств кваліфікованими працівниками має велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші економічні показники. На підприємстві ТОВ «Каспій Агро» впродовж трьох років було зменшення кількості працівників. Так, у 2021 році чисельність працівників склала 54 особи, у 2022 кількість працівників зменшилася майже вдвічі та склала 39 осіб. У 2023 році кількість працюючих на підприємстві сягла 23 особи, що на 46,67% менше, ніж у 2021 році. (рисунок 2.3).

Ефективність використання трудових ресурсів відображає показник продуктивності праці одного працівника. У 2023 році порівняно з 2021 роком середньорічна продуктивність праці одного працівника в ТОВ «Каспій Агро» зросла на 1445 тис.грн./особ., а в порівнянні з 2022 роком зросла на 905,8 тис.грн./особ. Динаміка продуктивності праці одного працівника ТОВ «Каспій Агро» за досліджувані роки представлена на рисунку 2.4.

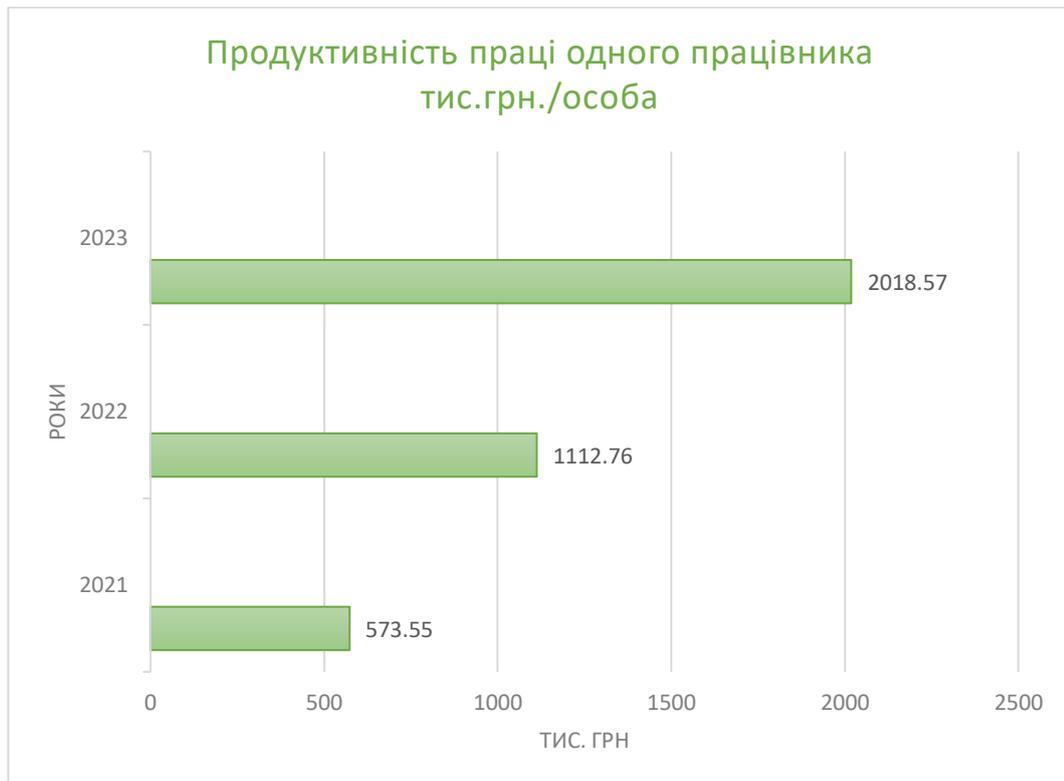


Рисунок 2.4 – Динаміка продуктивності праці одного працівника ТОВ «Каспій Агро» за 2021 – 2023 роки

Аналізуючи структуру оборотних активів ТОВ «Каспій Агро», ми можемо бачити, що помітно зменшується вартість дебіторської заборгованості, яка на кінець 2023 року склала 47593,0 тис. грн., що на 11208,8 тис. грн. менше від 2021 року та на 64242,5 тис. грн. менше за 2022 рік Його зменшення має позитивний вплив на фінансовий стан підприємства, оскільки покращує його ліквідність та зменшує ризик неповернення боргів. Також зменшилися запаси впродовж трьох років. У 2023 році показник зменшився на 1619,7 тис. грн порівняно з 2021 роком та на 11887,6 тис. грн з 2022 роком. Це зв'язано з скорочення обсягу зберігання продукції, сировини та матеріалів, що є наслідком швидкого збуту товару. Позитивним є зростання грошових коштів у 2023 р. показник збільшився на 5477,0 тис. грн. порівняно з 2021 роком, та на 8260,1 тис. грн. порівняно з 2022 роком. Структуру оборотних активів ТОВ «Каспій Агро» за 2021 – 2023 роки наведемо на рисунку 2.5

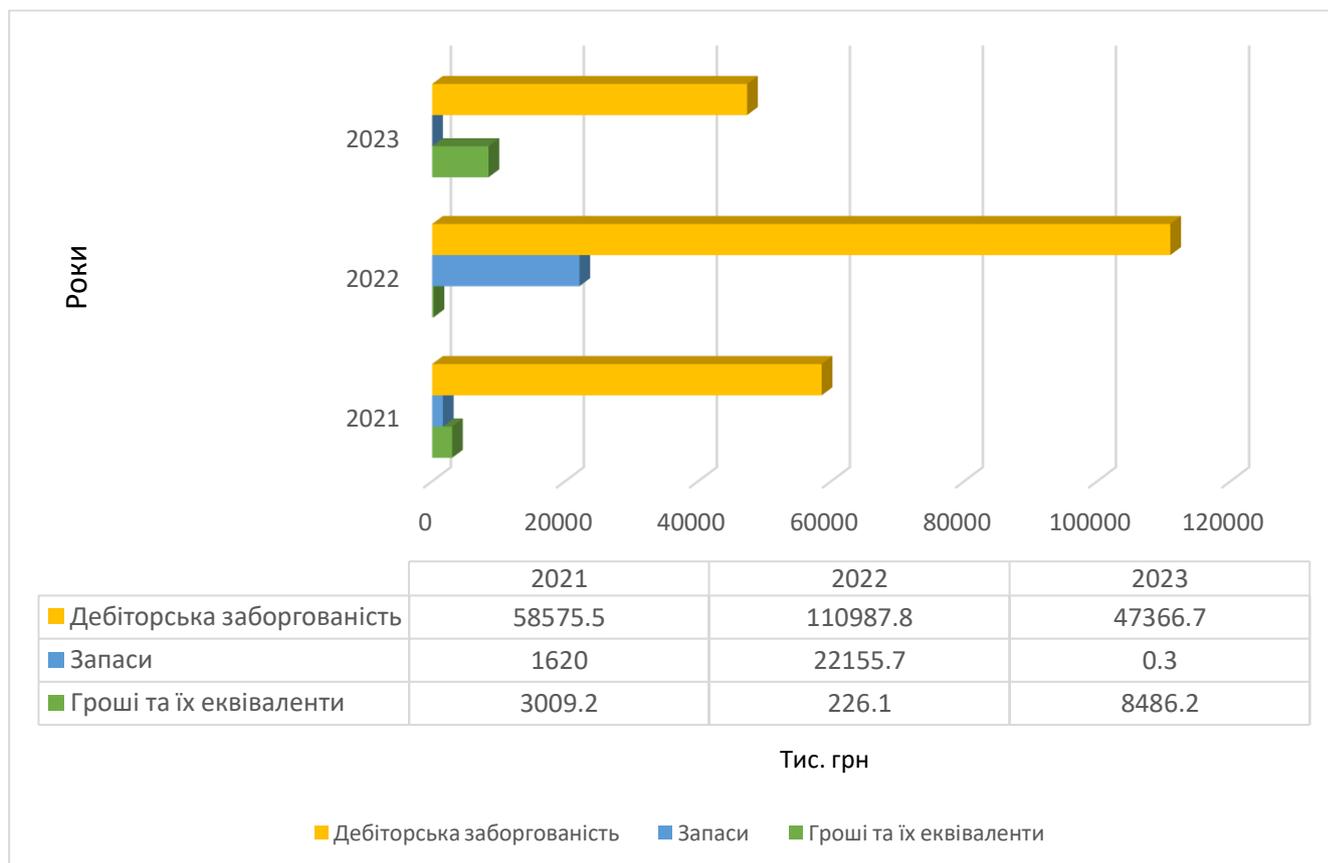


Рисунок 2.5 – Структура оборотних активів ТОВ «Каспій Агро»
у 2021 – 2023 рр., тис. грн.

Позитивним є зростання чистого доходу від реалізації продукції у 2023 р. на 4589,5 тис. грн. порівняно з 2021 р., але порівнюючи з 2022 роком чистий дохід знизився на 53965,2 тис. грн. у 2023 р. Це може бути зв'язано зі збільшенням витрат на підприємстві та втратою ринкової частки у зв'язку з конкуренцією.

Собівартість реалізованої продукції зменшилася у 2023 році порівняно з минулими роками. Так, у 2021 вона була більшою на 78863,8 тис. грн., а у 2022 році вона склала 234528,0 тис. грн., що на 41% більше, ніж у 2023 році. Зменшення собівартості реалізованої продукції на підприємстві може свідчити про, зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції. Це може бути результатом ефективного управління виробничими процесами, оптимізації витрат та впровадження нових технологій. Динаміку економічних показників ТОВ «Каспій Агро» за 2021 – 2023 роки наведемо на рисунку 2.6.

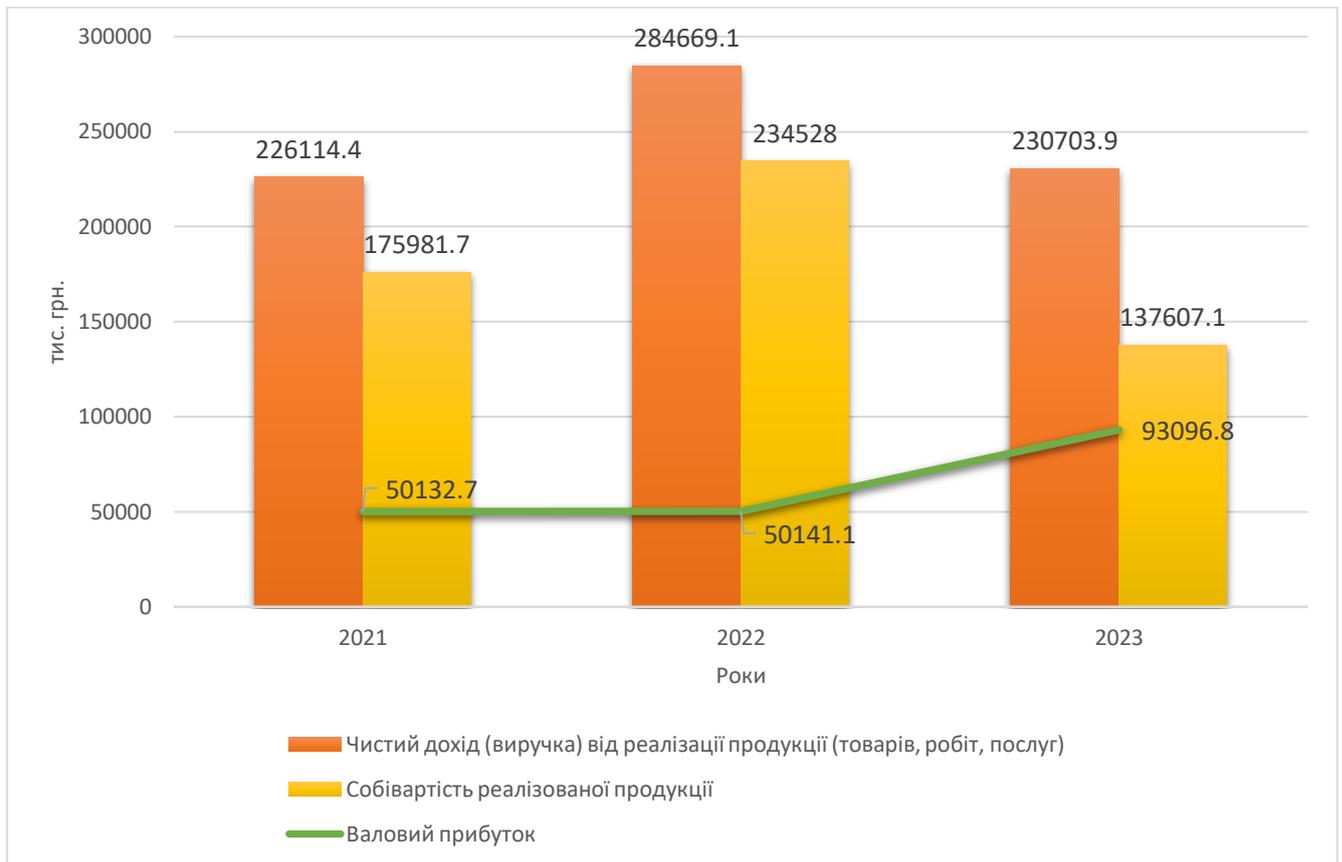


Рисунок 2.6 – Динаміка економічних показників ТОВ «Каспій Агро» за 2021 – 2023 рр., тис. грн.

Внаслідок інших витрат та їх оптимізації на ТОВ «Каспій Агро» обсяг валового прибутку збільшився у 2023 році. Його розмір у 2023 році склав 93096,8 тис. грн., що на 85,7% більше від 2021 року та майже на 86 % більше від 2022 року.

Кінцевий чистий прибуток ТОВ «Каспій Агро» має негативне значення у порівнянні 2022 та 2023 років. У 2021 році товариство отримало чистий прибуток в розмірі 3778,4 тис. грн., а уже в 2020 р. отримало прибуток в розмірі 7709,0 тис. грн. завдяки вдалим управлінським рішенням. ТОВ «Каспій Агро» у 2023 році отримало чистий прибуток в розмірі 4486,0 тис. грн. Зниження чистого прибутку пов'язане з нестабільним політичним становищем у країні та має негативний вплив на фінансову стійкість, а саме її зниження та зниження конкурентноспроможності.

Динаміка чистого прибутку ТОВ «Каспій Агро» за 2021 – 2023 роки наведена на рисунку 2.7.

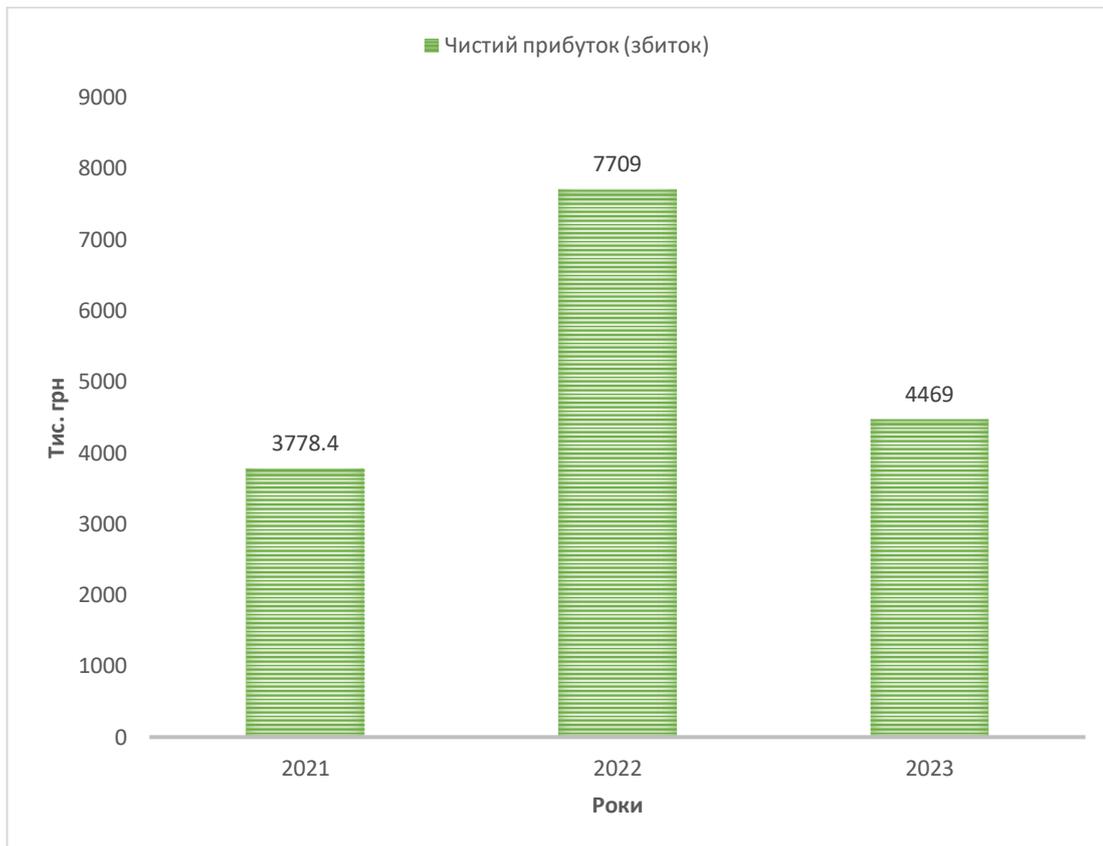


Рисунок 2.7 – Динаміка чистого прибутку ТОВ «Каспій Агро» за 2021 – 2023 роки, тис. грн.

Фондовіддача є важливим показником для оцінки ефективності використання основних засобів на підприємстві. Високий рівень фондовіддачі свідчить про ефективне управління ресурсами і є позитивним сигналом для інвесторів та керівництва підприємства. ТОВ «Каспій Агро» за досліджувані роки має найнижчу фондовіддачу у 2022 році – 0,22 грн./грн., що визначає найнижчу ефективність використання основних засобів за 2021 – 2023 роки. У 2023 році фондовіддача збільшилася до 0,38 грн./ грн., але найвищою вона була у 2021 році – 0,41 грн./грн., що на 0,03 грн./грн. більше, ніж у 2023 році. Підвищення фондовіддачі свідчить про оптимізацію виробничих процесів на досліджуваному підприємстві. Динаміку фондовіддачі ТОВ «Каспій Агро» за 2021 – 2023 роки наведено на рисунку 2.8.

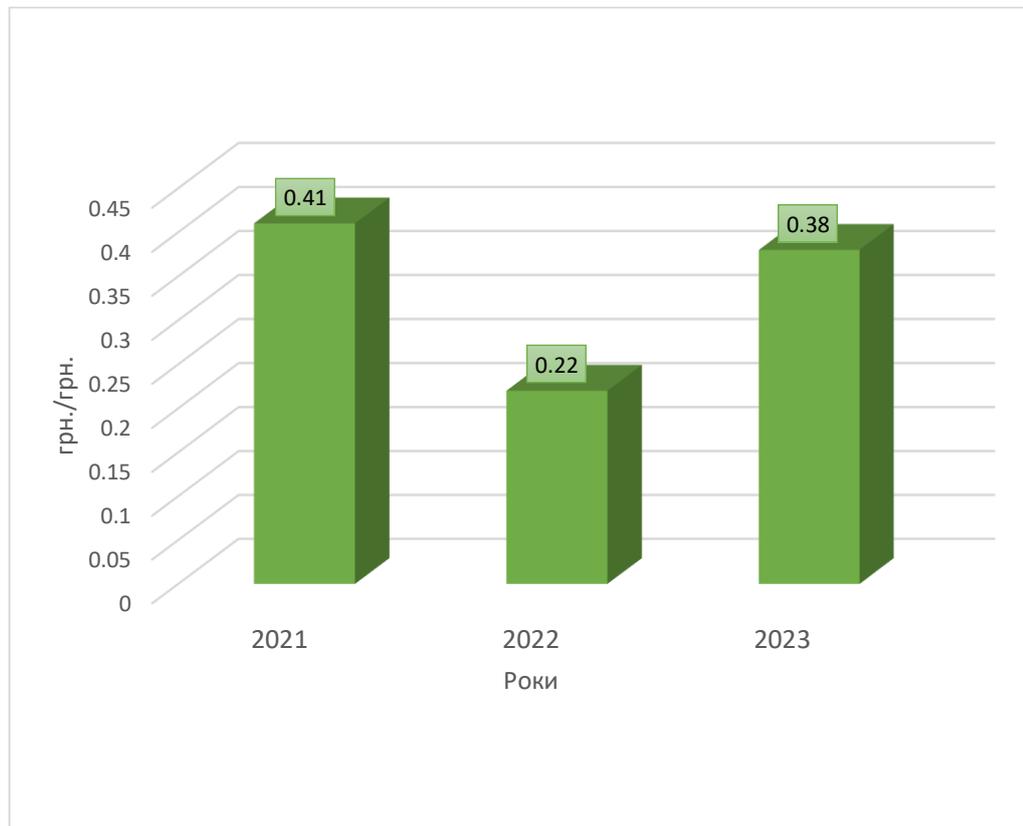


Рисунок 2.8 – Динаміка фондівддачі ТОВ «Каспій Агро» за 2021 – 2023 роки

Слід відмітити, що показники рентабельності на ТОВ «Каспій Агро» протягом 2021 р. мають додатні значення. Так, як ТОВ «Каспій Агро» у цей період здійснювало прибуткову діяльність, то ресурси товариства використовувались ефективно. В 2022 – 2023 року показники рентабельності значно зменшилися через операції, що не пов'язані з основним видом діяльності та були направлені на вирощування зернових культур та їх збуту. Динаміку рентабельності діяльності підприємства представлено на рисунку 2.9.

Отже, провівши аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Каспій Агро», можемо стверджувати, що товариство на даний момент має стабільне фінансове становище. З кожним роком товариство покращує деякі із показників своєї діяльності. Розмір чистого прибутку має негативну динаміку. Адже у 2023 р. ТОВ «Каспій Агро» має менший розмір чистого прибутку у порівнянні з минулим роком 2022. Негативно вплинути могли деякі фактори, такі як політичне становище в країні, що значно знизили вантажні перевезень як по Україні, так і закордон.

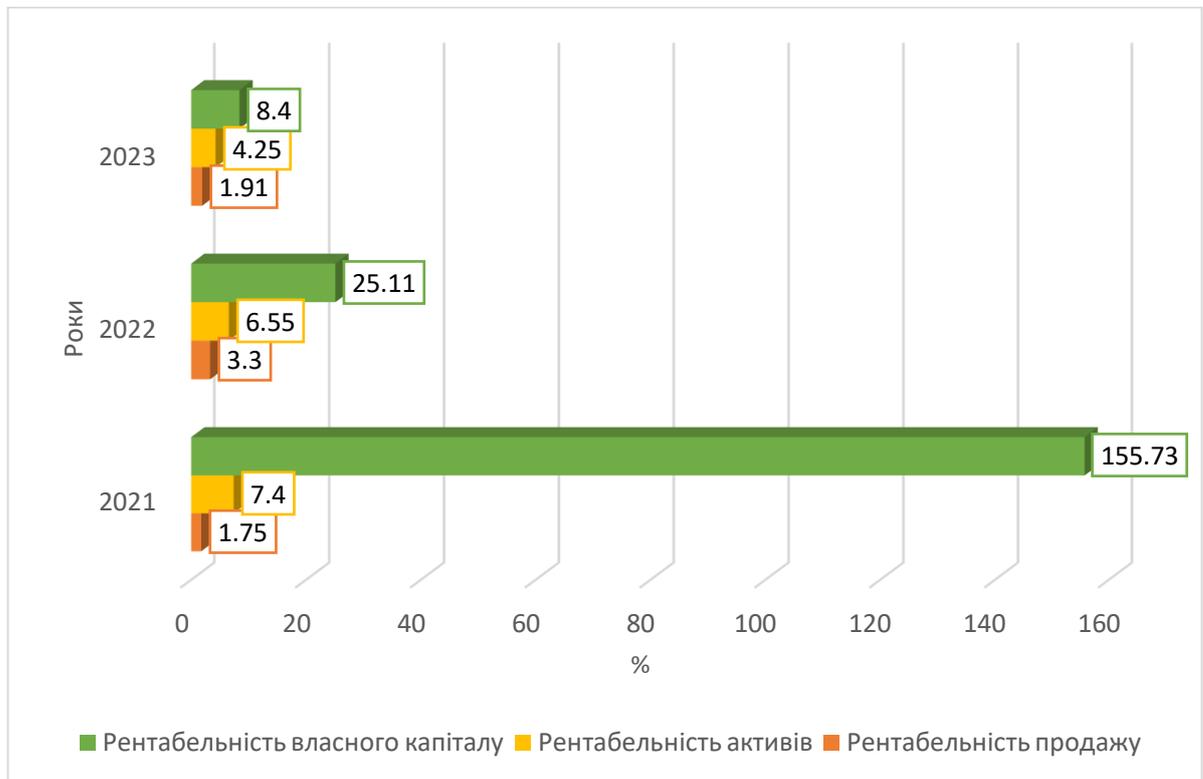


Рисунок 2.9 – Динаміка рентабельності діяльності ТОВ «Каспій Агро» за 2021-2023 роки

Спираючись на аналіз, проведений на показниках діяльності ТОВ «Каспій Агро», варто відзначити і позитивні показники, що мають вплив до покращення діяльності підприємства. Збільшилась середня продуктивність праці на підприємстві. Водночас зростання фондоозброєності відбувається не за рахунок оновлення основних засобів, придбання нових технологій, а через зменшення чисельності працівників. Відповідно на цьому фоні збільшується кількість основних засобів, яка припадає на одну особу.

Слід зазначити, що середньомісячна заробітна плата одного працівника на ТОВ «Каспій Агро» знаходиться на високому рівні порівняно з середньою заробітної платою в Україні. У 2023 р. в середньому один працівник отримував 45,9 тис. грн., що у три рази більше за 2021 р. та у два рази вище за 2022 рік. Керівництво ТОВ «Каспій» розуміє, що персонал є важливим ресурсом, а тому намагається створити для нього стабільні умови роботи та забезпечує їх високим рівнем заробітної плати.

Тому наступним кроком для дослідження буде стан охорони праці на ТОВ «Каспій Агро».

2.4. Стан охорони праці на підприємстві.

На сучасному етапі науково-технічного розвитку нашої держави питання охорони праці на підприємствах є одним з найбільш актуальних. Умови переходу суспільства до широкого застосування ринкових відносин і поява різноманітних форм власності вимагають розробки нових підходів до побудови сучасної моделі управління охороною та безпекою праці на національному, регіональному та виробничому рівнях. Законодавчі та нормативно-правові акти з охорони праці мають своєю основою Конституцію України. Під час розробки законодавства про охорону праці широко використовуються Конвенції та Рекомендації Міжнародної організації праці, директиви Європейського Союзу, досвід нормотворення розвинених країн ЄС та інших країн світу.

Належна організація охорони праці, яка відповідає вимогам законодавчих актів, є основним заходом профілактики та запобігання виробничому травматизму й професійній захворюваності.

Система управління охороною праці (далі – СУОП) – є комплексним підходом до організації та реалізації заходів, спрямованих на забезпечення безпеки і здоров'я працівників на підприємстві. Вона включає ряд взаємопов'язаних елементів, які разом утворюють ефективний механізм управління охороною праці. СУОП повинна охоплювати певні завдання, які умовно можна об'єднати у наступні групи [68]:

1. Забезпечення належного і безперервного управління підприємством.
2. Готовність до проведення запобіжних заходів для мінімізації ризиків виникнення нещасних випадків.
3. Готовність до негайного реагування та ліквідації небезпечних ситуацій у разі настання.

Один з ключових елементів, які забезпечують якісну і ефективну роботу системи управління охороною праці, полягає в чіткій структурі взаємодії між різними органами та відділами підприємства. Фактично на роботодавця покладається обов'язок забезпечити введення механізмів та налаштувань системи управління охороною праці до кожного окремого працівника підприємства (рис. 2.10).

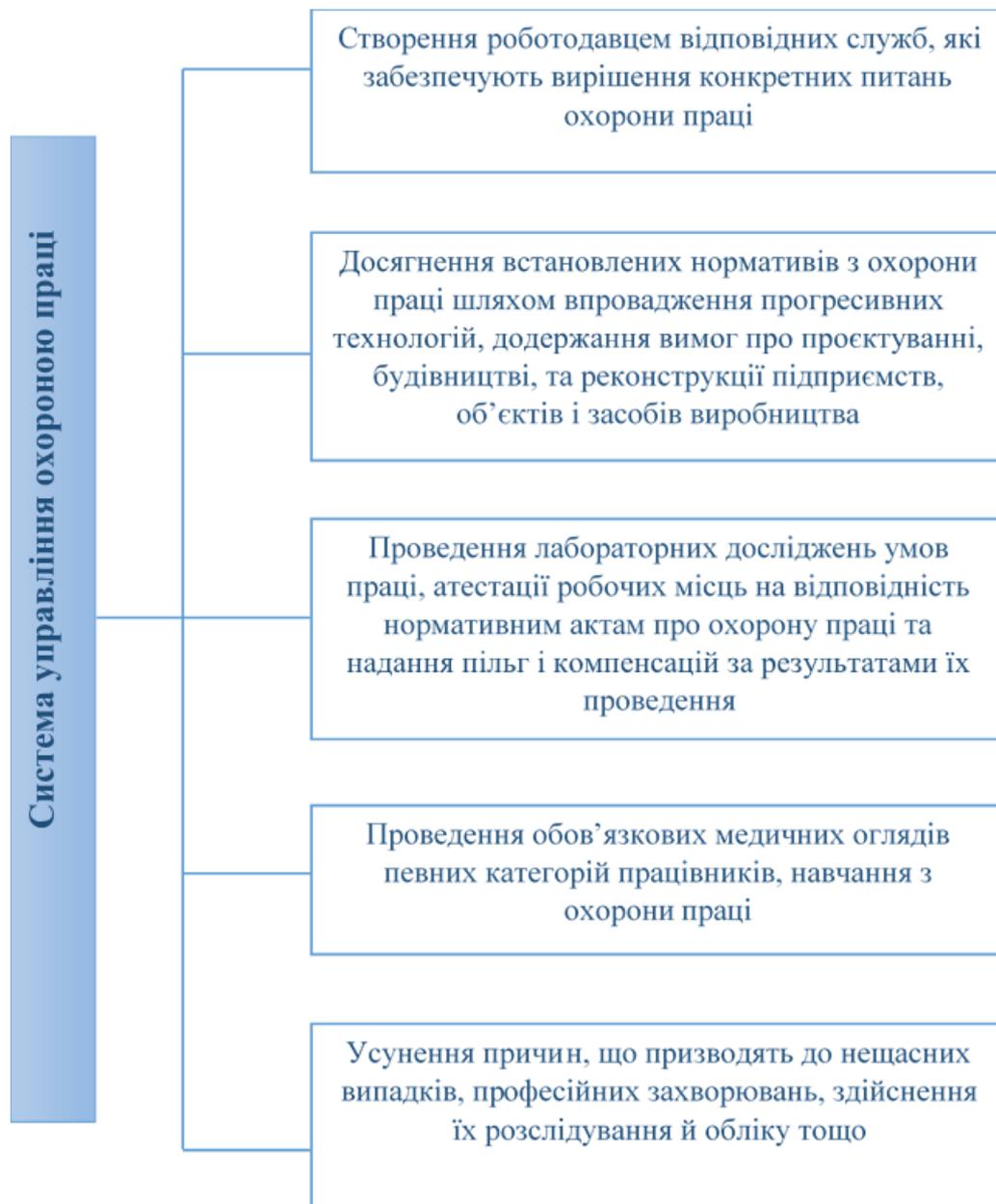


Рисунок 2.10 – Система управління охороною праці на підприємстві

Охорона праці починається з організації управління охороною праці. Створення безпечних і здорових умов праці забезпечується шляхом впровадження системи організації охорони праці на виробничому рівні. Ідентифікація особливостей формування та функціонування механізмів системи управління охороною праці аграрних підприємств відбувається на основі врахування при імплементації вказаних механізмів в системи управління характеристик ринку праці, тенденцій мотивації та стимулювання персоналу, а також факторів визначення його поведінки. Схема формування та впровадження СУОП на підприємстві представлена на рисунку 2.11.



Рисунок 2.11 – Імплементация механізму формування та впровадження системи управління охорони праці на підприємстві

СУОП підприємства складається з суб'єкта та об'єкта управління, що інформативно зв'язані між собою, а також правових, організаційних, науково-технічних, санітарно-гігієнічних, соціально-економічних та лікувально-профілактичних заходів і засобів. Суб'єктом управління є орган управління та виконавчий орган (роботодавець, СОП, керівники структурних підрозділів і допоміжних служб, комісія з питань охорони праці). Об'єкт управління – виробнича діяльність працівників, будівлі та споруди, виробниче обладнання, технологічні процеси, виробниче середовище.

СУОП підприємства повинна забезпечувати:

- планування заходів з охорони праці;
- здійснення попереджувальних і коригувальних дій;
- адекватне та постійне управління;

- адаптацію до обставин, що змінилися;
- вплив громадських об'єднань працівників підприємства (комісії з питань охорони праці, уповноважених найманими працівниками осіб з питань охорони праці, профспілок тощо) на її функціонування;
- контроль виконання поточного та оперативних планів;
- документально оформлене визначення структури, стану та ефективності її роботи;
- інтеграцію в загальну систему управління.

Основні функції СУОП підприємства:

- прогнозування виробничого ризику;
- організація, планування та координація роботи з охорони праці;
- правове, інформаційне, методичне забезпечення охорони праці;
- кадрове і професійне забезпечення охорони праці;
- проектно-конструкторське, метрологічне, технологічне, матеріально-технічне забезпечення охорони праці;
- нормалізація санітарно-гігієнічних умов праці;
- лікувально-профілактичне, медичне й соціальне забезпечення охорони праці;
- мотивація безпечної роботи;
- контроль за станом охорони праці;
- облік, аналіз і оцінка показників стану умов і безпеки праці та функціонування СУОП.

Для забезпечення функціонування СУОП роботодавець:

- створює відповідні служби і призначає посадових осіб, які вирішують конкретні питання охорони праці, контролює виконання покладених на них функцій;
- бере участь у розробці та реалізації комплексних заходів для підвищення рівня охорони праці;
- забезпечує належне утримання та моніторинг технічного стану будівель і споруд, виробничого обладнання та устаткування;
- забезпечує здійснення профілактичних заходів для усунення причин нещасних випадків і професійних захворювань;

- організовує проведення атестації робочих місць за умовами праці, оцінки технічного стану виробничого обладнання та устаткування та вживає заходів щодо усунення небезпечних і шкідливих виробничих чинників;
- затверджує нормативні акти з охорони праці, що діють у межах підприємства; контролює додержання працівником вимог з охорони праці;
- організовує пропаганду безпечних методів праці;
- вживає заходів для допомоги потерпілим від нещасних випадків, ліквідації аварій на підприємстві.

Фінансування охорони праці здійснюється роботодавцем. Профілактичні заходи щодо поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища, запобігання нещасним випадкам та професійним захворюванням за загальнодержавною, галузевими та регіональними програмами фінансуються з державного і місцевих бюджетів, інших джерел.

Стимулювання охорони праці полягає у [68]:

- встановленні Фондом соціального страхування України знижки до розміру страхового внеску підприємства за зниження рівня або відсутності травматизму і професійної захворюваності або надбавки до розміру страхового внеску в протилежному випадку;
- відшкодуванні роботодавцем збитків іншим юридичним, фізичним особам і державі, завданих порушенням вимог з охорони праці;
- сплаті штрафу за порушення законодавства про охорону праці, максимальний розмір якого не може перевищувати 5 % середньомісячного фонду заробітної плати за попередній рік;
- застосуванні до працівників матеріального заохочення за активну участь у здійсненні заходів щодо підвищення рівня безпеки та поліпшення умов праці.

Розглянемо детально систему управління охорони праці на ТОВ «Каспій Агро».

На підприємстві діють документи з охорони праці. До них входять:

- накази, положення, переліки з охорони праці, що діють у межах господарства та встановлюють правила виконання робіт і поведінки працівників на території підприємства, у виробничих умовах, робочих місцях відповідно до

нормативно-правових актів з охорони праці;

- посадові інструкції, інструкції з охорони праці за професіями та видами робіт, правила внутрішнього трудового розпорядку;

- порядок і графік проведення навчань та перевірки знань з питань охорони праці працівників та спеціалістів.

До основних обов'язків керівника господарства належить:

- забезпечення фінансування й організація проведення попереднього (під час прийняття на роботу) та періодичних (протягом трудової діяльності) медичних оглядів працівників, зайнятих на важких роботах, роботах із шкідливими чи небезпечними умовами праці або таких, де є потреба у професійному доборі;

- забезпечення працівників спецодягом, іншими засобами індивідуального захисту, мийними та знешкоджувальними засобами.

Трудові відносини працівників з Товариством виникають на підставі трудових договорів (контрактів) і регулюються Кодексом законів про працю України, Законами України "Про оплату праці", "Про відпустки", іншими законодавчими та нормативними актами України.

Товариство самостійно визначає загальну кількість працюючих, визначає порядок найму працівників, розпорядок дня, форми та системи оплати праці, порядок надання вихідних та відпусток.

Працівники Товариства мають право на всі види соціального забезпечення, які передбачені чинним законодавством України.

Для працівників Товариства можуть встановлюватись додаткові трудові і соціально-побутові пільги.

Робота у Товаристві зараховується у трудовий стаж відповідно до чинного законодавства України.

Розмір плати за охорону праці визначається на підставі статті 19 Закону України «Про охорону праці». На досліджуваному підприємстві на поліпшення умов праці та забезпечення працезохоронних заходів щорічно виділяються кошти у розмірі 0,5 % від фонду оплати праці. У таблиці 2.3. Наведемо динаміку коштів ТОВ «Каспій Агро», що були виділені на поліпшення умов праці.

Таблиця 2.3 – Кошти на поліпшення умов праці на ТОВ «Каспій Агро» у 2021 – 2023 рр.

Плановий рік	Фонд оплати праці, тис. грн.	Виділені кошти на поліпшення умов праці, тис. грн.
2021	2704,47	13,52
2022	3571,95	17,86
2023	3854,60	19,27

Тобто витрати на охорону праці на ТОВ «Каспій Агро» протягом 2021 – 2022 років збільшилася на:

$$\frac{17,86 - 13,52}{13,52} \times 100\% = 32,1 \%$$

Витрати на охорону праці на ТОВ «Каспій Агро» протягом 2022 – 2023 років збільшилася на:

$$\frac{19,27 - 17,86}{17,86} \times 100\% = 7,89 \%$$

На основі вищенаведених даних можемо зробити висновок про те, що ТОВ «Каспій Агро» збільшує фінансування заходів спрямованих на поліпшення умов праці. Зокрема, у 2021 році Товариство виділило кошти на охорону праці у розмірі 13,52 тис. грн., у 2022 році ця цифра зросла на 32,1 %, що у грошовому еквіваленті складає 17,86 тис. грн., а у 2023 році збільшення склало 7,89 %, тобто 19,27 тис. грн. На рисунку 2.12 наведено динаміку коштів ТОВ «Каспій Агро» виділених на поліпшення умов праці.

Зазначимо, що ТОВ «Каспій Агро» приділяє велику увагу безпеці своїх працівників. Основним напрямом охорони праці є профілактичні та технічні засоби, необхідні для безпечного виконання робіт. Профілактика охорони праці здійснюється відповідно до СУОП.

Оцінка економічної ефективності СУОП на підприємстві.

Соціальна ефективність заходів для охорони праці – це показник, який відображає вплив цих заходів на поліпшення умов праці, здоров'я та добробуту працівників. Визначення соціальної ефективності охорони праці включає аналіз таких аспектів, як зниження кількості нещасних випадків, захворювань, підвищення задоволеності працею та загальної якості життя працівників.



Рисунок 2.12 – Динаміка коштів ТОВ «Каспій Агро» на поліпшення умов праці на 2021 – 2023 рр.

Основна мета заходів з охорони праці полягає в попередженні виробничих травм та професійних захворювань. Це безпосередньо впливає на зниження рівня смертності та травматизму на робочих місцях. Поліпшення умов праці та забезпечення безпеки сприяють підвищенню мотивації та ефективності працівників.

Визначення соціальної ефективності заходів для охорони праці на підприємстві із загальною (середньообліковою) кількістю працюючих 23 чоловік на підставі:

- кількість робочих місць, що не відповідають вимогам санітарних норм, до проведення заходів 4, після проведення заходів 2;
- чисельність працівників, які працюють в умовах, що не відповідають вимогам санітарних норм до проведення заходів 4, після 1;
- кількість випадків травматизму до проведення заходів 3, після 2;

- кількість днів непрацездатності через травматизм до проведення заходів 20, після 15;

- кількість працівників, що звільнилися до проведення заходів 3, після 1.

Розв'язання:

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

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

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

K_3 – загальна кількість робочих місць.

$$\Delta K = \frac{4 - 2}{23} \times 100\% = 8,7\%$$

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

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

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

N – річна середньооблікова чисельність працівників, чол.

$$\Delta Ч = \frac{4 - 1}{23} \times 100\% = 13,04\%$$

Зменшення коефіцієнта частоти травматизму

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

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

$$\Delta K_{\text{ч}} = \frac{3 - 2}{23} \times 100\% = 4,34\%$$

Визначимо скорочення плинності кадрів через незадовільні умови праці.

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

$$\Delta Ч_{\text{п}} = \frac{3 - 1}{23} \times 100\% = 8,7\%$$

Згідно проведених розрахунків можемо зробити висновки щодо соціальної ефективності заходів для охорони праці на підприємстві. Після проведення заходів, кількість робочих місць, що не відповідають вимогам нормативних актів щодо безпеки виробництва зменшилася на 8,7%, також чисельності працівників, які працюють в умовах, які не відповідають вимогам санітарних норм зменшилася на 13,04%. Плинність кадрів через незадовільні умови праці зменшилася на 8,7%. Загалом це непогані результати для підприємства із складом працівників у 23 особи.

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

- кількість днів непрацездатності через хвороби на 100 працівників до проведення заходів 1756 , після 1613;
- річна середньооблікова чисельність робітників – 23 чоловік;
- вартість виробленої товарної продукції за зміну на одного працівника промислово-виробничого персоналу – 118 грн.;
- вартість річної товарної продукції підприємства – 3,4 млн. грн.;
- середньорічна чисельність промислово-виробничого персоналу 13 чол.;
- середньорічна заробітна плата одного працівника $Z_p = 12256$ грн.;
- середньоденна сума допомоги по тимчасовій непрацездатності $Z = 421$ грн.

Розв'язання:

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

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

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

$$\Delta D = \frac{1756 - 1613}{100} \times 23 = 33 \text{ люд.} - \text{днів}$$

- Зростання продуктивності праці:

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

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

P_{Π} – вартість річної товарної продукції підприємства.

$$\Delta W = \frac{33 \times 118}{3400000} \times 100\% = 0,11\%$$

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

$$E_3 = \frac{\Delta W \times 3p}{100} \times Ч_{cp}, \text{ грн.}, \quad (2.6)$$

де $Ч_{cp}$ – середньорічна чисельність промислово – виробничого персоналу;

Z_p – заробітна плата одного працівника з відрахуваннями на соцстрахування.

$$E_3 = \frac{0,11 \times 12256}{100} \times 13 = 170,26 \text{ грн.},$$

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

$$E_{cc} = \Delta D \times P_d \text{ грн.}, \quad (2.7)$$

де P_d – середньоденна сума допомоги по тимчасовій непрацездатності;

$$E_{cc} = 33 \times 118 = 3894 \text{ грн.}$$

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

$$E_{pz(t)} = E_3 + E_{cc} \text{ грн.}, \quad (2.8)$$

$$E_{pz(t)} = 170,26 + 3894 = 4064,26 \text{ грн.},$$

Таким чином, річна економія від зменшення рівня захворюваності ТОВ «Каспій Агро» склала 4064,26 грн. Тому Товариство створюючи безпечні та умови праці, поліпшуючи їх, зможе не лише забезпечити поліпшення соціального ефекту, але й економічно вигідного.

У даному розділі випускної кваліфікаційної роботи було здійснено організаційно-правову та економічну характеристику діяльності ТОВ «Каспій Агро», яке займається вантажними перевезеннями, вирощуванням зернових культур, торгівлею зерном та кормами.

Досліджено стан, проблеми та перспективи розвитку виробництва вантажних перевезень в Україні. Розглянуті організаційно-правові основи діяльності підприємства. Проведено аналіз економічних та фінансових показників діяльності підприємства та проаналізовано стан охорони праці.

Проаналізувавши економічні показники та організаційно-правові основи діяльності ТОВ «Каспій Агро», нами буде проведено аналіз формування доходів від господарської діяльності підприємства, обґрунтовані резерви їх збільшення та надано пропозиції щодо покращення управління доходами. Тому це і буде наступним етапом кваліфікаційної роботи.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ТОВ «КАСПІЙ АГРО»

3.1. Аналіз формування доходів від господарської діяльності на ТОВ «Каспій Агро»

У сучасних умовах ведення господарської діяльності особливо важливою є діяльність з управління та планування доходів на підприємствах. Вона дозволяє визначити та спрогнозувати оптимальний рівень доходу, необхідний для покриття поточних витрат, сплати податків до державного бюджету та, найважливіше, отримання прибутку. Реалізуючи ці заходи на практиці, підприємство зможе зміцнити свої конкурентні позиції на ринку, особливо в умовах мінливості та невизначеності (ризик).

Отримання відповідного доходу є ключовим завданням для будь-якого підприємства в умовах ринкової економіки. Доходи узагальнюють результати виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. Від рівня доходів залежить можливість функціонування підприємства, його конкурентоспроможність та фінансовий стан. Тому в сучасних умовах зростає роль аналізу доходів підприємств як джерела фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення ефективного функціонування та розвитку. Приділяючи увагу цій проблемі, можна вчасно виявити перспективні шляхи розвитку і уникнути ситуацій, пов'язаних із загрозою виживання.

Аналіз доходів підприємства дозволяє оцінити ефективність його фінансово-господарської діяльності. Здійснюючи його, підприємство може визначити найбільш прибуткові напрямки своєї діяльності. Він включає оцінку різних джерел доходів, таких як продаж продукції, надання послуг та інвестиційні доходи. Результати аналізу можуть бути використані для розробки заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства.

Проведемо аналіз динаміки та структури доходу ТОВ «Каспій Агро» за 2021-2023 рр. (табл. 3.1)

Таблиця 3.1 – Динаміка складу та структури доходу ТОВ «Каспій Агро» за 2021-2023 роки

Показники	На кінець року						Відхилення (+,-) тис. грн. 2023 року до	
	2021		2022		2023		2021 року	2022 року
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	226114,4	97,54	284669,1	83,97	230703,9	71,32	4589,5	-53965,2
Інші операційні доходи	5706,0	2,46	54333,2	16,03	92764,5	28,68	87058,5	38431,3
Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші доходи від звичайної діяльності	-	-	12,7	0,0	-	-	-	-
Надзвичайні доходи	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього доходів	231820,4	100,0	339015,0	100,0	323468,4	100,0	91648	-15546,6

Аналіз даних таблиці 3.1 показує, що впродовж досліджуваних 2021 – 2023 років загальна сума доходів зменшилася. Так, у 2021 році загальна сума доходів сягла 231820,4 тис. грн, що у порівнянні з 2022 роком на 107194,6 тис. грн менше, що має позитивний вплив на діяльність підприємства, та вказує на його зростання. У 2023 році ж показник доходів сягнув 323468,4 тис. грн, що на 15546,6 тис. грн менше, ніж минулого року.

Найбільшу питому вагу у структурі доходу займає чистий дохід (виручка) від реалізації продукції і становить відповідно до досліджуваних років 226,1 млн. грн, 284,7 млн. грн та 230,7 млн.грн. Інші операційні доходи зросли майже вдвічі, порівнюючи з 2022 роком. Так, у 2021 році сума інших операційних доходів склала 5706,0 тис. грн, у 2022 році – 54333,2 тис. грн, а у 2023 сума склала 92764,5 тис. грн, що пов'язано зі збільшенням доходів від здавання обладнання в оренду, а також переоцінкою виробничих запасів.

Дещо змінилась і структура доходів підприємства. Так, суттєво зменшилась частка виручки від реалізації продукції із 97,54 % у 2021 році, до 71,32 % у 2023 році, або на 26,22 %. Разом з цим, частка від інших операційних доходів збільшилася з 2,46 % у 2021 році, до 26,68 %, що на 24,22 % більше.

У ТОВ «Каспій Агро» питанню формування доходів приділяється значна увага, оскільки, на сьогодні, вже не виробництво визначає обсяг продажу, а навпаки, можливий обсяг продажу є основою розробки виробничої програми. Тому аналіз показників реалізації має важливе значення. Його основними завданнями на підприємстві є оцінка рівня виконання плану (прогнозу) та динаміки реалізації продукції; визначення впливу різних факторів на зміну величини цих показників; розробка заходів для збільшення обсягів реалізації продукції.

Саме тому проаналізуємо динаміку обсягу виробництва та реалізації продукції у підприємстві (табл. 3.2)

Таблиця 3.2 – Аналіз обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг за видами економічної діяльності підприємства за 2021 – 2023 роки, тис. грн.

Вид економічної діяльності	Рік			Відхилення			
	2021	2022	2023	2023/2020 рр.		2023/2022 рр.	
				Тис. грн	%	Тис. грн	%
49.41 Вантажний автомобільний транспорт	231820,4	339015	181781,8	-50039	21,56	-157233	46,38
01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	5519,7	54819,46	82000	76480	1385,6	27180,54	49,58

По підрахункам можемо бачити, що діяльність підприємства дещо погіршилася у 2023 стосовно основного виду діяльності. Так, у 2023 році реалізація послуг зменшилася на 157233 тис.грн, порівняно з 2022 роком. Динаміка обсягу реалізованої продукції та послуг наведена на рисунку 3.1. Дані свідчать про спадання обсягів реалізованої продукції стосовно діяльності вантажного транспорту та збільшення обсягів реалізованої продукції та послуг стосовно вирощування сільськогосподарських культур.

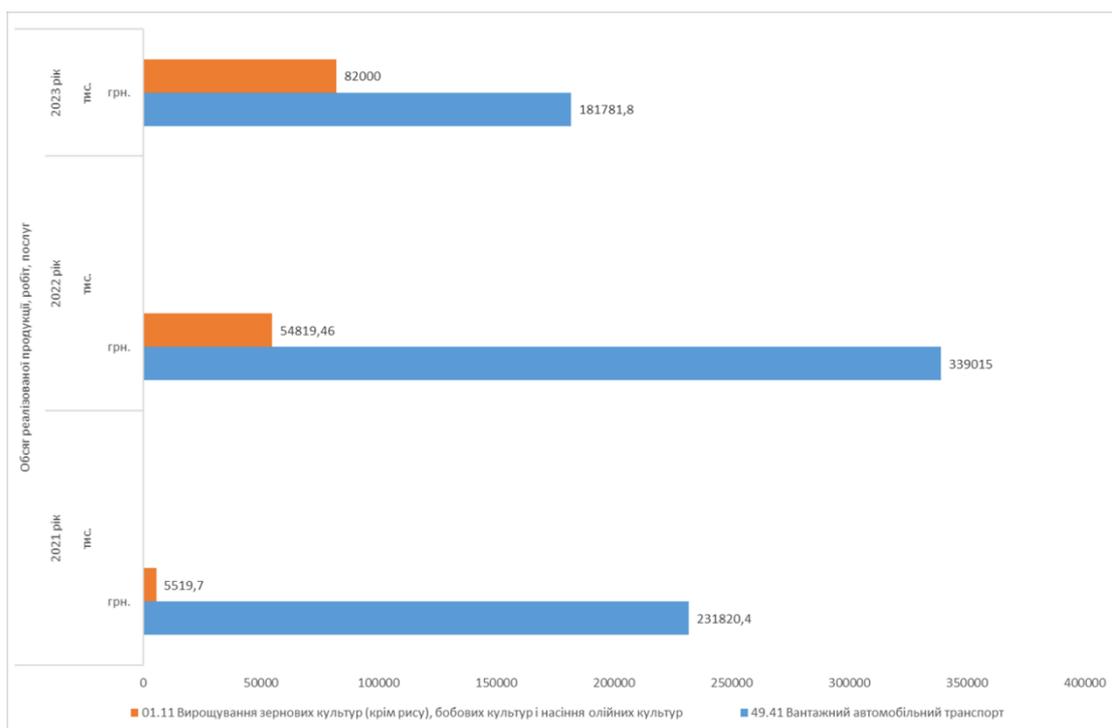


Рисунок 3.1 – Динаміка обсягу реалізованої продукції та послуг у ТОВ «Каспій Агро» за 2020 – 2023 роки

Аналіз економічної діяльності вантажного автомобільного транспорту у 2021 р. показує, що обсяг реалізованих послуг склав 231820,4 тис. грн., у 2022 р. – 339015 тис. грн., у 2023 році підприємство реалізувало послуг на суму 181781,8 тис. грн., темп приросту зменшився на 21,56 % порівняно з 2021 роком та на 46,38 % порівняно з 2022 роком. Зменшення обсягів реалізації послуг свідчить про неефективне використання ресурсів ТОВ «Каспій Агро» за даним видом економічної діяльності, що вказує на необхідність переглянути структуру доходів та витрат і сформулювати правильний підхід для підняття ефективності реалізації продукції та послуг.

Важливим аспектом підприємницької діяльності є моніторинг та підкорення ринку продукції та послуг, які вони надають. Вивчення ринку, розуміння потреб та попит споживачів, аналіз конкуренції. Це допомагає підприємствам адаптуватися до змін у вимогах споживачів, розробляти конкурентоспроможні продукти та послуги, інновації та стратегії просування саме своїх продуктів та послуг.

Моніторинг ринку також дозволяє підприємствам вчасно реагувати на зміни,

уникати ризиків та зберігати конкурентну перевагу. Цей процес допомагає підприємствам збільшувати попит саме на їх продукцію, проникати на нові ринки та збільшувати обсяги продажів. Важливо також враховувати фінансовий стан та ефективність управління підприємства, для забезпечення стабільного розвитку. На рисунку 3.2 наведена динаміка цін на вантажні перевезення в Україні за 2020 рік.



Рисунок 3.2 – Динаміка зміни цін на вантажні перевезення в Україні [60]

На рисунку можемо бачити, що впродовж року ціна змінювалася та досягла свого піку у грудні. Максимальна ціна становила 48 грн/км, мінімальна – 43 грн/км. На ці показники можуть впливати такі фактори, як ціна палива, конкуренція, податки та інфляція.

За даними Держстату (рис. 3.3) перевезення вантажу автомобільним транспортом 2017 – 2021 років мала спадну динаміку щодо кількості перевезеного вантажу. Це свідчить про зменшення обсягів виробництва, можливе зменшення аграрних ферм, зниження попиту на товари та економічну нестабільність, або зміни в торговельних потоках.

У господарській діяльності ТОВ «Каспій Агро» вирощування зернових культур, дивлячись, з динаміки за досліджування роки, має стрімке збільшення. Аналізуючи економічну діяльність вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур можна побачити, що у 2021 р. обсяг реалізованої продукції склав 5519,7 тис. грн., у 2022 р. – 54819,46 тис. грн., у 2023 році підприємство реалізувало продукції на суму 82000,0 тис. грн., у відносному значенні на 1385,59 % більше порівняно з 2021 роком та на 49,58 % більше порівняно

з 2022 роком, що свідчить про стрімкий розвиток саме даної господарської діяльності підприємства. Збільшення обсягів реалізації продукції скаже на ефективне ведення діяльність ТОВ «Каспій Агро» щодо вирощування та збуту зерна.

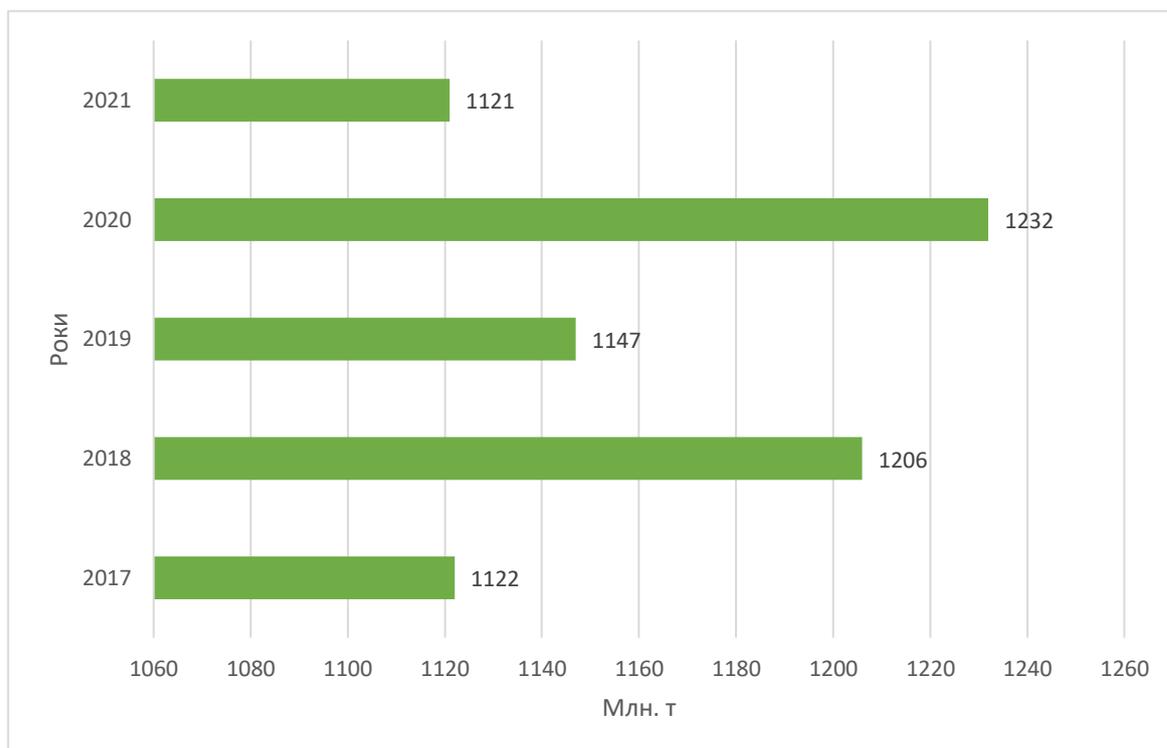


Рисунок 3.3 – Перевезення вантажів автомобільним транспортом 2017 – 2022 роки

Згідно звіту 4-сг (річна) площа посіву кукурудзи та зерна маємо наступні показники: за 2021 рік площа посіву склала 57,98 га. За 2022 рік площа посіву кукурудзи 668,53 г, соняшника – 300,00 га. Загалом це 968,53 га. За 2023 рік згідно даним: кукурудза – 1000,00 га, соняшник – 580,00 га. В загальному було засіяно 1580,00 га. Дані представлені у таблиці 3.3.

Згідно звіту 29-сг (річна) маємо дані по 2021 р.: площа посівна 57,98 га, площа зібрана 57,98 га, обсяг виробництва в початково-оприбуткованій масі 5519,70 ц, обсяг виробництва в масі після обробки – 5519,70 ц – кукурудза. Дані по 2022 р.: площа посівна 668,53 га, площа зібрана 668,53 га, обсяг виробництва в початково-оприбуткованій масі 54819,46 ц, обсяг виробництва в масі після обробки – 54819,46 ц – кукурудза. Площа посівна 300,00 га, площа зібрана 300,00 га, обсяг виробництва в початково-оприбуткованій масі 6600,00 ц – соняшник. Дані по 2023 р.: площа посівна 1000 га, площа зібрана 1000 га, обсяг виробництва в початково-

оприбуткованій масі 82000 ц, обсяг виробництва в масі після обробки – 82000 ц – кукурудза. Дані представлені у таблиці 3.4.

Таблиця 3.3 – №4-сг (річна) Звіт про посівні площі сільськогосподарських культур за 2021 – 2023 роки

Звіт про посівні площі сільськогосподарських культур за 2021-2023 роки	
Назва сільськогосподарських культур	Площа посіву, га
2021 рік	
Кукурудза	57,98
Усього	57,98
2022 рік	
Кукурудза	668,53
Соняшник	300,00
Усього	968,53
2023 рік	
Кукурудза	1000,00
Соняшник	580,00
Усього	1580,00

Таблиця 3.4 – №29-сг (річна) Звіт про площі та валові збори сільськогосподарських культур, плодів, ягід і винограду

Звіт про посівні площі сільськогосподарських культур за 2021-2023 роки				
Назва сільськогосподарських культур	Площа посіву, га	Площа зібрана, га	Обсяг виробництва в початково-оприбуткованій масі, ц	Обсяг виробництва в початково-оприбуткованій масі, ц
2021 рік				
Кукурудза	57,98	57,98	5519,70	5519,70
2022 рік				
Кукурудза	668,53	668,53	54819,46	54819,46
Соняшник	300,00	300,00	6600,00	-
2023 рік				
Кукурудза	1000,00	1000,00	82000,00	82000,00

Можна зробити висновки, що впродовж трьох років ТОВ «Каспій Агро» розвивалася та розширювала свої можливості у аграрії. Так, станом на 2023 рік порівняно з 2021 та 2022 роками підприємство почало вирощувати соняшник.

Порівняно з минулими роками площі посіву також значно збільшилися, що говорить про позитивну динаміку росту підприємства. Основі тенденції змін показників зображено на рисунку 3.4.

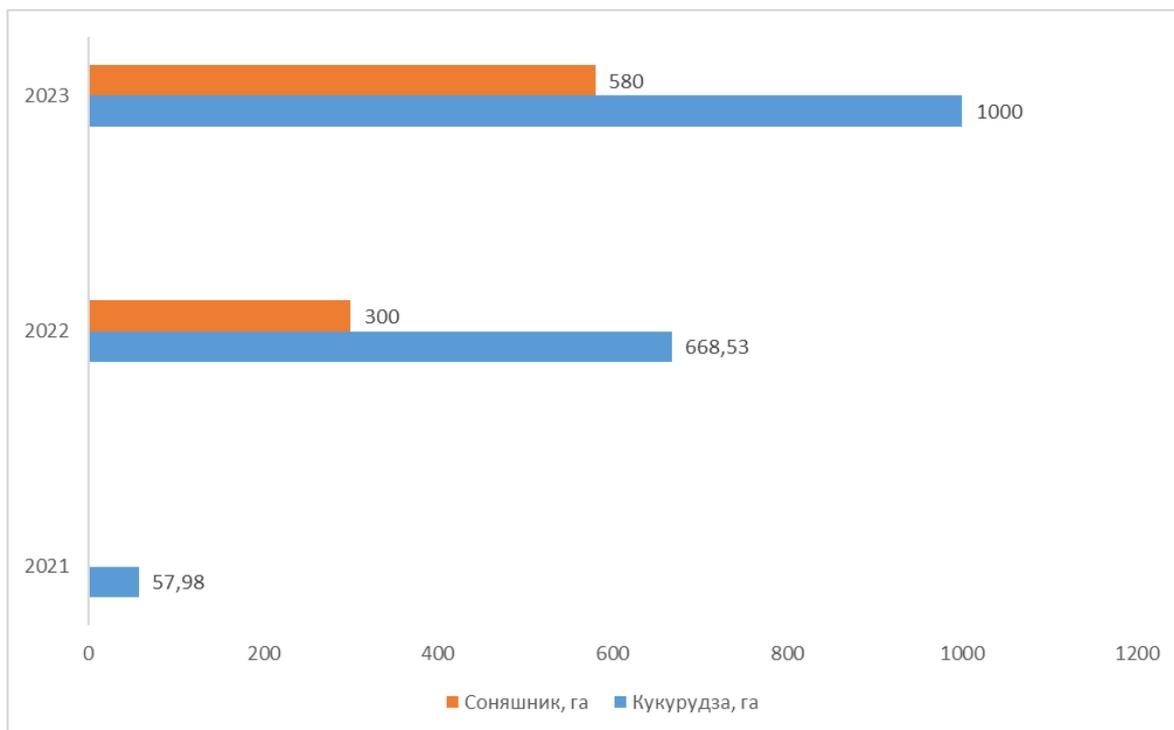


Рисунок 3.4 – Динаміка посіву сільськогосподарських культур за 2021 – 2023 роки

Виходячи з даних по ТОВ «Каспій Агро», можемо сказати, що важливим є не тільки правильне формування доходів, а й аналіз для забезпечення підприємства їх збільшенням. Було аналізовано господарську діяльність даного підприємства, реалізацію виробництва та послуг. Наведені дані зі статистичної звітності України.

Наступним кроком для аналізу та стимулюванню підвищення доходів буде виявлення та обґрунтування резервів зі збільшення доходів на ТОВ «Каспій Агро».

3.2. Виявлення та обґрунтування резервів зі збільшення доходів ТОВ «Каспій Агро»

Метою будь-якого підприємства є отримання доходу та його максимізація.

Зростання позитивного фінансового результату свідчить про стабільний розвиток і ефективне управління, але обсяги цього результату залежать від багатьох факторів. Тому, щоб відстежити якість і динаміку фінансових результатів, менеджери і аналітики використовують факторний аналіз.

Факторний аналіз – це аналіз впливу окремих факторів на кінцевий результат. Під час аналізу звужують коло чинників, щоб зрозуміти, які саме фактори найбільше впливають на результативний показник та оцінити ступінь цього впливу.

Факторний аналіз застосовують для:

- оцінки та передбачення фінансових ризиків – це аналіз може допомогти виявити, які фактори призводять до збитків або зниження прибутку;

- планування фінансових стратегій, що допомагає визначити, які фактори необхідно використовувати при ухваленні рішень щодо інвестицій, розширення бізнесу або зміни фінансової політики;

- оцінки активів, яка дозволяє виявити, які фактори впливають на ціну активів;

- управління портфелем інвестицій надає можливість розрахувати очікувані доходи від різних інвестиційних проєктів, врахувати ризики та розподілити активи для досягнення мети.

Факторний аналіз має декілька ключових завдань, які допомагають підприємствам раціонально досліджувати свої слабкі та сильні сторони, а також оптимізувати роботу з тими аспектами, які мають негативний вплив на ефективність роботи. Основні з них це виявлення змінних прохованих факторів, класифікація і систематизація факторів, визначення форми залежності між факторними та результативними показниками, розрахунок впливу факторів та визначення їх впливу.

Розглядаючи сутність факторного аналізу можна виділити дві його основні мети. Вона полягає у виявленні основних структур або прихованих змінних у наборі даних, що пояснюють спільні варіації між спостережуваними змінними.

Для проведення факторного аналізу оцінки фінансового стану необхідно побудувати багатофакторну залежність із наступним аналізом впливу кожного окремого фактора на кінцевий результат. Такими факторами можуть бути

коефіцієнти фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності, платоспроможності тощо, які включаються в комплексну оцінку ефективності діяльності підприємства, перебувають у причинно-наслідковому зв'язку, і мають конкретне економічне значення. Факторний аналіз є важливим для виявлення прихованих структур у даних, що допомагає зрозуміти основні взаємозв'язки між змінними. Метод дозволяє створювати нові фактори, які краще відображають основні тенденції і впливи. Факторний аналіз також використовується для підтвердження теоретичних моделей і перевірки їх відповідності реальним даним. Саме тому мною був вибраний факторний аналіз для виявлення та обґрунтування резервів зі збільшення доходів ТОВ «Каспій Агро». Вихідні дані для факторного аналізу наведені у таблиці 3.5

Таблиця 3.5 – Вихідні дані для факторного аналізу доходу

Показник	2022 (0)	2023 (1)	Відхилення	
			Абсолют	Відносне
Дохід від виробленої продукції, робіт та послуг (товарооборот), Д, тис. грн	284640	230673,42	-53966,6	81,04
Середній рівень цін на продукцію та послуги, Ц, тис. грн	2,12	4,13	2,0	194,81
Середньоспискова чисельність працівників, ЧР, осіб	34	23	-11,0	67,65
Середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за рік, ВД, дні	245	250	5,0	102,04
Середня тривалість робочого дня, Т, год	7,4	7	-0,4	94,59
Середньорічна продуктивність праці одного працівника, тис. грн./особу, ПП _{річ} ,	8371,76	10029,28	1657,5	119,80
Середньоденна продуктивність праці одного працівника, тис. грн/ люд-дн., ПП _{ден} ,	34,17	40,12	5,9	117,40
Середньогодинна продуктивність праці одного працівника, тис. грн/люд-год., ПП _{год} ,	4,62	5,73	1,1	124,11
Середньорічна вартість основних засобів, ОФ, тис. грн	74528,20	22026,90	-52501,3	29,56
Середньорічна вартість активної частини основних засобів, ОФ _{акт} , тис. грн	66191,40	14430,00	-51761,4	21,80
Фондовіддача, ФВ, грн./грн.	0,22	0,38	0,16	172,72

Факторна модель 1:

$$Д = Ц \times ЧР \times ПП_{річ} \quad (3.1)$$

де Д – дохід від виробленої продукції, робіт, послуг (товарообороту), тис. грн.;

Ц – середній рівень цін на продукти та послуги, тис. грн

ЧР – середньооблікова чисельність працівників, осіб;

ПП_{річ} – середньорічна продуктивність праці одного працівника, тис. грн./особу.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок скоригованого показника:

$$D_{ск1} = Ц_1 \times ЧР_0 \times ПП_{річ0} \quad (3.2)$$

$$D_{ск2} = Ц_1 \times ЧР_1 \times ПП_{річ0} \quad (3.3)$$

де $D_{ск1}$, $D_{ск2}$ – скориговані показники;

ЧР₁ – середньооблікова чисельність працівників звітного року;

ЧР₀ – середньооблікова чисельність працівників попереднього року;

ПП_{річ} – продуктивність праці одного працівника за попередній рік.

$$D_{ск1} = 4,13 \times 34 \times 8371,76 = 1175,56 \text{ тис. грн.}$$

$$D_{ск2} = 4,13 \times 23 \times 8371,76 = 795,23 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

визначення впливу зміни середньої ціни на зміну доходів підприємства:

$$\frac{\Delta D}{Ц} = D_{ск1} - D_0 \quad (3.4)$$

$$\frac{\Delta D}{Ц} = 1175,56 - 284640 = -283464,44 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу середньоспискової чисельності працівників на зміну доходів підприємства:

$$\frac{\Delta D}{ЧР} = D_{ск2} - D_{ск1} \quad (3.5)$$

$$\frac{\Delta D}{ЧР} = 795,23 - 1175,56 = -380,33 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни продуктивності праці одного працівника на зміну доходів підприємства:

$$\frac{D}{ПП_{річ}} = D_1 - D_{ск2} \quad (3.5)$$

$$\frac{D}{ПП_{річ}} = 230673,42 - 795,23 = 229878,19 \text{ тис. грн.}$$

Факторна модель 2:

$$Д = Ц \times ЧР \times ВД \times ПП_{\text{ден}} \quad (3.6)$$

ВД – середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за рік, днів;

ПП_{ден.} – середньоденна продуктивність праці одного працівника, тис.грн./люд-дн.

Для розрахунку використовується метод абсолютних різниць.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок впливу факторів:

$$\Delta Д_{Ц} = (Ц_1 - Ц_0) \times ЧР_0 \times ВД_0 \times ПП_{\text{ден}0} \quad (3.7)$$

$$\Delta Д_{ЧР} = Ц_1 \times (ЧР_1 - ЧР_0) \times ВД_0 \times ПП_{\text{ден}0} \quad (3.8)$$

ВД₀ – середня кількість відпрацьованих днів одним працівником за попередній рік;

ПП_{ден.0} – середньоденна продуктивність праці одного працівника за попередній рік.

визначення впливу зміни середньої ціни на продукти та послуги на зміну доходів підприємства:

$$\Delta Д_{Ц} = (4,13 - 2,12) \times 34 \times 245 \times 34,17 = 572118,56 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу середньоспискової чисельності працівників на зміну доходів підприємства:

$$\Delta Д_{ЧР} = 4,13 \times (23 - 34) \times 245 \times 34,17 = -311174,23 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік на зміну доходів підприємства:

$$\Delta Д_{ВД} = ЧР_1 \times (ВД_1 - ВД_0) \times Ц_0 \times ПП_{\text{ден}0} \quad (3.9)$$

$$\Delta Д_{ВД} = 4,13 \times (250 - 245) \times 2,12 \times 34,17 = 1495,89 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни середньоденної продуктивності праці одного працівника на зміну доходів підприємства:

$$\Delta Д_{ПП_{\text{ден}}} = Ц_1 \times ЧР_1 \times ВД_1 \times (ПП_{\text{ден}1} - ПП_{\text{ден}0}) \quad (3.10)$$

$$\Delta Д_{ПП_{\text{ден}}} = 4,13 \times 23 \times 250 \times (40,12 - 34,17) = 141297,63 \text{ тис. грн}$$

Факторна модель 3:

$$Д = Ц \times ЧР \times ВД \times Т \times ПП_{\text{год}} \quad (3.11)$$

T – середня тривалість робочого дня, год;

$ПП_{\text{год}}$ – середньогодинна продуктивність праці одного працівника, тис. грн./люд-год.

Для розрахунку використовується метод ланцюгових підстановок.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок умовних показників:

$$Д_I = Ц_1 \times ЧР_0 \times ВД_0 \times T_0 \times ПП_{\text{год}0} \quad (3.12)$$

$$Д_{II} = Ц_1 \times ЧР_1 \times ВД_0 \times T_0 \times ПП_{\text{год}0} \quad (3.13)$$

$$Д_{III} = Ц_1 \times ЧР_1 \times ВД_1 \times T_0 \times ПП_{\text{год}0} \quad (3.14)$$

$$Д_{IV} = Ц_1 \times ЧР_0 \times ВД_1 \times T_1 \times ПП_{\text{год}0} \quad (3.15)$$

де $Д_I$, $Д_{II}$ та $Д_{III}$, $Д_{IV}$ – перший, другий, третій та четвертий умовні показники (завжди на один менше ніж факторів, що включені у факторну модель);

$$Д_I = 4,13 \times 34 \times 245 \times 7,4 \times 4,62 = 1176166,35 \text{ тис. грн}$$

$$Д_{II} = 4,13 \times 23 \times 245 \times 7,4 \times 4,62 = 795641,94 \text{ тис. грн.}$$

$$Д_{III} = 4,13 \times 23 \times 250 \times 7,4 \times 4,62 = 811879,53 \text{ тис. грн.}$$

$$Д_{IV} = 4,13 \times 23 \times 250 \times 7 \times 4,62 = 767994,15 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Д_{I-IV} = 1176166,35 - 767994,15 = 408172,2 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

визначення впливу зміни середньої ціни на продукти та послуги на зміну доходів підприємства:

$$\Delta Д_{Ц} = Д_I - Д_0 \quad (3.16)$$

$$\Delta Д_{Ц} = 1176166,35 - 284640 = 891526,35 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу середньоспискової чисельності працівників на зміну доходів підприємства:

$$\Delta Д_{ЧР} = Д_{II} - Д_I \quad (3.17)$$

$$\Delta Д_{ЧР} = 795641,94 - 1176166,35 = -380524,41 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік на зміну доходів підприємства:

$$\Delta D_{ВД} = D_{III} - D_{II} \quad (3.18)$$

$$\Delta D_{ВД} = 767994,15 - 795641,94 = -27647,78 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни тривалості робочого дня на зміну доходів підприємства:

$$\Delta D_T = D_{IV} - D_{III} \quad (3.19)$$

$$\Delta D_T = 767994,15 - 811879,53 = -43885,38 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни середньогодинної продуктивності праці одного працівника на зміну доходів підприємства:

$$\Delta D_{ППгод} = D_{VI} - D_{I-VI} \quad (3.20)$$

$$\Delta D_{ППгод} = 767994,15 - 408172,2 = 359821,95 \text{ тис. грн.}$$

Факторна модель 4:

$$D = Ц \times OF \times FB, \quad (3.21)$$

де OF – середня вартість основних засобів, тис.грн;

FB – фондівіддача, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод скоригованого показника.

Методика проведення факторного аналізу:

Розрахунок скоригованого показника:

$$D_{ск1} = Ц_1 \times OF_0 \times FB_0 \quad (3.22)$$

$$D_{ск2} = Ц_1 \times OF_1 \times FB_0 \quad (3.23)$$

де OF₁ – середня вартість основних засобів звітного року, тис.грн;

FB₀ – фондівіддача за попередній рік, грн./грн.

$$D_{ск1} = 4,13 \times 74528,20 \times 0,22 = 67716,32 \text{ тис. грн.}$$

$$D_{ск2} = 4,13 \times 22026,9 \times 0,38 = 38469,02 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

визначення впливу зміни середньої ціни на продукти та послуги на зміну доходів підприємства:

$$\frac{\Delta D}{Ц} = D_{ск1} - Ц_0 \quad (3.24)$$

$$\Delta D_{Ц} = 67716,32 - 4,13 = 67715,19 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни вартості основних фондів на зміну доходів

підприємства:

$$\frac{\Delta D}{O\Phi} = D_{ск2} - O\Phi_0 \quad (3.25)$$

$$\Delta D_{O\Phi} = 38469,02 - 74528,20 = -34059,18 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни фондівдачі на зміну доходів підприємства:

$$\frac{\Delta D}{\Phi B} = D_1 - D_{ск} \quad (3.26)$$

$$\Delta D_{\Phi B} = 230673,42 - 102185,34 = 124488,08 \text{ тис. грн.}$$

Факторна модель 5:

$$D = Ц \times O\Phi \times ПB_{акт.} \times \Phi B_{акт.}, \quad (3.27)$$

де $ПB_{акт.}$ – питома вага активної частини у загальній вартості основних засобів;

$\Phi B_{акт.}$ – фондівдача активної частини основних засобів, грн./грн.

Для розрахунку використовується метод ланцюгових підстановок.

Методика проведення факторного аналізу:

1. Розрахунок умовних показників:

$$D_I = Ц_1 \times O\Phi_0 \times ПB_{акт.0} \times \Phi B_{акт.0}; \quad (3.28)$$

$$D_{II} = Ц_1 \times O\Phi_1 \times ПB_{акт.0} \times \Phi B_{акт.0}; \quad (3.29)$$

$$D_{III} = Ц_1 \times O\Phi_1 \times ПB_{акт.1} \times \Phi B_{акт.0} \quad (3.30)$$

де D_I , D_{II} , D_{III} – перший, другий та третій умовні показники;

$$D_I = 4,13 \times 74528,20 \times 0,086 \times 0,41 = 10853,08 \text{ тис. грн.}$$

$$D_{II} = 4,13 \times 22026,90 \times 0,086 \times 0,41 = 3207,64 \text{ тис. грн.}$$

$$D_{III} = 4,13 \times 22026,90 \times 0,195 \times 0,41 = 7273,14 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок впливу факторів:

визначення впливу зміни середньої ціни на продукти та послуги на зміну доходів підприємства:

$$\frac{\Delta D}{Ц} = D_I - D_0 \quad (3.31)$$

$$\Delta D_{Ц} = 10853,08 - 284640 = -273786,92 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни середньої вартості основних засобів на зміну доходів підприємства:

$$\frac{\Delta D}{O\Phi} = D_{II} - D_I \quad (3.32)$$

$$\Delta D_{O\Phi} = 3207,64 - 10853,08 = -7645,44 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни питомої ваги активної частини у загальній вартості основних засобів на зміну доходів підприємства:

$$\frac{\Delta D}{ПВ_{\text{акт.}}} = D_{\text{III}} - D_{\text{II}} \quad (3.33)$$

$$\Delta D_{\text{ПВакт.}} = 7273,14 - 3207,64 = 4065,5 \text{ тис. грн.}$$

визначення впливу зміни фондівдачі активної частини основних засобів на зміну доходів підприємства:

$$\frac{\Delta D}{ФВ_{\text{акт.}}} = D_1 - D_{\text{III}} \quad (3.34)$$

$$\Delta D_{\text{ФВакт.}} = 230673,42 - 7273,14 = 223400,28 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 3.6 – Узагальнення впливу факторів на зміну доходів ТОВ «Каспій Агро»

Фактори	Сума впливу, тис. грн.
Зміна середньої ціни на продукти та послуги	974108,74
Зміна середньооблікової чисельності працівників	-692078,97
Зміна середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік	-26151,89
Зміна середньої тривалості робочого дня	-43885,38
Зміна середньорічної продуктивності праці одного працівника	229878,19
Зміна середньоденної продуктивності праці одного працівника	141297,63
Зміна середньогодинної продуктивності праці одного працівника	359821,95
Зміна середньорічної вартості основних засобів	-41704,62
Зміна питомої ваги активної частини основних засобів у загальній їх вартості	4065,5
Зміна фондівдачі у загальній її вартості	124488,08
Зміна фондівдачі активної частини у загальній її вартості	223400,28
Усього	1253239,51

У даному підрозділі нами були проведені розрахунки за факторним аналізом на основі даних ТОВ «Каспій Агро». Були використані такі методи розрахунку:

1. Метод скоригованого показника – для коригування або стандартизації показників у разі наявності зміщень або для врахування впливу різних факторів.

Таблиця 3.7 – Невикористані можливості щодо підвищення доходів на ТОВ «Каспій Агро»

Невикористані можливості щодо підвищення доходів підприємства	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Зміна середньооблікової чисельності працівників	-692078,97	55,22
Зміна середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік	-26151,89	2,09
Зміна середньої тривалості робочого дня	-43885,38	3,5
Зміна середньорічної вартості основних засобів	-41704,62	3,33

2. Метод абсолютних різниць – статистичним підходом, який використовується для порівняння двох або більше наборів даних, оцінки точності прогнозів або вимірювання змін у значеннях змінних. Основна ідея методу полягає в обчисленні абсолютних значень різниць між парами спостережень або прогнозів і фактичних значень.

3. Метод ланцюгових підстановок є одним із прийомів економічного аналізу, що використовується для вивчення впливу різних факторів на зміну узагальнюючого показника. Цей метод дозволяє розкласти зміну складного показника на складові, кожна з яких відображає внесок окремого фактора.

4. Метод скоригованого показника використовується для коригування або стандартизації значень показників з урахуванням впливу різних факторів. Це дозволяє отримати більш об'єктивні та порівнянні результати, зменшивши вплив зовнішніх змінних або зміщень. Основна ідея полягає в тому, щоб "очистити" показник від впливу інших факторів, які можуть спотворювати його значення

Провівши аналіз показників ТОВ «Каспій Агро» можемо бачити у таблиці 3.4 невикористані можливості щодо підвищення доходів на підприємстві. Найбільш вагою із всіх чотирьох чинників, які представлені в таблиці є саме змінна середньооблікової чисельності працівників, питома вага цього фактора займає більше 50 % всіх досліджуваних факторів. Це може сприяти зниженню продуктивності на підприємстві, погіршення якості наданих послуг. Для оптимізації його фактору важливим буде аналіз та вдосконалення структури управління та організацією працівників, перегляд робочих умов, оцінка відділів підприємства та визначення найбільших значних. Важливо забезпечити баланс між зменшенням витрат та збереженням високої продуктивності та якості роботи.

Зміна середньої тривалості робочого дня займає 3,5% від усіх досліджуваних

факторів і також повинна бути оптимізована та переглянута підприємством. Вона може впливати на продуктивність, економічні втрати та вигоди, соціальні наслідки та втому працівників. Для оптимізації його фактору підприємству необхідно зробити аналіз потреб і можливостей підприємства стосовно працівників, використання сучасних технологій та покращення і автоматизації процесів на виробництві та надання послуг, моніторинг та оцінка результатів для вчасного виявлення проблем та їх найшвидшого вирішення.

Зміна середньорічної вартості основних засобів займає третє місце серед невикористаних можливостей та на неї припадає 3,33% серед всіх факторів. Основні засоби включають такі активи, як будівлі, машини, обладнання, транспортні засоби тощо. Зміни в їх вартості можуть бути спричинені амортизацією, інвестиціями в нові активи, ремонтом та модернізацією. Оптимізаційні заходи для виведення середньорічної вартості основних засобів, які можуть бути застосовані у випадку з досліджуваним підприємством це насамперед регулярна оцінка і аудит стану та вартості ОЗ. Стратегічне планування допоможе уникнути надлишкових витрат і забезпечити необхідну модернізацію. Вибір оптимального методу амортизації може зменшити вплив на фінансові показники. Врахування всіх фінансових ризиків, що пов'язані зі зміною вартості основних засобів, і включення їх в загальне фінансове планування.

Останім в списку невикористаних можливостей серед факторів, що негативно вплинули на формування доходів ТОВ «Каспій Агро» є зменшення середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік, яка займає 2,09% всіх факторів. Зміна середньої кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік може суттєво вплинути на продуктивність, витрати та загальну ефективність підприємства. Цей показник є важливим, оскільки впливає на продуктивність, витрати і добробут працівників. Оптимізація цього показника вимагає комплексного підходу, що включає гнучкі графіки роботи, використання сучасних технологій, збалансоване навантаження, мотивуючі програми і постійний моніторинг.

Таким чином, нами були розглянуті резерви зі збільшення доходів ТОВ «Каспій Агро». Проведений факторний аналіз змінних, та обгрунтовані способи підвищення невикористаних можливостей на досліджуваному підприємстві.

Наступним кроком кваліфікаційної роботи будуть представлені пропозиції щодо покращення управління доходами на ТОВ «Каспій Агро».

3.3. Пропозиції щодо покращення управління доходами на ТОВ «Каспій Агро»

На основі проведеного аналізу в попередньому підрозділі встановлено, що формування доходів досліджуваного товариства здійснюється на недостатньому рівні та потерпає збитків. Як наслідок ТОВ «Фірма «Каспій Агро» недоотримує можливі прибутки від своєї діяльності. Особливо важливе формування доходів в сучасних мінливих умовах господарювання, коли необхідно шукати будь-які альтернативи забезпечення стабільного розвитку. Цим і пояснюється актуальність щодо удосконалення формування доходів господарської діяльності ТОВ «Каспій Агро».

Для ефективного удосконалення формування доходів на ТОВ «Каспій Агро» необхідно розробити та надати пропозиції для покращення та збільшення доходів, удосконалення їх формування та управління, впровадження нових способів отримання доходу для підтримки не тільки конкурентноспроможності підприємства, а й виходу на нові ринки та просування себе в нових сферах господарської діяльності, а також своєчасного коригування цих процесів у разі змін у внутрішньому чи зовнішньому середовищах товариства.

На рисунку 3.5 наведені загальні фактори та пропозиції зовнішнього середовища щодо удосконалення вантажних перевезень на ТОВ «Каспій Агро».

Зовнішнє середовище для підприємств, господарською діяльністю яких є вантажні перевезення залежить від певних факторів, таких як розвиток транспортної інфраструктури, наявність логістичних центрів, регулююча політика держави, конкуренція на ринку та економічна стабільність. Крім цього, важливими аспектами є екологічні стандарти та вимоги до безпеки дорожнього руху.



Рисунок 3.5 – Фактори зовнішнього середовища

Для ТОВ «Каспій Агро» були розроблені загальні фактори зовнішнього середовища, серед яких ринкові, фінансові, правові, виробничі, управлінські та соціальні.

В загальному ринкові фактори зовнішнього середовища включають такі економічні умови, як рівень безробіття, інфляція, обсяги споживчого попиту та рівень економічного зростання. Для запобігання зменшення доходів через ці умови потрібно удосконалювати регулярне проведення аналізу ринку, що дозволить підприємству виявляти найбільш прибуткові маршрути та сегменти, що сприяє максимізації доходів. Такий аналіз включає вивчення конкурентів, оцінку попиту на різних напрямках і аналіз тенденцій в галузі логістики. Оптимізація діяльності на основі отриманих даних дозволяє ефективніше використовувати ресурси та покращити планування вантажних перевезень.

Вчасне фінансування також дозволить ТОВ «Каспій Агро» швидше адаптуватися до змін ринкових умов і залишатися конкурентоспроможною. Економічна стабільність і доступність кредитних ресурсів впливають на

можливості підприємства інвестувати у покращення своїх машин та обладнання, і технічне обслуговування. Коливання цін на паливо та інші ресурси можуть суттєво впливати на витрати підприємства, вимагаючи додаткових фінансових резервів.

Правова та нормативна база відіграє важливу роль у підвищенні ефективності підприємства, що займається вантажними перевезеннями, адже чіткі та стабільні правила регулювання сприяють плануванню та уникненню правових ризиків. Дотримання міжнародних стандартів і сертифікація дозволяють підвищити довіру клієнтів і партнерів, а також забезпечують доступ до нових ринків. Шляхи виходу на європейський рівень включають інтеграцію у європейські логістичні мережі, участь у міжнародних тендерах і розвиток партнерських відносин з європейськими компаніями.

Стан і готовність рухомого складу до виконання перевезень є критично важливими зовнішніми ринковими факторами, які впливають на ефективність підприємства. Регулярні технічні огляди та обслуговування забезпечують безпеку та надійність транспорту, знижуючи ризик аварій і простоїв. Інвестиції в нові транспортні засоби, що відповідають сучасним екологічним та технічним стандартам, підвищують конкурентоспроможність ТОВ «Каспій Агро». Співпраця з постачальниками якісних запчастин і пального також відіграє ключову роль у підтримці високої готовності рухомого складу.

Співпраця з навчальними закладами та професійними асоціаціями дозволяє забезпечити доступ до сучасних знань і практик. Проведення регулярних тренінгів і сертифікацій підвищує компетенції менеджерів і логістів, що сприяє кращому плануванню та управлінню процесами. Участь у міжнародних конференціях та семінарах допомагає ознайомитися з новітніми тенденціями та технологіями у сфері логістики. Залучення досвідчених іноземних фахівців і консультантів сприяє обміну досвідом і впровадженню найкращих практик, що підвищує загальну ефективність діяльності підприємства.

Соціальним зовнішнім фактором, що впливає на покращення функціонування ТОВ «Каспій Агро» є покращення рівня мотивації персоналу. Впровадження конкурентоспроможної системи оплати праці та бонусів сприяє підвищенню зацікавленості працівників у досягненні високих результатів. Налагодження партнерських відносин з освітніми установами для постійного підвищення

кваліфікації персоналу підвищує їх професійний рівень і мотивацію.

Не менш важливими залишаються фактори внутрішнього середовища, яке створює для себе безпосередньо підприємство. Тому важливо правильно і раціонально використовувати свої ресурси, щоб досягти головної мети підприємництва – одержання прибутку та його збільшення. На рисунку 3.6 наведені фактори внутрішнього середовища підприємства щодо удосконалення господарської діяльності.

Одним з цих факторів є заключення нових або удосконалення існуючих договорів на перевезення. Розширення клієнтської бази через активний маркетинг та персоналізовані пропозиції дозволяє збільшити обсяги замовлень і доходи підприємства. Впровадження зручних і гнучких умов співпраці, таких як додаткові послуги та знижки для постійних клієнтів, підвищує їх задоволеність та лояльність. Залучення нових клієнтів та утримання існуючих через покращення сервісу сприяє збільшенню обсягів перевезень. Використання аналітики для виявлення найперспективніших ринків і напрямків допомагає оптимізувати ресурси та максимально використовувати наявні машини та обладнання.

Розширення машин дозволяє підприємству обслуговувати більше клієнтів та виконувати більшу кількість замовлень, що прямо впливає на зростання доходів. Інвестування в нові транспортні засоби з сучасними технологіями підвищує надійність та ефективність перевезень, зменшуючи простой та витрати на ремонт. Розробка та впровадження корпоративних стандартів якості забезпечує високу якість послуг, що підвищує задоволеність клієнтів. Ефективний маркетинг та PR-стратегії допомагають формувати позитивний імідж компанії на ринку вантажних перевезень.

Оптимізація логістичних маршрутів є ключовим внутрішнім ринковим фактором для підвищення ефективності підприємства, що займається вантажними перевезеннями. Впровадження спеціалізованого програмного забезпечення для планування маршрутів дозволяє знижувати витрати на паливо та час доставки. Аналіз та моніторинг дорожніх умов та трафіку сприяють уникненню заторів і оптимальному використанню ресурсів. Гнучкість у коригуванні маршрутів відповідно до змінних умов ринку і клієнтських вимог дозволяє підприємству ефективно реагувати на зміни. Використання реального часу та адаптивних

стратегій дозволяє підприємству швидко реагувати на непередбачені обставини, такі як трафік або зміни в попиті на ринку.



Рисунок 3.6 – Фактори внутрішнього середовища

Впровадження ефективного графіку сумісної роботи вантажної техніки та транспортних засобів сприяє оптимальному використанню ресурсів і підвищує загальну ефективність підприємства. Координація між водіями, диспетчерами та іншими членами команди через використання сучасних комунікаційних технологій дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни у вимогах клієнтів та умовах

на ринку.

Покращення термінів переміщення є важливим внутрішнім ринковим фактором для підприємства вантажних перевезень. Це включає в себе впровадження оптимальних логістичних процесів, вдосконалення маршрутів та використання швидкісних та ефективних транспортних засобів. Строго дотримання графіків переміщення важливо для забезпечення оперативності і вчасності виконання перевезень. Це вимагає точного планування маршрутів, врахування поточних умов на дорогах та регулярний контроль за виконанням завдань. Використання сучасних інформаційних технологій і GPS-систем дозволяє підприємству оперативно реагувати на зміни і відстежувати місцезнаходження транспортних засобів в реальному часі. Ефективне дотримання планованих маршрутів сприяє зменшенню витрат на паливо і часу, а також оптимізації загальних витрат на перевезення. Це включає в себе аналіз та вибір оптимальних шляхів для мінімізації витрат і збереження ресурсів, що підвищує ефективність використання автопарку і відповідності вимогам клієнтів.

Впровадження та підтримка відповідної розвантажувальної техніки є ключовим внутрішнім фактором для підприємства, що займається вантажними перевезеннями. Це включає в себе використання сучасних вантажних підйомників, кранів та іншої спеціалізованої техніки, яка дозволяє ефективно і безпечно розвантажувати та завантажувати вантажі. Наявність адекватної техніки сприяє зменшенню часу обробки вантажу і збільшенню загальної продуктивності.

Готовність і ефективність розвантажувальної системи є ще одним важливим внутрішнім ринковим фактором. Це включає в себе не лише наявність відповідної техніки, але й оптимально організовані процеси та працівників, здатних ефективно керувати цими системами. Підтримка високих стандартів безпеки, швидкості і надійності в процесі розвантаження підвищує загальну ефективність логістичних операцій підприємства.

Таким чином, були обгрунтовані пропозиції щодо покращення удосконалення управління доходами, шляхом покращення функціонування певних ланок у роботі ТОВ «Каспій Агро». Корегування робочих процесів дає змогу визначити свої помилки та не робити їх в подальшому, адже кожне підприємство має як свої слабкі, так і сильні сторони. Тому пошук нових способів та

удосконалення своїх навичок є важливим у житті кожного підприємства.

У наступному розділі будуть підведені підсумки по кваліфікаційній роботі та розглянуті пропозиції для покращення функціонування ТОВ «Каспій Агро».

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами виконання кваліфікаційної роботи бакалавра була досягнена поставлена мета і зроблені наступні висновки.

Досліджено сутність та розглянута класифікація доходів підприємства. Встановлено, що доходи підприємства є однією з ключових складових його фінансової діяльності, відображаючи обсяги фінансових ресурсів, які надходять до підприємства. Сутність доходів полягає в їхньому прирості фінансових активів підприємства без утворення нових зобов'язань. Класифікація доходів включає основні групи, такі як операційні доходи, фінансові доходи та інші надходження, які відрізняються за джерелами та призначенням. Ця класифікація допомагає управлінцям аналізувати та планувати фінансові ресурси ефективніше. Вивчення доходів підприємства є важливою частиною фінансового аналізу та стратегічного управління для забезпечення стійкого фінансового стану підприємства.

Розглянутий механізм формування доходів підприємства від господарської діяльності. Він базується на реалізації товарів або послуг із залученням внутрішніх ресурсів та активів підприємства. Цей процес починається з планування та організації виробництва чи надання послуг, що відповідають попиту ринку. Доходи формуються на основі продажу товарів або послуг за встановленими цінами, які відображають вартість вироблених чи наданих продуктів і послуг. Важливою складовою є контроль за витратами, оптимізація виробничих процесів та управління оборотним капіталом для максимізації прибутку підприємства.

В ході теоретико-методичних аспектів формування доходів підприємства нами також були визначені фактори, що впливають на них. Так, ефективне управління ціновою політикою також впливає на обсяги доходів, оскільки ціна визначає конкурентоспроможність продукції. Крім того, якість товарів чи послуг, їхній інноваційний рівень та відповідність потребам споживачів мають значний вплив на здатність підприємства генерувати доходи. Ефективне управління виробничими процесами та оптимізація витрат також сприяють збільшенню маржинальності і, відповідно, доходів підприємства.

Проаналізовано стан та виявлено проблеми та перспективи розвитку

дільності вантажних перевезень в Україні. Вантажні автомобільні перевезення мають великий вплив на український ринок в цілому, але у ході воєного стану на території України, ця, як і більшість перевезень були частково або повністю неможливі. Тому підприємствам конкретної господарської діяльності потрібно виходити з цих ситуацій та обходити їх шляхом оптимізації маршрутів, налагодженню роботи та підвищенню кваліфікації. Проте український ринок вантажних перевезень має потенціал для розвитку, оскільки знаходиться на перехресті важливих транспортних коридорів між Європою та Азією. Запровадження модернізованих технологій, розвиток інтермодальних перевезень і стимулювання інвестицій в інфраструктуру можуть сприяти покращенню ефективності та конкурентоспроможності українського ринку вантажних перевезень у майбутньому.

Були розглянуті організаційно-правові основи функціонування ТОВ «Каспій Агро». У ході цього визначено, що основним видом діяльності підприємства є вантажний автомобільний транспорт, а також впровадження вирощування зернових культур, бобових культур і насіння олійних культур. Предметом основної діяльності товариства є надання в оренду й експлуатацію майна. Також наведена організаційна структура управління ТОВ «Каспій Агро».

Проведений аналіз економічних та фінансових показників діяльності ТОВ «Каспій Агро». Проведений детальний аналіз, що вказує на слабкі та сильні сторони підприємства. Так, у 2023 році зросли такі показники як: сукупний капітал – 1281662 тис.грн (на 50 % порівняно з 2021 роком), але зменшився у порівнянні з 2022 роком на 15271,4 тис.грн. Власний капітал збільшувався впродовж трьох досліджуваних років, так у 2023 році він становив 53112,9 тис. грн. Чисельність рпацівників у 2023 році становила 23 особи, що має найнижчий показник за три роки. Продуктивність праці за три роки зростала, тому у 2023 році становила 2018,57 тис. грн/ особа. Валовий прибуток зростав, тому у 2023 становив 93096,8 тис. грн. Зростання валового прибутку свідчить про збільшення загальних доходів, які отримує підприємство від продажу товарів чи послуг після відрахування витрат на їх виробництво. Це може бути результатом ефективнішого управління виробничими процесами, оптимізації витрат або підвищення цін на продукцію. Зростання валового прибутку може також свідчити про підвищення попиту на

продукцію підприємства або успішну стратегію маркетингу і продажів. В цілому, збільшення валового прибутку є позитивним сигналом для фінансової стабільності та потенційного зростання прибутковості підприємства.

Зростання фондівдачі вказує на те, що підприємство досягло більш ефективного використання своїх активів і ресурсів для генерації прибутку. Це може бути результатом покращення управлінських практик, оптимізації виробничих процесів або зниження витрат. Зростання фондівдачі може також свідчити про високий рівень ефективності управління запасами та оборотним капіталом. В кінцевому підсумку, це підвищує фінансову стійкість підприємства та його можливості для подальшого розвитку.

Далі було розглянуто стан охорони праці на ТОВ «Каспій Агро». Завдяки оцінці соціальної ефективності заходів для охорони праці встановлено, що після проведення всіх заходів підприємство мало позитивні результати. Так, в ході проведення заходів було встановлено, що річна економія складає 4064,26 грн.

Проведений аналіз формування доходів від господарської діяльності ТОВ «Каспій Агро» та встановлено, що рівень доходів є надважливим аспектом, від нього залежить можливість функціонування підприємства, його кокурентноспроможність та фінансовий стан в цілому. У ході аналізу динаміки складу та структури доходів на даному підприємству, ми зазначили, що чистий дохід займає найбільший відсоток у ній, а саме на кінець 2023 – 71,32%. Також слід зазначити, що збільшилися інші операційні доходи на 38431,3 тис. грн, порівняно з 2022 роком. Були проаналізовані обсяги реалізованої продукції, робіт та послуг за видами економічної діяльності ТОВ «Каспій Агро». Встановлено, що вирощування зернових культур тільки набирає обертів та збільшується з кожним роком. Проведена динаміка цін на вантажні перевезення в Україні, та аналіз вирощування та посівні площі на досліджуваному підприємстві.

У ході виявлення та обґрунтування резервів зі збільшення доходів, був використаний факторний аналіз. Факторний аналіз дав змогу визначити невикористані можливості щодо підвищення доходів на ТОВ «Каспій Агро». Були використані такі методи факторного аналізу як: метод скоригованого показника, метод абсолютних різниць, метод ланцюгових підстановок. Виявлено, що невикористаними можливостями є зміна середньооблікової чисельності

працівників, питома вага якого 55,22% від всіх показників, щонає вагомий вплив на ефективність підприємства. Зменшення середньорічної вартості основних засобів на 41704,62 тис. грн. Зменшення середньої тривалості робочого дня на 43885,38 тис. грн. Зменшення середньої кількості відпрацьованих днів також призвело до негативних наслідків і склав 26151,89 тис. грн.

Були розглянуті фактори зовнішнього та внутрішнього середовища для поліпшення управління доходами на ТОВ «Каспій Агро». Запропоновані напрями їх удосконалення. Так, удосконалення роботи підприємства може включати в себе вдосконалення логістичних систем, використання сучасних технологій для моніторингу та управління вантажами, що сприяє зменшенню затрат і підвищенню швидкості доставки. Також важливо вдосконалювати інтермодальні перевезення, що сприяють оптимальному використанню різних видів транспорту для зниження витрат і покращення екологічної ефективності. Вирощування сільськогосподарських культур можна покращити шляхом впровадження сучасних агротехнічних практик та використання новітніх сортів і гібридів рослин, що забезпечує збільшення врожаю і якості продукції. Важливим напрямком є також збільшення ефективності використання ресурсів, включаючи водні та енергетичні ресурси, що сприяє зменшенню витрат і підвищенню прибутковості вирощування культур. Необхідно також вдосконалювати маркетингові та стратегічні аспекти управління сільськогосподарськими виробниками для забезпечення ефективного реалізації продукції на ринках із забезпеченням стійкого розвитку підприємства.

Таким чином, одержані в процесі виконання кваліфікаційної роботи бакалавра результати можуть бути використані у практичній діяльності ТОВ «Каспій Агро» та при цьому сприятимуть зростанню конкурентоспроможності підприємства і збільшенню ефективності його господарювання.