

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ЮРІЯ
ФЕДЬКОВИЧА**

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ**

Дохід підприємства, його економічний зміст, напрями збільшення

**Кваліфікаційна робота
Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)**

Виконав: студент 4 курсу, групи 472-2
денної форми навчання
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»
Антонюк Микита Ігорович _____

Керівник: доцент кафедри фінансів і кредиту
Кучерівська Софія Степанівна _____

*До захисту допущено на засіданні кафедри
протокол № ____ від _____ 2025 р.
Завідувач кафедри фінансів і кредиту
_____ проф. Нікіфоров П.О.*

АНОТАЦІЯ

Антонюк М.І. Дохід підприємства, його економічний зміст, напрями збільшення. Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича. Чернівці. 2025. 62 с.

У кваліфікаційній роботі досліджено зміст поняття «дохід підприємства» як економічної категорії, а також проаналізовано його формування, структуру та динаміку на прикладі ТОВ «Техно-Буд Сервіс» у 2022 – 2024 роках. У першому розділі розглянуто теоретичні засади формування доходів підприємства, їх види, функції та вплив на ефективність діяльності. Другий розділ присвячений аналізу доходів підприємства «Техно-Буд Сервіс», зокрема оцінено структуру, джерела та динаміку змін за останні три роки. Третій розділ містить пропозиції щодо підвищення рівня доходів підприємства шляхом оптимізації управлінських рішень, використання внутрішніх резервів та реалізації стратегічних підходів до фінансового управління.

Ключові слова: дохід підприємства, джерела доходу, фінансові результати, ефективність, структура доходів, напрями збільшення.

ABSTRACT

Antonyuk M.I. Enterprise income, its economic essence, and ways of increasing it. Manuscript. Qualification thesis for obtaining the first (bachelor's) level of higher education in the specialty 072 "Finance, Banking and Insurance". Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University. Chernivtsi. 2025. 62 pages.

The qualification thesis explores the essence of enterprise income as an economic category and analyzes its formation, structure, and dynamics based on the example of LLC "Techno-Bud Service" for the period 2022–2024. The first section presents the theoretical foundations of income formation, its types, functions, and impact on the efficiency of business activity. The second section is dedicated to the analysis of the company's income, including an assessment of its structure, sources, and trends over the past three years. The third section provides proposals for increasing enterprise income through the optimization of managerial decisions, use of internal reserves, and implementation of strategic approaches to financial management.

Key words: enterprise income, income sources, financial results, efficiency, income structure, ways of increasing.

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

_____ М.І. Антонюк

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Економічна суть доходу підприємства, його види та роль в управлінні підприємством.....	6
1.2. Фактори, що впливають на розмір доходу підприємства.....	9
1.3. Підходи до оцінки доходності діяльності підприємства в економічній літературі.....	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ДОХОДІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ “ТЕХНО-БУД СЕРВІС”.....	25
2.1. Загальна характеристика «Техно-Буд Сервіс» підприємства як бази дослідження.....	25
2.2. Динаміка, структура та джерела доходів «Техно-Буд Сервіс» підприємства за 2022-2024 роки.....	30
2.3. Виявлення проблем і недоліків у системі формування доходів підприємства «Техно-Буд Сервіс».....	36
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	38
3.1. Внутрішні резерви та зовнішні фактори збільшення доходів підприємств.....	38
3.2. Напрями вдосконалення фінансового управління для забезпечення стабільного доходу.....	42
ВИСНОВКИ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	49

ВСТУП

У сучасних умовах функціонування ринкової економіки дохід підприємства виступає одним із ключових показників ефективності його діяльності. Обсяг та структура доходів значною мірою визначають фінансову стійкість, конкурентоспроможність та перспективи розвитку суб'єкта господарювання. Ефективне управління доходами є основою забезпечення стабільного функціонування підприємства та досягнення стратегічних цілей у довгостроковій перспективі.

Актуальність обраної теми зумовлена необхідністю постійного пошуку шляхів підвищення доходів підприємств в умовах економічної нестабільності, інфляційних процесів, зміни ринкової кон'юнктури та загострення конкуренції. Для забезпечення фінансової стабільності підприємства необхідно не лише аналізувати наявні доходи, а й виявляти внутрішні резерви зростання, застосовувати сучасні підходи до управління доходною діяльністю, адаптувати її до змін зовнішнього середовища.

Важливий вклад у вивчення теоретичних і практичних аспектів формування доходів підприємства, аналізу їхньої структури та визначення чинників впливу внесли такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Г.В. Савицька [6], А.І. Кіреєва [18], Т.Т. Ковальчук [36], О.А. Кириленко [17], Л.О. Лігоненко [21], Дж. Гітман [18], Р. Брейлі [4], С. Майєрс [4], М. Портер [36], Ю. Брігхем [5], Дж. Гапенські [5]. Хоча наукова думка з даного питання вже має усталені підходи, динамічні умови ринку та потреби бізнесу зумовлюють постійну актуалізацію підходів до управління доходами як ключовим фінансовим ресурсом підприємства.

Метою даної бакалаврської роботи є дослідження економічного змісту доходу підприємства, аналіз чинників, що впливають на його формування, а також визначення напрямів підвищення доходів на прикладі конкретного суб'єкта господарювання - ТОВ «Техно-Буд Сервіс».

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються наступні завдання:

- дослідити економічну суть доходу, його види та значення в системі управління підприємством;
 - охарактеризувати основні фактори, що впливають на розмір доходу;
 - узагальнити підходи до оцінки ефективності доходної діяльності підприємств;
 - проаналізувати динаміку, структуру та джерела доходів ТОВ «Техно-Буд Сервіс» у 2022–2024 роках;
 - виявити основні проблеми та недоліки у формуванні доходів на підприємстві;
 - обґрунтувати внутрішні резерви та зовнішні чинники збільшення доходів;
 - запропонувати практичні заходи з вдосконалення фінансового управління;
- Об’єктом дослідження є доходи підприємства як фінансово-економічна категорія.

Предметом дослідження виступають теоретичні, методичні та практичні аспекти формування, аналізу та управління доходами підприємства.

У процесі проведення дослідження були використані наступні методи:

1. Аналіз і синтез – використано для вивчення економічної сутності доходу підприємства та визначення його ролі у фінансовій системі підприємства.
2. Порівняльний аналіз – застосовано для дослідження динаміки та структури доходів підприємства у 2022–2024 роках.
3. Статистичні методи – використано для обробки цифрових даних і побудови аналітичних висновків щодо джерел доходу.
4. Графічний метод – використано для наочного зображення змін і структурних характеристик доходів підприємства.
5. Документальний аналіз – застосовано під час вивчення внутрішньої звітності підприємства, а також нормативно-правових документів.

Ці методи забезпечили комплексний підхід до аналізу фінансових результатів підприємства та розробки рекомендацій щодо збільшення доходу.

Інформаційною базою дослідження слугували наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів, законодавчі та нормативно-правові акти України,

фінансова звітність ТОВ «Техно-Буд Сервіс», статистичні дані, матеріали періодичних видань та інтернет-ресурсів.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. У вступі обґрунтовано актуальність теми, визначено мету, завдання, об'єкт і предмет дослідження. У першому розділі розкрито теоретичні основи формування доходу підприємства, зокрема його економічну суть, класифікацію, впливові фактори та підходи до оцінювання доходності. У другому розділі здійснено аналіз доходів ТОВ «Техно-Буд Сервіс» за 2022–2024 роки, досліджено їх динаміку, структуру та джерела, а також виявлено проблеми у системі формування доходів. У третьому розділі запропоновано шляхи збільшення доходів підприємства, визначено резерви зростання та економічно обґрунтовано можливі напрями вдосконалення фінансового управління. У висновках підсумовано основні результати дослідження та наведено практичні рекомендації.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна суть доходу підприємства, його види та роль в управлінні підприємством

Дохід підприємства є одним із ключових показників його фінансово-господарської діяльності, що відображає результат господарювання за певний період. У загальному вигляді дохід визначається як сума грошових надходжень, що підприємство отримує в результаті реалізації товарів, виконання робіт чи надання послуг. Це основне джерело фінансування поточної діяльності, розвитку та інвестування, а також база для формування прибутку.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», дохід визнається під час зростання активів або зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу підприємства (за винятком внесків власників) [34]. Це визначення відповідає міжнародним стандартам фінансової звітності, де дохід вважається приростом економічних вигод протягом звітного періоду у вигляді надходження або збільшення активів, або зменшення зобов'язань, що призводить до зростання капіталу підприємства.

Слід зазначити, що дохід - це не лише фактичні грошові надходження, але і вимірювач результативності економічної діяльності підприємства. Він комплексно відображає обсяги реалізованої продукції, ефективність виробничо-комерційної діяльності, конкурентоспроможність, структуру витрат, рівень цінової політики, а також здатність підприємства задовольняти ринковий попит. У цьому сенсі дохід є інтегральним показником, який поєднує у собі поточну ефективність діяльності та потенціал зростання.

Економічний зміст доходу полягає також у тому, що він виконує результативну, ресурсну, стимулюючу та інформаційну функції. З одного боку, дохід є результатом господарської діяльності, а з іншого — ресурсом для покриття

витрат, інвестування у нові проекти, виплат працівникам і забезпечення платоспроможності підприємства. Крім того, рівень доходу мотивує керівництво до підвищення ефективності управління, а також надає важливу інформацію для аналізу, прогнозування й ухвалення управлінських рішень.

У загальному вигляді дохід визначається як сума грошових надходжень, що підприємство отримує в результаті реалізації товарів, виконання робіт чи надання послуг. Це основне джерело фінансування поточної діяльності, розвитку та інвестування, а також база для формування прибутку.

У практиці бухгалтерського обліку доходи класифікують відповідно до джерел надходження, виду діяльності та порядку визнання. Відповідно до П(С)БО 15, доходи поділяються на:

- дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – основна форма доходу, що формується у процесі операційної діяльності;
- інші операційні доходи – надходження від реалізації інших активів, оренди, роялті, штрафів тощо;
- фінансові доходи – надходження від інвестиційної діяльності, зокрема у вигляді процентів, дивідендів;
- інші доходи – надходження, не пов'язані безпосередньо з основною діяльністю (наприклад, безповоротна фінансова допомога, прибутки минулих років, що були виявлені у поточному періоді) [24].

Згідно з Податковим кодексом України, доходом підприємства для цілей оподаткування вважається сукупність доходів від будь-яких видів діяльності, визначена за методом нарахування або касовим методом (для окремих платників податку), з урахуванням податкових різниць [30]. Законодавчо важливим є дотримання принципів податкового обліку доходів, щоб уникнути фінансових санкцій, податкових ризиків та спотворення фінансової звітності.

Також у податковому обліку доходи класифікують як:

- доходи від операційної діяльності (основний вид доходу);
- інші доходи (фінансові, інвестиційні, від відшкодування заборгованостей тощо);

– доходи, що не включаються до оподаткованого прибутку (наприклад, цільове фінансування, страхові виплати) [32].

Рівень доходу прямо впливає на конкурентоспроможність підприємства, його кредитоспроможність, платоспроможність і ринкову вартість.

Управління доходами підприємства включає аналіз факторів, що їх формують, прогнозування обсягів майбутніх надходжень, оптимізацію цінової політики, контроль за дебіторською заборгованістю, вибір пріоритетних напрямів реалізації продукції та управління витратами.

У сучасних умовах господарювання ефективна система управління доходами повинна бути гнучкою та адаптивною. Вона має базуватися на постійному моніторингу ринку, включати аналіз поведінки споживачів, конкурентного середовища, галузевих трендів. Ключовим елементом такої системи є інформаційно-аналітична підтримка, яка дозволяє оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Управління доходами повинно бути узгодженим із загальними цілями підприємства та підтримувати реалізацію його стратегічного плану.

Важливо зазначити, що дохід тісно взаємопов'язаний з іншими фінансовими категоріями, такими як витрати, прибуток, рентабельність, грошові потоки, власний капітал і ліквідність. Наприклад:

1. Прибуток є результатом зіставлення доходів із витратами, тому ефективне формування доходу є передумовою досягнення прибутковості.

2. Рентабельність як відносний показник ефективності діяльності базується саме на аналізі структури та обсягу доходів.

3. Грошові потоки напряму залежать від доходів підприємства, зокрема операційних, і забезпечують платоспроможність та здатність підприємства до самофінансування.

4. Капітал зростає через прибуток, що формується на базі доходів, тому збільшення доходів прямо впливає на підвищення вартості власного капіталу.

5. Фінансова стійкість та ліквідність також значною мірою залежать від стабільного надходження доходів, що дозволяє підприємству вчасно покривати поточні зобов'язання.

Таким чином, дохід є не лише самостійною фінансовою категорією, а й ключовим елементом фінансової системи підприємства, від якого залежить формування інших важливих показників. Його ефективне управління забезпечує комплексний розвиток підприємства і підтримання його довгострокової конкурентоспроможності.

Ефективне управління доходами дає можливість підприємству підвищити прибутковість, забезпечити фінансову стійкість та реалізувати стратегічні цілі.

У стратегічному плануванні дохід відіграє роль стратегічного показника, оскільки:

- виступає базою для формування бюджету підприємства, визначаючи його фінансові можливості на плановий період;
- є індикатором досягнення стратегічних цілей, таких як розширення ринку, зростання продажів, впровадження інновацій або модернізація виробництва;
- використовується як критерій оцінки ефективності роботи окремих підрозділів, зокрема через систему ключових показників ефективності (KPI), де саме дохід або його приріст виступає одним з основних індикаторів результативності [16].

Це підкреслює, що дохід виконує не лише функцію поточного забезпечення діяльності підприємства, але й слугує основою для стратегічного управління, формування довгострокових планів, розподілу ресурсів і прийняття управлінських рішень на всіх рівнях.

1.2. Фактори, що впливають на розмір доходу підприємства

Дохід підприємства – це сукупність усіх надходжень, які підприємство отримує в результаті своєї господарської діяльності протягом певного періоду. Він

є одним з головних показників, що характеризують фінансову результативність, життєздатність та ефективність функціонування підприємства.

Таблиця 1.1

Основні аспекти змісту поняття доходу підприємства

№	Аспект	Зміст
1	Економічна природа	Дохід відображає приріст економічних вигод у результаті реалізації продукції чи послуг.
2	Фінансова основа оцінки	Служить базою для розрахунку прибутку, рентабельності, ліквідності та інших фінансових показників.
3	Бухгалтерський підхід	Визнається, коли існує впевненість у надходженні економічних вигод і можливість оцінити суму.
4	Податковий підхід	Визначає базу для розрахунку податків згідно з нормами Податкового кодексу України.
5	Управлінський зміст	Служить інструментом для аналізу, планування, прогнозування та оцінки результативності.
6	Динамічний характер	Дохід змінюється під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, потребує постійного аналізу.
7	Управління доходами	Передбачає планування, контроль і оптимізацію джерел надходжень для забезпечення зростання.

Формування доходів підприємства залежить від комплексу зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на обсяг реалізації продукції, цінову політику, витрати та інші ключові елементи господарської діяльності. Глибоке розуміння цих факторів є основою для прийняття ефективних управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стабільного доходу та підвищення фінансової результативності підприємства.

Зовнішні фактори, що впливають на дохід:

1. Ринкова кон'юнктура – попит і пропозиція на продукцію або послуги, зміна споживчих уподобань, сезонність.

2. Рівень конкуренції – наявність альтернативних пропозицій на ринку, агресивна цінова політика конкурентів, інновації в галузі.

3. Стан економіки країни – інфляція, валютний курс, рівень безробіття, динаміка ВВП.

4. Податкова та законодавча база – зміни в оподаткуванні, регуляторні обмеження, митна політика.

5. Фінансові умови – доступ до кредитних ресурсів, облікова ставка Національного банку, рівень інвестиційної активності [25].

Внутрішні фактори включають:

1. Обсяг і якість продукції або послуг – чим вища якість і ширший асортимент, тим більше шансів залучити покупця та збільшити дохід.

2. Цінова політика підприємства – оптимальне співвідношення між ціною та собівартістю дозволяє отримати конкурентну перевагу.

3. Ефективність виробничого процесу – раціональне використання ресурсів, зниження витрат, впровадження енергозберігаючих технологій.

4. Кваліфікація персоналу – від рівня знань і досвіду працівників залежить якість роботи, швидкість виконання операцій і здатність до інновацій.

5. Управління збутом та маркетинг – професійно налагоджені продажі, реклама, просування бренду безпосередньо впливають на обсяги реалізації [26].

Також важливу роль відіграє рівень організаційного управління. Системне планування, грамотне бюджетування, контроль за дебіторською заборгованістю, гнучка стратегія продажів – усе це сприяє зростанню доходу підприємства.

Поняття доходу є одним із базових у фінансовій науці, але водночас – одним із найскладніших для однозначного тлумачення. Історично формування теоретичних підходів до визначення доходу ґрунтується на розвитку економічної думки, що відображає зміну уявлень про джерела, природу та функції доходу.

У класичній політичній економії (А. Сміт, Д. Рікардо) дохід розглядався як результат участі факторів виробництва у створенні вартості: земля – рента, капітал – відсоток, праця – заробітна плата. Підприємницький дохід при цьому розглядався як залишковий, що виникає після відшкодування всіх витрат [39].

К. Маркс у своїй теорії вартості пов'язував дохід із додатковою вартістю, яку створює наймана праця, але привласнює власник засобів виробництва. Такий

підхід акцентує увагу на соціальному аспекті формування доходів і механізмі експлуатації [15].

У неокласичній теорії (А. Маршалл, І. Фішер) дохід розглядається як потік корисності або як вартісний потік, який надходить суб'єкту господарювання за певний період. Особливої ваги набув підхід І. Фішера, який визначив дохід як граничну норму споживання, що не зменшує капітал [43].

У сучасній економічній науці існує декілька методологічних підходів до визначення доходу підприємства:

1. Бухгалтерський (фактичний) підхід – дохід трактується як сума реалізованої продукції, товарів чи послуг, яка зафіксована у фінансовому обліку. Цей підхід відповідає принципу нарахування і є основою для податкового та фінансового обліку.

2. Економічний підхід – дохід розглядається ширше: як приріст економічної вигоди підприємства, який може бути не лише реалізованим, а й потенційним. Це підкреслює динамічний характер доходу та його зв'язок із капіталом.

3. Кеш-флоу підхід (на основі руху грошових коштів) – дохід асоціюється з реальними грошовими надходженнями. Такий підхід особливо поширений у фінансовому менеджменті, зокрема при оцінці інвестиційної привабливості підприємства.

4. Міжнародний підхід (згідно з МСФЗ) – доходом вважається приріст економічних вигод у формі надходження активів або зменшення зобов'язань, що веде до зростання власного капіталу (крім випадків, пов'язаних з внесками власників) [44].

Кожен із цих підходів має власну сферу застосування. Так, бухгалтерський дохід є основою для складання звітності, тоді як економічний і грошовий – для управлінських рішень, планування та прогнозування. Сучасна практика вимагає синтезу підходів, особливо в умовах нестабільного ринку, коли підприємства потребують комплексної оцінки результатів діяльності.

У сучасних умовах стрімкого технологічного розвитку інновації та цифрова трансформація відіграють ключову роль у забезпеченні конкурентоспроможності

підприємства й безпосередньо впливають на формування його доходів. Це зумовлено тим, що цифрові рішення дозволяють підприємствам:

- підвищувати продуктивність праці;
- оптимізувати витрати;
- відкривати нові ринки збуту;
- покращувати якість обслуговування клієнтів.

Серед основних напрямів, через які цифровізація впливає на дохід, можна виділити:

1. Автоматизація бізнес-процесів – впровадження автоматизованих систем управління (ERP, CRM, WMS) дозволяє зменшити людський фактор, знизити витрати на адміністрування, прискорити обробку замовлень та зменшити кількість помилок. Наприклад, CRM-системи сприяють кращому управлінню відносинами з клієнтами, підвищуючи ймовірність повторних продажів та рівень задоволеності клієнтів.

2. Використання електронної комерції – перехід до онлайн-каналів продажів (e-commerce) розширює цільову аудиторію підприємства та дозволяє вийти за межі локального ринку. Це дає можливість збільшити обсяги реалізації продукції, а отже, і доходи. Зокрема, навіть малі підприємства можуть конкурувати з великими, використовуючи торгові платформи типу Rozetka, Prom.ua або міжнародні – Amazon, Etsy.

3. Інновації у виробництві – впровадження нових технологій (наприклад, 3D-друку, роботизації, інтелектуальних систем контролю якості) дозволяє знизити собівартість продукції, підвищити якість товарів і скоротити виробничий цикл. Це безпосередньо впливає на конкурентоспроможність і прибутковість.

4. Цифровий маркетинг і аналітика – застосування цифрових каналів просування (таргетована реклама, SEO, SMM) дозволяє підприємствам залучати клієнтів із меншими витратами порівняно з традиційними засобами. Аналітичні інструменти Google Analytics, Facebook Pixel, Big Data дають змогу оперативно реагувати на зміну попиту, адаптувати пропозицію і підвищувати ефективність рекламних кампаній.

5. Покращення клієнтського досвіду – сучасні споживачі цінують швидкість, зручність та персоналізоване обслуговування. Чат-боти, мобільні додатки, інтерфейси самообслуговування, можливість відстеження замовлення в реальному часі – все це підвищує лояльність клієнтів і стимулює повторні покупки.

6. Кібербезпека та цифрова довіра – інвестування у захист даних клієнтів і безпеку транзакцій є важливим фактором для утримання репутації підприємства, особливо в цифровому середовищі. Порушення безпеки може призвести до втрати клієнтів і доходів.

Цифровізація не є одноразовою подією – це безперервний процес удосконалення. Підприємства, які активно впроваджують інновації, мають вищу адаптивність до змін ринку, здатні швидше реагувати на запити споживачів і ефективніше використовувати ресурси. Таким чином, цифрові трансформації стають не лише фактором підвищення доходів, а й запорукою довгострокової фінансової стійкості.

У сучасній економіці глобалізація виступає потужним фактором, що визначає умови функціонування підприємств, особливо тих, які орієнтовані на зовнішні ринки. Інтеграція в світову економіку відкриває нові можливості для розширення збуту продукції, залучення інвестицій, впровадження передових технологій. Проте водночас вона несе і нові виклики, які безпосередньо впливають на формування доходів.

Основні чинники, через які глобалізація впливає на дохід підприємства:

1. Митні бар'єри та зовнішньоекономічне регулювання. Торговельні обмеження у вигляді ввізного мита, квот, технічних регламентів або санітарних норм можуть значно ускладнити доступ до іноземних ринків. Навіть якщо продукція конкурентоспроможна за якістю та ціною, високі митні тарифи можуть знизити її привабливість для іноземного покупця, що впливає на обсяг реалізації й, відповідно, дохід. Окрім того, необхідність дотримання специфічних стандартів (наприклад, європейських екологічних чи енергетичних) може вимагати додаткових інвестицій у виробництво.

2. Попит на міжнародному ринку. Світова кон'юнктура, тренди споживання, сезонні коливання попиту та глобальні події (економічні кризи, війни, пандемії) прямо впливають на зовнішню торгівлю. Якщо попит на певну продукцію знижується за межами країни, це може призвести до скорочення обсягів експорту, зниження цін, простоїв виробництва — усе це негативно позначається на доходах. Водночас розширення попиту в інших країнах, навпаки, створює умови для зростання прибутковості підприємства.

3. Коливання валютного курсу. Для експортерів коливання курсу національної валюти щодо іноземних валют має подвійний ефект:

— позитивний ефект — девальвація гривні може зробити експорт вигіднішим, оскільки надходження у валюті перераховуються за вищим курсом у гривневий еквівалент.

— негативний ефект — при імпортозалежності (сировина, обладнання, комплектуючі) витрати у валюті зростають, що може нівелювати дохід від експорту.

Крім того, нестабільність валютного курсу створює високі ризики при укладенні контрактів, плануванні виробництва та ціноутворенні. Це вимагає від підприємств застосування хеджування валютних ризиків або створення валютних резервів.

Умови глобального ринку змушують підприємства бути гнучкими, орієнтованими на постійне оновлення стратегій збуту, адаптацію продукції до вимог іноземних споживачів, грамотне валютне планування. Ефективне використання можливостей глобалізації дозволяє підприємствам не лише збільшити доходи, а й диверсифікувати джерела прибутку, знижуючи залежність від внутрішнього ринку.

Фінансова стратегія визначає напрям і принципи управління фінансовими ресурсами підприємства у довгостроковій перспективі. Вона охоплює всі аспекти фінансування - від залучення капіталу до розподілу прибутку - і має безпосередній вплив на дохід підприємства. Ефективна фінансова стратегія

забезпечує стабільність, інвестиційну привабливість та здатність до адаптації в умовах змінного середовища.

Управління фінансовою діяльністю:

1. Інвестиційна діяльність – підприємства, які стратегічно інвестують у модернізацію виробництва, впровадження інновацій, автоматизацію, отримують конкурентні переваги, що з часом призводить до збільшення обсягів реалізації та доходу. Водночас прорахована інвестиційна політика мінімізує ризики неефективного використання коштів.

2. Дивідендна політика – підприємства, які мають чітку політику щодо виплати дивідендів, можуть залучати більше інвесторів, що сприяє зростанню капіталу. Водночас залишення частини прибутку на розвиток (реінвестування) дозволяє підприємству зміцнювати свої позиції на ринку. Баланс між цими двома підходами - ключ до довгострокового успіху.

3. Позикове фінансування – раціональне використання кредитів та інших джерел запозичень допомагає розширювати виробництво та інвестувати у перспективні напрями діяльності. Проте надмірна заборгованість або не вигідні умови кредитування можуть призвести до фінансового тиску, що негативно вплине на чистий дохід.

Наявність доступу до довгострокових джерел фінансування (банківських кредитів, інвестиційних фондів, ринку цінних паперів) дає змогу підприємству реалізовувати масштабні проєкти, розширювати виробничі потужності, виходити на нові ринки. Це особливо важливо для капіталомістких галузей. Висока кредитоспроможність, хороша ділова репутація та прозора звітність – основні передумови для залучення стабільного фінансування.

Фінансова дисципліна полягає в дотриманні принципів обліку, своєчасній сплаті податків, контролі за витратами, управлінні грошовими потоками. Підприємства, які впроваджують ефективну систему фінансового контролю, мінімізують втрати, підвищують рентабельність і стійко витримують зовнішні шоки.

Прозорість фінансової звітності – це не лише вимога законодавства, а й фактор довіри з боку інвесторів, банків та контрагентів. Публічне розкриття фінансових результатів, аудиторські перевірки, відповідність міжнародним стандартам обліку (МСФЗ) позитивно впливають на репутацію підприємства і створюють основу для довгострокового зростання доходів.

Фінансова стратегія підприємства є ключовим елементом, що визначає здатність до стабільного доходуутворення. Системний підхід до інвестицій, контроль за фінансовими ризиками, прозора звітність та стратегічне планування – усе це формує основу фінансової стійкості та зростання.

Теоретичні підходи до трактування доходу відображають багатогранність цього поняття і є основою для формування системи управління доходами в контексті досягнення фінансової стійкості та стратегічних цілей підприємства. Таким чином, формування доходів є багатофакторним процесом, де важливо не лише реагувати на зміну зовнішнього середовища, а й активно управляти внутрішніми ресурсами. Успішне підприємство — це те, що здатне адаптуватися, прогнозувати зміни та ефективно використовувати наявні можливості для зростання доходів.

1.3. Підходи до оцінки доходності діяльності підприємства в економічній літературі

Питання доходності діяльності посідає важливе місце в наукових дослідженнях, оскільки дохід є основою фінансової стабільності, прибутковості та стійкого розвитку підприємства. У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі представлено низку підходів до її оцінки, що базуються на теоретичних концепціях і практичних інструментах фінансового аналізу.

Фінансово-економічний підхід найчастіше зустрічається у працях вітчизняних авторів, таких як:

1. Савицька Г.В. «Аналіз господарської діяльності підприємства» [69].

2. Поддєрьогін А.М. у монографії «Фінансовий менеджмент» акцентує увагу на зв'язку доходу з категоріями прибутку, маржинального доходу та фінансової стійкості [33].

3. Бланк І.А. у роботі «Управління прибутком» розглядає дохід як динамічну категорію, що потребує глибокого аналізу структури, джерел і факторів змін [1].

Ці автори підкреслюють, що аналіз ефективності доходів має базуватися на зіставленні доходів із витратами, активами, обсягами реалізації, а також включати оцінку динаміки доходу в часі.

Багато дослідників наголошують на необхідності використання аналітичних моделей:

1. У працях Гребенік О.Ф. («Фінансовий аналіз») та Шеремета А.Д. («Фінансовий аналіз підприємства») розглядається факторний аналіз доходу із використанням індексного методу, регресійного аналізу та методів прогнозування [10].

2. Західні автори, зокрема Р. Брейлі та С. Майєрс у книзі «Принципи корпоративних фінансів», акцентують увагу на взаємозв'язку доходів із ризиком, капіталовкладеннями та вартістю компанії [39]. = Сільченко О.А.

3. Роботи Дж. Гітмана також містять глибокий аналіз грошових потоків як складової доходної діяльності, що дозволяє оцінювати її довгострокову результативність [7].

4. У працях Ковальчук Т.Т. та Кириленко О.А. («Управління фінансовими результатами підприємства») доходна діяльність аналізується з позиції створення доданої вартості (value-based management), що інтегрує оцінку доходів з вартісно-орієнтованим управлінням [18].

Факторний аналіз і економіко-математичне моделювання є невід'ємною частиною сучасного фінансового аналізу доходів підприємства. Цей підхід дозволяє не лише фіксувати поточний стан, а й виявляти причинно-наслідкові зв'язки, оцінювати вплив окремих змінних на дохід і будувати прогнози на майбутнє.

У працях Гребенік О.Ф. («Фінансовий аналіз») та Шеремета А.Д. («Фінансовий аналіз підприємства») [10] велика увага приділяється факторному аналізу доходу з використанням наступних методик:

1. Індексний метод – дозволяє оцінити зміну доходу під впливом окремих факторів, таких як обсяг реалізації, структура продукції, рівень цін. Наприклад:

$$\Delta D = \Delta Q \cdot P_0 + Q_0 \cdot \Delta P + \Delta Q \cdot \Delta P$$

де Q - кількість,

P - ціна.

Такий аналіз виявляє, який саме фактор (ціна чи обсяг) дав найбільший внесок у зміну доходу.

2. Регресійний аналіз – використовується для побудови моделей залежності доходу від комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів (витрати на рекламу, рівень конкуренції, ціни на ресурси, обсяги виробництва тощо). Це дає змогу математично кількісно оцінити силу впливу кожного чинника.

3. Прогнозування доходу – реалізується за допомогою екстраполяції трендів, авторегресійних моделей (ARIMA), нейронних мереж тощо. Прогнозне моделювання дозволяє сформулювати стратегії збільшення доходів у різних сценаріях розвитку підприємства.

У книзі «Принципи корпоративних фінансів» автори Р. Брейлі та С. Майєрс [3] підходять до аналізу доходу з позицій взаємозв'язку між доходом, ризиком і вартістю бізнесу. Основні аспекти їхнього підходу:

1. Доходи і ризик – підприємство має оцінювати не лише очікуваний дохід, а й ризик його досягнення (наприклад, через дисперсію грошових потоків). Високий дохід із високим ризиком не завжди є прийнятним.

2. Вартість підприємства як функція доходу – згідно з підходом DCF (Discounted Cash Flow), ринкова вартість підприємства прямо залежить від прогнозних доходів і ставки дисконту:

$$V = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

де CF_t – очікувані доходи (грошові потоки),

r – ставка дисконту.

3. Прийняття рішень про інвестиції – доходи виступають як ключовий орієнтир у виборі інвестиційних проєктів, особливо в умовах невизначеності.

Дж. Гітман у своїй праці «Основи фінансового менеджменту» [18] концентрується на грошових потоках як основі доходної діяльності, обґрунтовуючи важливість аналізу не лише облікових прибутків, а реальних фінансових надходжень:

1. Кеш-флоу-аналіз (Cash Flow Analysis) – вивчає надходження і вибуття коштів у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Це дозволяє оцінити здатність підприємства генерувати грошовий дохід у довгостроковому періоді.

2. Показники типу Free Cash Flow (FCF), Operating Cash Flow (OCF) виступають основою для оцінки інвестиційної привабливості підприємства, кредитоспроможності та здатності до розширення діяльності.

3. Аналіз ліквідності доходу – навіть якщо прибуток є високим, відсутність достатнього грошового потоку може свідчити про проблеми в операційній ефективності.

У сучасних умовах нестабільного ринкового середовища оцінка доходів підприємства повинна виходити за межі лише фінансових коефіцієнтів чи результатів бухгалтерського обліку. Низка вчених і практиків акцентують увагу на необхідності інтеграції доходної політики в загальну стратегію розвитку бізнесу, з урахуванням довгострокових цілей, конкурентних переваг та створення доданої вартості.

У своїй класичній праці «Конкурентна стратегія» Майкл Портер [44] висвітлює тісний зв'язок між конкурентною позицією підприємства і рівнем його доходності:

1. Конкурентна перевага є джерелом стабільного доходу, адже вона дозволяє підприємству встановлювати вигідні ціни, захищатися від цінового тиску конкурентів і зберігати лояльність споживачів.

2. Портер виділяє три базові стратегії (лідерство за витратами, диференціація, фокусування), які формують структуру доходів підприємства. Наприклад, стратегія лідерства за витратами дозволяє максимізувати доходність через економію, тоді як диференціація дає змогу встановлювати преміальні ціни.

Крім того, доходність підприємства визначається структурою галузі — бар'єрами входу, силою постачальників і покупців, загрозами замінників і рівнем конкуренції (модель «п'яти сил Портера»).

Отже, у стратегічному підході дохід розглядається не як ізольований фінансовий показник, а як результат реалізації обраної конкурентної моделі.

Т.Т. Ковальчук та О.А. Кириленко у праці «Управління фінансовими результатами підприємства» [36] досліджують вартісно-орієнтований підхід до управління доходами, який базується на концепції Value-Based Management (VBM) — управління, орієнтоване на зростання ринкової вартості бізнесу.

Оцінка доходу через створення економічної доданої вартості (EVA — Economic Value Added):

$$EVA = PAT - (IC \times WAC)$$

де: PAT — чистий операційний прибуток після оподаткування,

IC — інвестований капітал,

WAC — середньозважена вартість капіталу.

Таким чином, доходність аналізується не сама по собі, а в контексті того, наскільки вона перевищує очікувану вартість залучених ресурсів.

Системний підхід до управління доходами передбачає:

- планування доходів з урахуванням цільової вартості бізнесу,
- оптимізацію структури капіталу,
- стимулювання керівників не лише до досягнення прибутку, а до зростання довгострокової цінності підприємства.

Доходи інтегруються у стратегічні KPI — наприклад, зростання чистої вартості на акцію (NSVA), рентабельність на інвестований капітал (ROIC), мультиплікатори доходу до вартості компанії (P/S, EV/EBITDA).

Цей підхід дозволяє синхронізувати щоденні управлінські рішення з глобальною метою — зростання капіталізації підприємства.

Стратегічний і управлінський підходи вносять довгостроковий, системний і ринково-орієнтований погляд на доходну діяльність підприємства (табл. 1.2)

Таблиця 1.2

Характеристика стратегічного та управлінського підходів до аналізу доходів підприємства

Ознака	Стратегічний підхід (Портер)	Управлінський підхід (VBM – Ковальчук, Кириленко)
Орієнтація	Конкурентна позиція на ринку	Вартість бізнесу для власників (інвесторів)
Дохід як...	Результат реалізації конкурентної стратегії	Інструмент створення доданої економічної вартості
Ключовий інструмент	Аналіз галузі, конкурентів, стратегій	EVA, ROIC, WAC, KPI, вартісна оцінка доходів
Роль доходу в управлінні	Формування сталого конкурентного доходу	Управління доходністю через капітал і ефективність рішень

Таким чином, аналітика доходу в межах цих підходів виходить на стратегічний рівень, де вона стає частиною управління цінністю бізнесу, а не просто фіксацією фактів.

Таким чином, підходи до оцінки доходної діяльності підприємства в економічній літературі охоплюють як класичні інструменти фінансового аналізу, так і сучасні управлінські концепції. Використання комплексної методики, заснованої на ідеях вітчизняних і зарубіжних дослідників, дає змогу глибше зрозуміти фактори ефективності доходів та знайти шляхи їх збільшення.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ДОХОДІВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕХНО-БУД СЕРВІС»

2.1. Загальна характеристика ТОВ «Техно-Буд Сервіс» як бази дослідження

ТОВ «Техно-Буд Сервіс» – це підприємство з обмеженою відповідальністю, яке функціонує на підставі Статуту та зареєстроване відповідно до чинного законодавства України. Основний вид діяльності підприємства – виконання дорожньо-будівельних робіт, зокрема: будівництво та ремонт автомобільних доріг, тротуарів, майданчиків, водовідведення, а також благоустрій територій. Компанія також займається виготовленням асфальтобетонних сумішей і надає послуги спеціалізованої техніки.

Упродовж останніх років підприємство успішно співпрацює як з державними структурами, так і з приватними замовниками, виграючи тендери на виконання важливих інфраструктурних проєктів. Географія діяльності охоплює як Чернівецьку область, так і суміжні регіони, що свідчить про конкурентоспроможність компанії на ринку.

ТОВ «Техно-Буд Сервіс» має у своєму розпорядженні сучасну будівельну техніку, включаючи асфальтоукладачі, катки, екскаватори, автогрейдери, автокрани, самоскиди тощо. Власна виробнича база дозволяє підприємству виконувати повний цикл робіт без залучення сторонніх підрядників. Особливе значення має власна асфальтобетонна установка, що забезпечує незалежність від постачальників матеріалів. Вся техніка проходить регулярне технічне обслуговування, а частина процесів автоматизована, що підвищує ефективність роботи та знижує виробничі витрати.

ТОВ «Техно-Буд Сервіс» має лінійно-функціональну структуру управління, яка забезпечує ефективне функціонування кожного підрозділу та чіткий розподіл повноважень. На чолі підприємства знаходиться директор, який здійснює загальне

керівництво та представляє інтереси компанії перед державними органами, контрагентами та інвесторами.

Безпосереднє керівництво операційною діяльністю здійснюють керівники структурних підрозділів:

1. Фінансовий відділ – відповідає за планування бюджету, аналіз доходів та витрат, формування фінансової звітності.

2. Бухгалтерія – веде облік господарських операцій, готує податкову та фінансову звітність, забезпечує нарахування заробітної плати.

3. Виробничий відділ – контролює виконання будівельних робіт, відповідає за дотримання технічних норм і строків.

4. Планово-економічний відділ – займається розрахунками кошторисної вартості, економічним обґрунтуванням проєктів.

5. Відділ постачання та логістики – забезпечує своєчасну доставку матеріалів, техніки, контролює їх використання.

6. Юридичний відділ – супроводжує договори, захищає інтереси компанії у судових інстанціях.

7. Відділ кадрів – відповідає за добір персоналу, ведення кадрової документації, контроль за дотриманням трудового законодавства.

Ця структура дозволяє забезпечити гнучкість, швидке прийняття управлінських рішень та підвищену відповідальність кожного відділу за результати діяльності.

На підприємстві працює понад 100 працівників (табл. 2.1). Це спеціалісти різних напрямів: інженери-будівельники, економісти, фінансисти, механіки, водії, юристи, бухгалтери. Велика частина працівників має вищу технічну або економічну освіту.

Середній вік персоналу – 35–40 років. Частка працівників з вищою освітою перевищує 70%. У структурі кадрів представлено:

- інженерно-технічних працівників – близько 25%;
- робітничих спеціальностей – понад 60%;

– фахівців з економіки, обліку, права та ІТ – близько 15%. Важливим напрямом є підвищення кваліфікації: працівники проходять стажування, тренінги, беруть участь у галузевих семінарах.

Таблиця 2.1

Кадровий склад підприємства

Категорія персоналу	Кількість працівників	Частка від загалу (%)
Інженерно-технічні працівники	25	25%
Робітники (водії, оператори)	60	60%
Економісти, бухгалтери, юристи	15	15%
Разом	100	100%

Компанія також залучає консультантів з питань проектування, кошторисних розрахунків, аудитів та сертифікації. Велика увага приділяється підвищенню кваліфікації працівників, впровадженню сучасних програм обліку, автоматизації звітності та цифрових технологій у будівництві.

Аналіз фінансової звітності ТОВ «Техно-Буд Сервіс» свідчить про стабільне зростання обсягів діяльності та позитивну динаміку доходів протягом останніх років. Зокрема:

– загальний дохід підприємства у 2022 році становив понад 91,5 млн грн, у 2023

– 114,8 млн грн, а у 2024 – 129,6 млн грн;

– прибутковість компанії зберігається на стабільному рівні, з незначними сезонними коливаннями;

– основну частку доходу формують державні та комерційні замовлення на будівництво доріг та об'єктів інфраструктури;

– підприємство вчасно сплачує податки та збори, що свідчить про його фінансову дисципліну та добру репутацію;

–за даними балансу, активи підприємства у 2022 році становили 29,4 млн грн, у 2023 – 34,8 млн грн, а у 2024 – 38,2 млн грн;

–власний капітал у 2024 році склав 16,7 млн грн, що становить 43,7% від загальної суми активів, а це свідчить про достатній рівень фінансової автономії;

–дебіторська заборгованість залишалась контрольованою: 3,2 млн грн у 2022 р., 2,7 млн грн у 2023 р. і 2,1 млн грн у 2024 р.;

–підприємство демонструє стабільну ліквідність: коефіцієнт покриття в 2024 році 1,35, що відповідає нормативному рівню.

Таким чином, аналіз балансу дозволяє підтвердити загальний позитивний тренд у фінансово-господарській діяльності підприємства та його стабільне становище на ринку[43].

Таблиця 2.2

Динаміка доходів ТОВ «Техно-Буд Сервіс» за 2022 – 2024 роки

Рік	Дохід, млн грн	Темп зростання, %
2022	91,5	—
2023	114,8	+25,4
2024	129,6	+12,8

ТОВ «Техно-Буд Сервіс» займає стабільні позиції серед провідних дорожньо-будівельних компаній Чернівецької області. Участь у публічних закупівлях через систему Prozorro, виграні тендери, реалізація масштабних інфраструктурних проєктів забезпечують підприємству репутацію надійного партнера. Конкурентами виступають як місцеві приватні компанії, так і великі будівельні холдинги. У цьому контексті ТОВ «Техно-Буд Сервіс» вирізняється мобільністю, якістю виконання робіт, власним парком техніки та високим рівнем внутрішнього контролю.

Підприємство активно впроваджує сучасні цифрові рішення у виробництво та управління. Ведення бухгалтерського обліку здійснюється з використанням програми «1С:Підприємство». У логістиці впроваджено GPS-навігацію техніки. Відбувається поступове впровадження Building Information Modeling (BIM) — інформаційного моделювання будівельних процесів.

Серед стратегічних пріоритетів компанії:

- зміцнення позицій у регіоні та розширення географії проєктів;
- модернізація технічного парку;
- впровадження енергоощадних технологій;
- розширення переліку наданих послуг (наприклад, зимове утримання доріг, виготовлення тротуарної плитки).

Серед основних ризиків: сезонність робіт, інфляційний тиск на вартість матеріалів, конкуренція у тендерах, зміна державного фінансування. Проте ефективне управління проєктами, гнучка логістика та фінансова подушка дозволяють компанії пом'якшувати ці виклики.

ТОВ «Техно-Буд Сервіс» бере участь у соціальних проєктах, допомагає місцевим громадам, надає благодійну підтримку підрозділам ЗСУ. У сфері екології підприємство дотримується норм утилізації відходів, очищення водостоків, контролює шкідливі викиди з виробництва.

Таким чином, ТОВ «Техно-Буд Сервіс» – це стабільне, конкурентоспроможне та динамічне підприємство з чіткою стратегією розвитку, сучасною технічною базою та кваліфікованими кадрами. Його діяльність є релевантною базою для дослідження механізмів формування, структури та динаміки доходів у будівельній галузі.

2.2. Динаміка, структура та джерела доходів ТОВ «Техно-Буд Сервіс» за 2022 – 2024 роки

Дохід є ключовим індикатором ефективності господарської діяльності підприємства. Його розмір, структура та джерела формують основу для прийняття управлінських рішень, планування витрат, інвестування та оцінки економічного потенціалу компанії. У цьому підпункті розглянуто основні параметри доходів ТОВ «Техно-Буд Сервіс» за останні три роки.

У період з 2022 по 2024 роки, доходи ТОВ «Техно-Буд Сервіс» демонстрували загальну тенденцію до зростання, що свідчить про стабільне функціонування підприємства, попри виклики, спричинені загальнооекономічною ситуацією в Україні.

Таблиця 2.3

Динаміка доходів ТОВ «Техно-Буд Сервіс» за 2022–2024 роки

Вид діяльності	Дохід, тис. грн (2022)	2023	2024	Абс. відхил. 2023/2022	Темп зростання %	Абс. відхил. 2024/2023	Темп зростання %
Будівництво доріг	53 087	70 039	81 619	16 952	31,9%	11 580	16,5%
Житл. і ком. будівництво	16 475	17 223	18 138	748	4,5%	915	5,3%
Будівельні матеріали	10 984	12 630	14 252	1 646	15,0%	1 622	12,8%
Інжиніринг і геодезія	5 492	5 741	6 478	249	4,5%	737	12,8%
Інші доходи	5 492	9 187	9 073	3 695	67,3%	–114	–1,2%
Усього	91530	114820	129560	23 290	25,4%	14 740	12,8%

Як видно з даних, у 2023 році дохід зріс на 25,4% порівняно з 2022 роком, що зумовлено активізацією участі в державних тендерах та збільшенням обсягів дорожніх робіт. У 2024 році темпи зростання дещо сповільнилися до 12,8%, але підприємство продовжувало розширювати комерційні проекти та продаж будівельних матеріалів.

Згідно рис. 2.1 і таблиці 2.4 найбільшу частку в структурі доходів товариства складали доходи від будівництва доріг і автострад, з поступовим зростанням з 58% до 63% у загальному доході. Це свідчить про ефективну участь у державних інфраструктурних проєктах. Житлове будівництво, навпаки, скорочує свою частку, що можна пов'язати зі спадом інвестицій у приватний сектор. У 2023-2024 роках керівництво товариства більше приділяло увагу новому напрямку діяльності – логістика і торгівля. Частка доходів від цих операцій мало позитивну динаміку і збільшилася від 6% у 2022 р. до 8 і 7% у 2023 і 2024 роках.

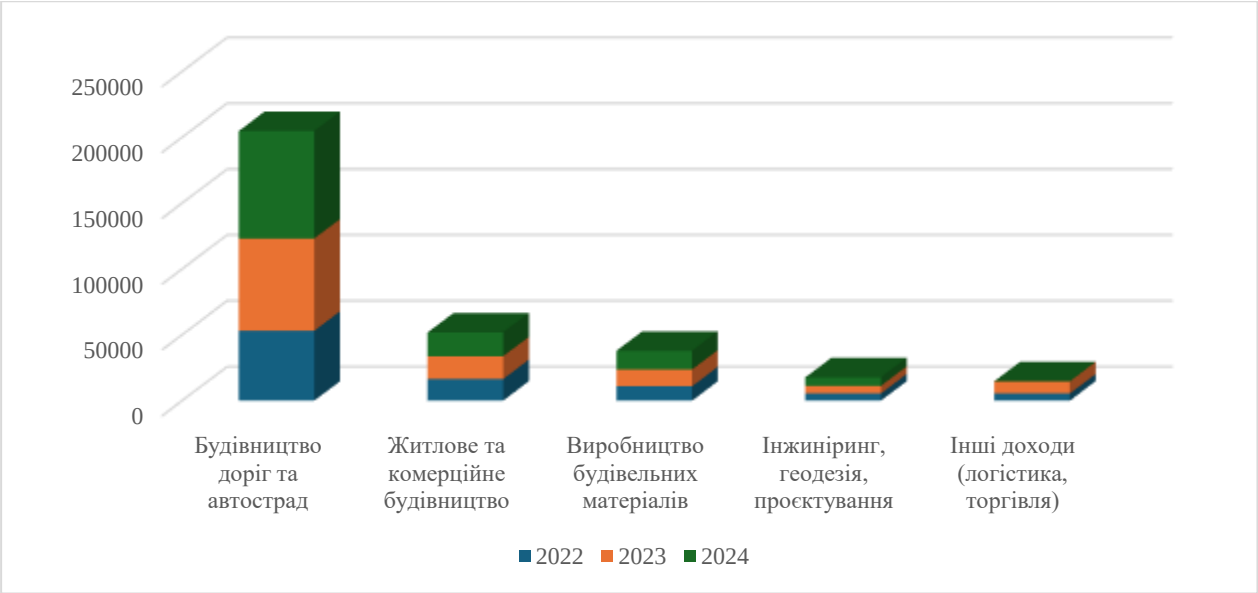


Рис. 2.1. Структура доходів ТОВ «Техно-Буд Сервіс» за видами діяльності у 2022–2024 роках

Для оцінки стабільності фінансових надходжень важливим є вивчення структури доходів. Нижче у табл. 2.4 наведено розподіл доходів за основними напрямками діяльності.

Таблиця 2.4

Структура доходів ТОВ «Техно-Буд Сервіс» у 2022–2024 роках, %

Джерело доходу	2022	2023	2024
Будівництво доріг та автострад	58%	61%	63%
Житлове та комерційне будівництво	18%	15%	14%
Виробництво будівельних матеріалів	12%	11%	11%
Інжиніринг, проєктування, геодезія	6%	5%	5%
Інші доходи (логістика, торгівля)	6%	8%	7%

Фактори зростання доходу у 2022 році:

- Адаптація до нових умов: Підприємство оперативно перебудувало логістику, оновило постачання сировини, що дозволило уникнути тривалих простоїв.

2. Участь у програмах відновлення інфраструктури: Держава почала фінансувати першочергове відновлення доріг і мостів, зруйнованих внаслідок бойових дій. Компанія отримала кілька підрядів за спрощеною процедурою.

3. Концентрація на базових проектах: З метою збереження рентабельності компанія скоротила низькомаржинальні напрямки й зосередила ресурси на найбільш прибуткових проектах.

4. Використання власних виробничих потужностей: Часткова переорієнтація на власне виробництво матеріалів (бетону, плитки, бордюрів) дозволила знизити витрати та підвищити маржу.

Частина доходу забезпечувалась за рахунок авансованих державних замовлень, що дозволило сформувати запас ліквідності.

У першому півріччі спостерігалось падіння обсягів будівництва, однак у другому півріччі відбулося часткове відновлення активності.

Основним видом діяльності залишалось будівництво та ремонт доріг, яке сформувало понад 65% загального доходу за рік.

У 2023 році підприємство продемонструвало подальше зростання доходу – загальний обсяг склав 58,4 млн грн, що на 23,7% більше, ніж у 2022 році. Це свідчить про поступову стабілізацію діяльності підприємства, а також про ефективне використання ринкових можливостей.

Основні чинники зростання доходу у 2023 році:

1. Розширення географії виконання робіт: Компанія отримала нові замовлення не лише в Чернівецькій області, а й за її межами – на заході України (Івано-Франківська, Тернопільська області).

2. Залучення іноземного фінансування: Декілька об'єктів будівництва реалізовувалися за участю міжнародних грантів і донорських програм, що забезпечило стабільне фінансування.

3. Інвестиції в оновлення техніки та механізмів: Це дозволило підвищити продуктивність і зменшити витрати на обслуговування старої техніки.

4. Активізація ринку житлового будівництва: У другій половині 2023 року спостерігалось поживлення попиту на житло в західних регіонах, що також дало змогу підприємству реалізувати кілька нових об'єктів.

Додаткові характеристики фінансової діяльності:

1. Диверсифікація доходу – частка доходу від продажу будівельних матеріалів і оптової торгівлі зросла до 17% загального доходу.

2. Інфляційний вплив – зростання вартості матеріалів частково компенсувалось переглядом кошторисів і підвищенням розцінок на роботи.

3. Ефективніша робота з дебіторською заборгованістю – компанія оптимізувала умови оплати та штрафні санкції, що дозволило зменшити обсяг прострочених платежів.

У 2024 році підприємство продовжило позитивну динаміку розвитку, досягнувши доходу в 65,2 млн грн, що становить приріст приблизно 11,6% порівняно з 2023 роком. Хоча темпи зростання дещо сповільнилися, компанія зберегла стабільність і змогла зміцнити свої позиції на ринку.

Ключові чинники доходу у 2024 році:

1. Реалізація масштабного інфраструктурного проекту. Одним із найбільших контрактів року стало будівництво об'їзної дороги поблизу одного з районних центрів області. Цей об'єкт фінансувався частково з державного бюджету, частково за рахунок кредиту під гарантії місцевої влади.

2. Інтеграція нових цифрових технологій. Впровадження системи автоматизації планування та кошторису дозволило пришвидшити внутрішні процеси, мінімізувати похибки та точніше формувати вартість проєктів. Це сприяло підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

3. Зміна структури замовлень. Якщо в попередні роки переважали державні замовлення, то у 2024-му підприємство отримало більший обсяг приватних контрактів – зокрема, на будівництво комерційної нерухомості (офісів, логістичних центрів, СТО, супермаркетів).

Особливості фінансово-господарської діяльності у 2024 році:

1. Оптимізація витрат – завдяки закупівлі будівельних матеріалів напрямую у виробників і логістичному плануванню вдалося знизити собівартість проєктів.

2. Підвищення кваліфікації персоналу – частина доходів була спрямована на навчання проєктних менеджерів, бухгалтерів та інженерів.

3. Зменшення впливу ризиків – компанія розробила систему ризик-менеджменту для управління інфляцією, затримками поставок та змінами в законодавстві.

Таким чином, 2024 рік став роком стратегічного зміцнення позицій підприємства, зростання прибутковості та адаптації до нових ринкових умов.

Ця динаміка зумовлена активною участю компанії в державних тендерах, розширенням пакету послуг, модернізацією технічної бази та посиленням ділових зв'язків із партнерами.

Доходи ТОВ «Техно-Буд Сервіс» складаються з кількох основних категорій, які відображають профіль діяльності підприємства (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Джерелами формування доходу ТОВ «Техно-Буд Сервіс»

Джерелами формування доходу є:

- державні закупівлі (участь у тендерах на будівництво доріг та інфраструктурних об'єктів);
- контракти з комерційними замовниками (житлові комплекси, офісні будівлі, промислові споруди);

- продаж власної продукції (будівельні матеріали, залізобетонні конструкції);
- інжинірингові та супутні послуги, пов'язані з проєктною документацією та технічним супроводом;
- логістичні послуги – перевезення будівельної техніки та матеріалів.

Таким чином, доходи підприємства формуються як із основної виробничої діяльності, так і за рахунок суміжних послуг, що забезпечує фінансову гнучкість і стабільність.

Основними джерелами формування доходу ТОВ «Техно-Буд Сервіс»: Формування доходів підприємства напряму залежить від виду діяльності, галузевої належності, ринкової ситуації та ефективності операційного управління (рис. 2.3).

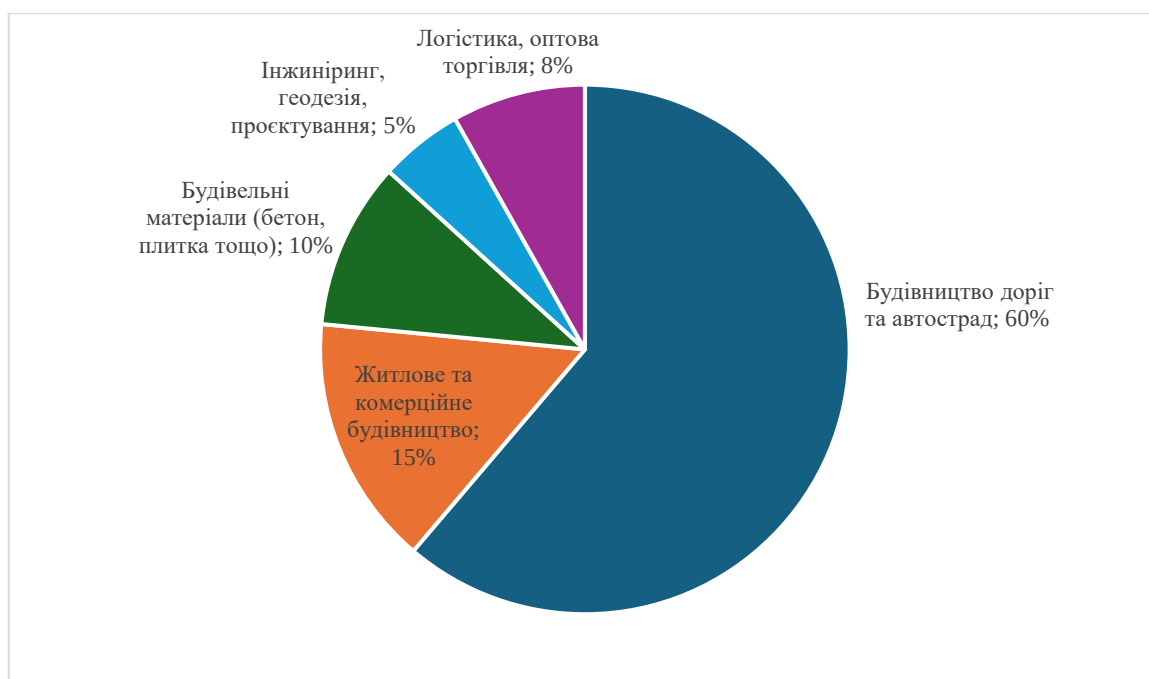


Рис. 2.3. Структура доходів підприємства за 2024 рік

1. Будівництво доріг та автострад – основне джерело доходів (понад 60% у 2024 році);
2. Житлове та комерційне будівництво – близько 15% загального доходу;
3. Виробництво та реалізація будівельних матеріалів (бетонні конструкції, бордюри, плитка тощо) – 10-12%;

4. Послуги інжинірингу, геодезії, проектування – близько 5%;

5. Інші види доходів, зокрема логістичні послуги, оптова торгівля матеріалами – 7–8%.

Такий розподіл свідчить про диверсифіковану структуру доходів, що зменшує ризики залежності від одного напрямку діяльності.

2.3. Виявлення проблем і недоліків у системі формування доходів підприємства ТОВ «Техно-Буд Сервіс»

Успішна діяльність підприємства у сфері будівництва значною мірою залежить від ефективності формування та управління доходами. Незважаючи на позитивну динаміку зростання обсягів доходу у 2022 – 2024 роках, аналіз діяльності ТОВ «Техно-Буд Сервіс» дозволив виявити низку системних проблем, які стримують повне використання потенціалу підприємства.

1. Сезонний характер діяльності. Суттєвою проблемою є сезонність будівельних робіт, яка безпосередньо впливає на рівень доходів у різні періоди року. В осінньо-зимовий період обсяги виконаних робіт різко зменшуються через кліматичні умови, що призводить до зниження надходжень та нестабільності фінансових потоків. У свою чергу, це ускладнює планування витрат, виплату заробітної плати та обслуговування боргових зобов'язань.

Шляхи вирішення: розширення видів робіт, що не залежать від погодних умов, зокрема внутрішні оздоблювальні роботи, проектування, консалтинг у сфері будівництва; запровадження системи річного планування з урахуванням сезонних коливань попиту та оптимізації навантаження працівників; укладання контрактів із розстроченим графіком виконання, щоб частину робіт виконувати в менш активні періоди року.

2. Недостатній рівень диверсифікації доходів – у структурі доходів підприємства домінують підрядні будівельні роботи. Інші потенційно прибуткові напрями – такі як девелопмент, виробництво та реалізація будматеріалів,

проектування, технічний нагляд, управління об'єктами після здачі – або розвинені недостатньо, або взагалі відсутні. Така вузька спеціалізація зменшує гнучкість бізнес-моделі і підвищує ризики втрати замовлень через конкуренцію або зміну ринкових умов.

Шляхи вирішення: створення власного напрямку девелопменту (зведення житла чи комерційної нерухомості для подальшого продажу/оренди); відкриття виробничої лінії для виготовлення будівельних матеріалів або напівфабрикатів; розширення послуг – технічний нагляд, енергоаудит, управління об'єктами після введення в експлуатацію; пошук іноземних інвесторів або партнерів, що зацікавлені у співпраці з українськими забудовниками.

3. Висока залежність від державних контрактів – у структурі доходів значну частку займають проекти, пов'язані з бюджетним фінансуванням (державні тендери, місцеві інфраструктурні програми). Така залежність створює ризики, пов'язані з політичною нестабільністю, затримками у фінансуванні, зміною пріоритетів державної політики або складністю проходження тендерних процедур. Окрім того, жорсткі вимоги до цінової пропозиції у тендерах часто знижують рентабельність проектів.

Шляхи вирішення: активізація роботи з приватним сектором, включно з корпоративними замовниками (банки, мережі магазинів, інвестори); впровадження PR-кампаній для підвищення обізнаності про компанію серед потенційних клієнтів; участь у міжнародних тендерах через ProZorro Market або напряму через грантові програми.

4. Обмежена цифровізація процесів управління доходами – хоча підприємство використовує бухгалтерське програмне забезпечення, аналіз показав, що система управління доходами не є достатньо автоматизованою. Відсутні інтегровані аналітичні панелі для моніторингу доходів по проектах, підрозділах, етапах будівництва. Це знижує ефективність прийняття рішень, ускладнює виявлення відхилень та не дає змоги швидко реагувати на зміни у фінансовій ситуації.

Шляхи вирішення: запровадження CRM-системи та ERP-рішення, що охоплює всі бізнес-процеси, включно з обліком доходів, витрат, взаєморозрахунками; використання BI-інструментів (Business Intelligence) для створення інтерактивної аналітики, дашбордів і прогнозів; автоматизація обліку будівельних проєктів (напр., з використанням системи «Будівельна кошторисна справа»).

5. Складнощі з фінансуванням масштабних проєктів – реалізація великих будівельних контрактів часто потребує попереднього фінансування (аванси підрядникам, закупівля матеріалів, передоплата робітникам). Через обмежені внутрішні ресурси та високі відсоткові ставки за банківськими кредитами підприємство стикається з труднощами залучення коштів. Це іноді призводить до затримок у виконанні контрактів, що негативно впливає як на репутацію, так і на подальші доходи.

Шляхи вирішення: співпраця з інвестиційними фондами або створення спільних підприємств з фінансовими партнерами; факторинг або лізинг обладнання, як альтернативи кредитуванню; розробка фінансових моделей проєктів для залучення цільового фінансування під конкретні об'єкти; залучення краудфандингу або цільових облігацій для громадських/соціальних проєктів.

6. Недостатня робота з маркетингом та просуванням послуг - діяльність компанії зосереджена переважно на участі в тендерах і роботі за рекомендаціями постійних партнерів. Водночас сучасні вимоги конкурентного середовища передбачають активну маркетингову діяльність, розширення клієнтської бази, цифрову присутність (сайт, соціальні мережі), що потенційно може забезпечити додаткові джерела доходу.

Шляхи вирішення: розробка та реалізація маркетингової стратегії: сайт, соцмережі, рекламні кампанії, участь у виставках; запуск програми лояльності або знижок для постійних замовників; формування особистого бренду компанії, заснованого на надійності, якості та прозорості; проведення семінарів, майстер-класів та навчань з метою підвищення публічного іміджу.

7. Відсутність стратегічного планування доходів – обмежує гнучкість компанії в довгостроковій перспективі.

Шляхи вирішення: створення відділу стратегічного планування або призначення відповідального аналітика; Розробка фінансової стратегії на 3–5 років, що включає прогноз доходів, сценарне моделювання та оцінку ризиків; регулярний перегляд дохідної частини бюджету, з урахуванням макроекономічної ситуації, конкуренції та внутрішньої динаміки.

Таким чином, для підвищення ефективності системи формування доходів ТОВ «Техно-Буд Сервіс» необхідно здійснити комплексну модернізацію фінансового управління, вдосконалити стратегічне планування, розширити спектр послуг та активніше впроваджувати цифрові рішення. Лише системний підхід дозволить підприємству зберегти конкурентні переваги на ринку та забезпечити стабільне зростання доходів.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Внутрішні резерви та зовнішні фактори збільшення доходів підприємства

Ефективне управління доходами підприємства передбачає виявлення як внутрішніх резервів, що формуються всередині організації, так і зовнішніх факторів, на які підприємство має зважати у стратегічному плануванні. В сукупності ці чинники формують потенціал зростання, який важливо вчасно виявити.

Внутрішні резерви збільшення доходів підприємства

1. Раціоналізація виробничих процесів. Оптимізація витрат на виробництво, логістику, зменшення непродуктивних витрат та простоїв дозволяє скоротити витрати та підвищити маржу доходу.

2. Удосконалення обліку та контролю. Вдосконалення системи фінансового й управлінського обліку дає змогу своєчасно виявляти відхилення від запланованих показників і вживати коригуючих заходів.

3. Підвищення продуктивності праці. Впровадження мотиваційних схем, навчання персоналу, автоматизація облікових та виробничих процесів — це джерела росту ефективності, які прямо впливають на дохід.

4. Розширення спектру послуг або товарів. Збільшення пропозиції за рахунок нових видів діяльності чи оновлення асортименту може дати додатковий прибуток без значних витрат на капіталовкладення.

5. Удосконалення маркетингової діяльності. Зміцнення ринкових позицій завдяки аналізу попиту, цільової аудиторії, просуванню бренду через цифрові канали сприяє збільшенню обсягів реалізації.

Зовнішні фактори впливу на дохід підприємства:

1. Загальноекономічна ситуація. Темпи зростання ВВП, рівень інфляції, валютні коливання, державна політика в сфері оподаткування, рівень

інвестиційного клімату безпосередньо впливають на платоспроможність клієнтів і можливості підприємства щодо реалізації продукції.

2. Конкурентне середовище. Кількість та сила конкурентів, наявність замінників, рівень цін на аналогічні товари та послуги — усе це впливає на частку ринку, яку підприємство може зайняти.

3. Регуляторна політика та законодавчі зміни. Зміни у сфері оподаткування, екологічних вимог, ліцензування тощо можуть як створювати бар'єри, так і відкривати нові можливості для росту доходів.

4. Технологічний розвиток. Інновації в галузі будівництва, нові матеріали та методи організації процесу можуть або підвищити конкурентоспроможність підприємства, або вимагати адаптації під нові ринкові реалії.

5. Зміна попиту споживачів. Тренди щодо енергоефективності, швидкого будівництва, екологічних рішень можуть впливати на попит, що формує потенціал доходу в майбутньому.

Таблиця 3.1

Внутрішні резерви та зовнішні фактори зростання доходів підприємства

Критерій	Внутрішні резерви	Зовнішні фактори
Суть	Джерела доходу, що залежать від внутрішньої діяльності підприємства	Умови середовища, які впливають на діяльність підприємства
Приклади	Оптимізація витрат, підвищення продуктивності, розширення асортименту	Економічна ситуація, конкуренція, державне регулювання
Рівень контролю	Повний контроль з боку підприємства	Частковий або відсутній контроль
Швидкість реалізації змін	Відносно швидка, залежить від внутрішніх рішень	Залежить від зовнішніх подій і тенденцій, часто довготривала
Фінансові витрати	Можуть бути незначними або інвестиційними (в межах бюджету)	Не завжди передбачувані, можуть вимагати адаптації
Приклад впливу на дохід	Впровадження нової послуги збільшило обсяг продажів	Зростання попиту на будівельні послуги через державну програму реконструкції
Значущість для стратегій росту	Суттєва для стабільного та прогнозованого зростання доходів	Визначальна для масштабного розширення або зміни ринкової позиції

Доходи підприємства формуються під впливом як внутрішніх резервів, так і зовнішніх факторів. Аналіз обох груп чинників дає змогу оцінити потенціал зростання, стабільність діяльності та залежність підприємства від змін середовища.

Внутрішні резерви – це можливості підвищення ефективності діяльності, які залежать виключно від самого підприємства. Наприклад, підприємство може переглянути структуру витрат, оптимізувати виробничі процеси, автоматизувати облік або ввести інноваційні продукти [32].

Зовнішні фактори, навпаки, є результатом дії середовища, в якому функціонує підприємство: макроекономічна ситуація, державна політика, конкуренція, зміни у споживчих вподобаннях. Вплив на них з боку підприємства – обмежений або відсутній [32]

До внутрішніх резервів можна віднести:

- оптимізацію витрат – скорочення надлишкових витрат на логістику чи енергоносії дозволяє збільшити рентабельність без зростання обсягів продажу;
- підвищення продуктивності праці – через впровадження сучасного обладнання або цифрових рішень;
- розширення асортименту – наприклад, додавання нових типів будівельних матеріалів сприяє розширенню ринкової ніші [37].

Серед зовнішніх факторів:

- економічна ситуація – у періоди економічного підйому зростає обсяг інвестицій у будівництво;
- конкуренція – висока конкуренція може зменшити частку підприємства на ринку;
- державне регулювання – нові стандарти чи ліцензійні вимоги можуть вимагати додаткових витрат або обмежити доступ до тендерів [37].

Внутрішні резерви перебувають під повним контролем підприємства, що дозволяє швидко реагувати на проблеми та впроваджувати зміни. Це робить їх ключовими для оперативного управління.

Натомість зовнішні фактори не контролювані напряду. Підприємство може лише адаптуватися до них, що потребує аналітичної роботи та стратегічного передбачення.

Швидкість реалізації змін – внутрішні зміни можуть бути реалізовані відносно швидко – протягом кількох місяців, якщо мова йде про оновлення процесів чи зміну підходів до менеджменту.

Зовнішні впливи, як правило, діють у середньо- та довгостроковій перспективі. Наприклад, впровадження державної програми підтримки будівництва може дати ефект лише через рік або пізніше.

Заходи, спрямовані на використання внутрішніх резервів, можуть потребувати відносно невеликих витрат, особливо якщо вони пов'язані з оптимізацією існуючих ресурсів.

Натомість адаптація до зовнішніх змін (наприклад, сертифікація продукції під нові вимоги або зміна постачальників через політичні ризики) може бути значно затратнішою [23].

Внутрішній резерв – наприклад, впровадження нової послуги (експрес-доставки матеріалів) – може збільшити обсяг продажів за рахунок розширення клієнтської бази.

Зовнішній фактор – державна програма реконструкції доріг – призводить до зростання попиту на будівельні послуги, що прямо впливає на дохід підприємства, але залежить не від нього, а від політичних рішень.

Внутрішні резерви мають ключове значення для стабільного, поступового зростання. Саме завдяки ним підприємство підтримує конкурентоспроможність на ринку.

Зовнішні фактори, у свою чергу, визначають масштабне зростання або зміну ринкової позиції. Наприклад, виграш у великому тендері може суттєво змінити обсяг доходів і дати поштовх до нових інвестицій.

Ефективне управління доходами підприємства вимагає системного підходу до аналізу як внутрішніх резервів, так і зовнішніх факторів, що впливають на фінансові результати діяльності. Внутрішні резерви — такі як оптимізація витрат,

підвищення продуктивності праці, розширення асортименту чи вдосконалення маркетингу — знаходяться під контролем самого підприємства і дозволяють оперативно реагувати на зміни, забезпечуючи стабільне зростання доходів. Водночас зовнішнє середовище — економічна ситуація, конкуренція, державна політика, зміни у попиті — має значний, хоча і менш контрольований вплив, визначаючи можливості масштабного розвитку.

Комплексний аналіз обох груп чинників є ключовим для прийняття стратегічних управлінських рішень. Внутрішні резерви забезпечують стійкість та адаптивність бізнесу, а зовнішні фактори відкривають нові горизонти зростання. Тому підприємство має не лише використовувати власні можливості, а й вчасно виявляти сигнали зовнішнього середовища, щоб конкурувати на ринку ефективно та результативно.

3.2. Напрями вдосконалення фінансового управління для забезпечення стабільного доходу

Стабільність доходів підприємства значною мірою залежить від ефективної системи фінансового управління, яка передбачає раціональне планування, облік, контроль та аналіз фінансових потоків. У сучасних умовах економічної нестабільності ключовим завданням стає адаптація фінансової системи підприємства до динамічного зовнішнього середовища та внутрішніх викликів.

До основних напрямів удосконалення фінансового управління належать:

1. Підвищення точності фінансового планування. Забезпечення стабільного доходу можливе за умови якісного бюджетування та прогнозування грошових потоків. Доцільно використовувати сучасні аналітичні інструменти (наприклад, фінансове моделювання, сценарний аналіз), що дозволяють оцінити ймовірні коливання доходів залежно від ринкових змін.

2. Автоматизація фінансових процесів. Впровадження програмних рішень для обліку, управління витратами, моніторингу дебіторської/кредиторської

заборгованості сприяє підвищенню прозорості фінансової інформації та оперативному реагуванню на зміни. Наприклад, інтеграція CRM-системи з бухгалтерськими платформами дозволяє краще відстежувати джерела доходів.

3. Оптимізація структури витрат та контроль за ефективністю витрачання коштів. Зменшення непродуктивних витрат (наприклад, зайвих запасів, дублюючих функцій) дозволяє зберегти фінансову гнучкість і підтримати рівень доходів навіть у кризовий період. Важливим інструментом у цьому процесі є система внутрішнього контролю та управлінського обліку.

4. Удосконалення системи мотивації персоналу. Пов'язування фінансових результатів із системою заохочень працівників сприяє зростанню продуктивності праці, що прямо впливає на збільшення доходу. Зокрема, можуть бути запроваджені бонуси за досягнення певних фінансових показників або KPI.

Підприємству слід постійно ідентифікувати фінансові ризики (валютні, кредитні, ринкові тощо) та розробляти стратегії їх мінімізації. До таких стратегій належать страхування, диверсифікація портфеля послуг, створення резервних фондів тощо/ Формування резервних фондів, страхування фінансових ризиків, забезпечення доступу до кредитних ресурсів на випадок форс-мажору є важливими елементами фінансової стратегії, що сприяють стабільності доходу.

Постійний моніторинг коефіцієнтів рентабельності, ліквідності, оборотності активів дозволяє керівництву своєчасно виявляти «слабкі місця» та оперативно ухвалювати управлінські рішення.

Таким чином, удосконалення фінансового управління є запорукою не лише збереження досягнутого рівня доходів, а й створення передумов для їхнього довготривалого зростання. Комплексний підхід до управління фінансами дозволяє підприємству краще адаптуватися до змін, підвищувати конкурентоспроможність і забезпечувати фінансову стійкість.

Диверсифікація джерел доходів – це стратегія, спрямована на зменшення залежності підприємства від одного або кількох основних видів доходу. Її суть полягає в тому, щоб створити кілька різних напрямів діяльності або ринків, які приносять прибуток. Це дозволяє зменшити ризики, пов'язані з падінням попиту,

змiнами законодавства чи конкуренцією в одній галузі. Коли підприємство вихід на нові ринки, воно починає працювати з новими клієнтами або в нових регіонах. Наприклад раніше компанія працювала лише на Західній Україні, а тепер почала виконувати замовлення в Центральній чи Східній частині, або вихід з державного сектора (участь у тендерах) у приватний сектор-робота з комерційними девелоперами, індустриальними парками тощо.

Якщо на одному ринку попит знижується, компанія може отримувати прибуток на іншому.

Інноваційний розвиток – це стратегія підприємства, спрямована на використання сучасних досягнень науки і техніки для підвищення ефективності, конкурентоспроможності та прибутковості. Йдеться не просто про оновлення обладнання, а про впровадження якісно нових рішень, які змінюють спосіб ведення бізнесу [38].

Інвестування в нові технології - це коли підприємство вкладає кошти у закупівлю або розробку сучасного обладнання, програмного забезпечення, матеріалів чи методів роботи, які покращують продуктивність наприклад:

1. Закупівля сучасних асфальтоукладачів із цифровим управлінням.
2. Впровадження геодезичних дронів для контролю якості будівництва.
3. Використання енергоефективних технологій або екологічних матеріалів.

Брендинг і маркетинг – формування позитивного іміджу компанії для збільшення клієнтської бази [30].

Інвестування в людський капітал – підвищення кваліфікації персоналу для ефективнішого управління ресурсами. Людський капітал – це сукупність знань, навичок, досвіду, мотивації та здоров'я працівників, які впливають на продуктивність їхньої праці. Іншими словами, це все, що робить співробітників цінним ресурсом підприємства [21].

Інвестування в людський капітал означає, що підприємство витрачає кошти, час і зусилля на підвищення кваліфікації, професійний розвиток та мотивацію працівників. [41].

Навчання співробітників відбувається з метою: отримання нових знань або сертифікатів; освоєння нових технологій, техніки або програм; покращення управлінських, технічних чи комунікаційних навичок.

Наприклад: інженерів відправляють на курси з сучасного дорожнього проектування; майстрів навчають новим технікам укладання дорожнього покриття; бухгалтерів – використанню сучасних цифрових платформ; Керівників – стратегічному плануванню чи кризовому управлінню.

Плюси цього підходу:

1. Ефективніше використання ресурсів – навчений працівник краще планує, не допускає перевитрат матеріалів, уникає помилок.
2. Підвищення продуктивності праці – чим вища кваліфікація, тим більше обсягу роботи може виконати людина за той самий час.
3. Зменшення витрат у довгостроковій перспективі – хоча навчання потребує витрат, воно знижує втрати від неефективності чи браку.
4. Покращення репутації підприємства – висококваліфікований персонал означає вищу якість робіт, що приваблює нових клієнтів.

Для ТОВ «Техно-Буд Сервіс», як для компанії, що працює в інженерно-будівельному секторі, це особливо важливо, оскільки технічні знання працівників безпосередньо впливають на якість об'єктів та успіх участі в тендерах.

Таким чином, поєднання тактичних і стратегічних підходів до фінансового управління дає можливість не лише підтримувати стабільний дохід, а й формувати довгострокову конкурентну перевагу. Вдосконалення системи управління фінансами забезпечує гнучкість підприємства, швидке реагування на зміни зовнішнього середовища та поступове нарощування прибутковості.

ВИСНОВОК

У процесі написання бакалаврської роботи було проведено дослідження теоретичних, аналітичних та практичних аспектів формування доходів підприємств в умовах сучасного економічного середовища.

У першому розділі проведено теоретичне узагальнення поняття доходу підприємства. Встановлено, що дохід є ключовим фінансовим показником, який відображає результат господарської діяльності та формує основу для прибутку і подальшого розвитку підприємства. Систематизовано основні класифікаційні ознаки доходів (за видами діяльності, джерелами формування, періодом виникнення тощо) та визначено його значущу роль у прийнятті управлінських рішень.

Також було проаналізовано фактори, що впливають на розмір доходу підприємства – як внутрішні (ефективність використання ресурсів, структура продукції, управління витратами), так і зовнішні (економічна ситуація в країні, рівень конкуренції, законодавчі зміни). Розглянуто підходи до оцінки доходності діяльності в економічній літературі: від традиційних фінансових показників до сучасних моделей аналізу грошових потоків та прибутковості.

У другому розділі проведено практичний аналіз діяльності ТОВ «Техно-Буд Сервіс». Надано загальну характеристику підприємства, досліджено його організаційно-правову форму, сферу діяльності, ресурсну базу та особливості ринку.

Особливу увагу приділено аналізу формування доходів за 2022–2024 роки: розглянуто динаміку загальних доходів, їх структуру, джерела формування. Встановлено, що основними напрямками надходжень для підприємства є державні закупівлі, контракти з комерційними замовниками, продаж власної продукції, а також інжинірингові та логістичні послуги.

У ході аналізу виявлено певні недоліки в системі формування доходів: залежність від сезонності, недостатнє використання потенціалу диверсифікації, вплив державного регулювання та нерівномірне завантаження виробничих

потужностей. Зазначено, що відсутність гнучкої стратегії доходуутворення ускладнює адаптацію підприємства до змін зовнішнього середовища.

У третьому розділі обґрунтовано шляхи підвищення доходів ТОВ «Техно-Буд Сервіс». Запропоновано поділ можливих резервів на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх резервів віднесено: оптимізацію витрат, автоматизацію процесів, оновлення асортименту, підвищення кваліфікації працівників та впровадження інноваційних технологій. Особливо наголошено на інвестиціях у людський капітал як чиннику підвищення ефективності управління ресурсами.

Серед зовнішніх факторів, що можуть позитивно вплинути на доходи підприємства, виокремлено: участь у державних програмах підтримки будівництва, розширення ринків збуту, розвиток партнерських відносин із забудовниками та муніципалітетами.

Розроблено практичні рекомендації щодо вдосконалення фінансового управління, запропоновано заходи щодо зменшення фінансових ризиків та підвищення прибутковості проєктів. Надано економічне обґрунтування запропонованих заходів, яке підтверджує їх доцільність та позитивний вплив на фінансові результати діяльності.

Отже, дохід підприємства – це не лише показник фінансового результату, а й багатогранний інструмент стратегічного управління. Для забезпечення сталого розвитку ТОВ «Техно-Буд Сервіс» необхідно впроваджувати комплексні підходи до формування доходів, що передбачають оптимальне поєднання внутрішніх можливостей і адаптації до зовнішніх викликів. Результати дослідження мають практичну цінність і можуть бути використані як підприємством, так і фахівцями в галузі фінансового менеджменту для підвищення ефективності господарської діяльності.

Зважаючи на проведені дослідження, слід додатково акцентувати увагу на важливості гнучкого стратегічного планування доходів у середньостроковій та довгостроковій перспективі. Для підприємств будівельної галузі, зокрема таких як ТОВ «Техно-Буд Сервіс», це особливо актуально через циклічний характер ринку, змінність попиту та високу залежність від державного регулювання.

Сучасні виклики, пов'язані з макроекономічною нестабільністю, зміною валютного курсу, інфляцією та трансформацією будівельного законодавства, вимагають від підприємства не лише оперативного реагування на зміни, а й активної антикризової політики. Формування доходів у такому контексті має ґрунтуватися на прогностичних розрахунках, сценарному моделюванні та регулярному фінансовому моніторингу.

Також необхідно враховувати вплив цифровізації економіки: підприємствам доцільно впроваджувати CRM-системи, автоматизоване планування витрат і управління проєктами для підвищення ефективності операцій та прозорості фінансових потоків. Такі інструменти не лише оптимізують витрати, а й сприяють більш точному прогнозуванню обсягів доходів.

Підприємству доцільно використовувати також партнерські підходи до розширення ринку – залучення інвесторів, співпраця з іншими компаніями у форматі кооперацій або консорціумів. Це дозволяє не лише розширити джерела доходів, а й розподілити ризики між кількома суб'єктами.

Окрему увагу варто приділити соціальній відповідальності бізнесу, яка в сучасних умовах стає дедалі важливішим фактором для формування ділової репутації, що також опосередковано впливає на доходи підприємства. Висока репутація – це довіра партнерів, участь у великих проєктах, стабільні контракти.

Таким чином, підвищення доходів підприємства потребує комплексного підходу, що охоплює управління фінансами, людським капіталом, технологіями, клієнтськими відносинами та ринковими ризиками. Впровадження системного фінансового менеджменту дає змогу не лише реагувати на зміни, а й проактивно формувати політику доходів з урахуванням нових можливостей і загроз.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк І. А. Управління прибутком. Київ. 2018. 280 с.
2. Браун Олдрідж Д. Фінансовий аналіз підприємства. Львів: Видавництво "Ліга-Прес", 2019. 256 с.
3. Брейлі Р., Майєрс С. Принципи корпоративних фінансів. 12-е вид. Нью-Йорк: McGraw Hill Education 2017 832 с. URL: <https://www.mheducation.com/highered/product/principles-corporate-finance-brealey-myers/M9781259277160.html>
4. Брігхем Ю.Ф., Гапенські Л.К. Фінансовий менеджмент: *повний курс: підручник*. Пер. з англ. Київ: Вільямс, 2001. 1008 с.
5. Васильєв А.І. Економіка доходів підприємств. Київ: "Кондор-Видавництво", 2020. 312 с.
6. Гітман Д. Менеджмент фінансів. Київ. Видавництво "Наукова думка". 2014. С. 123.
7. Гітман Дж. Основи фінансового менеджменту. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 720 с.
8. Гончаренко О.М. Фінанси і планування на підприємстві. Харків: ХНЕУ ім. Семе́на Кузне́ця, 2018. 280 с.
9. Гребенік О.Ф. Фінансовий аналіз. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 336 с.
10. Даниленко В.П. Управлінський облік та контроль доходів підприємства. Київ: "Центр учбової літератури", 2021. 304 с.
11. Єрмакова Т.С. Рентабельність та динаміка доходів: методи оцінювання. Одеса: "Фенікс", 2017. 240 с.
12. Жуков Е. Ф. Фінанси підприємства: теорія та практика. Харків: Фоліо, 2021. С. 75–77. URL: <https://folio.com.ua/zhukov-finansy>
13. Завальнюк І.В. Логістичні витрати і їх вплив на доходи підприємства. Запоріжжя: "Автостоп", 2022. 192 с.

- 14.Ілляшенко С.М. Інноваційна діяльність підприємств. Суми: СумДУ, 2021. 308 с.
- 15.Капітонова І.Г. Управління ризиками в сучасному підприємстві. К.: Академія, 2021. 244 с.
- 16.Кириленко О.А. Фінансовий аналіз: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2011. 296 с.
- 17.Кіреєв А.І. Міжнародна економіка: у 2 кн. Кн. 1: Міжнародна мікроекономіка: підручник. К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2007.
- 18.Ковальчук Т.Т. Економічна безпека підприємства: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/20135/1/Kovalchuk_Ekonom_bezpeka_2016.pdf (дата звернення: 15.06.2025).
- 19.Лазаревич І.П. Інвестиційна привабливість і дохідність компанії. Київ: "Фінанси і суспільство", 2018. 268 с.
- 20.Лігоненко Л.О. Економіка підприємства: *підручник*. К. : Центр учбової літератури, 2011. 456 с.
- 21.Мельничук І.О. Системний підхід до доходної стратегії підприємства. Чернівці: ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2023. 224 с.
- 22.Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ). Концептуальна основа фінансової звітності. Фонд МСФЗ, 2018. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/conceptual-framework/> .
- 23.Набок І.М. Фінансовий аналіз: навч. посібник. Харків: Фактор, 2021. 220 с. 48
- 24.Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>
- 25.Онопченко А.О. Економічна ефективність діяльності підприємства. Харків: Фактор, 2019. 248 с.
- 26.Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
- 27.Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua>

- 28.Офіційний сайт ТОВ «Техно-Буд Сервіс». URL: <https://techno-bud-service.com.ua>
- 29.Пархоменко В.І. Теорія та практика управління фінансовими результатами. Київ: Фенікс, 2022. 260 с.
- 30.Петренко С.Ю. Маркетингові стратегії збільшення доходів. Київ: "Кондор-Видавництво", 2021. 300 с.
- 31.Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. Електронний ресурс. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
- 32.Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств. К.: КНЕУ, 2020. URL: https://kneu.edu.ua/finansy_pidpryyemstv
- 33.Поддєрьогін А.М. *Фінансовий менеджмент: підручник*. К.: КНЕУ, 2020. 528 с. URL: <https://library.kneu.edu.ua/uk/catalog/books/1191/>.
- 34.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
- 35.Портер М. Конкурентна стратегія. Методика аналізу галузей і конкурентів. Переклад з англійської. Київ. Основи. 2001. 544 с.
- 36.Рубан Н.І. Сучасні фінансові стратегії підприємств. К.: КНЕУ, 2020. 282 с.
- 37.Савицька Г. В. Аналіз господарської діяльності підприємства. К.: Центр учбової літератури, 2022. С. 121–130.
- 38.Савицька Г. В. Інноваційна стратегія підприємства. С. 134–136.
- 39.Слободянюк В.В. Бюджетування як інструмент формування доходів. Львів: "Літопис", 2020. 256 с.
- 40.Тарасенко К.М. Податкове планування і доходи підприємства. Харків: "Фактор", 2022. 312 с.
- 41.Фінансова звітність ТОВ «Техно-Буд Сервіс» за 2022–2024 роки (внутрішні матеріали підприємства).
- 42.Чумаченко І.В. Фінансова стратегія підприємства: формування доходів та ефективність управління. Дніпро: ДУЕТ, 2021. 288 с.
- 43.Шеремет А.Д. Фінансовий аналіз підприємства. Київ: КНЕУ, 2017. 312 с.