

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Факультет/(ННІ)

економічний

ПОГОДЖЕНО

Декан факультету (Директор ННІ)

економічний

(назва факультету (ННІ))

Андрій МУЗИЧЕНКО

(підпис)

(ім'я ПРІЗВИЩЕ)

“ ” 20__ р.

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

фінансів

(назва кафедри)

Наталія ШВЕЦЬ

(підпис)

(ім'я ПРІЗВИЩЕ)

“ ” 20__ р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему Управління доходами підприємства

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

(код і найменування)

Освітня програма Фінанси і кредит

(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Гарант освітньої програми

(науковий ступінь та вчене звання)

Лідія АВРАМЧУК

(підпис)

(ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

к.е.н., доцент

(науковий ступінь та вчене звання)

Лариса ОЛІЙНИК

(підпис)

(ім'я ПРІЗВИЩЕ)

Виконав

(підпис)

Максим ДЕРЕВ'ЯНКО

((ім'я ПРІЗВИЩЕ здобувача)

КИЇВ – 2025

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри фінансів

д.е.н., проф. _____ Наталія ШВЕЦЬ

“ ____ ” _____ 2025 р.

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧУ

Дерев'янку Максим Сергійович

(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок _____

(код і найменування)

Освітня програма _____ Фінанси і кредит _____

Орієнтація освітньої програми _____ освітньо-професійна _____

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Управління доходами підприємства»

Затверджена наказом ректора НУБіП України № 1854 «С» від 16.10.2024р.

Термін подання завершеної роботи на кафедру 2025.11.27 _____

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: фінансова звітність підприємства, законодавчо-правові акти в сфері управління доходами підприємства, економічна література

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні основи управління доходами підприємства
2. Аналіз управління доходами селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА»
3. Шляхи вдосконалення управління доходами підприємств

Перелік графічного матеріалу (за потреби) _____

Дата видачі завдання « 20 » листопада 2024 р.

Керівник магістерської кваліфікаційної роботи

_____ Лариса ОЛІЙНИК

Завдання прийняла до виконання

_____ Максим ДЕРЕВ'ЯНКО

2025

РЕФЕРАТ

Магістерська кваліфікаційна робота на тему «**Управління доходами підприємства**» виконана на матеріалах селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА», складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, що викладено на 62 сторінках комп'ютерного тексту, що містить 10 таблиць, 6 рисунків.

Метою дослідження є обґрунтування шляхів удосконалення управління доходами підприємства шляхом впровадження основних напрямів управління доходами в сучасних умовах господарювання.

Об'єктом дослідження є процес управління доходами селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА».

Предметом дослідження є теоретичні й практичні аспекти управління доходами підприємства.

Методи дослідження: аналіз і синтез; індукція й дедукція; статистичний аналіз, системний, аналітичного групування; економіко-математичні; оптимізації; метод динамічних рядів; експертних оцінок; порівняння, метод структурного аналізу, графічний.

Інформаційною базою при написанні магістерської роботи використовували навчальну літературу; розробки й публікації вчених-економістів в сфері управління доходами підприємства; закони та нормативно-правові акти України; періодичні видання; фінансова звітність селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» тощо.

Практична цінність роботи полягає в тому, що висновки запропоновані в магістерській кваліфікаційній роботі є корисними для аграрних підприємств з метою покращення вдосконалення процесу управління доходами та збільшення ефективності їх використання.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Економічна сутність, склад та класифікація доходів підприємства.....	8
1.2. Формування та використання доходів підприємств.....	15
1.3. Сутність управління доходами підприємства та методичні підходи до нього.....	20
Висновки до розділу 1.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ СЕЛЯНСЬКОГО (ФЕРМЕРСЬКОГО) ГОСПОДАРСТВА «КАЛИНА»	27
2.1. Оцінювання фінансового стану підприємства	27
2.2. Аналіз динаміки й структури доходів підприємства	37
2.3. Оцінка витрат на виробництво продукції й показників рентабельності підприємства	45
Висновки до розділу 2.....	50
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВ	52
3.1. Напрями зниження собівартості продукції підприємств.....	52
3.2. Розвиток стратегічних напрямів управління доходами підприємства.....	55
3.3. Заходи щодо збільшення дохідності підприємств.....	58
Висновки до розділу 3.....	60
ВИСНОВКИ	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	62

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Отримання доходу є потрібною умовою діяльності всіх підприємств, так як він є джерелом їх розвитку, з нього створюється прибуток, й також фінансуються поточні витрати та здійснюються податкові зобов'язання. Одержання доходу засвідчує про наявність попиту на продукцію та послуги. Дохід є основою для самофінансування діяльності підприємства при умові, що його сума достатня для покриття витрат й зобов'язань. Тому зростання доходів підприємства сприяє покращенню його фінансового стану. Теоретичні та практичні основи управління доходами підприємств розглядаються в працях вітчизняних вчених-дослідників: Бланка І.О., Блонської В.І., Поддєрьогіна А.М., Кулішова В.В., Саблука П.Т., Білик М.Д., Квасовського О.Р., Опаріна В.М. Серед західних вчених економістів дослідження виручки від реалізації, прибутку відображаються у працях Коласса Б., Росса С., Вальраса Л., Мілля Дж., Майерса С., Найта Ф., Парето В., Бріггема Є.

Проте, пошук сучасних можливостей збільшення доходів підприємств є важливою умовою їхнього виживання в умовах сучасних викликів та зумовили вибір теми магістерської роботи.

Метою магістерської роботи є обґрунтування шляхів вдосконалення управління доходами підприємств шляхом впровадження сучасних напрямів управління доходами в умовах сьогодення.

Поставлена мета обумовила визначити наступні **завдання**:

- з'ясувати економічну сутність, склад, класифікацію доходів підприємств;
- дослідити методичні підходи до управління доходами підприємств;
- оцінити фінансовий стану досліджуваного підприємства;
- провести аналіз формування й використання доходів суб'єкта господарювання;
- оцінити затрати на виробництво продукції та показників рентабельності підприємства;

- обґрунтувати шляхи вдосконалення управління доходами підприємств через розробку стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління доходами селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти управління доходами підприємств.

Методи дослідження є: системний, статистичний аналіз, аналітичного групування; аналіз та синтез; економіко-математичні; індукція та дедукція; метод динамічних рядів; оптимізації; експертних оцінок; графічний метод, структурного аналізу, порівняння.

Інформаційною базою при написанні магістерської кваліфікаційної роботи слугували навчальна література; наукові праці вітчизняних вчених-економістів в сфері управління доходами підприємства; нормативно-правові акти українського законодавства; матеріали періодичних видань; фінансова звітність селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» тощо.

Практична цінність роботи полягає в тому, що висновки й пропозиції запропоновані в магістерській роботі будуть корисними для підприємств різних сфер та галузей з метою вдосконалення процесу управління доходами.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність, склад та класифікація доходів підприємства

Доходи мають важливе значення для усіх суб'єктів господарювання незалежно від сфери діяльності, форми їх власності чи інших факторів. В цілому, що дохід залежить від об'ємів продажів підприємства, від рівня його розвитку, наполегливості працівників і їх керівників та від інших зовнішніх чинників. Дохід компанії є одним із головних показників, що показують його фінансове становище та основну ціль діяльності. Категорія доходу є однією із складних в економічній науці. Вона була предметом широких дискусій серед учених різних напрямків та економічних шкіл.

Наведені визначення доходу згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та НП(С)БО 15 «Дохід», стосовно зростання економічних вигод в вигляді «надходження активів чи зменшення зобов'язань» підлягає критиці дослідників-економістів, як не зовсім правильне. Це тому, що не кожне збільшення активів й зниження зобов'язань може стати моментом одержання доходу. Стосовно одержання доходу, то підтвердженням є сплата рахунку за продукцію, який наданий підприємством споживачеві. Відносно зобов'язань компанії, то при їхньому прямому погашенні ніякого збільшення капіталу дійсно не відбувається. До збільшення капіталу призводить відмова кредитора від своїх прав, тобто коли активи одержані підприємством безоплатно.

Аналіз різноманітних наукових поглядів учених-економістів відносно визначення поняття «дохід», дав можливість підсумувати й виокремити головні підходи до його розуміння (рис. 1.1).

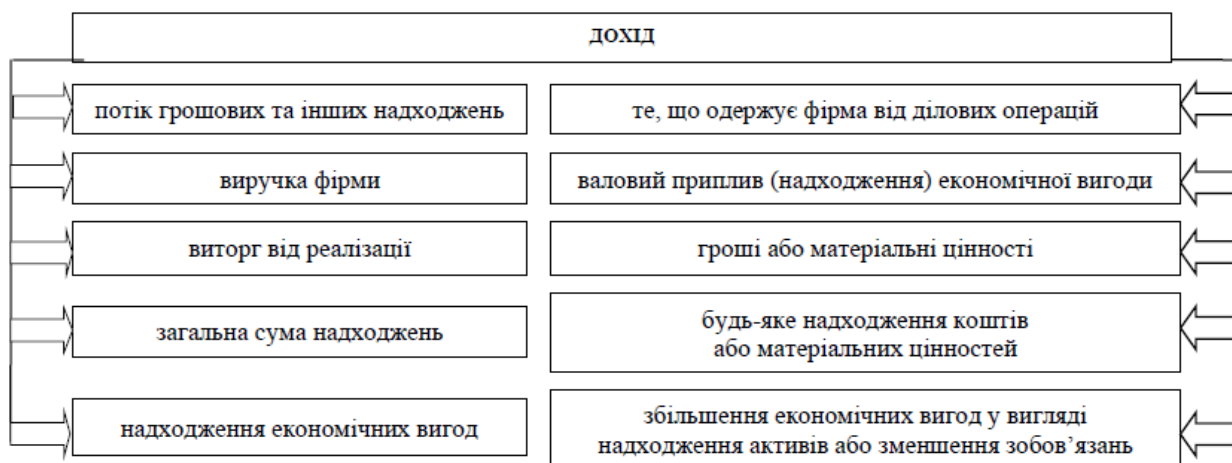


Рис. 1.1. Економічне наповнення трактування «доходи» відповідно з теоретичними поглядами вчених-дослідників

Вирішальною відмінністю у визначення дефініції доходу за національними та міжнародними стандартами є те, що у МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами» зосереджується увага на тому, що дохід має бути одержаний у звітному періоді [13]. Також у міжнародному стандарті наводиться визначення доходу (як виручки), яке у національних стандартах бухгалтерського обліку відсутнє, як і згадка про звичайну діяльність.

На думку вченої Лоханової Н.О., така інтерпретація відповідної дефініції не є правильною, адже в ході звичайної діяльності суб'єкт господарювання можуть утворитися самі різні доходи, які зазвичай не є виручкою. Це можуть бути доходи у вигляді дивідендів та відсотків, які також є доходами від звичайної діяльності, але сумнівно їх можна вважати виручкою в її традиційному значенні. Виручка за змістом ближче до доходів від операційної діяльності, а не звичайної діяльності в широкому її розумінні [15].

Таким чином, під поняттям «дохід» доцільно вважати економічну категорію, яка значить пряме отримання підприємством певних активів (грошей або матеріальних ресурсів) або зниження сум зобов'язань, які зумовлюють до зростання суми власного капіталу.

З наукових, економічних джерел відомо, що більшість творців теорії економіки були американцями, англійцями тому так багато визначень й їх термінів прийнято писати англійською мовою. Дохід позначається словом

«revenue», а в формулах позначається total revenue або ж загальна виручка від реалізації. В результаті: дохід та виручка в економічному сенсі є синонімами. Тобто прирівнювати дохід до виручки правильно тоді, коли не було інших надходжень, крім оплати за основною діяльністю. Тобто виручка це всі кошти, які отримано від ведення господарської діяльності, а саме: від продажу товарів, надання послуг.

Аналіз наукової літератури стосовно ототожнення понять «виручка» та «доходи» дає підстави переконатись, що погляди сучасних учених-дослідників в сфері економіки розділяються на дві категорії:

2) дослідники, які вбачають дохід ширшою категорією й зазначають про його вплив на визначення результату діяльності підприємства та розмір власного капіталу (Загородній А.Г.; Блонська В.І.; Зубілевич С.Я.; Сопко В.В.; Подолянчук О.А.) [16].

1) науковці, які отожднюють дохід з виручкою від реалізації продукції (Біла О.Г., Бутинець Ф.Ф., Пономарьова Ю.В., Сідун В.А., Продіус Ю.І.) [20];

До головних відмінностей між доходом та прибутком варто віднести:

– дохід – це сума, яка одержана в результаті діяльності підприємства через різні господарські операції, в той час як прибуток – це надлишок, що залишився після зниження всіх видів витрат;

– дохід потрібний для ефективного ведення господарської діяльності, а прибуток - для виживання й збільшення бізнесу в довготерміновій перспективі.

– дохід не залежить від прибутку, але прибуток залежить від доходу. Тобто чим більший дохід, тим більший прибуток [18].

Об'єктивна необхідність отримання доходів суб'єкт господарювання заключається в тому, що воно їх одержує в результаті певної господарської та фінансової діяльності, яка є неможливою без здійснення різноманітних цілеспрямованих витрат. Доходи підприємства - це подяка суспільства суб'єкт господарювання за те, що воно створює певні матеріальні й нематеріальні блага, які необхідні суспільству або окремим його групам чи членам [10].

Варто відмітити, що доходи суб'єкта господарювання можуть бути і в грошовій і не в грошовій формі.

Для ефективного управління доходами доцільним є їхня науково обґрунтована класифікація за певними ознаками для цілей аналізу, обліку, аудиту та планування.

Як у вітчизняних так і зарубіжних наукових джерелах знаходять відбиток окремі елементи класифікацій доходів, що мають більш теоретичне, ніж практичне значення. Класифікаційними ознаками доходів суб'єктів господарювання можуть бути ті характеристики, які чітко виділяють джерела їх формування, чинники впливу, час та спосіб визнання, місця утворення.

Відповідно до НП(С)БО 15 доходи суб'єкта господарювання класифікуються за наступними видами:

- 1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт);
- 2) чистий дохід від реалізації продукції;
- 3) фінансові доходи;
- 4) інші операційні доходи;
- 5) інші доходи.

В багатьох наукових творах учених-дослідників розглядаються питання класифікації доходів фірми. Для прийняття більш оптимальних і ефективних управлінських рішень, необхідно використовувати таку класифікацію доходів (рис. 1.2) [24].

Кожна класифікаційна група доходів має свій практичний зміст і економічне обґрунтування. Класифікація доходів підприємства для організації фінансового та управлінського обліку за одними ознаками застосовується на практиці частіше, за іншими ознаками - рідше. Однак кожна із них має своє самостійне значення й не може бути замінена будь якою іншою.

Класифікаційні ознаки		Складові	Д О Х І Д	
Прогнозування і планування	За впливом інфляційного процесу	Номінальний		→
		Реальний		→
	За ступенем охоплення планом	Плановий		→
		Неплановий		→
	За ступенем узагальнення	Загальний		→
		Середній		→
Контроль і регулювання	За центрами відповідальності	Центри доходів		→
		Центри прибутків		→
		Центри інвестицій		→
Прийняття управлінських рішень	За важливістю для прийняття рішення	Інкрементний		→
		Маржинальний		→
	За ступенем керованості	Релевантний		→
		Нерелевантний	→	
	За можливістю вибору	Дійсний	→	
		Можливий	→	
	За регулярністю отримання	Регулярний	→	
		Нерегулярний	→	

Рис. 1.2. Класифікаційні ознаки та складові доходів [24]

Дослідження терміну «дохід» в широкому трактуванні з економічної й бухгалтерської точки зору надає можливість установити такі властивості:

- дохід - це вид фінансових результатів господарської діяльності за певний період;
- характеризує економічні вигоди;
- основні форми економічних вигод - це виручка від продажу іншого майна, від позареалізаційних операцій;
- економічні вигоди, які формують дохід, оцінюються їх розміром в грошовій формі.

Таким, доходи це зростання економічних вигод внаслідок надходження активів чи збільшення їх вартості та зниження зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу внаслідок проведення певного виду діяльності й отриманих конкурентних переваг в результаті прийняття ефективних управлінських рішень.

1.2. Формування та використання доходів підприємств

Динамічність доходу суб'єкт господарювання пов'язана з його формуванням та використанням. Однак з метою забезпечення ефективності виробництва, сума доходу має перевищувати витрати на його одержання. В процесі ефективного управління суб'єктом господарювання всі витрати, що пов'язані з виробництвом повинні окупитися й якомога менше впливати на його прибуток.

На процес формування доходів суб'єктів господарювання достатньо впливають особливості аграрного виробництва: нееластичність зв'язку між попитом на аграрну продукцію та цінами на неї; низький рівень ефективності використання основних засобів через їх зношеність; високий ступінь демонополізації сільського господарства; високий підприємницький ризик через вплив кліматичних та природних умов; нерівномірність надходження доходів через сезонність виробництв; довготерміновий операційний цикл; рівень товарності продукції; невідповідність якості продукції міжнародним стандартам [21].

В економічній літературі виділяють п'ять етапів визнання доходу [6].

На першому етапі необхідно визначитись чи існує договір. Якщо кожна із сторін договору забезпечена правовим захистом в односторонньому порядку розірвати договір, який не виконаний в жодній частині, без виплати компенсації іншій стороні, тоді такий договір не існує. Окрім того, договір не виконаний в жодній частині, якщо виконуються обидва критерії: підприємство ще не передала товари або послуги покупцю, які пообіцяла;

суб'єкт господарювання не одержав і ще не має права на одержання відшкодування в обмін на обіцяні товари та послуги.

Підприємство обліковує договір з клієнтом, в тому випадку, коли виконуються всі перераховані нижче критерії:

- сторони договору затвердили договір та готові виконувати свої зобов'язання прописані в ньому;

- підприємство може визначити права кожної сторони щодо товарів чи послуг, що будуть передаватися;

- підприємство може визначити умови оплати за товари чи послуги, що будуть передані;

- договір має комерційну суть (тобто очікується, що ризик, час чи сума майбутніх грошових потоків підприємства зміняться внаслідок договору);

- абсолютно вірогідно, що підприємство одержить компенсацію, на яку воно матиме право в обмін на товари чи послуги, які будуть передані клієнту.

На другому етапі необхідно ідентифікувати зобов'язання по договору і обіцянку до виконання. Слід оцінити:

- товар чи послугу, які є окремими за характером, рентабельністю;

- окремі товари чи послуги, які є однаковими й передаються покупцю за однаковою схемою.

На третьому етапі - визначити ціну операції. Ціна операції - це сума відшкодування, право на яке суб'єкт господарювання чекає отримати в обмін на передачу обіцяних товарів чи послуг покупцю, за мінусом сум, одержаних третіми сторонами. Визначаючи ціну операції, суб'єкт господарювання враховує вплив наступних чинників:

- обмеження оцінок змінного відшкодування;

- змінне відшкодування;

- наявність значного компонента фінансування в договорі;

- відшкодування, яке підлягає виплаті покупцю (накопичення балів покупцем);

- негрошова винагорода (обмін неподібними товарами).

У випадку, якщо немає впевненості в одержанні знижки, тоді дохід визнається по факту. Якщо є переконання в одержанні знижки, то використовуємо змінне відшкодування, тобто дохід визнається як різниця між ціною та знижкою.

На четвертому етапі розподіляють ціну на контрактні зобов'язання. Визначають ціну окремого продажу, за якою суб'єкт господарювання продав

би покупцю обіцяний товар чи послуги окремо. Якщо ціну окремого продажу неможливо визначити, то використовують один із наступних методів: очікуваних витрат із урахуванням маржі; ринкової вартості; залишкової вартості.

На п'ятому етапі визнається дохід при виконанні контрактних зобов'язань. Таким чином, актив передається, коли покупець одержує контроль.

Розглядаючи економічний зміст фінансових результатів, необхідно звернутись до їх функцій: стимулювання, нагромадження та розподілу. При позитивному значенні фінансових результатів (прибутку) виявляється функція нагромадження, тобто вони у такому випадку стають ключовим ресурсом для зростання власних активів під суб'єкта господарювання й сприяють розширеному відтворенню. В випадку заохочення управлінських працівників компанії й збільшення ставки заробітної плати за результатами виробничої та господарської діяльності спостерігається функція стимулювання. А функція розподілу фінансових результатів буде відображатися в привласненні й розподілі прибутку між суб'єктом господарювання, власниками й державою [15].

Відповідно до НП(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» класифікація фінансових результатів має чотири складові:

- валовий прибуток (збиток);
- фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток чи збиток);
- фінансовий результат до оподаткування (прибуток чи збиток);
- чистий фінансовий результат (прибуток чи збиток).

На рис. 1.3 показано процес формування фінансового результату окремого підприємства в умовах чинного законодавства.

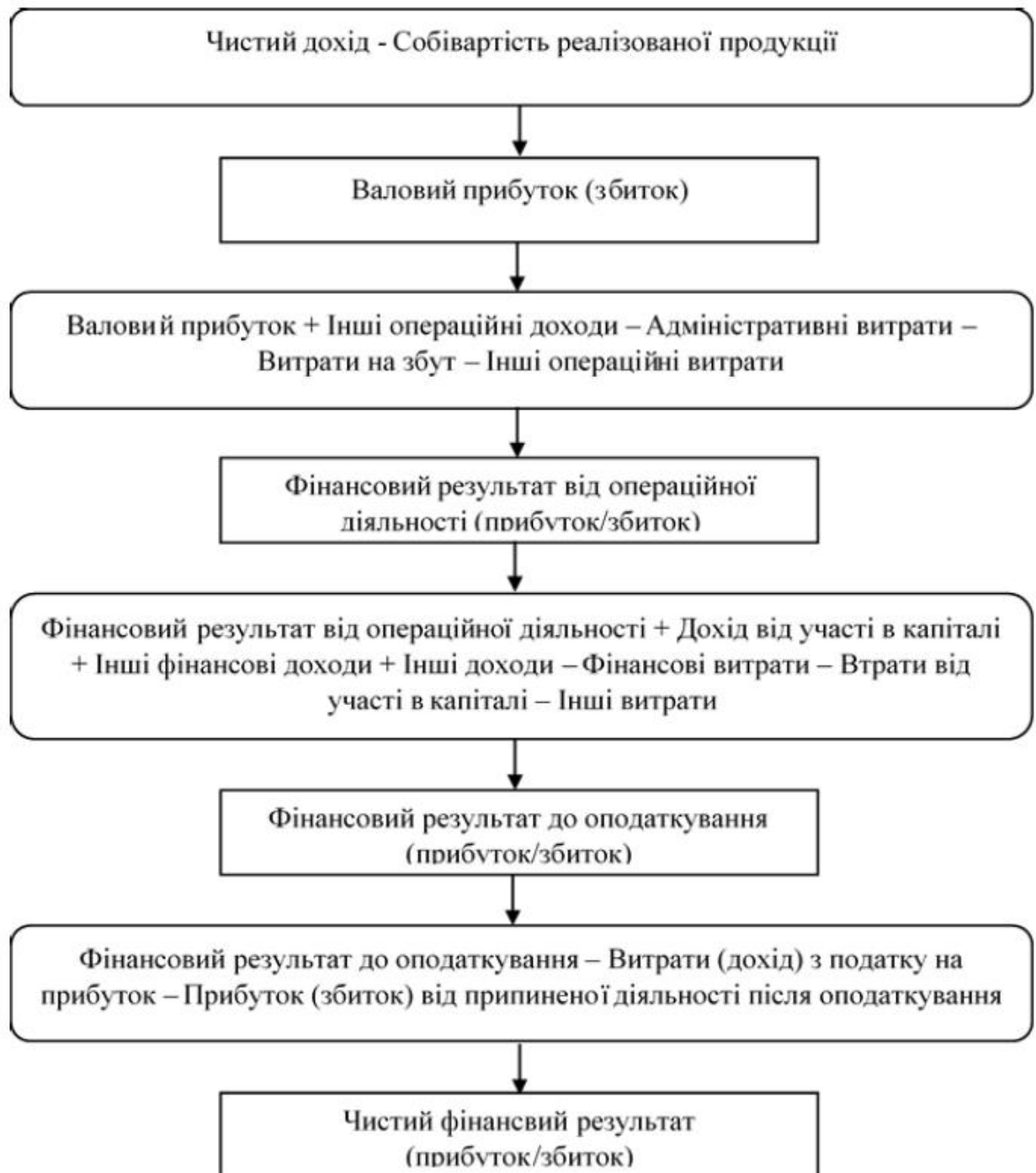


Рис. 1.3. Формування фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання

Таким чином, роль фінансової звітності в структурі бухгалтерської звітності визначено її значенням для користувачів у процесі прийняття рішень. Адже фінансова звітність поміщає згруповані дані про структуру активів, результати діяльності, джерел їх формування, які є важливими для внутрішніх й зовнішніх користувачів.

Управління доходами та витратами суттєво вплив на фінансовий стан підприємства, тому задля їх оптимізації суб'єкт господарювання має чітко будувати систему контролю. Розглядаючи управління доходами та витратами, необхідно виокремити певні кроки, що будуть допомагати збільшувати прибутковість та зменшувати витрати суб'єкт господарювання в перспективі. В першу чергу, потрібно провести аналіз стану доходів та витрат за минулі періоди й за звітний період. По-друге - запропонувати шляхи зростання доходів та зниження витрат з ціллю поліпшити фінансове становище суб'єкт господарювання. По-третє, варто впровадити моніторинг планових показників за різні періоди: за рік, квартал, місяць і в результаті здійснювати контроль за відповідними показниками. В разі виявлення відхилень від передбачуваних значень необхідно провести заходи з ціллю поліпшення показників.

1.3. Сутність управління доходами підприємств та методичні підходи до нього

Розмір отриманих доходів підприємства при їх оптимізації з величиною понесених витрат є визначальним фактором успіху суб'єкта господарювання та елементом досягнення її стратегічних цілей. Розуміючи доктрину основної мети та ідеології утворення підприємств, важливо розуміти, що вся система управління суб'єктом господарювання має орієнтуватися на максимальне збільшення частки дохідної частини у системі фінансового обороту.

Рівень дохідності суб'єкта господарювання часто визначається не величиною ціни на реалізовані товари роботи, а кількістю оборотів, які здійснює компанія в системі циклічності при реалізації.

Ефективне управління процесом формування доходів при умові високих ризиків можливе при обробці великого масиву даних, що визначають варіант прийняття рішення про їх розподіл на основі готових алгоритмів, які часто є при використанні суб'єктом господарювання якісного програмного продукту в системі обліку.

Важливими аспектами формування доходів на підприємствах різних організаційно-правових форм власності й сфер господарської діяльності є питання їх обліку і контролю. Саме такі аспекти є основою системи управління підприємства, зокрема в частині доходів.

Такі інструменти системи управління доходами підприємства як організація, планування, облік, контроль й удосконалення слугують елементами алгоритму загальної системи управління (Рис. 1.4).



Рис. 1.4. Алгоритм й інструменти управління процесом формування та розподілу доходів підприємства

На рисунку 4.1. наведено алгоритм й інструменти управління процесом формування та розподілу доходів підприємства, що становлять певну послідовність дій й циклічно повторюються. Реалізація таких етапів змушує підприємство постійно розвиватися, удосконалюватися, а також збільшувати дохідну частину, що спонукає його економічний розвиток.

З ціллю формування доходів підприємства важливим є дотримання двох процедур, як:

- 1) аналіз наявних на підприємстві ресурсів;

2) планування суми очікуваних витрат, або суми надходження інвестицій в бізнес.

Під час аналізу наявних у підприємства ресурсів й планування розміру очікуваних витрат отримують інформаційне підґрунтя для процесу управління доходами.

Організація ефективної системи управління доходами на підприємстві потребує чіткої фінансової політики, сучасних методів й інструментів з допомогою яких висококваліфіковані спеціалісти прийматимуть управлінські рішення. В результаті, підприємства в яких ефективно функціонує система управління доходами є більш прибутковими, одержують достатньо вищу суму виручки із оптимізованими витратами, що робить їх більш конкурентоспроможними.

Отже, система управління підприємством є складним механізмом, який визначає ефективність діяльності підприємства завдяки використанню спеціальних методів й технологій управління.

Важливим чинником, який визначає розмір доходів підприємства, та є складовим елементом системи управління доходами є ціна продажу продукції (товару, роботи, послуги). Правильно встановлена ціна, яка була сформована на основі результатів виробничого процесу, адміністративного обслуговування та з урахуванням всіх сукупних витрат пов'язаних з представленням кінцевого продукту до споживача із вивченням показників попиту й пропозиції аналогічного товару на ринку служитиме фактором підвищення ефективності діяльності підприємства.

Система управління доходами суб'єкт господарювання може регулювати величину доходу за рахунок внутрішніх факторів. Важливим з внутрішніх чинників впливу на величину доходів підприємства є рівень розвитку та інноваційність господарської діяльності.

Рівень компетентності працівників виробничих процесів, менеджерів й керівного складу є прямими факторами, які регулюють величину доходів

підприємства, забезпечують ефективність їх формування та розподілу (рис. 1.5).

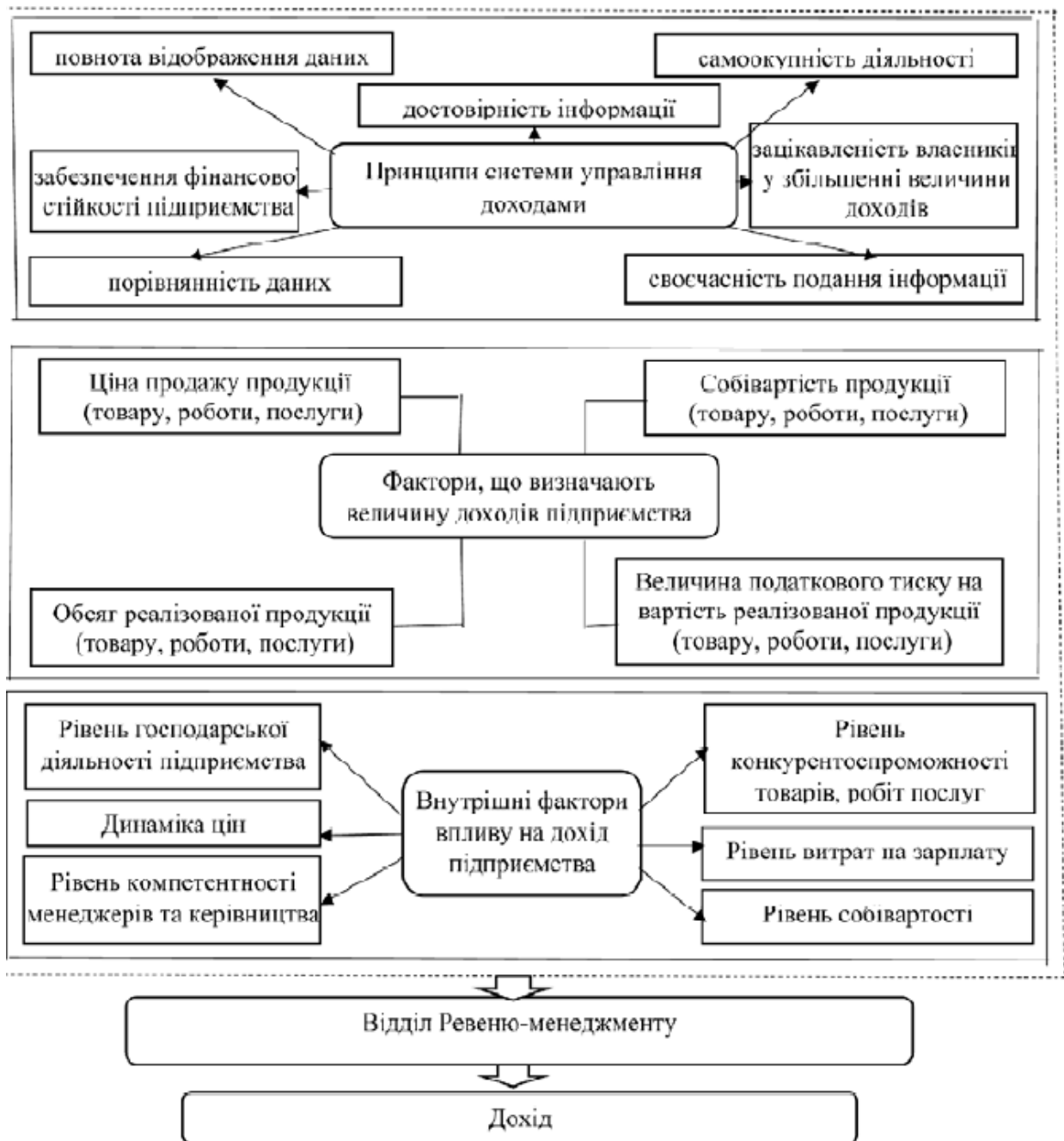


Рис. 1.5. Механізм та фактори й принципи впливу на ефективність системи управління доходами суб'єкт господарювання [17].

Необхідно зазначити, що крім внутрішніх факторів на ефективність системи управління доходами підприємства мають вплив також й зовнішні фактори. На екзогенні фактори підприємство впливати не може, однак повинно їх враховувати й контролювати та передбачати їх динаміку.

В основі розробки моделі управління доходами суб'єкт господарювання повинен дотримуватись основних його принципів, зокрема важливими є: достовірність інформації; повнота відображення даних; своєчасність подання інформації; самоокупність діяльності; забезпечення фінансової стійкості; зацікавленість власників у збільшенні величини доходу, порівнянність даних.

Управління доходами і витратами має суттєвий вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання, тому задля їх оптимізації підприємство має побудувати чітку систему контролю. Розглядаючи управління доходами і витратами, варто виокремити певні кроки, які допоможуть підвищити прибутковість та зменшити витрати компанії в майбутньому:

1. Необхідно провести аналіз стану доходів і витрат за попередні періоди і за звітний період;
2. Запропонувати шляхи збільшення доходів та зменшення витрат з метою покращити фінансовий стан підприємства.
3. Необхідно запровадити моніторинг планових показників за різні періоди, зокрема за рік, квартал, місяць і, як результат - здійснювати контроль за відповідними показниками. У разі виявлення відхилень від очікуваних значень варто здійснити заходи з метою поліпшення показників.

Управління доходами є вагомим інструментом для узгодження попиту та пропозиції шляхом ділення клієнтів на різні сегменти. Сегментація клієнтів заснована на намірах покупця придбати товари або послуги та розподілі потужностей компанії для різних сегментів таким чином, щоб максимізувати прибуток підприємства в цілому. Управління доходами було розроблено для індустрії перевезень, але методи управління доходами поширилися також й в інші сектори економіки. В даний час управління доходами застосовується в наступних сферах: промисловість, сільське господарство, готельні підприємства, ресторани, телефонні оператори тощо.

Управління доходами це застосування поєднання людських ресурсів та інформаційних технологій для досягнення оптимального рівня виручки та максимальних рівнів валового і чистого прибутків з допомогою прогнозування

поведінки індивідуального споживача на ринку для продажу бажаного виду продукції визначеному покупцеві в потрібний час за адекватною ціною та за кращим каналом розподілу.

На підприємстві можна використовувати різні методи підвищення доходів:

- Метод високих цін - пропонує встановлення преміальних цін на товари або послуги, але має обмежений часовий проміжок застосування;

- Ціновий метод - ґрунтується на аналізі цінової стратегії конкурентів й встановленні більш вигідних для споживачів цін;

- Метод тарифних планів - ґрунтується на диференціації цін на один і той же товар або послугу для різних категорій клієнтів;

- Метод групової оптимізації доходів - передбачає розрахунок оптимального рівня доходів для кожної групи із метою забезпечення стійкого розвитку підприємства;

- Метод групового квотування - передбачає встановлення ліміту на продаж чи надання продукції або послуг за фіксованою ціною [15].

Таким чином, методи управління доходами підприємства спрямовуються на підвищення доходів підприємства з допомогою вибору певної стратегії, пов'язаної з ціною, кількістю продажів виготовленої продукції та аналізу стану ринку. Витрати мають не менш важливе значення, ніж доходи, найперше, це пов'язано з тим, що витрати прямо впливають на його прибуток. Тому невід'ємною частиною будь-якого прибуткової компанії є така складова, як управління витратами, яка у свою чергу може значно підвищити прибуток підприємства. Велика частка методів управління формується та поширюється на вітчизняному ринку завдяки досвіду зарубіжних компаній.

Можна виділити такі популярні методи управління, як LCC-аналіз, CVP-аналіз, метод ABC, метод VCC, таргет-костинг, метод EVA, бенчмаркінг, кайзен-костинг, косткілінг.

Управління доходами підприємства є частиною фінансового менеджменту, який є системою управління фінансовими ресурсами, що включає фінансову політику, інструменти, методи, а також персонал, який приймає управлінські рішення. Ті суб'єкти господарювання, які мають високий рівень організації й управління є більш успішними, ніж їх конкуренти. Тому правильна побудова механізму управління доходами, як частини загальної системи управління, є складним, але необхідним завданням керівників підприємства.

Висновки до розділу 1

Під поняттям «дохід» доцільно вважати економічну категорію, яка значить пряме отримання підприємством певних активів (грошей або матеріальних ресурсів) або зниження сум зобов'язань, які зумовлюють до зростання суми власного капіталу.

Відповідно до НП(С)БО 15, доходи суб'єктів господарювання класифікуються за наступними видами:

- 1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт);
- 2) чистий дохід від реалізації продукції;
- 3) фінансові доходи;
- 4) інші операційні доходи;
- 5) інші доходи.

Для ефективного управління доходами доцільним є їхня науково обґрунтована класифікація за певними ознаками для цілей аналізу, обліку, аудиту та планування.

доходи це зростання економічних вигод внаслідок надходження активів чи збільшення їх вартості та зниження зобов'язань, що призводять до зростання власного капіталу внаслідок проведення певного виду діяльності й отриманих конкурентних переваг в результаті прийняття ефективних управлінських рішень.

Роль фінансової звітності в структурі бухгалтерської звітності визначено її значенням для користувачів у процесі прийняття рішень. Адже фінансова звітність поміщає згруповані дані про структуру активів, результати діяльності, джерел їх формування, які є важливими для внутрішніх й зовнішніх користувачів.

Такі інструменти системи управління доходами підприємства як організація, планування, облік, контроль й удосконалення слугують елементами алгоритму загальної системи управління.

Система управління підприємством є складним механізмом, який визначає ефективність діяльності підприємства завдяки використанню спеціальних методів й технологій управління.

На підприємстві можна використовувати різні методи підвищення доходів: метод високих цін; ціновий метод; метод тарифних планів; метод групової оптимізації доходів; метод групового квотування.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ СЕЛЯНСЬКОГО (ФЕРМЕРСЬКОГО) ГОСПОДАРСТВА «КАЛИНА»

2.1. Оцінювання фінансового стану підприємства

У роботі досліджується селянське (фермерське) господарство «КАЛИНА».

Селянське (фермерське) господарство «КАЛИНА» розташоване в Тернопільській області Гусятинського району селі Ключинці.

Основним видом діяльності селянського (фермерського) господарство «КАЛИНА» є вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур а саме: пшениці озимої, кукурудзи, ячменю ярого, сої, ріпаку озимого та ярого, буряка цукрового. Проте підприємство може займатися й суміжними видами діяльності такими як: вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів, оброблення насіння для відтворення, допоміжна діяльність в рослинництві.

Метою селянського (фермерського) господарство «КАЛИНА» є вирощування сільськогосподарської продукції.

Головним елементом при розгляді діяльності суб'єкта господарювання є структура його управління. Управлінська структура організації є впорядкованою сукупністю самостійних органів керування, які знаходяться в певному взаємному зв'язку.

Селянське (фермерське) господарство «КАЛИНА» має лінійно-функціональну структуру управління. Тобто всю повноту влади бере на себе директор Гладій Іван Михайлович. Засновником СФГ «Калина» є Гладій Ганна Іванівна

Структура керування допомагає всебічно підготувати плани та рішення, що пов'язані з спеціалізацією робітників.

Виробничим потенціалом кожного сільськогосподарського підприємства є об'єм продукції, який воно отримує при використанні наявних матеріальних та фінансових ресурсів.

Оцінювання фінансового стану аграрної компанії полягає в дослідженні фінансової ситуації та розробці заходів стосовно його покращання господарської та фінансової діяльності. Аналіз фінансового стану потрібен, щоб взнати ситуацію про рівень рентабельності й фінансової стійкості підприємства, стану й динаміку ліквідності та платоспроможності, визначенні ефективності використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання.

Оцінювання фінансового стану здійснюється на основі фінансової звітності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за 2022-2024 рр.

Ключові фінансові показники діяльності суб'єкта господарювання і їх динаміка за 2022-2024 роки розглянуті у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні фінансові показники діяльності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за 2022-2024 рр.

Показники, тис. грн.	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022, +/-
	2022	2023	2024	
чистий дохід від реалізації	34216,7	26613,9	29 965,6	- 4251,1
інші доходи	-	-	-	-
Разом доходів	34216,7	26 776,0	29 977,2	-4239,5
собівартість реалізованої продукції	22021,9	25 089,0	23 234,4	+1212,5
інші витрати	331,7	257,4	715,3	-383,6
Разом витрати	24029,7	26678,7	25 465,0	-1435,3
фінансовий результат до оподаткування	10222,0	107,4	4 512,2	-5709,8
чистий прибуток	10222,0	107,4	4 512,2	-5709,8

Аналізуючи дані табл. 2.1 спостерігається, погіршення основних фінансових показників діяльності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за аналізований період. Показники значно погіршились в 2023 році порівняно з 2022 роком. Але в 2024 році спостерігається тенденція до покращення показників порівняно з 2023 роком. За аналізований період спостерігається зменшення виручки від реалізації на 4251,1 тис. грн., та чистого прибутку на 5709,8 тис. грн. Спостерігається зростання собівартості та інших витрат. В цілому можна відмітити зростання фінансові показники діяльності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» в 2024 році порівняно з 2023 роком: чистого доходу від реалізації – на 3351,7 тис. грн., чистого прибутку – на 4404,8 тис. грн. Можна відмітити позитивне явище значно менші темпи зростання собівартості, порівняно з темпами зростання фінансового результату. Можна побачити значне погіршення основних фінансових показників діяльності підприємства в 2023 році порівняно з 2022 роком.

Одним із складових оцінки фінансового стану є аналіз руху основних засобів, обрахунок яких для селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» наведено табл. 2.2.

Проаналізувавши показники, наведені в табл. 2.2, можна зробити наступні висновки: протягом аналізованих років основні засоби СФГ «КАЛИНА» перебувають в хорошому стані. Про це засвідчує показник реальної вартості основного капіталу.

Таблиця 2.2

Показники стану та динаміки основних засобів селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за 2022-2024 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022, +/-
	2022	2023	2024	
вартість основних засобів, тис. грн.	6 385,9	8 672,6	10 593,70	+4207,8

капіталовіддача, грн.	4,54	2,65	2,27	-2,27
капіталоємність, грн.	0,22	0,38	0,44	+0,22
частка основних засобів в активах, %	25,75	20,43	30,0	4,25
середня величина основних засобів, тис. грн.	7529,25	9633,15	13167,20	5637,95

Ефективність використання основних засобів селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» у 2024 р. значно знизилась порівняно з 2022 роком. Це показує показник капіталовіддачі, який знизився в 2 рази порівняно з 2024 роком. Таке зниження пояснюється зменшенням виручки від реалізації продукції та підвищенням середньої величини основних засобів. Позитивною тенденцією є: підвищення вартості основних засобів та середньої величини основних засобів за аналізований період 2022-2024 років в 1,74 рази.

Можна відмітити позитивну тенденцію збільшення капіталоємності основних засобів, що означає що підприємство оновлює свої основні засоби. Таким чином, підприємство має задовільний майновий стан. Показники показують, що селянське (фермерське) господарство «КАЛИНА» здійснює розширений тип відтворення, так зростає капіталоємність підприємства за аналізований період.

Вагомим при оцінюванні фінансового стану суб'єкта господарювання є аналіз його ліквідності. З допомогою якої можна визначити можливість компанії своєчасно погашати свої поточні зобов'язання через мобілізацію ліквідних активів. Основним етапом оцінювання фінансового стану є визначення ліквідності підприємства, яка характеризує присутність у нього оборотних активів у розмірі, який теоретично достатній для покриття короткострокових зобов'язань навіть коли при умові порушення умов контрактів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Показники ліквідності й платоспроможності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за 2022-2024 рр.

Показник	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022, +/-
	2022	2023	2024	
Коефіцієнт покриття	40,8	13,0	8,27	-32,53
Коефіцієнт швидкої ліквідності	12,97	1,53	2,43	-10,54
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	7,01	0,28	0,34	-6,67

Аналіз динаміки показників ліквідності й платоспроможності (табл. 2.3) показав: всі показники ліквідності та платоспроможності знаходяться на достатньо високому рівні; коефіцієнт покриття в 2024 році знизився в 5 разів порівняно з 2022 роком, але становить 8,27, що перевищує його нормативне значення; всі показники за аналізований період знижуються, але досягають нормативного значення. Коефіцієнт швидкої ліквідності в 2024 році становив 2,43, при нормативному значенні – 0,8, коефіцієнт абсолютної ліквідності в 2024 році перевищує нормативне значення на 0,14 пункти. В цілому підприємство є достатньо ліквідним та платоспроможним, але за аналізований період спостерігається зниження таких показників. Знижується сума поточних активів, що є негативним явищем, але поряд з цим знижується сума поточних зобов'язань.

Таким чином, в селянському (фермерському) господарстві «КАЛИНА» немає загрози непогашення виплат за короткостроковими зобов'язання. Про це вказують коефіцієнти абсолютної, швидкої ліквідності, коефіцієнт покриття, які перевищують нормативні значення за аналізований період.

При проведенні аналізу фінансової діяльності СФГ «КАЛИНА» значну роль виконує аналіз фінансової стійкості.

Фінансова стійкість є багатосторонньою й унікальною категорією, адже дає можливість оцінити діяльність підприємства з погляду

конкурентоздатного та стабільного положення на ринку. Позитивні показники фінансової стійкості є базою для нормального функціонування підприємств та поступового збільшення їх економічного потенціалу.

Фінансова стійкість підприємства є важливою характеристикою його фінансового становища, яка формується в процесі його виробничої, фінансової, інвестиційної діяльності.

Аналіз чинників, які впливають на фінансову стійкість суб'єкта господарювання, дає можливість визначати рівень фінансового ризику, який пов'язаний з формуванням структури джерел капіталу та міру стабільності фінансової бази розвитку компанії на перспективу

Саме фінансова стійкість суб'єкта господарювання характеризує ефективність фінансового, операційного й інвестиційного розвитку, включає необхідну інформацію для інвесторів та відображає здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями та боргами.

Коефіцієнти фінансової стійкості показують рівень перспективної платоспроможності й незалежності підприємства від зовнішніх інвесторів, розрахунок яких представлено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз показників фінансової стійкості селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за 2022-2024 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022, +/-
	2022	2023	2024	
коефіцієнт автономії	0,78	0,94	0,85	+0,07
коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	0,47	0,07	0,17	-0,3
коефіцієнт фінансової стабільності	2,12	14,9	5,8	+3,68

коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,94	0,63	0,62	-0,32
---	------	------	------	-------

Вищезазначені показники фінансової стійкості та стабільності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» (табл. 2.4) показують, що значення коефіцієнта автономії за аналізований період збільшилось на 0,07 пункти, і становить в 2024 році 0,85. Таке явище є позитивним.

За аналізований період збільшилась забезпеченість підприємства власним капіталом в 2024 році на 4619,4 тис. грн. та зменшилась залежність від зовнішніх джерел. Про це свідчить збільшення коефіцієнту фінансової стабільності підприємства. Коефіцієнт фінансової стабільності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» становив в 2024 р. 5,8, що в 2,7 разів більше за такий показник в 2022 році.

За аналізований період спостерігається зниження коефіцієнту маневреності власного капіталу в 2024 році на 0,32 пункти порівняно з 2022 роком. Але варто відмітити достатньо високе значення такого показника за аналізований період, який в 2024 році становив 0,62. Така ситуація відбувається за рахунок наявності у підприємства достатньо високої суми власних оборотних коштів на 1 гривню власного капіталу. Таким чином, забезпеченість підприємства власними оборотними коштами на високому рівні, про свідчить високе значення коефіцієнта маневреності власного капіталу капіталом за аналізований період. Також позитивним є зростання коефіцієнту фінансової стабільності, що показує зменшення залежності фінансування підприємства від зовнішніх джерел.

Наступним етапом оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання є аналіз показників його ділової активності (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Аналіз показників ділової активності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за 2022-2024 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022, +/-
	2022	2023	2024	
Коефіцієнт оборотності активів	0,80	0,70	0,70	-0,1
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	28,20	14,30	7,20	-21
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,00	0,78	0,80	-0,2
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7,37	11,67	4,15	-3,2
Період одного обороту власного капіталу (днів)	365	468	456	+91
Період одного обороту активів (днів)	456	521	521	+65
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	13	26	51	+38
Період одного обороту дебіторської заборгованості (днів)	50	31	88	+38

Провівши аналіз показників ділової активності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» (табл. 2.5) можна підвести наступні висновки: коефіцієнт оборотності активів становив в 2022 році 0,8, що на 0,1 пункти більше такого показника в 2024 р.

Всі показники ділової активності досліджуваного підприємства за аналізований період 2022-2024 рр. знизились, а саме: оборотність кредиторської заборгованості, активів, власного капіталу, дебіторської заборгованості в 2024 році порівняно з 2022 роком. Переважно найгірші показники ділової активності підприємства спостерігаються в 2024 році.

Необхідно зазначити в 2024 році збільшення періодів оборотності власного капіталу, активів, кредиторської та дебіторської заборгованостей

СФГ «КАЛИНА», що означає зниження ділової активності, а значить ефективності використання фінансових ресурсів підприємства в 2024 році.

2.2. Аналіз динаміки й структури доходів підприємства

Аналіз формування та використання доходів підприємства в сучасних умовах передбачає вивчення джерел надходжень (виручка від основної діяльності, позареалізаційні операції), аналіз структури доходів та витрат за допомогою звіту про фінансові результати, та оцінку прибутковості через абсолютні показники (прибуток) і відносні показники (рентабельність). В умовах кризи ключовими є аналіз ефективності продажів, оптимізація витрат та пошук нових джерел доходу, а також оцінка впливу макроекономічних факторів та карантинних обмежень на фінансовий стан підприємства.

Сьогодні в умовах складної економічної ситуації в країні спостерігається зменшення частини доходів в більшості суб'єктів господарювання, що тягне за собою зниження рівня прибутку. Цей показник рівня доходів дає змогу робити висновки в цілому про ефективність діяльності роботи організації. Якщо знижується рівень даного показника, то це сповіщає про потребу впровадження заходів, які передбачають та покращають дохідність підприємства. Рівень доходів впливає на майбутній розвиток та діяльність підприємства, просування його серед конкурентів на ринку товарів й послуг.

Сума отриманих доходів допомагає визначити майбутню економічну стратегію розвитку компанії. Отримання доходів означає одержання виручки від реалізації та показує, що продукція знайшла свого споживача, відповідає його вимогам, якісним й технічним характеристикам, користується попитом на ринку, задовольняє його потреби, має привабливу ціну. Такий ланцюг показує, що дохід є основним джерелом для самофінансування суб'єкта господарювання, при умові, що його величина перекриває всі витрати при виробництві та залишок створює чистий прибуток. Сума одержаних доходів визначає стратегію економічного розвитку організації в розрізі питань, які пов'язані з управлінням витратами, матеріальними ресурсами, інвестиційною

діяльністю, працівниками і оплатою їх праці, поліпшенням якісних характеристик товарів та послуг.

Аналіз доходів суб'єкта господарювання здійснюється за такими напрямками: аналіз впливу певних чинників на суму доходу від реалізації продукції; загальна оцінка динаміки доходу від реалізації продукції; аналіз собівартості продукції; зміна структури реалізованої продукції; зміна об'єму реалізації; зміна цін.

За допомогою інформації з фінансової звітності аналізують: фактори, які впливають на розмір прибутку від реалізації продукції, на зміну результатів від фінансової, операційної та інвестиційної діяльності, причини поліпшення чи зниження результатів від звичайної діяльності організації.

В таблиці 2.6 здійснено оцінку кількості та складу доходів підприємства СФГ «КАЛИНА».

Таблиця 2.6

Динаміка та склад доходів селянського (фермерського) господарства
«КАЛИНА» за 2022-2024 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022, +/-
	2022	2023	2024	
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	34216,7	26 613,9	29965,6	-4251,10
Інші операційні доходи, тис. грн.	35,0	162,2	11,6	-23,4
Інші доходи, тис. грн.	-	-	-	-
Усього доходів, тис. грн.	34 251,70	26 776,10	29 977,20	4274,5

Дослідження динаміки доходів селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за період 2022-2024 рр. демонструють, що підприємство формувало доходи за рахунок основного джерела – виручки від реалізації продукції.

Слід відмітити, що в складі доходів, досліджуваного підприємства відсутні інші доходи до яких відносяться доходи, що з'являються в ході

звичайної діяльності підприємства: доходи від операційної оренди активів, продажу іноземної валюти, реалізації інших оборотних активів, штрафи, пені, неустойки, доходи від фінансової діяльності (дивіденди, відсотки).

Сума доходів СФГ «КАЛИНА» у 2024 році в порівнянні з 2022 роком зменшилась на 4274,5 тис. грн., тобто на 12,5%. Але слід відмітити позитивну тенденцію – зростання доходів підприємства в 2024 році порівняно з 2023 роком.

Сума інших операційних доходів СФГ «КАЛИНА» в 2024 році зменшилась на 23,4 тис. грн. порівняно з 2022 роком. на 23,4 тис. грн.

На основі вищезазначених показників дослідимо структуру доходів селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Структура доходів селянського (фермерського) господарства
«КАЛИНА» за 2022-2024 рр., %

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 р. до 2025, +/-, %
чистий дохід від реалізації продукції	99,9	99,4	99,9	-
інші операційні доходи	0,1	0,6	0,1	-
інші доходи	-	-	-	-
Усього доходів	100	100	100	x

Отже, структура доходів СФГ «КАЛИНА» у 2024 році зовсім не диверсифікована, так як на 99,9 % сформована за рахунок чистого доходу від реалізації продукції. Це негативне явище, так як майже відсутні інші операційні доходи, а саме суми від реалізації матеріалів, оренди активів, іноземної валюти й також доходи від операційної курсової різниці, штрафи за порушення договорів.

Від розміру одержаних доходів суб'єктом господарювання залежать їх фінансові результати. Динаміку формування фінансових результатів на досліджуваному підприємстві розглянемо в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Формування фінансових результатів селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за 2022-2024 рр.

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 р. до 2022, +/-
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	34216,7	26 613,9	29965,6	4251,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	22021,9	25 089,0	23 234,4	+1212,5
Інші операційні доходи, тис. грн	35,00	162,20	11,60	-23,4
Інші операційні витрати, тис. грн	1 676,10	1 322,30	1 515,30	-160,8
Інші доходи, тис. грн	-	-	-	-
Інші витрати, тис. грн	331,70	257,40	715,30	+383,6
Усього доходів, тис. грн	34251,70	26776,10	29977,2	4274,5
Усього витрат, тис. грн	24029,70	26668,70	25465,0	+1435,3
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	10222,00	107,40	4 512,20	-5709,8
Чистий прибуток (збиток), тис. грн	10222,00	107,40	4 512,20	-5709,8

Аналіз формування фінансових результатів СФГ «КАЛИНА» за 2022-2024 роки показав, що чистий дохід від реалізації продукції період зменшився на 4251,1 тис. грн, що становить 12,4 %. В 2022 році підприємство отримало чистий прибуток в сумі 10222,00 тис. грн, що в 95 разів перевищував прибуток одержаний в 2023 році, та в 2,2 рази перевищував прибуток отриманий в 2024 році. Тобто спостерігається негативна динаміка зниження чистого прибутку. Але слід відмітити що в 2023 році підприємство отримало незначний фінансовий результат порівняно з попереднім роком. Однак в 2024 році

спостерігається збільшення чистого прибутку порівняно з 2023 роком в 42 рази.

За період 2022-2024 років виявилось збільшення собівартості продукції, в 2024 році – на 1212,5 тис. грн. В цей період інші операційні витрати зменшились на 160,8 тис. грн, однак зросли інші витрати – в 2,2 рази в 2024 році порівняно з 2022 роком.

Отже, опираючись на розрахунки таблиці 2.8, можна зробити висновок, що в селянському (фермерському) господарстві «КАЛИНА» в 2023 році усі показники фінансових результатів значно зменшились порівняно з 2022 роком. Тобто 2023 рік був найтяжчим для досліджуваного підприємства. 2024 рік для СФГ «КАЛИНА», був періодом відновлення та зростання, адже всі показники фінансових результатів значно покращились порівняно з 2023 роком, однак далеко не досягнуто показників 2022 року. Основний результативний показник підприємства – чистий прибуток в 2024 році становив 4 512,20 тис. грн, що в 2,2 рази менше порівняно з 2022 роком.

2.3. Оцінка витрат на виробництво продукції й показників рентабельності підприємства

Рентабельність, як економічна категорія, яка показує ефективність, результативність діяльності підприємства, є важливою для дослідження протягом тривалого періоду. Під час воєнних дій переважна більшість суб'єкт господарювання вимушені працювати в складних умовах, а частина їх взагалі припинили свою діяльність. Результативність діяльності діючих компаній значно знизилась, про що свідчать показники рентабельності. Рентабельність це характеристика діяльності підприємства в цілому, окремих напрямів його діяльності, продукції, використання окремих видів ресурсів.

Результат діяльності підприємств оцінюють наявністю прибутку, враховуючи, що у більшості випадків саме збільшення величини прибутку на основі задоволення потреб споживачів вважається ціллю діяльності підприємства. Присутність чистого прибутку є важливою основою для

забезпечення розвитку підприємств. Останнім часом в Україні збільшується кількість підприємств, які мають чистий збиток. За інформацією Державної служби статистики України [15], відсоток суб'єктів господарювання, які отримали чистий збиток, в загальній кількості підприємств в 2021 році – 27,1 %; в 2022 році – 34,2 %; в 2023 році – 29,3 %. Кількість підприємств, які є рентабельними, значно зменшилась в порівнянні з довоєнним періодом. Тенденція стосовно збільшення частки збиткових підприємств у 2024 році спостерігається як для великих так і середніх суб'єктів господарювання. За даними Державної служби статистики України, відсоток збиткових середніх та великих підприємств за 2024 рік склав 25,7%, за 2023 рік – 25,5% [20].

Погіршення ситуації стосовно результатів діяльності суб'єктів господарювання обумовлює необхідність виявлення чинників, які негативно вплинули на зниження або відсутність прибутку і на зниження рентабельності. Вивчення рівня рентабельності компанії зіграє вагомую роль в оцінці діяльності підприємства на різних його етапах розвитку з ціллю прийняття обґрунтованих рішень. Формування системи пов'язаних показників рентабельності допомагає виміряти результативність діяльності суб'єкт господарювання з різних позицій, враховувати заінтересованість в одержанні інформації всіх учасників бізнес-процесів. Використовування при формуванні показників рентабельності різних видів прибутку (операційного, валового, чистого, від реалізації продукції) та відношення його з затратами, ресурсами або доходом обумовлює формування системи показників рентабельності, які поєднують в певні групи.

Показники рентабельності включають в себе наступні вищенаведені показники: рентабельність основної діяльності; рентабельність інвестиційних проектів; рентабельність продажу; рентабельність основного капіталу; рентабельність активів; рентабельність виробничої діяльності; рентабельність виробничих ресурсів; рентабельність всіх ресурсів; рентабельність капіталу; рентабельність власного капіталу; рентабельність власного оборотного капіталу; рентабельність авансованого капіталу.

На основі фінансової звітності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» обчислимо показники його рентабельності (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Показники рентабельності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за 2022-2024 рр.

№	Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024/2022 рр., + /-
1.	коефіцієнт рентабельності активів	0,24	0,003	0,10	-0,14
2.	коефіцієнт рентабельності продажу	0,36	0,06	0,22	-0,14
3.	коефіцієнт рентабельності основної діяльності	0,55	0,06	0,29	-0,26
4.	коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,31	0,003	0,12	-0,19
5.	період окупності власного капіталу	3,22	307,68	8,32	+5,1
6.	коефіцієнт рентабельності основного капіталу	1,17	0,01	0,29	-0,88

Аналіз показників рентабельності підприємства селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» демонструє зниження показників рентабельності за аналізований період. Слід відмітити, що найгірші коефіцієнти рентабельності спостерігаються в 2023 році, це пов'язано з військовими діями в Україні. Однак 2024 рік показує значне зростання рентабельності порівняно з 2023 роком. В результаті рентабельність активів була 10%, рентабельність основної діяльності – 29%, рентабельність власного капіталу 12%, рентабельність продажу – 0,22, що є достатньо високими показниками для аграрної галузі. Можна відмітити значне зростання періоду окупності власного капіталу в 2024 році, який становив 8,32 роки, що на 5,1 рік більше в порівнянні з 2022 роком. Це негативна тенденція, адже це значить, що знижується ефективність використання власного капіталу й зростає час, потрібний для повернення інвестованих коштів власниками за рахунок

чистого прибутку підприємства. Тобто, підприємству потрібно більше часу, щоб згенерувати прибуток, рівний розміру вкладеного капіталу.

Аналіз даних таблиці 2.8 показує, що всі показники рентабельності: активів, власного капіталу, продажу, основного капіталу, основної діяльності за три роки значно зменшились.

Визначальним чинником, який впливає на фінансові результати підприємства є собівартість продукції. Собівартість продукції - це сума витрат, що пов'язані з виробництвом певного виду продукту. Собівартість продукції прямо впливає на фінансові результати суб'єкта господарювання, адже вона є головною складовою витрат при розрахунку прибутку.

Собівартість продукції - це загальна сума витрат на виробництво одиниці товару або надання послуги. Її розраховують всі суб'єкти господарювання, бо цей показник впливає на прибутковість стабільність та бізнесу. Якщо зменшення показника динаміки пов'язане з погіршенням якості, то це є негативним сигналом для бізнесу.

Дослідження рентабельності підприємства є вагомим в контексті визначення результативності діяльності компанії. З допомогою системи показників рентабельності глибоко характеризується ефективність діяльності підприємства, а факторний аналіз деяких показників рентабельності дозволяє виявити фактори, які на це впливають. Для оптимізації такого впливу на рентабельність підприємства необхідно реалізовувати конкретні заходи.

Таким чином, для успішної діяльності та розвитку суб'єктів господарювання різних галузей економіки варто звертати увагу на якісний показник - рентабельність, тому що ефективна діяльність підприємств прямо залежить від заробленого прибутку. Тільки прибуткові підприємства мають фінансові ресурси для спрямування їх на розширення діяльності, інвестиції, поліпшення технологій виробництва й модернізацію обладнання. Аналіз рентабельності компанії допомагає визначити ефективність вкладання грошових засобів у підприємство, а саме: оптимальність, раціональність використання. Таким, підприємство яке аналізує показники рентабельності та

виявляє недоліки повинно активно розробляти шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства, зниження її собівартості.

Висновки до розділу 2

У роботі досліджується селянське (фермерське) господарство «КАЛИНА». Основним видом діяльності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» є вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур а саме: пшениці озимої, кукурудзи, ячменю ярого, сої, ріпаку озимого та ярого, буряка цукрового.

В магістерській роботі проведено оцінку фінансового стану СФГ «КАЛИНА».

Одним із складових оцінки фінансового стану є аналіз руху основних засобів, аналіз яких показав, що досліджуване підприємство оновлює свої основні засоби та має задовільний майновий стан. Показники показують, що селянське (фермерське) господарство «КАЛИНА» здійснює розширений тип відтворення, так як зростає капіталоемність підприємства за аналізований період.

Аналіз динаміки показників ліквідності й платоспроможності (табл. 2.3) показав: всі показники ліквідності та платоспроможності знаходяться на достатньо високому рівні; коефіцієнт покриття в 2024 році знизився в 5 разів порівняно з 2022 роком, але становить 8,27, що перевищує його нормативне значення; всі показники за аналізований період знижуються, але досягають нормативного значення.

В цілому підприємство є достатньо ліквідним та платоспроможним, але за аналізований період спостерігається зниження таких показників. Знижується сума поточних активів, що є негативним явищем, але поряд з цим знижується сума поточних зобов'язань.

Показники фінансової стійкості та стабільності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» (табл. 2.4) показують, що значення

коефіцієнта автономії за аналізований період збільшилось на 0,07 пункти, і становить в 2024 році 0,85.

За аналізований період збільшилась забезпеченість підприємства власним капіталом в 2024 році на 4619,4 тис. грн. та зменшилась залежність від зовнішніх джерел. Про це свідчить збільшення коефіцієнту фінансової стабільності підприємства.

За аналізований період спостерігається зниження коефіцієнту маневреності власного капіталу в 2024 році на 0,32 пункти порівняно з 2022 роком. Але варто відмітити достатньо високе значення такого показника за аналізований період, який в 2024 році становив 0,62. Така ситуація відбувається за рахунок наявності у підприємства достатньо високої суми власних оборотних коштів на 1 гривню власного капіталу.

Тобто забезпеченість підприємства власними оборотними коштами на високому рівні, про свідчить високе значення коефіцієнта маневреності власного капіталу капіталом за аналізований період. Також позитивним є зростання коефіцієнту фінансової стабільності, що показує зменшення залежності фінансування підприємства від зовнішніх джерел.

Всі показники ділової активності досліджуваного підприємства за аналізований період 2022-2024 рр. знизились, а саме: оборотність кредиторської заборгованості, активів, власного капіталу, дебіторської заборгованості в 2024 році порівняно з 2022 роком. Переважно найгірші показники ділової активності підприємства спостерігаються в 2024 році.

Дослідження динаміки доходів селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за період 2022-2024 рр. демонструють, що підприємство формувало доходи за рахунок основного джерела – виручки від реалізації продукції.

Сума доходів СФГ «КАЛИНА» у 2024 році в порівнянні з 2022 роком зменшилась на 4274,5 тис. грн., тобто на 12,5%. Але слід відмітити позитивну тенденцію – зростання доходів підприємства в 2024 році порівняно з 2023 роком.

Отже, структура доходів СФГ «КАЛИНА» у 2024 році зовсім не диверсифікована, так як на 99,9 % сформована за рахунок чистого доходу від реалізації продукції. Це негативне явище, так як майже відсутні інші операційні доходи.

В селянському (фермерському) господарстві «КАЛИНА» в 2023 році усі показники фінансових результатів значно зменшились порівняно з 2022 роком. Тобто 2023 рік був найтяжчим для досліджуваного підприємства. 2024 рік для СФГ «КАЛИНА», був періодом відновлення та зростання, адже всі показники фінансових результатів значно покращились порівняно з 2023 роком, однак далеко не досягнуто показників 2022 року. Основний результативний показник підприємства – чистий прибуток в 2024 році становив 4 512,20 тис. грн, що в 2,2 рази менше порівняно з 2022 роком.

Аналіз показників рентабельності підприємства селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» демонструє зниження показників рентабельності за аналізований період. Слід відмітити, що найгірші коефіцієнти рентабельності спостерігаються в 2023 році, це пов'язано з військовими діями в Україні. Однак 2024 рік показує значне зростання рентабельності порівняно з 2023 роком. В результаті рентабельність активів була 10%, рентабельність основної діяльності – 29%, рентабельність власного капіталу 12%, рентабельність продажу – 0,22, що є достатньо високими показниками для аграрної галузі.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Напрями зниження собівартості продукції підприємств

Головною метою усіх підприємств є максимізація доходів і прибутку. Окрім інших чинників, які впливають на прибуток, виробники повинні ретельно контролювати затрати на виробництво, щоб забезпечити оптимальний рівень собівартості продукції

При визначенні собівартості продукції включаються три ключові аспекти: відображення витрат й ресурсів, що використовуються у виробництві; демонстрація їх в грошовій формі й визначення конкретної цілі використання ресурсів. В цілому в економічній літературі виділяють різні види виробничих витрат, зокрема: фактичні, планові, кошторисні, нормативні тощо.

Собівартість включає такі витрати:

- на збут товару;
- на оплату праці;
- на матеріали, спожиті в процесі виробництва (сировина, паливо, напівфабрикати, електроенергія).

Чим ефективніше використовуються виробничі ресурси, тим буде меншою собівартість продукції, робіт та послуг.

Зменшення собівартості є одним із важливих завдань для суб'єктів господарювання в забезпеченні їхньої прибутковості й конкурентоспроможності.

Деякі напрями зниження собівартості включають:

- Запровадження ефективних технологій й методів виробництва.

Реалізується за такими напрямками:

- аналіз інноваційних технологій для поліпшення виробництва; запровадження сучасного обладнання й програмного забезпечення для автоматизації та оптимізації виробництва;
- оцінка поточного стану технологічних процесів на підприємстві;

- навчання й підготовка персоналу до роботи з новими технологіями й методами виробництва з допомогою тренінгів та курсів.

Мінімізація відходів й оптимізація використання сировини та матеріалів. Полягає у запровадженні наступних заходів:

- визначення сфер використання сировини й матеріалів, щоб виявити потенційні точки витоку;

- використання технологій переробки для перетворення відходів у корисні для виробничого процесу матеріали;

- запровадження заходів для зменшення негативного впливу виробництва на навколишнє середовище, забезпечуючи екологічну відповідальність;

- запровадження системи моніторингу для виявлення й усунення непотрібного використання ресурсів;

- Запровадження автоматизованих систем управління й виробництва для зниження витрат на працю й підвищення продуктивності.

Реалізується з допомогою наступних заходів:

- вибір та запровадження системи автоматизації, яка відповідає конкретним потребам;

- оцінка наявних бізнес-процесів для виявлення можливостей автоматизації;

- регулярне відстеження роботи автоматизованих систем для забезпечення їх ефективності й постійного удосконалення;

- підготовка персоналу для ефективної роботи із автоматизованими системами.

- Оптимізація рівня запасів сировини та готової продукції для зменшення затрат на їх утримання.

Відбувається завдяки наступних заходів:

- оцінка рівнів запасів сировини та готової продукції для встановлення ідеальних рівнів:

- запровадження системи Just-In-Time для мінімізації рівнів запасів та затрат на їх зберігання;
- регулярне відстеження рівнів запасів, щоб оптимізувати їх та запобігти дефіциту;
- розробка системи для прогнозування майбутнього попиту, щоб скоригувати рівні запасів.
- Заміна застарілого обладнання на більш продуктивне та енерго-ефективне.

Полягає у запровадженні наступних заходів:

- підбір й інтеграція прогресивного та енергоефективного обладнання для покращення продуктивності;
- оцінювання стану обладнання й виявлення необхідності його оновлення;

Для зменшення виробничих витрат підприємства можуть розглядати оптову купівлю компонентів чи замінити їх на доступніші альтернативи, що відповідають потрібним стандартам.

Вартість виробництва охоплює усю діяльність підприємства, включаючи: управління виробництвом, технічне обладнання, використання ресурсів й інших факторів. Оптимізація цих елементів допомагає знизити собівартість. Зниження собівартості не повинне йти на шкоду якості або безпеці.

Ключові шляхи зниження собівартості продукції включають в себе використання новітніх технологій, оптимізацію виробничих процесів й управління витратами. Проте існують невирішені проблеми, такі як: складність запровадження новітніх технологій та нестабільність економічної ситуації.

Для подальших досліджень необхідно запроваджувати інноваційні рішення в сфері управління виробництвом та постачанням.

Основними напрями зниження собівартості продукції є використання інновацій та передових методів у сфері виробництва і управління. Вітчизняні

підприємства можуть активно запроваджувати новітні системи автоматизації, виробництва й інші сучасні рішення для зменшення собівартості виробництва.

Суб'єктам господарювання потрібно провести аналіз внутрішніх процесів та витрат з ціллю виявлення можливості їх оптимізації й скорочення. Доцільно зазначити, що вітчизняним підприємствам важливо використовувати місцеві ресурси й знаходити альтернативні джерела постачання, що зменшить як транспортні так й імпорتنі витрати.

Вітчизняні підприємства мають активно використовувати інноваційні підходи й стратегії, які спрямовуються на зниження собівартості виробництва. Це все сприятиме конкурентному розвитку підприємств й успішній конкуренції на міжнародному ринку.

Основними напрямками зменшення собівартості продукції підприємств аграрної сфери є: підвищення якості продукції; збільшення продуктивності праці; раціональне використання технічних та матеріальних ресурсів; технологічне оновлення виробництва [14].

Проаналізуємо більш детально вплив факторів, які впливають на собівартість продукції в селянському (фермерському) господарстві «КАЛИНА».

На підприємстві необхідно аналізувати фактори, які впливають на фінансові результати досліджуваного підприємства СФГ «КАЛИНА» (табл. 3.1). Аналіз впливу чинників на чистий прибуток в 2024 році порівняно з 2022 роком підтвердив, що одним із від'ємних чинників, який вплинув на формування чистого прибутку СФГ «КАЛИНА» було збільшення собівартості продукції.

Таблиця 3.1

Аналіз впливу факторів на чистий прибуток селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА», тис. грн

Фактори	Зміна прибутку 2024 року відносно:
---------	--

	2023	2022
Обсяг реалізованої продукції	- 3351,7	- 5400
Рівень прибутку на 100 грн. виручки від реалізації	- 14,77	-25,25
Разом вплив факторів на зміну валового прибутку	-3366,47	- 5425,25
Обсяг реалізованої продукції	-4251,1	+3201,2
Собівартість реалізованої продукції	-1854,6	+1212,5
Разом вплив факторів на зміну валового прибутку	-9472,17	- 1011,55
Інші операційні доходи	-150,6	-23,4
Інші операційні витрати	+193,0	-160,8
Інші витрати	+457,9	+383,6
Разом вплив факторів на зміну чистого прибутку	- 8670,67	- 812,15

Отже, дослідження впливу факторів на чистий прибуток досліджуваного підприємства в 2024 році порівняно з 2022 роком підтвердив, що одним з негативних чинників, який вплинув на формування чистого прибутку в звітному році було зменшення виручки від реалізації продукції, зменшення склало - 3351,7 тис. грн. Також найбільшим чинником, який вплинув у 2024 році на зменшення чистого прибутку порівняно з 2022 роком було збільшення собівартості продукції на 1854,6 тис. грн.

Тому вагомим резервом збільшення доходності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» є пошук напрямків зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), так як вона впливає на збільшення рівня прибутку на 100 грн. виручки від реалізації.

3.2. Розвиток стратегічних напрямів управління доходами підприємства

Повномасштабне вторгнення росії призвело до великих труднощів для роботи вітчизняних підприємств та до ускладнення економічної ситуації в Україні, адже стабільність й успішність підприємництва є одним із вирішальних аспектів економічного розвитку підприємств. Однією з сфер, яка

постраждала в сучасних воєнних умовах стала виробнича, адже виробничі потужності складно перемістити.

Також існує ще ряд проблем, з якими зіштовхнулись сучасні підприємства під час війни, а саме: логістика; не вигідне місце розташування; законодавчі зміни; зниження платоспроможності населення; складність прогнозування; недостатня кількість фінансових ресурсів; зменшення інвестиційної привабливості; складність одержання кредитів; втрата висококваліфікованих працівників; залежність від інших підприємств.

В воєнних умовах перед суб'єктами господарювання постає безліч нових проблем, які потребують ефективних варіантів вирішення. Вплив таких проблем на підприємства безмірно високий, оскільки такі суб'єкти господарювання є не мобільними, мають високу залежність від стану інфраструктури й логістичних операцій, вимагають значних фінансових вкладень для оновлення виробничих потужностей, й також часто мають велику необхідність в забезпеченні висококваліфікованими працівниками. Таким чином, в таких умовах сьогодення важливо направляти управлінську діяльність на розробку й запровадження певних напрямків для забезпечення ефективного розвитку та функціонування.

Управління стратегічним розвитком суб'єкта господарювання, як не тільки методи, концепції й підходи, а складний і динамічний процес, який включає вибір стратегій, аналіз, планування й реалізацію розроблених планів. Такий процес включає в себе 5 ключових задач:

1. Визначення місії й стратегічних орієнтирів в бізнесі;
2. Формування мети й критеріїв стратегічного розвитку підприємства;
3. Діагностика середовища й розробка стратегічного портфелю;
4. Реалізація стратегій;
5. Постійне оцінювання та коректування.

Розвиток стратегічних напрямів управління доходами підприємства не є самоціллю, а слугує інструментом досягнення стратегічних завдань й цілей суб'єкт господарювання [4].

Доцільно зазначити, що сучасне стратегічне управління й розвиток суб'єктів господарювання являють собою складну систему, яка включає різні фактори, чинники, критерії й принципи. Це потребує не тільки звичайного набору правил й розпоряджень, але переважно творчий підхід від менеджменту компанії та повинно підкріплюватись науковими дослідженнями, що об'єднуються в цілісну концепцію [19].

Надзвичайні сучасні умови діяльності вимагають від суб'єктів господарювання запровадження стратегічного розвитку, даний процес відбувається з метою забезпечення конкурентоспроможності та адаптивності суб'єкта господарювання в непостійному середовищі. У свою чергу запровадження стратегічного розвитку дозволяє суб'єкту господарювання реагувати на зміни в ринкових умовах, забезпечує раціональне використання ресурсів й спрямоване досягнення стратегічних цілей підприємства. В ході розробки конкретного напрямку стратегічного розвитку виробничі підприємства, а також аграрні мають відштовхуватись від визначеного запиту й потреби.

Загальний підхід до процесу напрацювання напрямів розвитку представлений на рис. 3.1.

В умовах воєнного стану, вибір ефективних стратегічних напрямків розвитку суб'єктів господарювання є досить важливим в діяльності виробничих підприємств. Тому необхідно запроваджувати такі ключові напрями стратегічного розвитку підприємств в нинішніх надскладних умовах господарювання.

Можна виокремити кілька ключових напрямів стратегічного розвитку, за якими виробничі підприємства можуть успішно функціонувати та розвиватися в умовах воєнного стану:

- 1) Важливо сконцентруватися на диверсифікації виробництва й розширенні асортименту продукції. Це дозволить знизити залежність від конкретних видів сировини й ринків збуту та збільшити стійкість до змін економічного й політичного середовища.

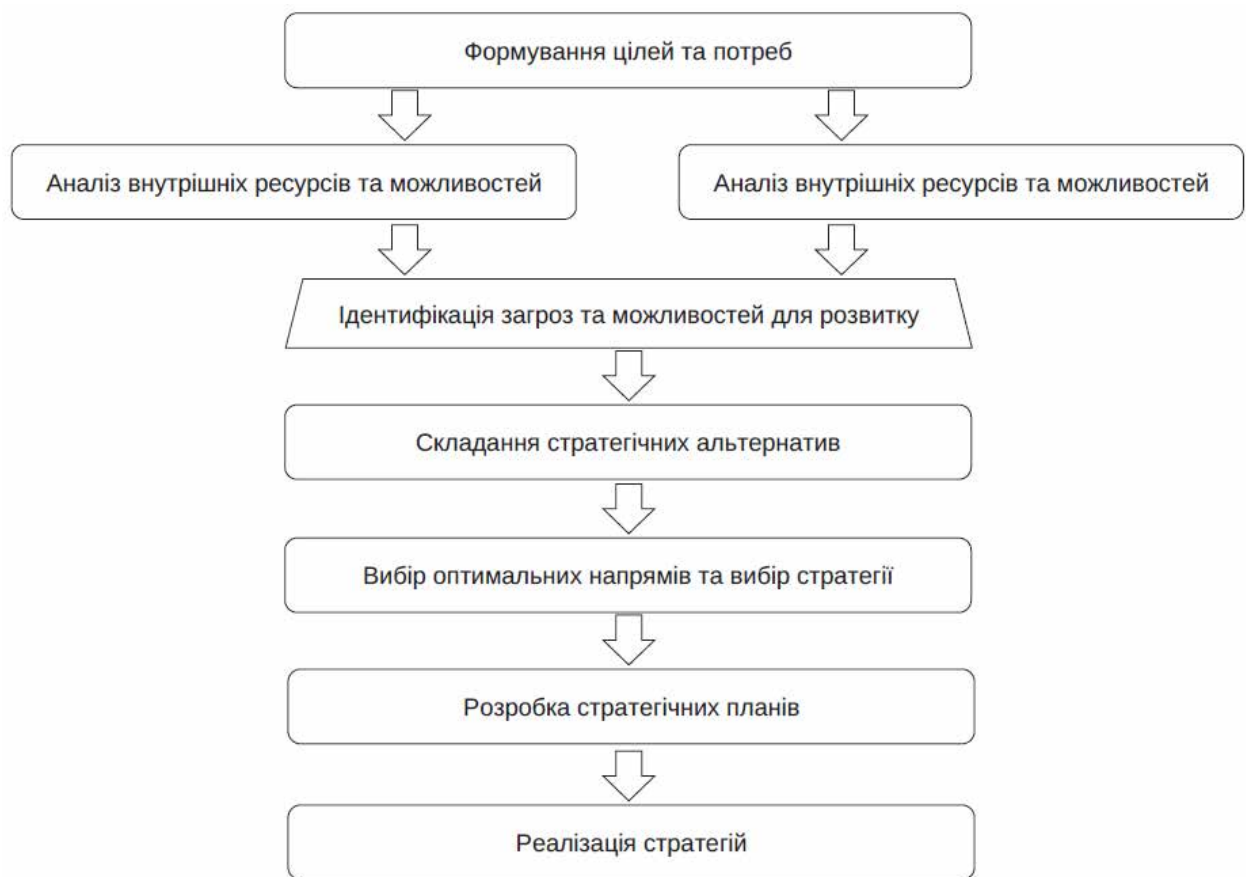


Рис. 3.1. Процес вибору напрямків стратегічного розвитку суб'єкта господарювання

2) Потрібно активно запроваджувати інноваційні технології й процеси, які збільшують конкурентоспроможність на ринку та ефективність виробництва. Це також стосується впровадженню сучасних цифрових технологій й розробки нових продуктів та послуг.

3) Важливо забезпечити захист підприємств й персонал від загрози можливого прямого впливу військового конфлікту. Цей напрямок стратегічного розвитку вимагає запровадження спеціальних заходів для утворення максимально надійних умов, а також співпраці з правоохоронними та військовими органами.

В цілому, сучасним суб'єкт господарювання в період воєнного часу необхідно бути готовими до змін в управлінні бізнесом та стратегічному плануванні, й також активно застосовувати нові можливості для розвитку, які з'являються в кризових ситуаціях.

3.3. Заходи щодо збільшення дохідності підприємств

Вагомою ознакою загальної віддачі від виробництва в умовах економіки вільного ринку є прибутковість та рентабельність суб'єктів господарювання. Управління рентабельністю, а саме використання планування, аналіз-контроль, обґрунтування є одними із ключових задач суб'єкт господарювання. Такий показник дозволяє виявити помилки у господарській діяльності, показати керівництву шлях подальшого розвитку й виявити резерви щонайбільшого зростання одного прибутку підприємства.

Необхідно виділити такі шляхи, способи, методи зростання прибутку суб'єкта господарювання в сучасних умовах:

- Мотивація працівників є одним із найбільш дієвих способів зростання прибутку. Необхідно показати персоналу, що їх особистий дохід залежить від рентабельності суб'єкта господарювання. Це наблизить їх до того, щоб вони якомога більше зусиль прикладали в свою роботу.

- Запровадження нових сучасних технологій, автоматизація виробництва призведе до можливості зменшення штату працівників, та відповідно зменшить витрати на заробітну плату.

- Найризикованішим способом буде зростання цін. Для застосування цього методу виробник повинен бути впевнений в тому, що покупці готові купувати товар підприємства, навіть при підвищенні цін на нього.

- Ще один шлях - зниження собівартості продукції. Зменшення собівартості продукції завжди веде до зниження якості продукції. Через цей фактор велика частина покупців може піти до конкурентів. Такий спосіб більше підходить для великих виробництв. Існує також багато чинників які дозволяють знайти можливості збільшення прибутку та рентабельності суб'єктів господарювання. І не завжди можна точно виявити ступінь впливу того чи іншого чинника.

- Збільшення валового прибутку за рахунок збільшення товарообігу компанії. З такої причини потрібно відстежувати динаміку та слідкувати, щоб об'єми виробництва були стабільними. Дуже негативно

впливає нереалізована продукція, яка лежить на складі. Щоб запобігати такому явищу, можна реалізовувати продукцію із знижками. Аналіз рентабельності продукції дозволяє розуміти, на які товари потрібно звертати особливу увагу при їх продажу чи взагалі вивести із реалізації, щоб зменшити витрати на їх виробництво. Оцінювання основних засобів підприємства дозволяє розуміти, чи приносять вони валовий прибуток. В іншому випадку, нерентабельні основні засоби краще розпродати.

- До основного заходу щодо зростання прибутку можна віднести його планування.

Планування прибутку здійснюється за трьома методами:

- прямого рахунку;
- взаємозв'язку виручки;
- аналітичного підходу.

Перший метод є найпоширенішим в підприємстві. Суть такого методу полягає в тому, що прибуток рахується як різниця між виручкою від реалізації продукції та її повною собівартістю.

Сутність методу взаємозв'язку виручки полягає в групуванні витрат на постійні та змінні.

Аналітичний метод застосовується як доповнення до методу прямого розрахунку використовується при великому асортименті продукції, яка реалізується.

Є декілька стратегій стосовно зростання прибутку підприємств:

- система перехресних продажів. Такий спосіб актуальний в інтернет-магазинах. Коли покупець вибирає товар, то у нього виникають рекомендації схожого товару, який його міг би зацікавити;

- створення нових товарів. Дозволяє розширити коло клієнтів та сферу бізнесу;

- система регулярних торкань. Більшість суб'єкт господарювання повідомляють своїх клієнтів про знижки чи випуск нових товарів. Якщо клієнт після цього нічого не купив, то його вносять до списку безнадійних.

Але, як показує досвід багатьох підприємств, якщо оповіщати клієнта більше 7 разів, то відсоток продажів достатньо виростає;

- навчальний маркетинг. Сутність такого методу полягає в тому, що перш ніж щось продати своєму майбутньому клієнту, спочатку його навчити чомусь корисному, що допоможе вирішити його проблеми.

У зв'язку з вищезазначеним, збільшення рентабельності суб'єктів господарювання буде головним напрямом діяльності у сучасних умовах, пов'язаних з оптимізацією існуючих витрат та збільшенню очікуваних доходів.

Одним із схожих шляхів зростання рентабельності підприємстві є запровадження фінансового контролінгу. Дана система забезпечує зосередження вирішальних дій із ключових напрямів фінансової системи суб'єкта господарювання, яка дозволяє виявити відхилення фактичних показників від нормативних та використовувати грамотно менеджмент з ціллю збільшення ефективності діяльності суб'єкт господарювання. Фінансовий контролінг забезпечує керівництво підприємства необхідними інформаційними даними. В будь-якому підприємстві фінансовий контролінг включає такі наступні елементи:

- планування;
- постановка цілей;
- контроль за виконанням;
- прийняття рішень [9].

Підтримка ліквідності це ключове завдання фінансового контролінгу, яке означає готовність суб'єкт господарювання погасити заборгованості в будь-який момент. Стійка платоспроможність підприємства досягається разом з необхідним рівнем рентабельності.

Для успішного розвитку суб'єктів господарювання й забезпечення їх ефективної діяльності потрібно постійно шукати шляхи прибутковості прибутковості підприємств. Дуже важливим моментом в діяльності підприємств є виявлення й кількісне вимірювання впливу чинників на показники прибутковості суб'єкта господарювання, пошук резервів

збільшення рентабельності роботи підприємства й обґрунтування та розробка заходів відносно використання виявлених резервів.

Щоб збільшити прибутковість суб'єктів господарювання потрібно здійснювати детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, тобто розглядати всі резерви зменшення собівартості продукції, а також сконцентрувати увагу на взаємодії із ринком, тобто детально аналізувати ситуацію на ньому та знайти саме «свого» споживача й застосовувати правильну цінову політику.

Для підтримки й розвитку фермерських господарств в Україні важливо створювати підходящі умови для доступу до фінансових ресурсів; надавати їм підтримку через державні програми й спростити процедури одержання кредитів і субсидій. Також потрібно розвивати кооперацію між малими господарствами і підтримувати їхнє об'єднання для спільного вирішення питань та реалізації аграрних проектів [11].

Важливо відмітити здатність фермерських господарств працювати в умовах великого ризику і невизначеності, які є характерними для аграрної галузі. Незважаючи на зазначене, фермерські господарства зберігають свою функції, структуру, самобутність.

Нині фермерство володіє високим рівнем адаптації до ринкових сигналів та гнучко реагує на зміни ринкової кон'юнктури через зміни спеціалізацію, виробничі програми, диверсифікацію господарської діяльності.

Така гнучкість та здатність до варіативності надають фермерським господарствам конкурентні переваги порівняно із великими та середніми аграрними виробниками й сприяють розвитку здорової конкуренції на ринку України. Фермерство залишається важливою складовою аграрного сектору й вносить свій вклад в розвиток господарств та сільських територій.

Сільське господарство України розвивається, не дивлячись на виклики, які пов'язані з воєнними діями. Українські фермери показують стійкість й відданість розвитку аграрної галузі навіть в найскладніших умовах сьогодення.

Фермерські господарства становлять невід'ємну складову аграрного сектора вітчизняної економіки та є важливим інструментом для підвищення зайнятості і доходів сільського населення.

Підняття ефективності фермерських господарств має базуватися на основі відповідної інституційної підтримки, включаючи систему регулювання, яка сприяє досягненню очікуваних економічних результатів підприємців в сільському господарстві.

Тому, головною умовою для збільшення доходності, а в результаті й рентабельності аграрних товаровиробників в умовах війни є зростання виробництва продукції рослинництва та тваринництва, запровадження закритих виробничих циклів й забезпечення суб'єктів господарювання постійними нормами запасів матеріальних та технічних ресурсів.

Висновки до розділу 3

Головною метою усіх підприємств є максимізація доходів і прибутку. Окрім інших чинників, які впливають на прибуток, виробники повинні ретельно контролювати затрати на виробництво, щоб забезпечити оптимальний рівень собівартості продукції.

Основними напрямками зниження собівартості продукції в сучасних умовах є:

- Запровадження ефективних технологій й методів виробництва.;
- Мінімізація відходів й оптимізація використання сировини та матеріалів.
- Запровадження автоматизованих систем управління й виробництва для зниження витрат на працю й підвищення продуктивності.
- Оптимізація рівня запасів сировини та готової продукції для зменшення затрат на їх утримання.
- Заміна застарілого обладнання на більш продуктивне та енерго-ефективне.

Основними напрямками зменшення собівартості продукції підприємств аграрної сфери є: підвищення якості продукції; збільшення продуктивності праці; раціональне використання технічних та матеріальних ресурсів; технологічне оновлення виробництва.

Аналіз впливу чинників на чистий прибуток в 2024 році порівняно з 2022 роком підтвердив, що одним із від'ємних чинників, який вплинув на формування чистого прибутку СФГ «КАЛИНА» було збільшення собівартості продукції та зменшення виручки від реалізації продукції.

Вагомим резервом збільшення доходності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» є пошук напрямків зменшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), так як вона впливає на збільшення рівня прибутку на 100 грн. виручки від реалізації.

Для підтримки й розвитку фермерських господарств в Україні важливо створювати підходящі умови для доступу до фінансових ресурсів; надавати їм підтримку через державні програми й спростити процедури одержання кредитів і субсидій. Також потрібно розвивати кооперацію між малими господарствами і підтримувати їхнє об'єднання для спільного вирішення питань та реалізації аграрних проектів.

Підняття ефективності фермерських господарств має базуватися на основі відповідної інституційної підтримки, включаючи систему регулювання, яка сприяє досягненню очікуваних економічних результатів підприємців в сільському господарстві.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження було зроблено наступні висновки.

1. Під поняттям «дохід» доцільно вважати економічну категорію, яка значить пряме отримання підприємством певних активів (грошей або матеріальних ресурсів) або зниження сум зобов'язань, які зумовлюють до зростання суми власного капіталу.

2. Система управління підприємством є складним механізмом, який визначає ефективність діяльності підприємства завдяки використанню спеціальних методів й технологій управління.

3. На підприємстві можна використовувати різні методи підвищення доходів: метод високих цін; ціновий метод; метод тарифних планів; метод групової оптимізації доходів; метод групового квотування.

4. У магістерській роботі досліджується селянське (фермерське) господарство «КАЛИНА». Основним видом діяльності селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» є вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур а саме: пшениці озимої, кукурудзи, ячменю ярого, сої, ріпаку озимого та ярого, буряка цукрового.

5. Аналіз динаміки показників ліквідності й платоспроможності (табл. 2.3) показав: всі показники ліквідності та платоспроможності знаходяться на достатньо високому рівні; коефіцієнт покриття в 2024 році знизився в 5 разів порівняно з 2022 роком, але становить 8,27, що перевищує його нормативне значення; всі показники за аналізований період знижуються, але досягають нормативного значення. В цілому підприємство є достатньо ліквідним та платоспроможним.

6. За аналізований період збільшилась забезпеченість підприємства власним капіталом в 2024 році на 4619,4 тис. грн. та зменшилась залежність від зовнішніх джерел. Про це свідчить збільшення коефіцієнту фінансової стабільності підприємства. Спостерігається зниження коефіцієнту

маневреності власного капіталу в 2024 році на 0,32 пункти порівняно з 2022 роком. Але варто відмітити достатньо високе значення такого показника за аналізований період, який в 2024 році становив 0,62. Така ситуація відбувається за рахунок наявності у підприємства достатньо високої суми власних оборотних коштів на 1 гривню власного капіталу.

7. Всі показники ділової активності досліджуваного підприємства за аналізований період 2022-2024 рр. знизились, а саме: оборотність кредиторської заборгованості, активів, власного капіталу, дебіторської заборгованості в 2024 році порівняно з 2022 роком. Переважно найгірші показники ділової активності підприємства спостерігаються в 2024 році.

8. Дослідження показників динаміки доходів селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» за період 2022-2024 рр. показує, що підприємство формувало доходи за рахунок основного джерела - виручки від реалізації продукції.

9. Структура доходів СФГ «КАЛИНА» у 2024 році зовсім не диверсифікована, так як на 99,9 % сформована за рахунок чистого доходу від реалізації продукції. Це негативне явище, так як майже відсутні інші операційні доходи.

10. В селянському (фермерському) господарстві «КАЛИНА» в 2023 році усі показники фінансових результатів значно зменшилися порівняно з 2022 роком. Тобто 2023 рік був найтяжчим для досліджуваного підприємства. 2024 рік для СФГ «КАЛИНА», був періодом відновлення та зростання, адже всі показники фінансових результатів в цей рік значно покращилися порівняно з 2023 роком, однак далеко не досягнуто рівня показників 2022 року. Основний результативний показник підприємства – чистий прибуток в 2024 році становив 4 512,20 тис. грн, що в 2,2 рази менше порівняно з 2022 роком.

11. Аналіз показників рентабельності підприємства селянського (фермерського) господарства «КАЛИНА» демонструє зниження показників рентабельності за аналізований період. Слід відмітити, що найгірші коефіцієнти рентабельності спостерігаються в 2023 році, це пов'язано з

військовими діями в Україні. Однак 2024 рік показує значне зростання рентабельності порівняно з 2023 роком. В результаті рентабельність активів була 10%, рентабельність основної діяльності – 29%, рентабельність власного капіталу 12%, рентабельність продажу – 0,22, що є достатньо високими показниками для підприємств аграрної галузі.

12. Основними напрямками зниження собівартості продукції в сучасних умовах є:

- Запровадження ефективних технологій й методів виробництва;
- Мінімізація відходів й оптимізація використання сировини та матеріалів;
- Запровадження автоматизованих систем управління й виробництва для зниження витрат на працю й підвищення продуктивності;
- Оптимізація рівня запасів сировини та готової продукції для зменшення затрат на їх утримання;
- Заміна застарілого обладнання на більш продуктивне та енерго-ефективне.

13. Основними напрямками зменшення собівартості продукції підприємств аграрної сфери є: підвищення якості продукції; збільшення продуктивності праці; раціональне використання технічних та матеріальних ресурсів; технологічне оновлення виробництва.

14. Аналіз впливу чинників на чистий прибуток в 2024 році порівняно з 2022 роком підтвердив, що одним із від'ємних чинників, який вплинув на формування чистого прибутку СФГ «КАЛИНА» було збільшення собівартості продукції та зменшення виручки від реалізації продукції.

15. Для підтримки й розвитку фермерських господарств в Україні важливо створювати підходящі умови для доступу до фінансових ресурсів; надавати їм підтримку через державні програми й спростити процедури одержання кредитів і субсидій. Також потрібно розвивати кооперацію між малими господарствами і підтримувати їхнє об'єднання для спільного вирішення питань та реалізації аграрних проектів.

