

Міністерство освіти і науки України

Луцький національний технічний університет

(повне найменування закладу вищої освіти)

Факультет бізнесу та права

(повне найменування факультету)

Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

(повне найменування кафедри)

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
ЗА СТУПЕНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ «МАГІСТР»**

на тему

**УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ
(НА МАТЕРІАЛАХ ДП «ВОЛОДИМИР-ВОЛИНСЬКЕ ЛІСОМИСЛИВСЬКЕ
ГОСПОДАРСТВО»)**

**PROFITABILITY MANAGEMENT OF FORESTRY ENTERPRISES IN A
CRISIS ECONOMY (ON MATERIALS OF SE «VOLODYMYR-VOLYNSKE
FORESTRY»)**

спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування
(шифр і назва спеціальності)

освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування»
(назва освітньої програми)

Виконав: здобувач вищої освіти
групи ФБСм-21
Волошина Катерина Романівна

(підпис)

Керівник: к.е.н., доцент
Ніколаєва Анжела Миколаївна

(підпис)

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту
«__» грудня 2023 р.
Гарант освітньої програми:
к.е.н., доцент

(підпис)

Луцьк – 2023 року

ЛУЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: бізнесу та права

Кафедра: фінансів, банківської справи та страхування

Ступінь вищої освіти: магістр

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Освітня програма: «Фінанси, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ к.е.н., доцент Вікторія ДОРОШ

« ____ » _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ

ДО КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Волошиній Катерині Романівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи *Управління прибутковістю лісогосподарських підприємств в умовах кризової економіки (на матеріалах ДП «Володимир-Волинське лісомисливське господарство»)*

Керівник роботи: к.е.н., доцент Ніколаєва А.М.

затверджені наказом закладу вищої освіти від «04» січня 2023 р. № 04/01-02.

2. Строк подання здобувачем вищої освіти кваліфікаційної роботи «08» грудня 2023 р.

3. Вихідні дані до роботи

Статистичні дані, літературні джерела за темою дослідження, статут підприємства, законодавчі та нормативні акти, що регламентують діяльність підприємства, фінансова звітність підприємства за 2018-2022 рр.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, що потрібно розробити):

Вступ

Розділ 1 Теоретичні основи управління прибутковістю лісогосподарських підприємств

Розділ 2 Аналіз управління прибутковістю лісогосподарського підприємства

Розділ 3 Шляхи підвищення прибутковості лісогосподарського підприємства

Висновки

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу:

1. Значення прибутку в ринковій економіці.

2. Динаміка обсягу незаконної рубки лісів, тис. м³

3. Основні показники діяльності ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» за 2018-2022 роки

4. Аналіз фінансових результатів ДП «Володимир-Волинське ЛМГ», тис. грн

5. Індикатори рентабельності ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» за 2018-2022 роки, %

6. Гіпотези дослідження

7. Вплив зміни мультиплікатора власного капіталу на відхилення за прибутком до оподаткування у 2019-2022 рр.

8. Вплив зміни темпів росту виручки та собівартості реалізованої продукції на валовий прибуток.

9. Вплив коефіцієнта оборотності активів на чистий прибуток у 2019-2022 рр.

10. Види витрат на підприємстві за ступенем їх критичності

11. Планові фінансові показники розробленого проєкту

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис	
		завдання видав	завдання прийняв
<i>Розділ 1</i>	<i>Ніколаєва А.М.</i>		
<i>Розділ 2</i>	<i>Ніколаєва А.М.</i>		
<i>Розділ 3</i>	<i>Ніколаєва А.М.</i>		
<i>Нормоконтроль</i>	<i>Ніколаєва А.М.</i>		
<i>Гарант ОП</i>	<i>Дорош В.Ю.</i>		
<i>Показник запозичень тексту</i>		<i>7,46 %</i>	
<i>Академічна доброчесність</i>	<i>Іщук Л.І.</i>		

7. Дата видачі завдання «01» лютого 2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи магістра	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	<i>Обґрунтування теми</i>	До 12.01.2023 р.	
2.	<i>Огляд літератури із досліджуваної проблеми</i>	До 01.09.2023 р.	
3.	<i>Розділ 1</i>	До 22.09.2023 р.	
4.	<i>Розділ 2</i>	До 20.10.2023 р.	
5.	<i>Розділ 3</i>	До 10.11.2023 р.	
6.	<i>Висновки</i>	До 15.11.2023 р.	
7.	<i>Формування списку використаних джерел</i>	До 18.11.2023 р.	
8.	<i>Формування додатків</i>	До 21.11.2023 р.	
9.	<i>Оформлення ілюстративного матеріалу</i>	До 23.11.2023 р.	
10.	<i>Нормоконтроль</i>	До 25.11.2023 р.	
11.	<i>Інструментальна перевірка на академічний плагіат</i>	До 01.12.2023 р.	
12.	<i>Представлення кваліфікаційної роботи магістра до захисту. Попередній захист роботи</i>	До 08.12.2023 р.	

Здобувач вищої освіти

_____ (Волошина К.Р.)
(підпис) (прізвище, ініціали)

Керівник кваліфікаційної роботи

_____ (Ніколаєва А.М.)
(підпис) (прізвище, ініціали)

АНОТАЦІЯ

Волошина К.Р. Управління прибутковістю лісогосподарських підприємств в умовах кризової економіки (на матеріалах ДП «Володимир-Волинське лісомисливське господарство»). Рукопис.

Кваліфікаційна робота магістра ОП «Фінанси, банківська справа та страхування» спеціальності 072 Фінанси, банківська справа, страхування. Луцький національний технічний університет. Луцьк, 2023.

Кваліфікаційна робота магістра складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У першому розділі досліджено значення прибутку в забезпеченні ефективного функціонування лісового господарства та основні методи управління прибутком.

Аналітичний розділ спрямований на аналіз управління прибутковістю лісогосподарського підприємства та доведення справедливості сформульованих гіпотез. Гіпотеза №1 – зі збільшенням мультиплікатора власного капіталу відбувається збільшення показника прибутку до оподаткування і навпаки. Гіпотеза №2 – при перевищенні темпів росту виручки від реалізації продукції над темпами росту собівартості відбудеться збільшення валового прибутку і навпаки. Гіпотеза №3 – якщо коефіцієнт оборотності активів має тенденцію до зниження, то показник чистого прибутку буде зменшуватися навіть за умови збільшення власного капіталу і навпаки.

У третьому розділі запропоновано шляхи підвищення прибутковості та вдосконалення діючої структури підприємства методом впровадження ефективних закордонних практик. Здійснене проектне дослідження спрямоване на розширення діяльності підприємства

У висновках узагальнено інформацію, відображену у попередніх розділах.

Ключові слова: витрати, доходи, лісогосподарське підприємство, прибуток, прибутковість, рентабельність.

ANNOTATION

Voloshyna K. Profitability management of forestry enterprises in a crisis economy (on materials of SE «Volodymyr-Volynske Forestry»). Manuscript.

Master's qualification work of the educational program «Finance, banking and insurance» specialty 072 Finance, banking, insurance. Lutsk National Technical University. Lutsk, 2023.

Qualification work consists of an introduction, three sections, conclusions, a list of sources and applications.

In the first chapter, examines the importance of profit in ensuring the effective functioning of forestry and the main methods of profit management.

The analytical section is aimed at analyzing the profitability management of the forestry enterprise and proving the validity of the formulated hypotheses. Hypothesis 1 – with an increase in the equity multiplier, there is an increase in the pre-tax profit indicator and vice versa. Hypothesis 2 – if the growth rate of revenue from product sales exceeds the growth rate of the cost price, gross profit will increase and vice versa. Hypothesis 3 – if the asset turnover ratio tends to decrease, then the net profit indicator will decrease even if the equity capital increases and vice versa.

The third section offers ways to increase profitability and improve the current structure of the enterprise by implementing effective foreign practices. The project research carried out is aimed at expanding the company's activities.

The conclusions summarize the information presented in the previous sections.

Keywords: expenses, income, forestry enterprise, profit, profitability, profitability.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	10
1.1 Значення прибутку в забезпеченні ефективного функціонування та поступового розвитку лісового господарства	10
1.2 Основні методи в управлінні прибутком	14
1.3 Проблеми в управлінні прибутковістю в умовах кризової економіки	19
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	23
2.1 Методологія управління прибутковістю підприємства та обґрунтування гіпотез дослідження	23
2.2 Аналіз розвитку лісогосподарської галузі та характеристика діяльності ДП «Володимир-Волинське ЛМГ»	27
2.3 Доведення достовірності гіпотез щодо управління прибутком підприємством	45
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	52
3.1 Шляхи вдосконалення діючої структури підприємства методом впровадження ефективних закордонних практик	52
3.2 Перспективні напрями діяльності господарства, нові шляхи росту та їх планування	60
ВИСНОВКИ	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	71
ДОДАТКИ	75

ВСТУП

Актуальність теми. Вивчення та розгляд теоретичних основ організації діяльності підприємств вказує на те, що однією з найголовніших та основоположних цілей процесу утворення підприємства являється отримання прибутку. Оскільки сучасний період діяльності ринку економічних відносин демонструє мінливість і коливання, а суб'єкти господарювання неспроможні швидко адаптуватися до факторів, що змінюються, відбувається процес утворення умов для ескалації кризової ситуації на підприємстві. Виникнення кризової ситуації стимулює до покращення процесів ефективного менеджменту, підбору стратегій антикризового управління з метою збереження рівня прибутковості, з тієї причини, що прибуток є кінцевим результатом будь-якого підприємства.

Наразі є багато наукових досліджень, присвячених різним аспектам антикризового управління, які досліджують широкий спектр питань та тем у даній галузі. Серед здобутків сучасної науки великий внесок у дослідженнях цього напрямку роблять провідні вітчизняні науковці, а саме: Терещенко О.О., Лігоненко Л.О., Ситник Л.С., Ткаченко А.М., Аніщенко Л.О., Говорушко Т.А., Дзюбенко О.М., Єпіфанова І.Ю., Звір'яко Г.П., Кудренко Н.В.

Мета роботи полягає у перевірці наявних в науковому дослідженні гіпотез щодо управління прибутковістю діяльності суб'єкта бізнесу в кон'юнктурі кризової економіки, вирішенні проблем, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства та унеможливлення їх повторення. Також метою є пошук ефективної моделі розвитку лісового господарства та її практична перевірка.

Відповідно до встановленої мети були поставлені і вирішені такі *завдання*:

- проаналізувати значення прибутку в забезпеченні ефективного функціонування та поступового розвитку лісогосподарських підприємств;
- вивчити основні методи управління прибутком;
- з'ясувати проблеми в управлінні прибутковістю в умовах кризової економіки;

- розглянути методологію оцінки прибутковості підприємства та обґрунтувати гіпотези дослідження;
- проаналізувати розвиток лісогосподарської галузі;
- довести достовірність гіпотез щодо управління підприємством;
- провести оцінку результативності методів управління прибутком;
- здійснити аналіз нових напрямів прибуткового менеджменту.

Об'єктом дослідження виступає управління прибутковістю лісогосподарських підприємств.

Предметом дослідження є управління прибутковістю ДП «Володимир-Волинське лісомисливське господарство» з метою поліпшення результативності діяльності підприємства.

Методи дослідження. Дослідження було побудоване на широкому наборі методів, включаючи загальнонаукові та спеціальні економічні підходи. Слід відзначити наступні: економічний метод, вертикальний та горизонтальний аналіз, метод аналізу та синтезу, метод узагальнення (використовувалися під час аналізу та оцінки чинників формування ефективної системи управління), а також метод прогнозування та моделювання (для вивчення можливостей покращення роботи підприємства та оцінки впливу запропонованих методів на економічну ефективність. Також проводили факторний аналіз за допомогою методу ланцюгових підстановок для доведення гіпотези.

Інформаційною базою дослідження були нормативно-правові акти, що діють в Україні, а також науково-практична література та дані звітності ДП «Володимир-Волинське лісомисливське господарство».

Наукова новизна одержаних результатів даної роботи полягає у подальшому розвитку науково-обґрунтованих засад щодо підвищення ефективності управління прибутковістю на основі використання багатофакторних моделей впливу чинників. Зокрема набув подальшого розвитку науково-методичний підхід до оцінювання ефективності управління прибутковістю підприємства на основі впровадження системи показників оцінки управління прибутковістю.

Практична цінність одержаних результатів полягає у можливому впровадженні програми антикризового управління в практичну діяльність ДП «Володимир-Волинське лісомисливське господарство».

Апробація результатів дослідження. Результати магістерського дослідження були апробовані під час участі у II Всеукраїнській інтернет-конференції «Фінанси, банківська справа та страхування: актуальні питання розвитку, досягнення та інновації» (м. Луцьк, 12 травня 2023 р.).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ЛІСОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1 Значення прибутку в забезпеченні ефективного функціонування та поступового розвитку лісового господарства

Як зазначають більшість науковців і практиків, «прибуток є найважливішим критерієм успішної роботи підприємства, який характеризує остаточний результат усіх видів діяльності і є формою приросту активів його власників» [1]. В сучасних умовах господарювання суб'єкти бізнесу здійснюють свою діяльність самостійно на принципах самофінансування та самоокупності. Головним важелем реалізації вказаних принципів є процес формування задовільного розміру фінансових результатів, які рівночасно завершують поточний етап діяльності підприємства та є необхідною умовою наступного циклу. На рис. 1.1 схематично зображено значення прибутку лісогосподарських підприємств у ринковій економіці.



Рисунок 1.1 – Значення прибутку в ринковій економіці*

* Джерело: складено автором за даними [8].

Значимість прибутку проявляється в тому, що він зміцнює бюджет, підвищує інвестиційну привабливість та ділову активність, а також віддзеркалює всі аспекти діяльності суб'єкта лісового господарства. Під впливом цих факторів та чинників, перетворюється на ключову рушійну силу ринкового механізму господарювання. Він є основним фінансовим важелем під час формування надходжень до бюджету країни. Регулюючи розміри прибутку, що залишаються в розпорядженні підприємств, держава стимулює ділову активність суб'єктів господарювання [2]. Вважаємо формулювання ролі прибутку А. І. Бланка найбільш повномірним та точним в сучасності, він окреслює його таким чином:

- «прибуток є головною метою підприємницької діяльності й основним спонукальним елементом для ведення господарської діяльності;
- прибуток слугує основним критерієм оцінки ефективності діяльності підприємства;
- прибуток виступає захисним механізмом від загрози банкрутства;
- прибуток є головним джерелом зростання вартості ринкового підприємства та активів;
- прибуток є основним економічним важелем під час формування надходжень до бюджету країни» [2, с. 17].

Ефективне функціонування підприємства – це діяльність, на меті якої стоїть не лише отримання прибутку при певних витратах, а й створення економічних, соціальних та екологічних ефектів на довгострокові періоди, що впливатимуть на покращення якості виконання своєї роботи з точки зору замовника, законодавства чи громадян, що перебувають або проживають на території, де розташоване або веде бізнес підприємство.

Дослідженнями теми прибутку та його впливу на ефективне функціонування підприємства займалися вчені, які належали до різних економічних шкіл. Зі свого боку, ми вбачаємо, що трактування теорії формування прибутку вченими сучасної школи (табл. 1.1) розглянуте найбільш глибоко та точно.

Таблиця 1.1 – Теорії формування прибутку сучасної школи*

Економічна школа		Концепція сутності прибутку
Сучасна школа	Філімоненко О.	«Прибуток – це частина чистого доходу, одна з його форм» [11].
	Покропивний С. Ф	«Прибуток – це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарської діяльності, оскільки саме в прибутку акумулюються результати всіх сторін діяльності: виробництво і реалізація, якість і асортимент, ефективність використання виробничих ресурсів і собівартість» [4].
	Курило Г. М.	«Прибуток як різниця між виручкою (доходами) від реалізації продукції, витратами на її виробництво і податків» [16].
	Гаращенко О. В.	«Прибуток як певна сума капіталу, що залишається підприємцю понад затрати виробництва та інші відрахування в процесі господарювання» [16].

* Систематизовано автором

Ми вважаємо, що прибуток являється інвестицією в розвиток, оскільки в майбутньому дає можливість перенаправляти його у створення нових робочих місць, інвестиційних можливостей, наповнює державні бюджети сприяючи розвитку як суспільної, так і промислової інфраструктури. Зростання доходів, та зменшення витрат підприємств лісогосподарського типу надає можливість розвивати та здешевлювати операційні процеси шляхом запровадження нових технологій виробництва, кращого обладнання, автоматизації систем організації та операцій. Вивільнення більшого обсягу коштів для подальшого реінвестування у власний економічно-структурний розвиток суттєво спрощує і розростання цих виробництв. Покращення та масштабування буде лише позитивно впливати на маржинальність продуктів та кількість їх випуску на ринок, що дозволяє розширюватись і створюватись іншим суб'єктам господарювання, які використовують відповідну сировину та матеріали. Приріст якості та обсягів відкріє нові ринки збуту, в тому числі і іноземні. Адаптація до нових

маркетингових умов змушує переймати найкращі практики управління прибутками, організації, виробництва у новостворених конкурентів.

На наш погляд, використання прибутку в якості палива для механізму зростання підприємства є чи не єдиним правильним шляхом для зміцнення позиції та поступового розвитку як в межах ринку так і поза ним. Створивши розвинене підприємство, з'являється можливість народження нової розгалуженості у суміжних сферах діяльності. Це додає диверсифікації, створює умови для подолання будь-якої кризової ситуації незалежно від терміну її буття.

Ліси – важлива складова частина національного багатства держави та регіонів. Це джерело сировини для розвитку економіки та сприятливе екологічне, оздоровче середовище життєдіяльності населення [4]. На наш погляд, необхідно здійснювати заходи щодо постійного покращення фінансового стану та росту прибутковості лісового господарства шляхом удосконалення систем фінансування ведення лісового господарства, а також підтримувати та забезпечувати його стале ведення. Підприємство повинне забезпечувати оптимальний баланс між накопиченням та споживанням задля того, щоб можна було врахувати умови ринкової кон'юнктури, а також стимулювати працівників до підвищення рівня продуктивності праці, та надавати їм все більш кращі умови. Варто взяти до уваги, що прибуток виступає джерелом розв'язання соціально-економічних цілей лісогосподарського підприємства.

Процес управління прибутковістю діяльності лісогосподарських підприємств наведено на рис. 1.2.

Виходячи з моєї точки зору, метою процесу управління прибутковістю діяльності лісогосподарського підприємства являється визначення напрямків найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу задля зростання його ринкової вартості, а також вона повинна бути націлена на максимізацію позитивного фінансового результату. «У зв'язку з цим стратегічна орієнтація процесу управління прибутком визначається в розрізі перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі аналізу, оцінки та прогнозування

стану ринкового середовища, визначення рівня одержуваного прибутку і можливостей управління ним з метою його оптимізації» [16].



Рисунок 1.2 – Елементи процесу управління прибутковістю діяльності лісогосподарських підприємств*

* Джерело: складено автором за даними [17, с. 257].

1.2 Основні методи в управлінні прибутком

На момент теперішньої кризової ситуації особливої актуальності для всіх українських лісогосподарських підприємств набуває важливе питання – управління прибутком підприємства. З метою його вирішення, максимально раціональним та доцільним є комплексне рішення створити постійно діючу, а також налагоджену систему управління прибутком підприємства, яка буде взаємодіяти із зовнішнім середовищем. А у внутрішньому середовищі управління прибутком включає в себе об'єкт управління, суб'єкт управління, функції, принципи та методи (рис. 1.3).

Як зазначають в своїй праці Ж. Жигалкевич та Е. Фісенко, «метод управління прибутком підприємства – спосіб впливу суб'єкта управління на об'єкт для отримання запланованого результату. Теоретична база методів

управління потребує глибокого й точного їх опрацювання, оскільки неправильне їх використання може стати причиною серйозних негативних наслідків» [5, с. 21].

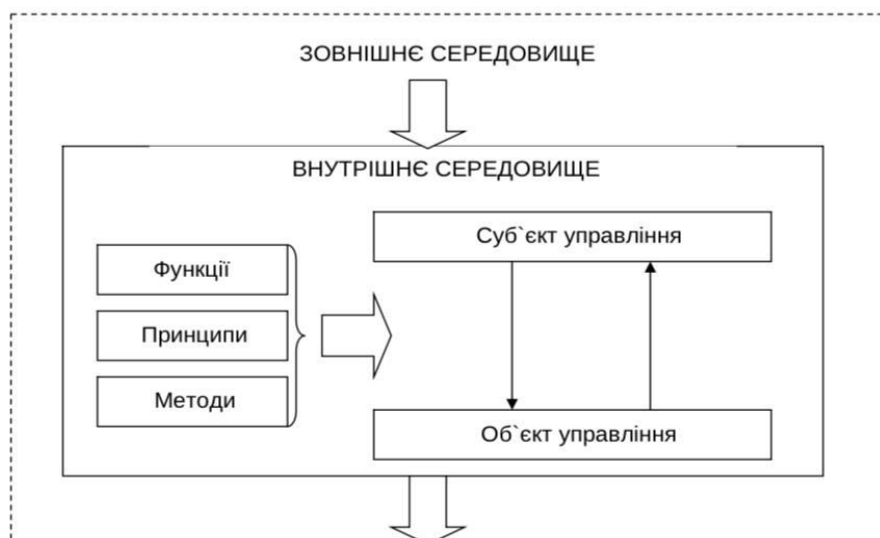


Рисунок 1.3 – Система управління прибутком підприємства [12]

Однією з ключових задач діяльності суб'єкта господарювання являється процес забезпечення стабільних темпів економічного росту, що неможливо без ефективного управління фінансами підприємств. Політика управління прибутком має на меті одержати максимальну величину позитивного фінансового результату. Характерні особливості об'єкта управління проявляються у суттєвому впливі факторів зовнішнього середовища на ймовірну величину одержуваного підприємством прибутку, тому ефективне управління ним потребує формування окремого механізму. Особливої уваги варта класифікація підходів та методів за змістом впливу. Проаналізувавши усю сукупність цих методів можемо згрупувати їх за такими видами (рис. 1.4).

На мою думку, саме економічні методи управління посідають найважливіше місце в сукупності методів управління прибутком. Оскільки вони опираються на дії економічних факторів ринкової економіки, а також пов'язані з функціями планування, мотивування та контролювання. Для забезпечення дієвості економічних методів управління необхідно гарантувати відповідну реакцію підприємства та його економічних важелів на економічні цілі об'єкта управління. Також вони посилюють процес виявлення нових можливостей та запасів

виробництва, а це надзвичайно суттєво у період становлення ринкових відносин. Економічні методи є основною економічною складовою механізму управління й водночас виступають базою реалізації організаційно-адміністративних методів [1].

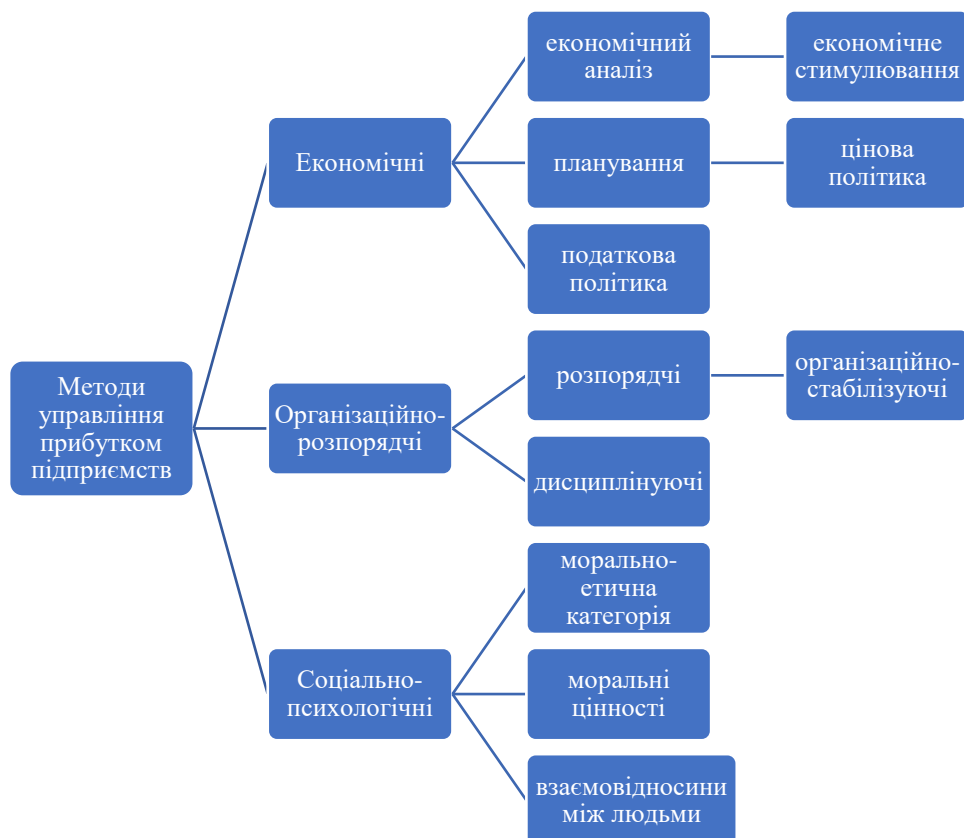


Рисунок 1.4 – Методи в управлінні прибутком підприємства*

* Джерело: складено автором за даними [1, с. 257].

Застосування інструментів даною системою зобов'язане бути комплексним та системним, оскільки використовуються усі інструменти господарської діяльності: планування, економічний аналіз, економічне стимулювання, цінову політику, податки. Більш детально охарактеризуємо інструменти управління прибутком підприємства в рамках даної групи методів:

– «планування – процес підготовки й прийняття відповідних установок кількісного та якісного характеру, виокремлення векторів найбільш ефективного їх досягнення. Відповідно кінцевий результат планування – план або сукупність

планів. В процесі планування важливо звертати увагу на виявлення засобів й альтернатив, котрі могли б знизити ризик прийняття неправильних рішень;

- економічний аналіз – це систематизована сукупність аналітичних процедур, що мають на меті отримання висновків і рекомендацій економічного характеру щодо певного об'єкта;

- економічне стимулювання – це певна система заходів, що застосовує матеріальні засоби для спонукання учасників виробництва працювати з кінцевою метою створення суспільного продукту;

- ціноутворення – невід'ємна частина державної політики. Основна її мета полягає в підтримці паритетних відносин між галузями народногосподарського комплексу, створенні умов для підвищення прибутковості виробництва, збільшенні обсягів продукції, а також захисті державних товаровиробників;

- податкова політика – головний важіль держави, котрий виступає гарантом, з одного боку, її власного існування, з іншого – регулювання економіки держави в цілому» [7].

Також потрібно приділити увагу такій важливій групі методів управління прибутковістю, як організаційно-розпорядчі. По відношенню до економічних методів вони не є досить ефективним засобом економічного механізму в господарських відносинах. Вони поєднують в собі різні дієві способи впливу суб'єкта управління на об'єкт за допомогою авторитету влади та сили. Переважно організаційно-розпорядчі методи – це прямий директивний вплив органів влади на керовані системи [18].

На нашу думку, для дієвої роботи системи потрібно чітко дотримуватися таких умов, а саме:

- відповідальності та збалансованості прав на кожному рівні управління;
- відповідальності та збалансованості прав між різними рівнями управління, при цьому кожен проміжний рівень повинен виступати «ретранслятором» (передавальним пристроєм), який не створює перешкод і перекосів.

Виокремлюють три групи організаційно-розпорядчих методів: дисциплінуючі, розпорядчі та організаційно-стабілізуючі. Вони гарантують

відповідальне ставлення працівників апарату управління за дотриманням директив керівництва. Між ними існує тісний взаємозв'язок та комплексне використання, а це є гарантією їх ефективного застосування.

Соціально-психологічні методи управління – це сукупність прийомів і засобів соціального та психологічного впливу на весь колектив і окремі особистості для підвищення їхньої трудової та творчої активності [7]. Зазвичай ці методи використовують для оцінки задовільності рівня соціально-психологічного мікроклімату у колективі, а також він відіграє важливу роль під час процесу формування критеріїв оцінки роботи певних працівників. На мою думку, щоб виявити рівень задоволеності персоналу соціально-психологічним мікрокліматом керівництву необхідно використовувати анкетування, психологічні тести та спостереження. Після отриманих результатів важливо розробити ряд заходів щодо розвитку й удосконалення соціально-психологічних відносин у колективі до необхідного рівня. На рисунку 1.5 зображено систему соціально-психологічних методів.

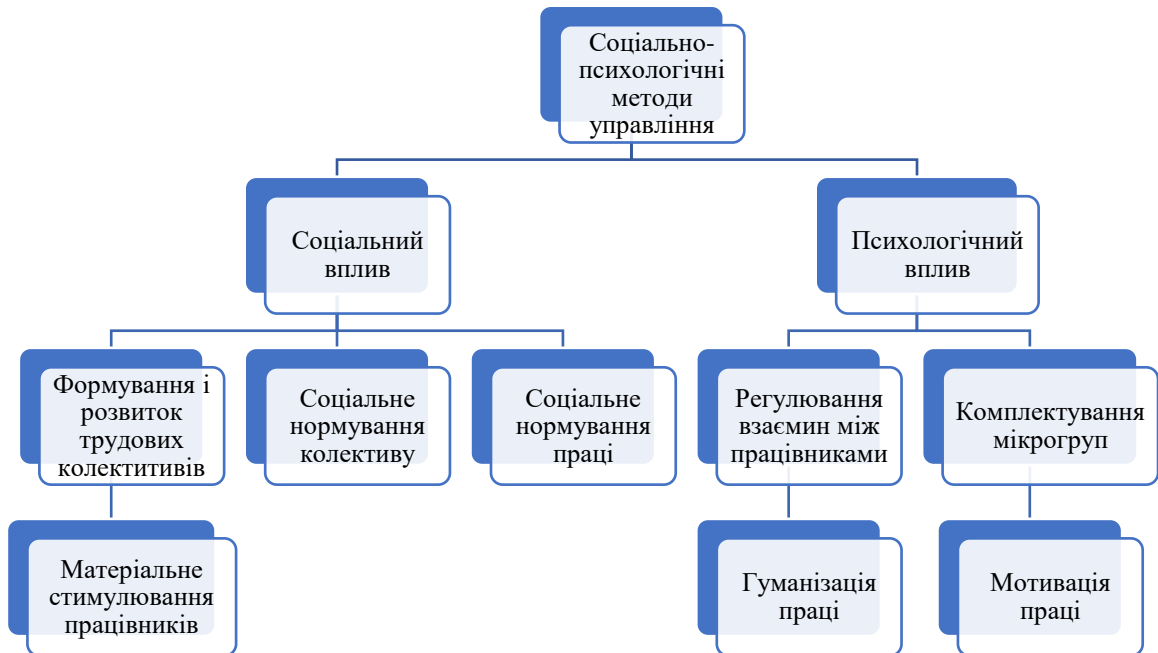


Рисунок 1.5 – Система соціально-психологічних методів*

* Джерело: складено автором за даними [7, с. 257].

Дані методи спрямовані на ріст творчої активності колективу, формування сприятливого соціально-психологічного клімату, а також вплив на групову свідомість колективу.

Ми вважаємо, що підприємство може досягнути повного фінансового та соціального добробуту тільки за умови, що буде правильно та ефективно управляти всіма своїми важелями. Застосування усіх методів управління прибутком зобов'язане мати синергетичний ефект, а при комбінації груп методів управління підприємство підвищить свій рівень ефективного функціонування в сучасних умовах. Також максимально важливим, на наш розсуд, є створення власних методів керування фінансами. Зазвичай, це набуті практики що уже показують результат, але не є стандартизованими.

1.3 Проблеми в управлінні прибутковістю в умовах кризової економіки

Головною метою як лісового господарства так і будь якого іншого підприємства є отримання прибутку та його максимізація способом реалізації конкурентоспроможних товарів та послуг. Теперішні умови ставлять суб'єкти господарювання в скрутне становище, нав'язують багато нагальних до вирішення питань, зокрема і в управлінні прибутком. Адже загальне зниження рентабельності більшості підприємств стимулює потребу в більш ефективному розподілі зароблених коштів, що несе свою проблематику. До таких проблем слід віднести:

1. Відсутність продуманої та повноцінної системи операцій з формування, розподілу та використання, яка має пріоритетне значення в умовах глобалізації процесів переорієнтації в меті діяльності суб'єкта господарювання, реорганізації економічно-структурної моделі господарства, інвестування та диверсифікації активів.

2. Недостатня залученість інструментів контролю (як зовнішніх так і внутрішніх) та аналізу як методів, що спрямовані на перевірку економічної

доцільності, законності з надбання і використання прибутку, що сприяють виявленню деструктивних та неефективних шляхів отримання коштів, відповідно й їх залучення.

3. Відсутність диференціації в структурі діяльності підприємства, що негативно впливає на кількість джерел доходів.

4. Недостатнє надання уваги ризик-менеджменту при розподілі прибутку в період кризи та нерегулярний розрахунок усіх можливих ризиків.

На наше переконання, можливість формувати належний рівень прибутковості підприємства є складною задачею, адже її умови залежать від впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а у кризовому становищі змінні цієї задачі мають високу «волатильність» (рис. 1.6).

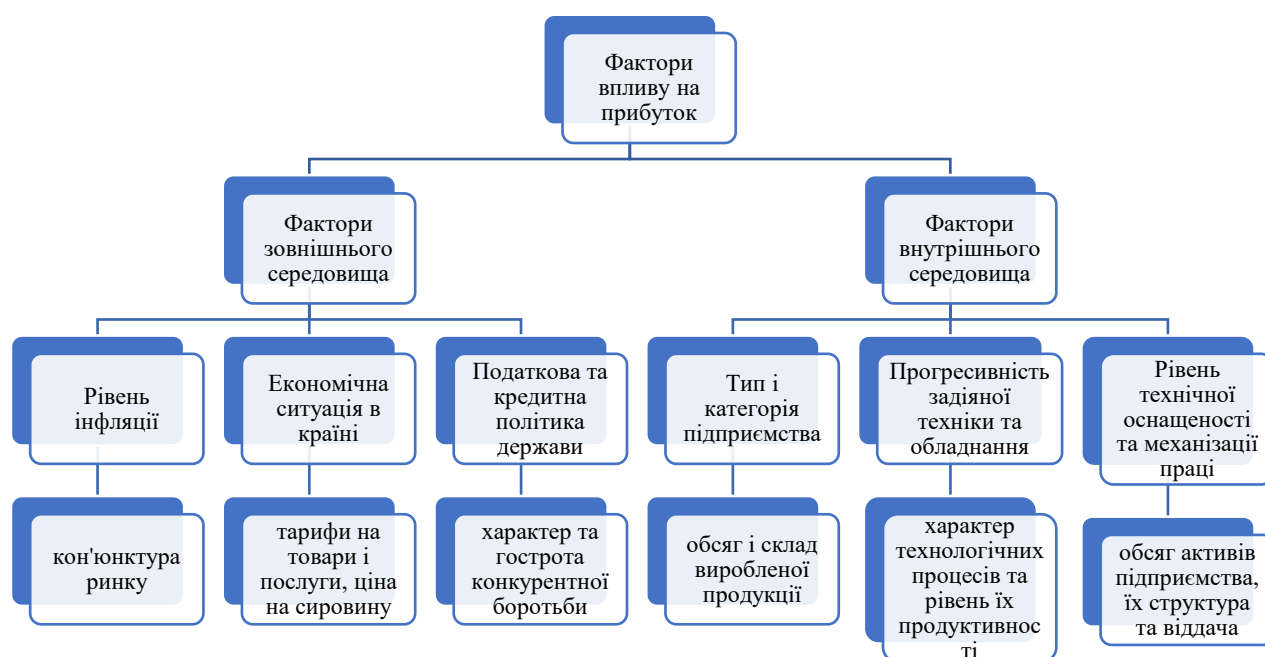


Рисунок 1.6 – Схема розподілу факторів впливу на прибутковість підприємства*

* Джерело: складено автором за даними [22, с. 395-398].

Проаналізувавши фактори, які впливають на рівень прибутку, ми переконані, що чинники які підконтрольні самому підприємству – це внутрішні чинники. Може здаватись, що зовнішні тригери є більш серйозними, проте на мою думку, саме поява внутрішніх має головний вплив. Ці рушії торкаються безпосередньо структури господарства і загострюють наявні проблеми, або

навпаки дають значного поштовху в їх вирішенні. Наше міркування може бути доволі спірним, але вивели для себе твердження, що будь-яка компанія здатна адаптуватись до умов навколишнього середовища лише шляхом змін внутрішніх установ, перетворивши максимально можливу сукупність факторів впливу на позитивні чинники розвитку, які будуть адаптувати її до цих умов.

Звісно, можна сказати, що бувають умови які перебороти неможливо. Тоді ж виникає питання використання практик ризик-менеджменту при створенні підприємства в такому «не дружньому» до нього середовищі. Недостатня кількість уваги до розрахунків ризиковості може мати фатальні наслідки. Ризиками у бізнесі можна вважати можливості недоотримання або втрат прибутку у зв'язку із невизначеністю, прорахунок яких можна назвати співставленням ймовірності та їх наслідків. В умовах кризи ризиків стає значно більше, як і можливостей, тому важливим є детальна оцінка ситуації. З точки зору бізнесу, їх можна поділити на загальні та підприємницькі. До загальних ризиків слід відносити такі різновиди:

- транспортні – це ризики що можуть виникнути в наслідок перевезення вантажів будь-яким видом транспорту;
- природні – це ризики пов'язані із проявами стихійних сил природи;
- екологічні – це ризики сформовані внаслідок технологічного прогресу, несуть собою можливість забруднення навколишнього середовища;
- політичні – це ризики, що виникають у зв'язку із політичною ситуацією в країні, до них можна відносити усі види ризиків, що виникають внаслідок адміністративних, законодавчих заборон у фінансовій діяльності підприємств, зміни політичного курсу, ембарго, нових систем регулювань діяльності підприємств керуючими органами держави.

До підприємницьких ризиків можна віднести:

1. Майнові – викликані можливістю втрати майна підприємства внаслідок крадіжок, диверсій, перенавантаження виробничих систем.
2. Виробничі – тісно зв'язані із простим обладнанням, переналадкою процесів, а також впливом чинників, що несуть за собою втрату здатності

основних засобів приносити кошти (поломки, знос, невідповідність обладнання стандартам нового ринку), налаштуванням нових технологій та технік виробництва.

3. Торгівельні ризики – пов'язані із збитками, що були завдані затримкою платежів, відмовою від них, або ж із затримкою матеріалів, що уже оплачені.

Насправді, це лише узагальнений перелік можливих ризиків, який наведений для того, щоб викликати розуміння важливості їх врахування під час планування операційної діяльності.

Підбивши підсумок першого розділу в цілому, можна зробити висновок, що прибуток є найважливішим із умов функціонування підприємства, що формує постійний цикл, від його отримання до його розподілу та примноження. Він є прямим показником ефективності діяльності будь-якого підприємства. Проте сам він не може призвести до результату, та як і є результатом діяльності, а от методи управління ним здатні використовувати кошти як інструмент для їх подальшого акумулювання і грають визначну роль у розвитку потужної, стійкої системи. Однак, маючи прибуток, ефективно його використовувати недостатньо. Якщо ігнорувати проблеми, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства, втриматись на плаву неможливо. Ринок росте і розвивається, якщо стійка система не буде адаптуватись під його умови, виникають ризики потрапити у непередбачувані ситуації, що так чи інакше похитнуть усю систему. Отже, підсумувавши перелічене маємо три стовпи, що тримають на плаву будь-яке підприємство: прибуток, методи його використання та вирішення проблем як всередині так і ззовні господарства. Для виявлення і вирішення усіх питань, необхідно проводити детальний аналіз управління прибутковістю, оцінити його результати, та на основі даних операцій розрахувати вектор розвитку господарства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Методологія управління прибутковістю підприємства та обґрунтування гіпотез дослідження

В ринкових умовах управління та планування прибутковістю являється ключовим аспектом фінансово-економічної діяльності будь-якого підприємства. Зростання рівня прибутку в компанії формує фінансову базу для розширеного відтворення, а також є основою прогресу у ринковій економіці. Відмінний аналіз прибутковості підприємства надає можливість знайти найбільш розхідні та збиткові точки концентрації у діяльності підприємства, а також найбільш прибуткові види та напрями розвитку та оптимізації [13]. Тому, щоб детальніше оцінити прибутковість лісогосподарських підприємств було сформовано три гіпотези наступного змісту:

Гіпотеза №1 – зі збільшенням мультиплікатора власного капіталу відбувається збільшення показника прибутку до оподаткування і навпаки.

Гіпотеза №2 – при перевищенні темпів росту виручки від реалізації продукції над темпами росту собівартості відбудеться збільшення валового прибутку і навпаки.

Гіпотеза №3 – якщо коефіцієнт оборотності активів має тенденцію до зниження, то показник чистого прибутку буде зменшуватися навіть за умови збільшення власного капіталу і навпаки.

Методика обчислення та доведення сформованих нами гіпотез буде подана нижче.

Отже, достовірність гіпотези №1 буде підтверджуватися тим, що чим вищим є показник мультиплікатора власного капіталу, а саме середньорічні залишки активів та залишки власного капіталу, тим більшим буде прибуток до

оподаткування. Мультиплікатор власного капіталу відображає політику в галузі фінансування, а його темп росту показує підвищення активності на фінансовому ринку, а також достатню експансію його діяльності.

Для доведення гіпотези №1 необхідно розрахувати показник прибутку до оподаткування під впливом зміни мультиплікатора власного капіталу наступним чином [29, с. 5]:

$$Po = BK \times Kd(a) \times (Mk - Mkp) \times Rd, \quad (2.1)$$

де BK – власний капітал підприємства у звітному році;

Kd(a) – дохідність активів у звітному році;

(Mk – Mkp) – відхилення по мультиплікатору власного капіталу;

Rd – рентабельність доходу у звітному році.

Коефіцієнт дохідності активів вимірює наскільки лісгосподарське підприємство ефективно управляє своїми активами для одержання доходу протягом певного часу. Також цей показник допомагає інвесторам отримати інформацію про можливість компанії конвертувати інвестиції у сукупний дохід [15]. Даний коефіцієнт розраховується за формулою [30, с. 365]:

$$Kd(a) = \frac{CD}{A}, \quad (2.2)$$

де CD – сукупний дохід підприємства;

A – загальні активи;

Важливим показником являється мультиплікатор власного капіталу, який розраховується за формулою [13, с. 35]:

$$Mk = \frac{ZA}{ZBK}, \quad (2.3)$$

де ZA – залишки активів;

ZBK – середньорічні залишки власного капіталу;

Рентабельність доходу за прибутком до оподаткування показує наскільки ефективно управління підприємством та скільки отримується доходів від продажів, одночасно управляючи витратами. Даний показник визначається такою формулою [27, с. 239-240]:

$$Рд = \frac{По}{ЧД} \times 100\% , \quad (2.4)$$

де ОП – прибуток до оподаткування;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції;

Валовий прибуток використовується для оцінки виконання програми виробництва. З метою доведення гіпотези №2 необхідно розрахувати темп росту виручки від реалізації та темп росту собівартості реалізованої продукції. Основною формулою для доведення даної гіпотези є вплив темпу росту виручки та собівартості реалізованої продукції на валовий прибуток:

$$Пзм = П \times (Твр - Тсв), \quad (2.5)$$

де Пзм – валовий прибуток під впливом темпу росту виручки та собівартості;

П – валовий прибуток у звітному році;

Твр – темп росту виручки від реалізації продукції;

Тсв – темп росту собівартості реалізованої продукції;

Для доведення правильності другої гіпотези необхідно, щоб виконувалися такі умови: темп росту виручки від реалізації повинен перевищувати темп росту собівартості від реалізації. Темп росту виручки визначаємо за наступною формулою [28]:

$$Твр = \frac{ЧДзв}{ЧДп}, \quad (2.6)$$

де ЧДзв – чистий дохід звітного року;

ЧДп – чистий дохід попереднього року;

Темп росту собівартості реалізованої продукції розраховується наступним чином [28]:

$$T_{CB} = \frac{CB_{зв}}{CB_{п}}, \quad (2.7)$$

де $CB_{зв}$ – собівартість реалізованої продукції у звітному році;

$CB_{п}$ – собівартість реалізованої продукції у попередньому році;

Доведення достовірності гіпотези №3 проводиться за допомогою факторного аналізу та методу ланцюгових підстановок. Для цього ми повинні застосувати такі показники: чиста рентабельність, мультиплікатор власного капіталу, коефіцієнт оборотності активів та власний капітал компанії.

Модель залежності чистого прибутку від коефіцієнта оборотності активів представляє собою таку формулу [13, с. 36]:

$$ЧП_{коб(а)} = BK \times (Коб(а)_{зв} - Коб(а)_{п}) \times Mk \times Pч. \quad (2.8)$$

де $Коб(а)_{зв}$ – коефіцієнт оборотності активів у звітному році;

$Коб(а)_{п}$ – коефіцієнт оборотності активів у попередньому році;

$Pч$ – коефіцієнт чистої рентабельності;

Коефіцієнт оборотності активів розраховується наступним чином [13, с. 35]:

$$Коб(а) = \frac{ЧД}{A}. \quad (2.9)$$

Коефіцієнт чистої рентабельності розраховується за формулою [13, с. 35]:

$$Pч = \frac{ЧП}{ЧД}. \quad (2.10)$$

Використовуючи дану модель, ми можемо побачити: зміна коефіцієнта оборотності активів може призвести до зміни показника чистого прибутку. А в результаті проведеного аналізу можна провести пошук шляхів його збільшення. Найбільшого зростання підприємство може досягати шляхом збільшення обсягу

продукції, яка реалізується, здійснити процес залучення інвестицій задля розвитку компанії та використати інновації сьогодення.

2.2 Аналіз розвитку лісгосподарської галузі та характеристика діяльності ДП «Володимир-Волинське ЛМГ»

Лісова галузь виконує важливу роль в економічно-соціальному житті суспільства, оскільки являється захисною функцією довкілля та задовольняє матеріальні та екологічні потреби людини. Її розвиток поступово ускладнюється, вона стає міжгалузевою та більш взаємопов'язаною із суміжними секторами господарської діяльності, це є наслідком енергетичної політики, зміни клімату, розвитку технологій біохімії та зміни ціннісного ставлення до використання лісів. Відтак нагальним до вирішення постало питання забезпечення ефективної, збалансованої екологічно системи управління лісгосподарським підприємством. Також суттєву роль у розвитку галузі відіграє їх географічне розташування в межах нашої держави, оскільки це впливає на економічну продуктивність, та логістичну складову.

На нашу думку, повномасштабне вторгнення російської федерації призвело до вагомого деструктивного впливу на навколишнє природне середовище України, що суттєво відобразилось на стані лісгосподарської галузі. Внаслідок бойових дій було спричинено величезний обсяг природних катастроф для лісів, здійснено мінування частини лісової території. Також можна зазначити, що лісова екосистема не відповідає серії міжнародних сертифікацій та їх вимог через труднощі інституційного характеру лісової галузі. Однією з причин, яка призвела до такого стану являється незмінність структури менеджменту процесами в лісовому секторі. Це зумовлено складністю відтворення різноманітних ситуацій, що можливі в майбутньому з екологічної та економічної точки зору.

Україна відзначається стійким розвитком лісового сектору та витісняє за темпами щорічного приросту обсягів виробництва й реалізації продукції більшість галузей економіки [6]. Даний комплекс з постачання лісоматеріалів

взаємопов'язаний більш ніж із 100 суміжними галузями. Ключовим економічним та еколого-соціальним процесом є стабілізація обсягів лісозаготівлі, у зв'язку з тим, що ліси за умови відсутності військових дій, при стабільній роботі всіх інституційних ланок урівноважують та стабілізують роботу навколишнього природного середовища. Позитивною тенденцією виступає збільшення уваги суспільства та влади до лісової галузі, оскільки щорічно зростає значущість деревини як органічного та вартісного матеріалу.

Відтворення лісового покриву у 2022 році здійснено на відповідній території площею 36,9 тис. га, що формує 108,6 % до завдання, в тому числі висівання і садіння лісу – 26,5 тис. га (119,6 % до завдання), з яких 2,8 тис. га лісорозведення (73,1 % до завдання) та 10,3 тис. га природного поновлення, що складає 25,8 % від обсягу відновлення лісового покриву. У 2022 році було вирощено 205,3 млн шт. стандартного садивного матеріалу в лісових розсадниках, а для виконання даних заходів із відтворення лісів лісогосподарські підприємства та установи були забезпечені власним стандартним садивним матеріалом. Уже у першому півріччі 2023 року здійснено процес відтворення лісів на площі – 19,9 тис. га підприємствами, що входять до складу Держлісагентства.

Відтворення лісів проводиться за невеликий часовий проміжок для створення високопродуктивних та біологічно стійких деревостанів різного цільового призначення та відповідності до вимог чинного законодавства [10]. Для більшого розуміння ситуації щодо відтворення лісів України ознайомимося з даними за останні 5 років (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Відтворення лісів на території України у 2018-2022 рр.

Рік	Площа відтворення лісів, га	В тому числі:	
		Площа лісовідновлення, га	Площа лісорозведення, га
2018	51519,0	49262,0	2257,0
2019	48837,0	46640,0	2197,0
2020	44798,0	42489,0	2309,0
2021	49355,0	45621,0	3734,0
2022	36852,0	34084,0	2768,0

**Джерело: сформоване автором за даними [9]*

Ми вважаємо, що ключову роль в рамках ефективності лісового господарства відіграє питання сертифікації, особливо в контексті подальшої європейської інтеграції. В Україні майже всі деревні масиви знаходяться під експлуатацією державних лісогосподарських підприємств, які включені до системи управління. Процес сертифікації лісів є складовою лісогосподарської діяльності і має на меті – забезпечити економічно, екологічно і соціально збалансовану господарську діяльність лісового господарства шляхом здійснення загальновизнаних стандартів.

Ще однією суттєвою економічною трудностю у лісовій галузі беззаперечно є незаконна вирубка лісів (рис. 2.1). Після запровадження воєнного стану процес контролю та охорони лісу став набагато складнішим через мінування територій. Відбулося знецінення принципів землекористування та спричинено багато різноманітних проблем у зв'язку з напрямком виснажливого використання лісів з недотриманням норм їх збереження. На даний момент неможливо визначити стан незаконної рубки через повномасштабну збройну агресію російської федерації, також неможливо достатньо точно оцінити нанесену лісам шкоду, як наслідок бойових дій.

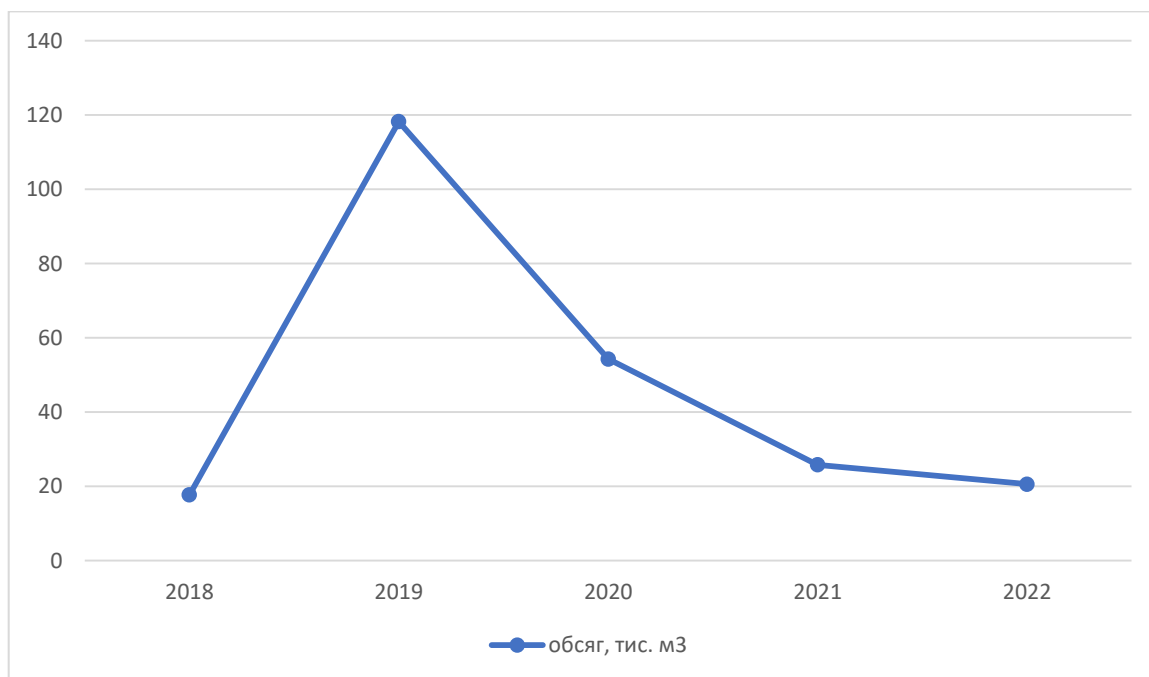


Рисунок 2.1 – Динаміка обсягу незаконної рубки лісів, тис. м³ *

* Джерело: сформоване автором за даними [10]

Для вирішення наслідків усіх наявних проблем лісової галузі в післявоєнний період потрібні значні фінансові ресурси та тривалий період часу. Лісова галузь України володіє величезним потенціалом для розвитку, але на сьогодні втілення та реалізація усіх задумів залежить від припинення бойових дій та стратегічної зацікавленості країн ЄС. Найбільш постраждалі регіони лісового сектору, після завершення війни, набудуть значущості із погляду утворення комплексного механізму еколого-економічної реабілітації земель сільськогосподарського та лісгосподарського призначення як на загальнодержавному рівні, так і на рівні об'єднаних територіальних громад.

У даній роботі ми будемо аналізувати управління прибутковістю лісгосподарського підприємства на основі ДП «Володимир-Волинське ЛМГ». Державне підприємство Волинського обласного управління лісового і мисливського господарства знаходиться у південно-західній частині Волинської області. Володимир-Волинський лісгосп був заснований у 1940 році на основі державних та приватних лісів, 1959 року був реорганізований в лісгоспзаг, а в 1991 році перейменований в держлісгосп. Підприємство 06.10.1998 року було зареєстроване як ДП «Володимир-Волинське ЛМГ», код ЄДРПОУ 00991516, є правонаступником таких юридичних осіб:

- ДП «Турійське ЛГ»;
- ДП СЛАП «ЛОКАЧІАГРОЛІС»;
- ДП «Горохівське ЛМГ».

Керівником організації є Філюк Володимир Володимирович. Розмір статутного капіталу складає 3 634 828,72 грн. У 2013 році на підприємстві було проведено сертифікацію лісів. Статус юридичної особи станом на 12.11.2023 року – в стані припинення задля реорганізації. ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» обслуговує і забезпечує деревиною населення і організації чотирьох адміністративних районів – Володимир-Волинського, Іваничівського, Турійського і Локачинського. Підприємство щорічно заготовляє по всіх видах рубок близько 60 тис. м³ ліквідної деревини. В основному в лісах лісгоспу заготовляють

пиловник, фансировину, техсировину, будівельний ліс та дрова. Основні види діяльності:

- лісозаготівля;
- розведення тварин, вилов тварин, полювання та надання пов'язаних з ними послуг;
- лісництво та інша діяльність у лісовому господарстві;
- надання допоміжних послуг у лісовому господарстві;
- оптова торгівля лісоматеріалами, будівельними матеріалами та обладнанням;
- допоміжне обслуговування наземного транспорту задіяного в логістиці підприємства;
- допоміжна діяльність у сфері транспорту;
- роздрібна торгівля, надання послуг харчування;
- надання в оренду та експлуатацію власного чи орендованого майна.

Компанія є міжнародним експортером лісогосподарських матеріалів, продуктів та напівфабрикатів в такі європейські країни: Австрія, Чехія, Німеччина, Угорщина, Італія, Литва, Нідерланди, Польща та Румунія. Господарську діяльність державне підприємство проводить з метою найбільш ефективного використання природних ресурсів, здійснення оцінки стану галузі на локальному рівні, та забезпеченні екологічних потреб населення регіону. Підприємство в достатній мірі забезпечено кваліфікованою робочою силою для ведення усіх необхідних видів робіт, пов'язаних із лісовідтворенням, лісовирощуванням, лісокористуванням, рекреаційною діяльністю, обробкою лісоматеріалів, транспортною системою.

Проаналізуємо основні показники діяльності ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» протягом останніх п'яти років (табл. 2.2).

Отже, дослідження діяльності лісового господарства протягом останніх п'яти років показало, що підприємство працює прибутково. Навіть в останньому 2022 році, коли розпочалась повномасштабна війна, ЛМГ змогло збільшити прибуток в 4,1 рази порівняно з передвоєнним 2021 роком.

Таблиця 2.2 – Основні показники діяльності ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» за 2018-2022 роки

Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення 2022-2018 рр.	
						абс.	відн.
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт), тис. грн	83999	76687	62889	108906	263501	179502	3б. у 3,1 рази
2. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	60915	56701	45682	77913	185109	124194	3б. у 3,0 рази
3. Чистий прибуток (збиток), тис. грн	1680	1405	1049	5096	21099	19419	3б. у 12,6 рази
4. Середньорічна вартість активів, тис. грн	20268	21618	20749	36128,5	63717	43449	3б. у 3,1 рази
5. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	14207	14801,5	13629,5	20337	30134	15927	3б. у 2,1 рази
6. Середньорічна вартість оборотних засобів, тис. грн	6061	6816,5	7119,5	13900	29035,5	22974,5	3б. у 4,8 рази
7. Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн	12110,5	12413	12488	15636	24204,5	12094	3б. у 1,9 рази
8. Середньорічна вартість позикового капіталу, тис. грн	8157,5	9205	8261	20492,5	39512,5	31355	3б. у 4,8 рази
9. Чисельність працівників, осіб	162	169	152	159	159	-3	-1,9
10. Фондовіддача, грн/грн	5,91	5,18	4,61	5,36	8,74	2,83	47,9
11. Коефіцієнт зносу основних засобів	0,51	0,55	0,62	0,58	0,51	0	–
12. Рентабельність продажів, %	2,0	1,83	1,67	4,68	8,01	6,01	–

Така ситуація була зумовлена суттєвим збільшенням обсягів реалізації готової продукції, в результаті якої розмір чистої виручки зріс на 154595 тис. грн, що в 2,4 рази перевищило розмір виручки 2021 року та в 3,1 рази більше за обсяг доходів 2018 року. Середньорічна вартість активів збільшилася у 3,1 рази, разом з

цим зросла середньорічна вартість основних засобів у 2,1 рази та середньорічна вартість оборотних засобів у 4,8 рази.

Для будь-якого підприємства важливим показником є збільшення власного капіталу оскільки це свідчить про захищеність від впливу загрозливих для його існування факторів та можливість покриття збитків підприємства. У період 2018-2022 роки власний капітал ДП «Володимир-Волинське лісомисливське господарство» збільшився у 1,9 разів. Позиковий капітал компанії збільшився у 4,8 рази, а це явище свідчить про високий рівень фінансових ризиків за умови перевищення позикового капіталу над власним. Варто зазначити, що залучення позикових коштів дозволяє забезпечити ріст компанії. Показник фондівіддачі показує ефективність використання основних засобів, у 2022 році він зріс на 47,9 % порівняно із 2018 роком. Зросли також рентабельність продажів, а це означає, що підприємство у 2022 році отримує на 6,01 грн більше операційного прибутку з кожної гривні проданого товару в порівнянні з 2018 роком.

Проведемо оцінку активної та пасивної частини балансу, а для цього ми використаємо вертикальний та горизонтальний аналітичний підхід. Вертикальний метод аналізу має на меті уявлення даних, які представлені відносними величинами. Для горизонтального методу аналізу підприємства характерним є дослідження та вивчення абсолютних показників, а також оцінювання темпів їх зміни. Дані аналітичні підходи представлено у табл. 2.3 та 2.4.

Проаналізувавши дані таблиці 2.3, можна побачити, що активи підприємства суттєво змінилися протягом досліджуваного періоду, загальна вартість майна даного підприємства впродовж 5 років зазнала значних змін, загалом приріст складає 53439 тис. грн. У період між 2020 та 2021 роками вартість активів різко зросла. У 2022 році вартість необоротних активів у балансі підприємства – 37446 тис. грн, а це більше на 22562 тис. грн, отже збільшення їх вартості становить 151,6 %.

Таблиця 2.3 – Аналіз структури активів лісогосподарського підприємства
ДП Володимир-Волинське ЛМГ»

Стаття балансу активів	Сума, тис. грн					Структура активів щодо підсумку балансу, %					Відхилення, тис. грн
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	2022/2018
I. Необоротні активи											
Нематеріальні активи	-	-	-	1080	4418	-	-	-	2,05	5,91	4418
Незавершені капітальні інвестиції	-	-	-	2471	893	-	-	-	4,70	1,19	893
Основні засоби	14884	14719	12540	28134	32135	69,8	67,17	64,03	53,41	42,99	17251
Довгострокова та дебіторська заборгованість	-	-	-	232	-	-	-	-	0,44	-	-
Усього за розділом I	14884	14719	12540	31917	37446	69,8	67,17	64,03	60,60	50,09	22562
II. Оборотні активи											
Запаси	4611	4344	3683	11099	23843	21,62	19,82	18,81	21,07	31,89	19232
Поточні біологічні активи	7	12	100	342	1682	0,03	0,06	0,51	0,65	2,25	1675
Дебіторська заборгованість за товари роботи та послуги	977	1101	1960	4151	838	4,58	5,02	10,00	7,88	1,12	-139
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	-	26	25	17	21	-	0,12	0,13	0,03	0,03	21
Інша поточна дебіторська заборгованість	722	1054	928	1236	9436	3,39	4,81	4,74	2,35	12,62	8714
Гроші та їх еквіваленти	25	494	252	3742	45	0,12	2,25	1,29	7,11	0,06	20
Інші оборотні активи	97	163	97	163	1448	0,45	0,74	0,49	0,31	1,94	1351
Усього за розділом II	6439	7194	7045	20755	37316	30,2	32,83	35,97	39,40	49,91	30877
Баланс	21323	21913	19585	52672	74762	100	100	100	100	100	53439

Також можна зробити висновок, що підприємство наростило масштаби своєї діяльності, оскільки у 2022 році обсяг оборотних активів зріс в 5,6 разів

(рис. 2.2). Усі показники являються позитивними та свідчать про задовільний стан підприємства.

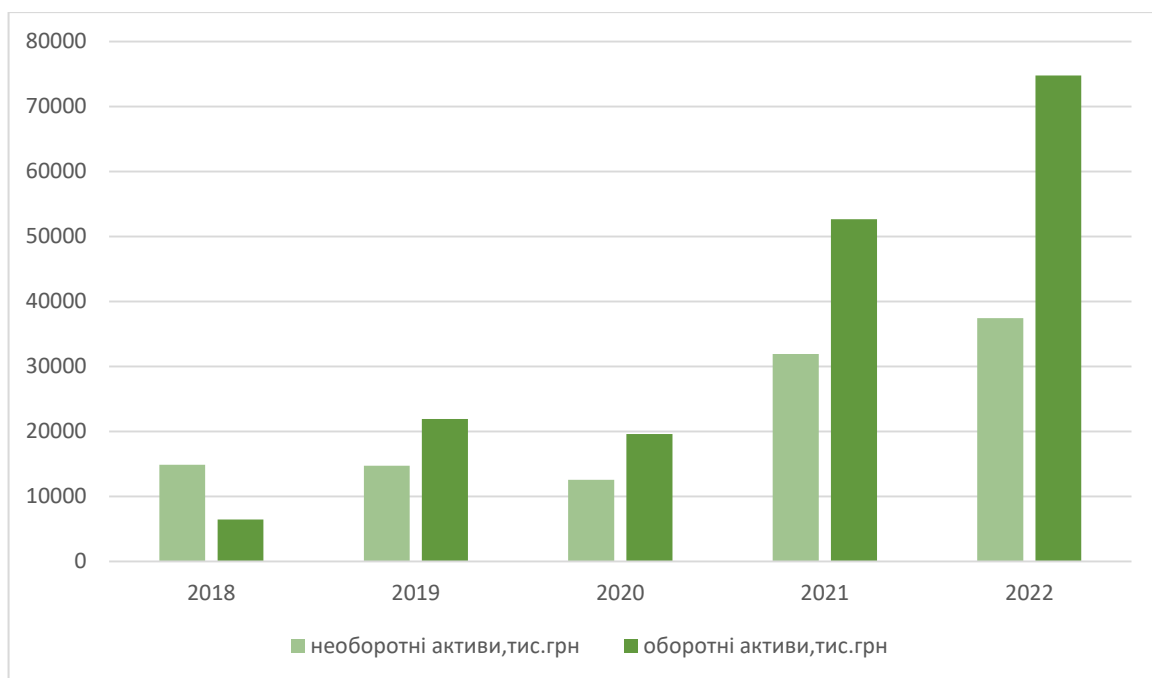


Рисунок 2.2 – Динаміка необоротних та оборотних активів ДП Володимир-Волинське ЛМГ»*

*Джерело: розроблене автором за даними табл. 2.3

Не менш важливим процесом є оцінювання джерел формування капіталу лісогосподарського підприємства, в складі яких знаходиться власний капітал, довгострокові та поточні зобов'язання (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Аналіз структури пасивів лісогосподарського підприємства ДП Володимир-Волинське ЛМГ»

Стаття балансу пасивів	Сума, тис. грн					Структура активів щодо підсумку балансу, %					Відхилення, тис. грн 2022/2018
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I. Власний капітал											
Зареєстрований капітал	2846	2846	2846	3635	3635	13,35	12,98	14,53	6,90	4,86	789
Капітал у дооцінках	493	493	493	724	1392	2,31	2,25	2,52	1,37	1,86	899
Додатковий капітал	9004	9144	9154	14200	24383	42,24	41,73	46,74	26,96	32,61	15379

Продовження таблиці 2.4

Резервний капітал	-	-	-	200	220	-	-	-	0,38	0,30	220
Усього за розділом I	12343	12483	12493	18779	29630	57,89	56,96	63,79	35,65	39,63	17287
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення											
III. Поточні зобов'язання і забезпечення											
Короткострокові кредити банків	-	1500	-	-	-	-	6,86	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість	7823	5392	5063	16539	26246	36,69	24,61	25,85	31,40	35,11	18423
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	-	-	-	2	4	-	-	-	0,01	0,01	4
Інші поточні зобов'язання	1157	2538	2029	17352	18882	5,42	11,58	10,36	32,94	25,25	17725
Усього за розділом III	8980	9430	7092	33893	45132	42,11	43,04	36,21	64,35	60,37	36152
Баланс	21323	21913	19585	52672	74762	100	100	100	100	100	53439

Отже, аналізуючи дані розрахунки ми бачимо, що ріст фінансових ресурсів досліджуваного підприємства відбувався за рахунок збільшення власного капіталу та поточних зобов'язань та забезпечень, а саме за даними балансу на 17287 тис. грн та 36152 тис. грн. Пайовий капітал залишився майже без змін, у 2018-2020 рр. він становив 2846 тис. грн, у 2021-2022 рр. зріс до 3635 грн. Протягом усього терміну дослідження лісогосподарське підприємство не мало короткострокових кредитів банку, окрім 2019 року. Щодо поточних зобов'язань і забезпечень, то слід зазначити, що у процесі формування капіталу вони збільшилися на 36152 тис. грн, а поточна кредиторська заборгованість зросла на 4 тис. грн.

Динаміка співвідношення власного капіталу та поточних зобов'язань підприємства наведена на рисунку 2.3. Дані аналізу свідчать про перевищення позикових коштів над власними протягом останніх двох років.

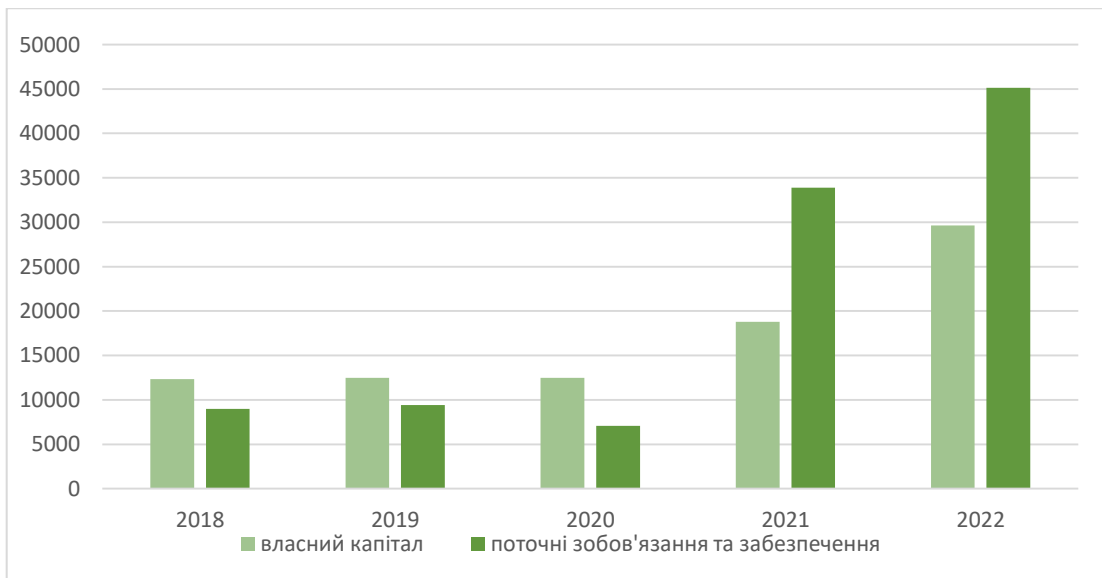


Рисунок 2.3 – Динаміка пасивів балансу ДП «Володимир-Волинське ЛМГ»*

*Джерело: розроблене автором за даними табл. 2.4

Для кожного підприємства виникає необхідність проводити аудит його прибутковості, а для цього ми розрахуємо такі показники: рентабельність реалізації продукції, витрат основної діяльності, активів, власного капіталу та оборотних активів. А також у даній кваліфікаційній роботі проведемо факторний аналіз прибутку, адже у бухгалтерській звітності представлені найважливіші показники фінансових результатів діяльності.

Здійснимо аналіз фінансових результатів діяльності лісогосподарського підприємства за 2018-2022 роки (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Аналіз фінансових результатів ДП «Володимир-Волинське ЛМГ», тис. грн

Найменування показника	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення 2022-2018	Відносне відхилення 2022-2018, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації	83999	76687	62889	108906	263501	179502	3б. у 3,1 рази
Собівартість реалізованої продукції	60915	56701	45682	77913	185109	124194	3б. у 3,0 рази
Валовий прибуток	23084	19986	17207	30993	78392	55308	3б. у 3,4 рази
Інші операційні доходи	1413	1031	600	1721	14947	13534	3б. у 10,6 рази

Продовження таблиці 2.5

Адміністративні витрати	8055	7977	8783	14345	30008	21953	Зб. у 3,7 рази
Витрати на збут	9043	5599	5143	6840	9293	250	102,8
Інші операційні витрати	4848	5123	2239	5066	27835	22987	Зб. у 5,7 рази
Прибуток від операційної діяльності	2551	2318	1642	6463	26203	23652	Зб. у 10,3 рази
Фінансовий результат до оподаткування	2551	2177	1459	6460	26160	23609	Зб. у 10,3 рази
Чистий прибуток	1680	1405	1049	5096	21099	19419	Зб. у 12,6 рази

За даними розрахунками ми бачимо, що діяльність ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» є прибутковою, динаміка показників у 2022 році являється позитивною. Найбільший ріст притаманний для такого показника як чистий прибуток, у 2022 році він зріс у 12,6 рази в порівнянні із 2018 роком. Також досить високим ростом виділяються такі показники: фінансовий результат до оподаткування збільшився в 10,3 рази, прибуток від операційної діяльності зріс у 10,3 рази, інші операційні доходи зросли у 10,6 разів та інші операційні витрати у 5,7 разів. Чистий прибуток у 2018-2020 рр. мав тенденцію до зниження, але з 2021 року різко почав зростати.

У системі ринкового механізму господарювання рентабельності належить одне з центральних місць [14]. Унікальністю цього показника є комплексний характер та широкий спектр виконуваних функцій, оскільки здебільш рівень рентабельності вивчається як найважливіший оцінний показник з нормою прибутку. Рентабельність являється одним із найважливіших вартісних параметрів ефективності лісогосподарського підприємства, які визначають рівень віддачі активів та ступінь використання капіталу. Вона описує ступінь дохідності, прибутковості та вигідності, а також показує інтенсивність роботи компанії (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Показники рентабельності лісгосподарського підприємства

Показник рентабельності	Розрахунок	Характеристика
Рентабельність власного капіталу (ROE)	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{середньорічна вартість власного капіталу}} \times 100\%$	Характеризує віддачу прибутку на вкладений власний капітал, головним завданням керівників підприємства є збільшення цього показника.
Рентабельність активів (ROA)	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{середньорічна вартість сукупних активів}} \times 100\%$	Показує ефективність використання наявних активів та скільки прибутку припадає на одну гривню активів.
Рентабельність витрат основної діяльності	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{загальна вартість витрат}} \times 100\%$	Показує частку грошових надходжень на кожен витрачений гривню та дає змогу визначити наскільки вигідні затрати підприємства на кожному напрямку.
Рентабельність продажів	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{чистий дохід}} \times 100\%$	Демонструє, яку суму операційного прибутку може отримати компанія з кожної гривні проданих товарів. Коефіцієнт зв'язує стратегічну та оперативну діяльність компанії.
Рентабельність залученого капіталу	$\frac{\text{чистий прибуток}}{\text{залучений капітал}} \times 100\%$	Показує, яка частина прибутку припадає на кожен витрачений гривню залученого капіталу.
Рентабельність виробничих витрат	$\frac{\text{валовий прибуток}}{\text{собівартість реалізованої продукції}} \times 100\%$	Даний показник показує скільки було отриманого прибутку з кожної гривні, яка була витрачена на виробництво та реалізацію продукції.

**Джерело: розроблено та систематизовано автором за даними [26]*

Підприємству необхідно проводити аудит його прибутковості задля ефективного управління прибутком, тож для цього ми здійснимо розрахунок показників рентабельності реалізації продукції, оборотних активів та власного капіталу (табл. 2.7).

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує віддачу прибутку на вкладений власний капітал. Дуже важливим моментом діяльності будь-якого підприємства є максимізація показника ROE, що є головним завданням керівника підприємства.

Таблиця 2.7 – Показники рентабельності ДП «Володимир-Волинське ЛМГ», %

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення
Рентабельність власного капіталу (ROE)	13,9	11,3	8,4	32,6	87,2	73,3
Рентабельність активів (ROA)	8,29	6,5	5,1	13,4	33,1	24,81
Рентабельність витрат основної діяльності	7,4	7,5	6,5	19,4	31,4	23,7
Рентабельність продажів	2,0	1,83	1,67	4,68	8,01	6,01
Рентабельність залученого капіталу	18,7	14,9	14,8	15,0	46,7	28,0
Рентабельність виробничих витрат	37,9	35,2	37,7	39,8	42,3	4,4

Як бачимо $K_{рвк}$ має тенденцію до спаду в період 2018-2020 рр., а з 2021 року різко почав зростати. Коефіцієнт рентабельності активів показує ефективність застосування всіх наявних активів підприємства, з 2021 року $K_{ра}$ значно підвищився, а це свідчить про зростаючий попит на продукцію лісогосподарського підприємства та про нагромадження активів. Рентабельність продажів показує, що лісогосподарське підприємство у 2022 році почало отримувати на 6,01 грн більше операційного прибутку з кожної гривні проданого товару в порівнянні з 2018 роком. Також зросла частина прибутку, яка припадає на кожен гривню залученого капіталу – на 28 грн у період з 2018 по 2020 роки. Коефіцієнт рентабельності виробничих витрат показує, що у 2022 році було отримано 4,4 грн прибутку з кожної гривні, яка була витрачена на виробництво та реалізацію товарів.

Отже ми можемо побачити індикатори рентабельності ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» за 2018-2022 роки (рис. 2.4).

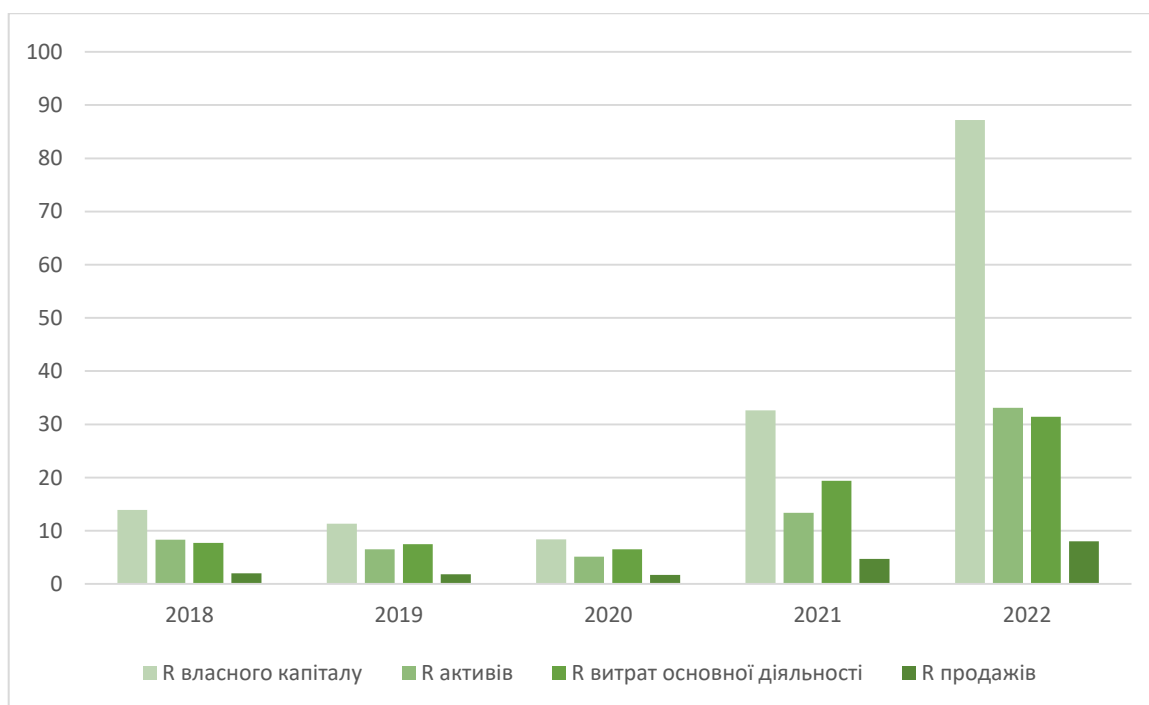


Рисунок 2.4 – Індикатори рентабельності ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» за 2018-2022 роки*

*Джерело: створено автором на основі даних табл. 2.7

На наступному етапі проведення оцінки прибутковості підприємства є визначення фінансових індикаторів ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості лісогосподарських підприємств. Оцінку ліквідності компанії проводять шляхом розрахунку системи фінансових коефіцієнтів, вони дозволяють встановити відповідність вартості поточних активів, яким належить різний рівень ліквідності, сумі поточних зобов'язань. Проведення аналізу ділової активності базується на дослідженні рівнів та динаміки коефіцієнтів оборотності, а вони, в свою чергу, багато в чому встановлюють рівень прибутковості на лісогосподарському підприємстві. Показники фінансової стійкості відображають рівень залучення позикового капіталу та можливість компанії погашати даний борг.

Формули для розрахунку фінансових індикаторів наведено в таблиці А.1 додатку А.

Проведемо поглиблений аналіз та дослідження прибутковості ДП «Володимир-Волинське ЛМГ», розрахуємо фінансові індикатори ліквідності, ділової активності, рентабельності та фінансової керованості (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Фінансові індикатори ліквідності, ділової активності та фінансової стійкості ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» за 2018-2022 рр.

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення 2022-2018
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,003	0,05	0,04	0,11	0,001	-0,002
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,72	0,76	0,99	0,61	0,83	0,11
Чистий оборотний капітал, тис. грн	-2541	-2236	-47	-13138	-7816	-5275
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,58	0,57	0,64	0,36	0,66	0,08
Коефіцієнт фінансової залежності	1,73	1,76	1,57	2,80	2,52	0,79
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,73	0,76	0,57	1,8	1,52	0,79
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,92	1,74	1,78	0,9	0,79	-1,13
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	4,23	3,78	3,55	2,44	1,79	-2,44
Фондовіддача, грн/грн	5,91	5,18	4,61	5,36	8,74	2,83
Фондомісткість, грн/грн	0,17	0,19	0,22	0,19	0,11	-0,06
Фондоозброєння, грн на одну особу	87,69	87,58	89,67	127,9	189,52	101,83
Оборотність активів, оборотів	4,14	3,55	3,03	2,86	4,01	-0,13
Оборотність оборотних активів, оборотів	13,85	11,25	8,83	7,83	9,08	-4,77

З даних розрахунків випливає, що коефіцієнт абсолютної ліквідності був ближчим до норми тільки у 2021 році. Нормативним значенням цього показника є діапазон від 0,2 до 0,25. Оскільки значення нижче норми, то це може вказувати на проблеми на підприємстві, пов'язані з невчасним погашенням термінових боргів. Вирішити дане питання можна шляхом реструктуризації боргу та збільшення суми ліквідних активів через їх реалізацію. Коефіцієнт покриття має значення менше одиниці, отже можна вважати, що наше підприємство має неліквідний баланс. Існує нестача чистого оборотного капіталу і це свідчить про нездатність вчасно погашати свої короткострокові зобов'язання. Коефіцієнт автономії характеризує фінансову незалежність лісогосподарського підприємства від усіх зовнішніх джерел фінансування. На даному етапі дослідження цей показник має оптимальне значення, яке становить більше 0,5. Коефіцієнт фінансової залежності показує ступінь залежності від інвесторів та кредиторів, його нормативне значення коливається в межах від 1,67 до 2,5. Як ми бачимо, усі роки коефіцієнт залежності відповідає нормам, окрім 2021 року – це свідчить про неповне використання можливостей компанії. Показник фінансового левериджу вважається оптимальним, якщо його значення рівне 1, допустимим значенням може бути і 2. Як бачимо у 2021 та 2022 роки значення цього показника є допустимим – в межах 1,5 (тобто 40% власного та 60% позикового капіталу). Коефіцієнт маневреності власного капіталу та коефіцієнт забезпеченості оборотними коштами також знаходиться в межах норми протягом 2018-2022 рр.

Динаміка індикаторів фінансової автономії ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» представлена на рис. 2.5.

Також важливим показником в оцінці прибутковості підприємства є фондівіддача. Вона показує ефективність управління основними засобами, тож у 2022 році було вироблено продукції та надано послуг на суму 8,74 грн на кожному використану гривню основних засобів. Порівняно з 2018 роком показник фондівіддачі зріс на 2,83 грн. (рис. 2.6).

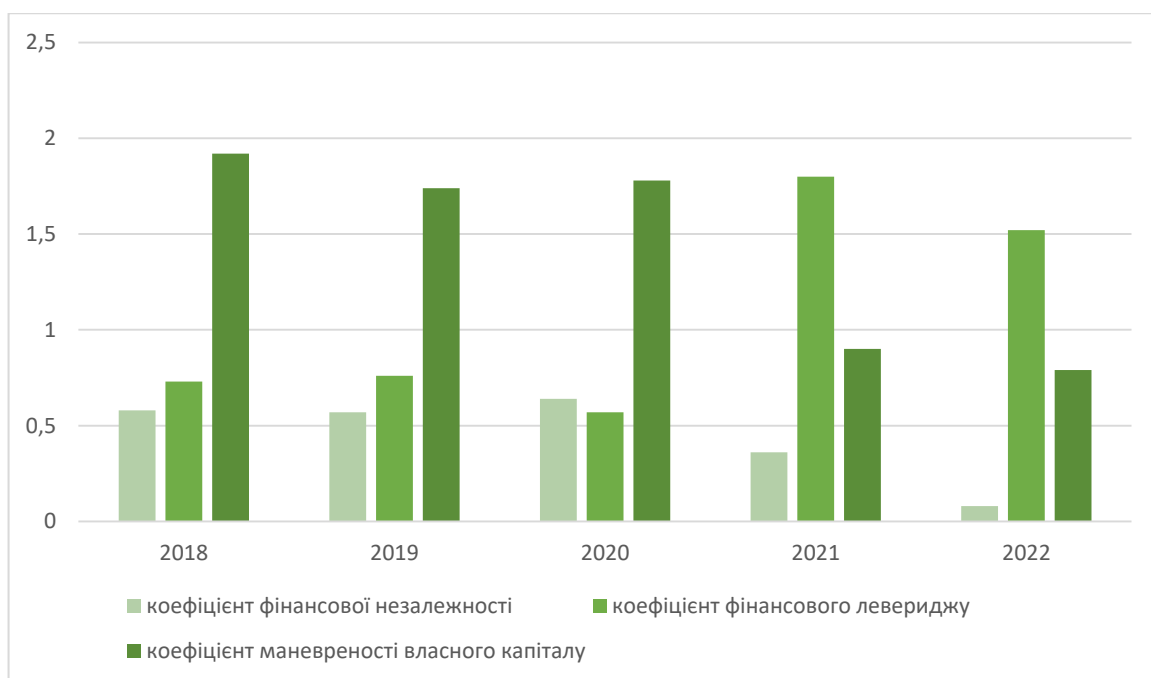


Рисунок 2.5 – Індикатори фінансової автономії ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» за 2018-2022 роки*

*Джерело: створено автором на основі даних табл. 2.7

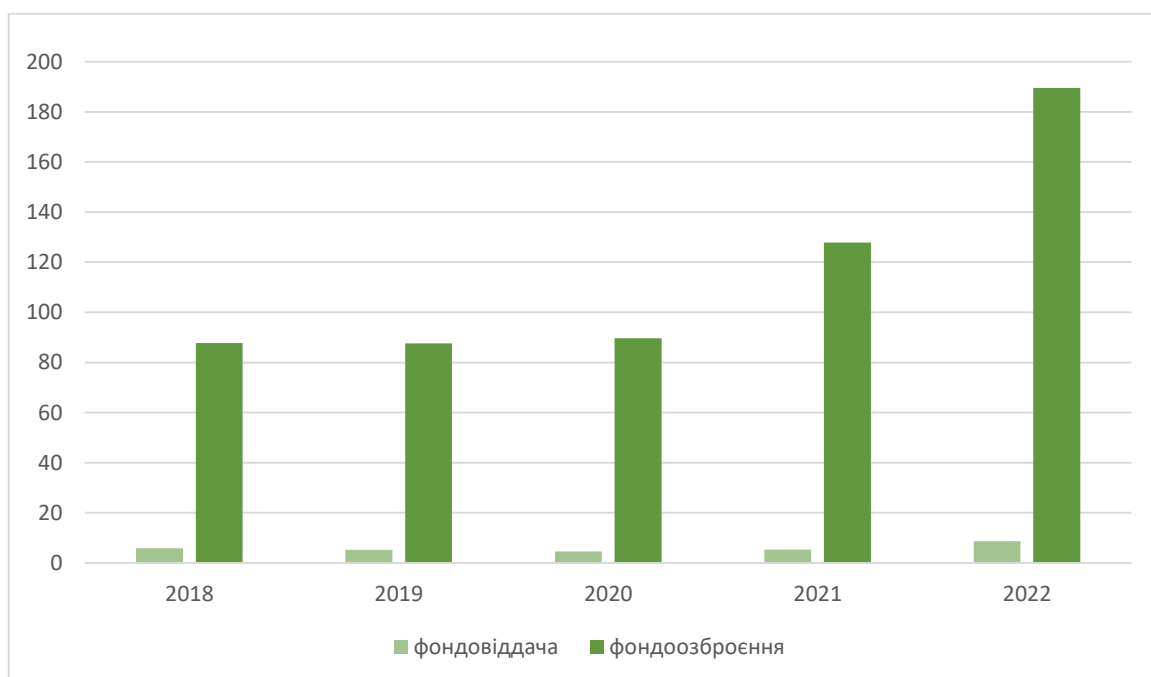


Рисунок 2.6 – Індикатори ефективності управління основними засобами ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» за 2018-2022 роки*

*Джерело: створено автором на основі даних табл. 2.7

Коефіцієнт фондомісткості знизився на 0,06 грн у 2022 році, величина вартості основних фондів становить 0,11 грн на одиницю продукції випущеної компанією. Показник фондоозброєності зріс за 5 років на 101,83 тис. грн основних засобів на одного працівника. Загальна оборотність активів та оборотних активів падає, а це свідчить про те, що підприємству необхідно більше ресурсів, щоб підтримувати поточний рівень активності.

Отже, досліджуване підприємство є доволі масштабною міжгалузевою структурою, що порівняно швидко розвивається та зростає за рахунок диференціації шляхів отримання прибутку, вдалого ним управління та ефективного використання позикових коштів. Із розрахунків можна зробити висновок, що основні фінансові показники тримають позитивну тенденцію росту за невеликими винятками. Особливо важливим є зріст обсягу чистого прибутку та показника рентабельності, як основних індикаторів успішності бізнесу. Також варто звернути увагу на управління запозиченими коштами та коефіцієнт абсолютної ліквідності, адже нездатність погашати заборгованість є проблемою, що має негативні наслідки у вигляді втрат коштів на відсотках та ускладнення отримання нових необхідних позик у кредиторів в умовах кризи.

2.3 Доведення достовірності гіпотез щодо управління прибутком підприємством

Створення та перевірка гіпотез є невід'ємною частиною будь-якої успішної моделі управління, незалежно від сфери. Ці припущення є початковими причинами для подальших, більш глибоких досліджень та експериментів, із розвитком можуть формувати цілі теорії. На їх основі формується безліч корисних для підприємства практик та закономірностей, вони закріплюються та стандартизуються, виливаються у нові шляхи вдосконалення та породжують підстави для створення нових гіпотез, отже – постійного розвитку.

Гіпотеза №1 – зі збільшенням мультиплікатора власного капіталу відбувається збільшення показника прибутку до оподаткування і навпаки.

Мультиплікатор власного капіталу показує, яка частина активів підприємства фінансується власним капіталом, а не боргом. Він описує наскільки інвестиційно залучено компанію, чим вище коефіцієнт, тим вищий рівень боргу. Отже, розрахуємо даний показник за формулою (2.3).

$$M_{K2018п} = 19213 / 12110,5 = 1,58.$$

$$M_{K2018к} = 21323 / 12110,5 = 1,76.$$

$$M_{K2018заг} = 20268 / 12110,5 = 1,67.$$

$$M_{K2019} = 21618 / 12413 = 1,74.$$

$$M_{K2020} = 20749 / 12488 = 1,66.$$

$$M_{K2021} = 26336 / 15636 = 1,68.$$

$$M_{K2022} = 63717 / 24204,5 = 2,63.$$

Наступним показником, який нам необхідно розрахувати є рентабельність доходу (2.4). Вона вимірює прибутковість компанії, характеризує ефективність керівництва отримувати дохід від продажів та одночасно вмiло управляти витратами.

$$Р_{д2018} = 2551 / 83999 \times 100 = 3,04 \text{ \%}.$$

$$Р_{д2019} = 1405 / 76687 \times 100 = 1,83 \text{ \%}.$$

$$Р_{д2020} = 1459 / 62889 \times 100 = 2,32 \text{ \%}.$$

$$Р_{д2021} = 6460 / 108906 \times 100 = 5,93 \text{ \%}.$$

$$Р_{д2022} = 26160 / 263501 \times 100 = 9,93 \text{ \%}.$$

Також розрахуємо коефіцієнт дохідності активів (2.2), який показує величину отриманих доходів лісогосподарського підприємства на 1 гривню активів.

$$К_{д(а)2018} = 1859 / 21323 = 0,087.$$

$$К_{д(а)2019} = 1405 / 21913 = 0,064.$$

$$К_{д(а)2020} = 1049 / 19585 = 0,053.$$

$$К_{д(а)2021} = 5096 / 52672 = 0,097.$$

$$К_{д(а)2022} = 21767 / 74762 = 0,291.$$

Оцінка кількісного впливу зміни мультиплікатора власного капіталу на відхилення за прибутком до оподаткування розраховується за формулою (2.1).

$$Po_{2018} = 12343 \times (1,76 - 1,58) \times 0,087 \times 3,04 = 587,6 \text{ тис. грн.}$$

$$Po_{2019} = 12483 \times (1,74 - 1,67) \times 0,064 \times 1,83 = 102,34 \text{ тис. грн.}$$

$$Po_{2020} = 12493 \times (1,66 - 1,74) \times 0,053 \times 2,32 = -122,89 \text{ тис. грн.}$$

$$Po_{2021} = 18779 \times (1,68 - 1,66) \times 0,097 \times 5,93 = 216,04 \text{ тис. грн.}$$

$$Po_{2022} = 29630 \times (2,63 - 1,68) \times 0,291 \times 9,93 = 81338,75 \text{ тис. грн.}$$

Отже, протягом досліджуваного нами періоду можна помітити тісний взаємозв'язок між показниками мультиплікатора власного капіталу та прибутку до оподаткування, так у 2020 ми можемо бачити пропорційний спад, а в подальшому і ріст цих обох показників у 2021 та 2022 роках, що вказує на їх взаємозалежність (рис. 2.7). Проаналізувавши результати дослідження, можна зробити висновок, що дана гіпотеза є вірною.

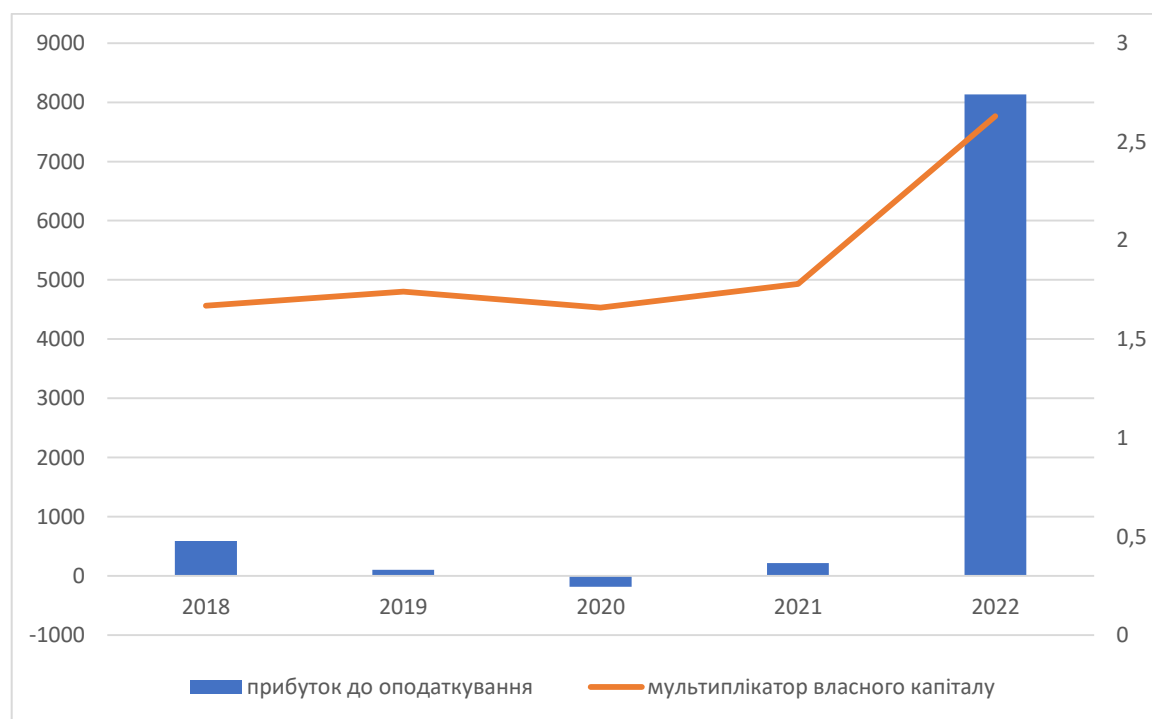


Рисунок 2.7 – Вплив зміни мультиплікатора власного капіталу на відхилення за прибутком до оподаткування 2019-2022 рр.

Гіпотеза №2 – при перевищенні темпів росту виручки від реалізації продукції над темпами росту собівартості відбудеться збільшення валового прибутку і навпаки.

Важливим показником, який показує ефективність продажів компанії є валовий прибуток. За рахунок його збільшення підприємство має можливість у коротші терміни відшкодувати постійні витрати та можливість отримати прибуток. Основним джерелом надходження грошових коштів на лісогосподарському підприємстві є виручка від реалізації. Вона являється однією з ланок нового кругообігу коштів підприємства у відтворювальному процесі матеріального виробництва. Отож розрахуємо темп росту виручки від реалізації ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» за формулою (2.6), 2018 рік приймаємо за базовий рік для розрахунків.

$$T_{вр2018} = 1.$$

$$T_{вр2019} = 76687 / 83999 = 0,91.$$

$$T_{вр2020} = 62889 / 76687 = 0,82.$$

$$T_{вр2021} = 108906 / 62889 = 1,73.$$

$$T_{вр2022} = 263501 / 108906 = 2,42.$$

Наступним нашим кроком буде розрахунок темпу росту собівартості реалізованої продукції за формулою (2.7).

$$T_{св2018} = 1.$$

$$T_{св2019} = 56701 / 60915 = 0,93.$$

$$T_{св2020} = 45682 / 56701 = 0,81.$$

$$T_{св2021} = 77913 / 45682 = 1,71.$$

$$T_{св2022} = 185109 / 77913 = 2,38.$$

Отже, випередження темпу росту виручки від реалізації продукції над темпом росту її собівартості свідчить про інтенсивний шлях розвитку лісогосподарського підприємства. Визначимо вплив темпу росту виручки та собівартості реалізованої продукції на валовий прибуток за формулою (2.5).

$$ПЗМ_{2018} = 23084 \times (1 - 1) = 0 \text{ тис. грн}$$

$$ПЗМ_{2019} = 19986 \times (0,91 - 0,93) = - 339,72 \text{ тис. грн}$$

$$ПЗМ_{2020} = 17207 \times (0,82 - 0,81) = 172,07 \text{ тис. грн}$$

$$ПЗМ_{2021} = 30993 \times (1,73 - 1,71) = 619,86 \text{ тис. грн}$$

$$ПЗМ_{2022} = 78392 \times (2,42 - 2,38) = 3135,68 \text{ тис. грн}$$

Протягом проведеного дослідження ми довели, що дана гіпотеза має право на існування. У 2019 році темп росту виручки був нижчим за темп росту собівартості, так і сума валового прибутку залежна від цих чинників знизилася на 339,72 тис. грн. З 2020 року темп росту виручки від реалізації продукції ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» переважав над темпом росту собівартості реалізованої продукції. Разом з цим зріс і валовий прибуток до 3135,68 тис. грн у 2022 році, а це доводить вірність гіпотези. Дані розрахунки зображено на рисунку 2.8.

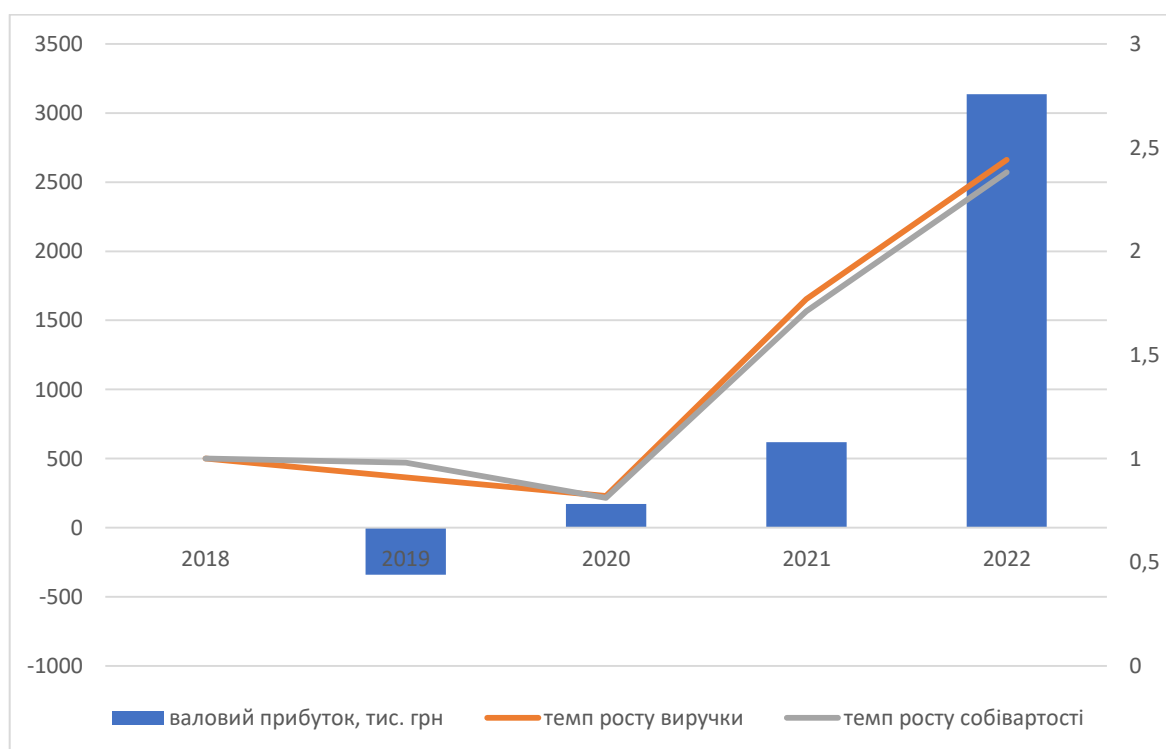


Рисунок 2.8 – Вплив зміни темпів росту виручки та собівартості реалізованої продукції на валовий прибуток

Гіпотеза №3 – якщо коефіцієнт оборотності активів має тенденцію до зниження, то показник чистого прибутку буде також зменшуватися і навпаки.

Доведення гіпотези проведемо за допомогою факторного аналізу та методу ланцюгових підстановок. Для цього узагальнимо усі необхідні показники у табл. 2.9.

Проведемо аналіз зміни чистого прибутку внаслідок зміни оборотності активів, розрахунки проведемо за формулою (2.8).

$$\text{ЧП}_{\text{Коб.а2018}} = 12110,5 \times (4,14 - 2,89) \times 1,67 \times 0,02 = 505,61 \text{ тис. грн}$$

$$\text{ЧП}_{\text{Коб.а}2019} = 12413 \times (3,55 - 4,14) \times 1,74 \times 0,02 = - 254,86 \text{ тис. грн}$$

$$\text{ЧП}_{\text{Коб.а}2020} = 12488 \times (3,03 - 3,55) \times 1,66 \times 0,02 = - 215,59 \text{ тис. грн}$$

$$\text{ЧП}_{\text{Коб.а}2021} = 15636 \times (2,86 - 3,03) \times 1,68 \times 0,05 = - 223,28 \text{ тис. грн}$$

$$\text{ЧП}_{\text{Коб.а}2022} = 24204,5 \times (4,01 - 2,86) \times 2,63 \times 0,08 = 5856,52 \text{ тис. грн}$$

Таблиця 2.9 – Вихідні дані для проведення факторного аналізу чистого прибутку

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення 2022-2018
Чистий прибуток (ЧП), тис. грн	1680	1405	1049	5096	21099	19419
Середньорічні залишки активів (А), тис. грн	20268	21618	20749	36128,5	63717	43449
Чистий дохід від реалізації продукції (ЧД), тис. грн	83999	76687	62889	108906	263501	179502
Середньорічні залишки власного капіталу (ВК), тис. грн	12110,5	12413	12488	15636	24204,5	12094
Оборотність активів (Коб(а)), оборотів	4,14	3,55	3,03	2,86	4,01	-0,13
Мультиплікатор капіталу (Мк)	1,67	1,74	1,66	1,68	2,63	0,96
Чиста рентабельність (Рч)	0,02	0,02	0,02	0,05	0,08	0,06

Таким чином, стає зрозуміло, що третя гіпотеза також є вірною. Не зважаючи на збільшення показника власного капіталу, чистої рентабельності та мультиплікатора власного капіталу у факторному аналізі, за рахунок щорічного зменшення коефіцієнта оборотності активів зменшується рівень чистого прибутку. У 2022 році даний коефіцієнт зріс на 1,15 обороти в порівнянні з попереднім роком, а разом з ним зріс чистий прибуток на 6079,8 тис. грн порівняно із 2021 роком. На рисунку 2.9 зображено залежність чистого прибутку від коефіцієнта оборотності активів.

Отже, ми розглянули три гіпотези, що яскраво виразились як закономірності економічних показників між собою. Ці значення є нічим іншим, як грошовим виразом успішності росту та розвитку підприємства, в свою чергу, це наслідки

спроб, перевірки гіпотез, досліджень, теорій та експериментів. Одними із таких можна вважати практики по застосуванню уже доведених іншими підприємствами тверджень, на основі яких створені цілі методики та системи управління прибутком, які уже довели свою ефективність.

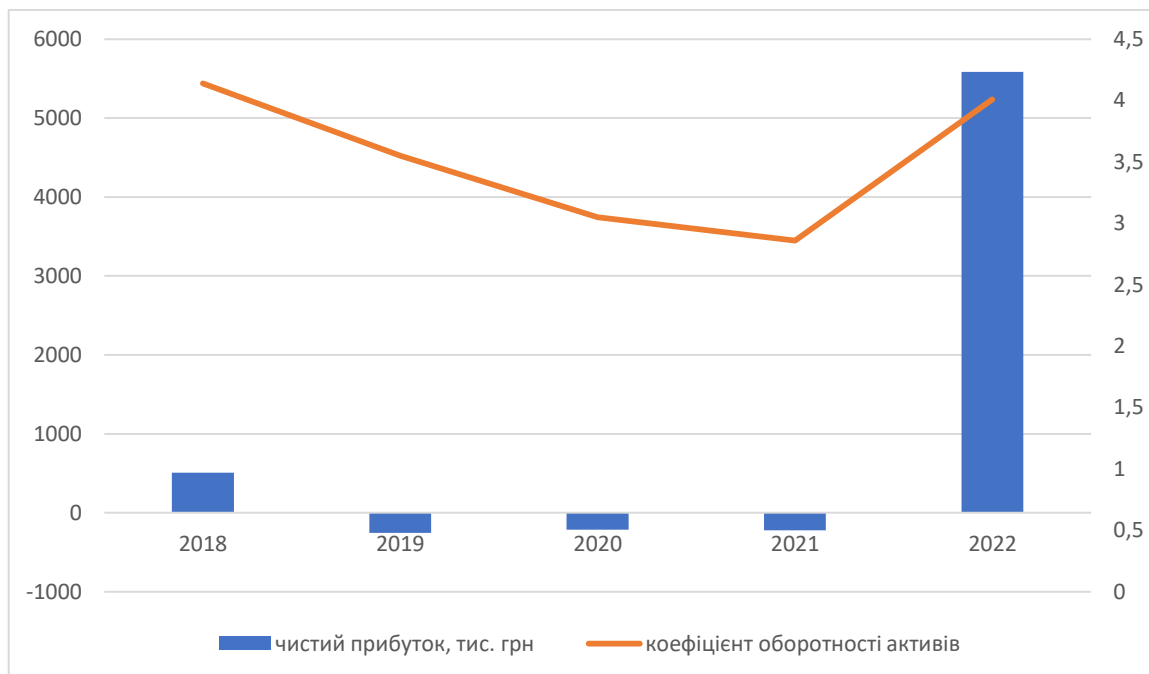


Рисунок 2.9 – Вплив коефіцієнта оборотності активів на чистий прибуток у 2019-2022 рр.

В наступному розділі нашої кваліфікаційної роботи розглянемо можливі шляхи підвищення прибутковості лісогосподарського підприємства в умовах кризової економіки.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ЛІСОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Шляхи вдосконалення діючої структури підприємства методом впровадження ефективних закордонних практик

Як відомо, досконалостей не існує, у тому числі це стосується і підприємств. Усі вони можуть мати подібну будову зсередини, як установлений ринком стандарт, що уможливорює їх функціонування та виживання в його рамках. Тоді постає питання, чому одні підприємства вразі перевершують своїх конкурентів? Вважаємо, що вся справа у стандартизації. В межах, здавалося б однакових структур знаходиться унікальність, яка полягає у розробці, застосуванні та стандартизації ефективних практик з ведення діяльності на усіх рівнях підприємства. Саме це вирізняє конкретного гравця на ринку з-поміж інших. Проте, є ще одна якість, яка полягає у ефективності підбору та застосуванні уже готових практик, що виникли в результаті існування ринку за межами одного підприємства.

Запозичення готових практик щодо управління прибутком, його заощадження і акумулювання у конкурентів та господарств на ринку є потужним інструментом удосконалення власного підприємства. Адже усі ці методи уже перевірені часом, показали результати та прижились у діючого успішного бізнесу. При застосуванні такого підходу важливо обирати як взірць саме тих гравців на ринку, що досягли значних результатів, а їх практики можна адаптувати під умови власної діяльності.

Ціль існування підприємства – отримання прибутку. Є досить багато способів збільшити його обсяги, на нашу думку, ключовими є підвищення обсягів випуску та реалізації, зменшення затрат на виробництво, оптимізація роботи працівників та обладнання. Після проведення аналізу, було виокремлено декілька

практик, які можливо застосувати в умовах лісогосподарського підприємства, що базуються на основах Toyota Production System та Lean Production System [33].

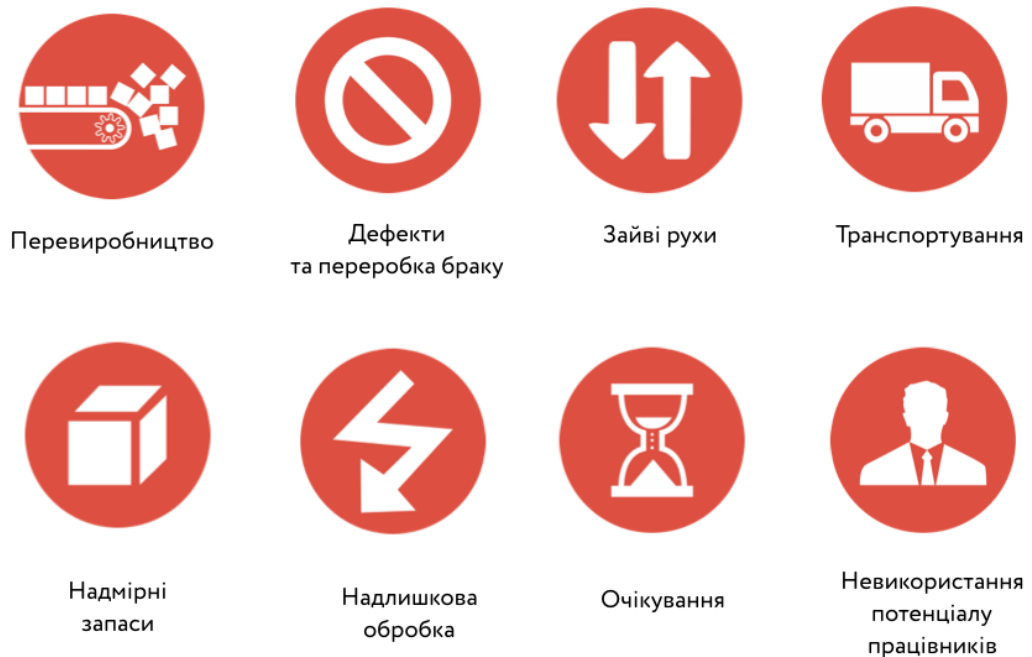
Ідеологія цих систем полягає у тотальній оптимізації затрат коштів, ресурсів, людей та часу в процесі здійснення операційної діяльності, отже у вивільненні прибутку. Досягнути результатів дозволяють інструменти, які спрямовані на максимізацію створення цінності, прибираючи з процесів та матеріалів усе, що не надає цінності продукту, а отже, заощаджує немалі суми коштів просто в процесі роботи. Також важливе місце у цих системах посідає Кайдзен ідеологія, що має на увазі шлях постійного та безперервного вдосконалення на усіх ланках підприємства без винятку [34].

Варто зазначити, що таке втрати та які вони бувають, адже саме із ними покликані боротись обрані нами практики. Отже, втрати (з точки зору Lean Production System) – це процес, що не надає цінності продукту, отже не робить виріб якісним з точки зору клієнта. Так, наприклад, переміщення фабрикату не надає ціни продукту, а його обробка в обладнанні згідно завдання приносить користь [35]. Усього видів втрат розрізняють вісім, зазначені вони згідно ступеня їх критичності (рис. 3.1).

Варто також зауважити, що перевиробництво є найбільш критичним видом втрат, адже з нього випливають усі наступні, за винятком невикористання потенціалу працівників.

Lean Production System – це методологія, ідея якої полягає у донесенні максимальної цінності до клієнта через мінімізацію втрат і безперервне покращення [35]. Ми вважаємо, що адаптація цієї системи до умов нашого підприємства допоможе вдосконалити його по усій структурі без винятку. Існує всього 5 базових принципів даної системи:

1. Визначення цінності – пошук того, що є цінностями для клієнтів і включити їх у свій продукт.
2. Розробка потоку – розробка карти всіх етапів, що ведуть ваш продукт та цінності, які він несе до клієнта, включаючи навіть ті етапи, які не несуть цінності, але є обов'язковими в межах процесу.



Smart People

Рисунок 3.1 – Види втрат на підприємстві за ступенем їх критичності [32]

3. Постійний потік – безперервний потік матеріалів, продуктів, послуг та інформації про них через всі необхідні етапи.

4. Принцип витягування – нічого не починається на будь-якому етапі, доки це не буде потрібно для планового виготовлення на наступному етапі. Попит тягне необхідні дії, продукти чи послуги через потік цінності.

5. Удосконалення – повне виключення втрат на усіх етапах виробництва, щоб будь яка дія приносила цінність клієнту, за яку він готовий платити, розробка досконалих процесів для виготовлення досконалих продуктів.

Усі ці принципи ведуть до монетизації кожної дії та одиниці часу затраченої бізнесом на створення цінності з точки зору клієнта, за яку він готовий платити. Кожен із них містить конкретні інструменти, що використовуються задля забезпечення виконання стандартів та вирішення проблем, які виникають, як

правило у вигляді втрат прибутку. Є поняття Lean – мислення, воно являє собою такі підходи до роботи:

1. Розуміння того, що дійсно відбувається в місці, де створюється цінність, чіткий аналіз того, що відбувається.
2. Вдосконалення процесів, завдяки яким відбувається процес створення та доставка продуктів та послуг.
3. Розвиток та вдосконалення можливостей персоналу шляхом постійних навчачь, обміну досвідом, наукових досліджень та тренінгів.
4. Формування лідерських якостей та мислення у працівників, використання їх потенціалу.

Ціллю формування такої ідеології в компанії, окрім мінімізації втрат, є і поняття Lean-трансформації, вона являє собою процес переходу підприємства від існуючого стану до бажаного, що можна інтерпретувати як досягнення бажаного рівня прибутку. Розвиток такого типу мислення в усього колективу ставить їм одну загальну мету, яку вони досягають шляхом виконання своїх безпосередніх обов'язків [35].

Першим інструментом Lean System варто розглянути систему під назвою 5s. Ця система є базовим стандартом організації робочого місця, при своїй простоті, вона є дуже потужним методом управління, адже має широкий спектр застосування: офіс, виробництво, логістика, системи автоматизації. Суть полягає у тому, щоб зробити робоче місце будь-якого працівника ефективним, безпечним та ергономічним [36]. Складається із 5 основоположних правил, що і дали назву цій системі:

1. Sort (сортування) – залишити лише потрібне для виконання роботи.
2. Set in order (впорядкування) – усе на своєму місці.
3. Shine (чистота) – регулярне прибирання робочих місць.
4. Standardize (стандартизація) – зробити корисне стандартом для усіх.
5. Sustain (вдосконалення) – удосконалення встановлених стандартів.

Дотримання цих незначних правил несе за собою значні результати, адже така стандартизація створює умови, в яких робота кожного учасника системи

автоматизується і пришвидшується, тому що з праці прибираються усі відволікаючі фактори, усе що заважає ефективно працювати, усі питання стосовно організації прибираються із списку вирішення, адже це уже розв'язана системою 5s задача. Зменшується кількість втрат, а отже росте продуктивність кожного працівника. При проведенні досліджень підприємствами, час виконання задачі робітником зменшувався у 3-4 рази після введення системи 5s, що у глобальному дає неймовірні фінансові результати, які виражаються у вигляді чистого прибутку. Також великим плюсом даної стандартизації є те, що спрощується розширення бізнесу та відкриття нових об'єктів, адже ця система є універсальною, майбутні робочі зони будується одразу враховуючи дану систему, отже на етапі створення закладається фундамент для ефективного та ощадливого функціонування, усе знаходиться там, де воно повинно бути, усе зроблено під готові стандарти [36]. Ця система є легкою в адаптуванні, вона пришвидшує вливання нових кадрів у колектив, спрощує їх акліматизацію на робочому місці, та одразу закарбовує в них необхідні бізнесу якості. Економічний ефект від впливу 5s важко переоцінити, адже ті кошти, які може заощаджувати така система організації праці є великим пластом від усіх втрат прибутку. Цей принцип уже застосували такі масштабні підприємства на Волині як Modern - Expo, Cromberg & Schubert, SKF.

Наступним інструментом, на нашу думку, доцільно буде розглянути принцип витягуючого виробництва [36]. Він є менш універсальним, але буде потужним, якщо його застосувати на конкретному етапі створення виробів у нашому лісогосподарському підприємстві, а саме – на виробництвах матеріалів чи продукції. Даний підхід приносить велику користь, економить значні суми коштів та часу завдяки тому, що зобов'язаний попереджувати створення перевиробництва, як найбільш критичного типу втрат, тому зменшує й вплив усіх інших видів на прибуток, також покращує та спрощує облік на виробництві. Суть цього методу полягає в унеможливленні створенні будь-чого, якщо в цьому немає потреби, він перевертає маршрут виготовлення продуктів, і від мети створює завдання на усі попередні етапи. Завдяки цьому кожен етап знає необхідну норму робіт, скільки має взяти від попередньої ланки, та скільки передати на наступну.

Так створюється постійний контроль між операціями. Шанс виготовлення зайвого в такій моделі виробництва мінімальний, як і мінімальні затрати на реалізацію такої системи контролю, а економічний ефект значний, адже це запобігатиме найгіршому виду втрат на нашому підприємстві. Поєднавши наведену нами систему планування та систему 5s, ми отримаємо такий тип виробництва, що буде чітким, прозорим до аналізу та удосконалень, він буде показувати усі вузькі зони виробничого бізнесу, де підприємство втрачає свій прибуток, тому набагато спрощує процес пошуку і виправлення недосконалостей системи в цілому, полегшуватиме облік та контроль операцій.

Варто згадати і про Кайдзен ідеологію. Вона є одною із провідних у Toyota Production System адже на її основі побудовано немало практик, які є широко використовуваними у світі.

Кайдзен – японська філософія, яка фокусується на безперестанному покращенні процесів виробництва, розробки, бізнес-процесів і управління, а також всіх можливих аспектів життя організації. Вона направляє увагу працівників на процеси, адже їх удосконалення веде за собою і якісні зміни у результаті діяльності [37].

Якість є невід’ємним елементом фокусу даної ідеології, але стандартна її перевірка після виготовлення продукції з точки зору Кайдзен, є неефективним і витратним процесом, адже не надає цінності продукту, а лише резюмує його стан. Натомість якість почала впроваджуватись у процеси та лягла на плечі кожного працівника, що задіяний у створенні продукту, починаючи з його розробки та вибору постачальників напівфабрикатів чи інструментів, і завершуючи транспортуванням та доставкою до клієнта. Кожен наступний процес із ланцюжка виробництва розглядається як кінцевий клієнт, отже він ніколи не отримає в роботу дефектні матеріали або неточну інформацію із попередньої операції.

Основною ціллю Кайдзен є задоволення потреб клієнтів шляхом розвитку власних процесів, досягнення закономірності між цими критеріями, де покращення в сфері однієї із них позитивно впливає на іншу [37]. Отже така система стосується прибутку підприємства та його втрат як прямим шляхом так і

не прямим. Розглянемо способи впливу на ці фінансові показники інструментами, які є основоположними у Toyota Production System та використовують Кайдзен ідеологію.

Система щоденних покращень – це система у якій залучений кожен працівник підприємства, що має змогу написати ідею, висловити невдоволення, описати проблему та запропонувати її вирішення, натомість отримуючи за корисні звернення винагороду, як відсоток від економічного впливу його звернень. До прикладу, виявивши партію неякісних напівфабрикатів від постачальника, працівник попередив рекламачію у клієнта, чим зберіг кошти підприємства і навіть добився компенсації за неякісні матеріали [37]. Пряма зацікавленість усього колективу в прийнятті участі у даній системі виливається у щоденне покращення кожного аспекту і сфери діяльності бізнесу. Адже на усіх ланках, працівники, що є професіоналами чітко бачать та описують проблеми на своєму рівні, і у більшості випадків ці проблеми можна розрахувати у вигляді фінансового показника втрат, отже вирішення проблем – зменшення збитків.

Система потокового виробництва та поетапного контролю якості – це система у якій створення цінності для клієнта розбивається на етапи, формуючи із них поступовий ланцюг, який вирівнює усі процеси у часі виконання, прибираючи вузькі місця, на яких утворюються затримки та неполадки, що сприяє максимальній безперебійності процесів. Універсальний механізм який може застосовуватись як у нашому виробництві так і у менеджменті. На мою думку, потокове виробництво варто використовувати у тандемі із поетапним контролем якості, який у Toyota Production System називається TQC (тотальний контроль якості) та його концепцією ZQC (бездефектне виробництво) [38].

TQC – тотальний контроль якості включає в себе систематичний підхід до управління процесами, забезпечення якості продукції та задоволення вимог клієнтів. До його основних принципів можуть входити планування якості, контроль процесів, забезпечення якості продукції, імплементація стандартів якості та постійне вдосконалення.

ZQC – це концепція, що була вперше впроваджена в якості виробництва та управління якістю. Згідно з цією концепцією, метою є досягнення нульового рівня дефектів у виробництві та бізнес-процесах. Цей підхід базується на переконанні, що нуль дефектів є досяжним та реалізованим стандартом, а не просто ціллю [38].

Ця концепція передбачає:

- попередження дефектів – зосередження на тому, щоб уникнути виникнення втрат прибутку у вигляді дефектів та їх усунення вже на етапі проектування та розробки продукції;

- систематичний підхід до управління якістю – використання методів інспекції та контролю для забезпечення відсутності дефектів в кінцевому продукті, розробка технічної документації, які чітко окреслює якісні показники продукту, які несуть ті цінності для клієнта, за які він готовий платити;

- відповідальність на усіх рівнях – Кожен працівник має бути відповідальний за якість своєї роботи та за перевірку якості прийнятих ним у роботу продуктів з попередньої операції.

Вважаємо, що застосування такої системи є обов'язковою умовою для розвитку нашого лісогосподарського підприємства, це допоможе йому у досягненні хороших показників прибутку, особливо на європейському ринку, де стандарти якості значно вищі від українського.

Канбан – це система інструментів візуального контролю логістичного ланцюга виробництва, яка наглядно сигналізує рівень необхідних засобів, кількість до виконання задач та може окреслити будь-який процес, показавши стан його здійснення [39]. Іншими словами це фізична дошка, або віртуальний макет чи таблиця, який наглядно демонструє стан справ у аналізованій сфері, наприклад у виробництві рівень напівфабрикатів у цеху, у менеджменті – кількість задач та проблем які виникають, стан рішення цих задач і проблем. Цей інструмент дозволяє концентрувати увагу на найбільш вагомим питаннях, це зменшує можливість утворення критичних ситуацій під час виготовлення продукту, та забезпечує безперебійність процесів, спрощує прогнозування на майбутні періоди. Стандартизація канбану по підприємству надає змогу кожному

працівнику змогу швидко орієнтуватись у задачах і виставляти пріоритети, навіть якщо співробітник працює поза межами своїх обов'язків. Користь від цієї системи, на нашу думку, варта її запровадження у нашому лісогосподарському підприємстві.

Отже, ми розглянули декілька, на нашу думку, корисних запроваджень, які ми можемо застосувати у нашому господарстві з метою покращення ефективності його діяльності, що матиме економічний ефект у вигляді чистого прибутку. Усі ці вдосконалення дозволять ефективніше функціонувати і розвиватись, піднімати стандарт виробництва та ведення бізнесу у лісогосподарській галузі. Допоможуть також і у спрощенні розширення бізнесу, стандартизації процесів у ньому, вирішенні проблем та постановці правильних запитань, усуненні втрат. Усе це дає можливість заробити більше та втратити менше. Основною перевагою розглянутих нами шляхів вдосконалення також є їх універсальність використання та легкість в адаптуванні під умови лісогосподарського бізнесу, тому їх запровадження не буде тягнути за собою значні фінансові витрати. Це дозволить побачити позитивні результати у вигляді вільних коштів досить швидко. Вони будуть особливо необхідним ресурсом у розширенні спектру діяльності нашого підприємства, дозволять вийти за межі галузі у суміжні напрями та збільшувати свої доходи, активи та темпи росту.

3.2 Перспективні напрями діяльності господарства, нові шляхи росту та їх планування

Рівень прибутку підприємства є ключовою проекцією і наглядним графіком розвитку підприємства в цілому, водночас його потрібно використовувати не тільки як аналітичний показник, а й як основний інструмент для цього розвитку. Примножуючи доходи, постає питання в раціональному їх використанні, і одним із ключових шляхів можна вважати розширення бізнесу.

Проаналізувавши можливі напрями, у яких може рухатись підприємство, з врахуванням певних специфічних факторів, таких як прив'язка до місця

розташування, або ж наявність великої кількості сировини, яку можна не лише переробляти у напівфабрикати чи продавати, а й використовувати у якості основних матеріалів у виробництві повноцінного продукту, ми маємо переконання, що створення нового напрямку діяльності має значний потенціал до росту. Адже це створить пов'язану між двома ланками нашого господарства структуру, що несе для них такі переваги:

1. Наявність великої кількості матеріалів власного виробництва та їх різновидів для нового бізнесу, що зменшить витрати на аутсорсингові послуги інших компаній.

2. Наявність перманентного шляху збуту власної продукції, надання їй цінності шляхом переробки та створення нових виробів.

3. Можливість використання відходів із одної сфери в іншій.

4. Залучення уже наявних кадрів із необхідними навичками, задля пришвидшення розвитку нового бізнес-проєкту.

Таким бізнес-проєктом, що буде в достатній мірі прибутковим, має потенціал до росту, зменшить втрати та зможе пов'язати свою діяльність із нашим лісогосподарським підприємством, використовуючи продукти його праці, ми вважаємо створення на базі лісогосподарського комплексу окремого виробництва з виготовлення якісної тари із деревини, що буде презентувати свої вироби, як витривалу тару із власного виробництва. Дане виробництво буде спеціалізуватись на виготовленні піддонів, ящиків та флет-боксів під потреби замовника для використання як в домашніх умовах, так і в виробничих, поштових чи логістичних компаніях. Саме це виробництво наразі є перспективним та дохідним, адже кількість компаній, які потребують такої тари постійно зростає, наявність лісоматеріалів дозволить знизити вартість, що в свою чергу дасть змогу зробити кращу пропозицію ціни клієнтам, також великий попит буде зумовлений умовами війни і постійною потребою палетування та транспортування гуманітарної допомоги, або під потреби держави для переміщення техніки, матеріалів чи знарядь. Така класифікація продуктів дозволить використовувати переваги від зв'язку із нашим лісогосподарським підприємством максимально.

Проте у даній ніші присутня і чимала конкуренція, тому значну увагу варто приділити плануванню. Операційне планування є фундаментом, у який закладено усі основні аспекти початкових етапів розвитку справи, також воно виступатиме направляючою, для формування плану випуску відносно попиту. Варто також врахувати податки, що сплачуються згідно податкового законодавства України на її території, з отриманого прибутку від діяльності.

Основну роль у розробці проєкту відіграє виробничий план. Адже він містить у собі усі ключові показники, на досягнення яких буде спрямована запланована діяльність фірми. Перелік кількості витрат та розрахунки собівартості продукції, вартості збуту. Окрім виробничого, значущу роль відіграє і маркетинговий план збуту продуктів.

Дана діяльність буде організованою на території нашого досліджуваного лісогосподарського комплексу. Потрібно біля 200 кв. м для площі під виробництво. Фабрика орієнтована на збут оптом та вроздріб своєї продукції таким клієнтам як виробничі підприємства, державні установи, оборонні установи, приватні компанії, логістичні фірми, поштові компанії. Збут планується як одразу зі складу, так і через посередників, у ролі яких виступатимуть фірми-партнери.

Сегменти ринку обрані наступні:

1. Державні установи та гуманітарні центри;
2. Логістичні та поштові фірми;
3. Виробництва та ритейл компанії.

Для кожної із цих груп буде доступна лінійка продуктів, які будуть забезпечувати потреби користувачів в межах цих груп, а саме тара під замовлення по потребах, габаритах та кількості. Також доступним буде ряд послуг, наприклад відновлення зношених продуктів у разі їх повернення після використання, транспортні послуги, або надсилання для самостійного ремонту клієнтом продукту матеріалів в узгодженій кількості. Розрахуємо прямі сумарні витрати, які покажуть, яку кількість грошей потрібно витратити на виробництво кожного з трьох основних виробів, що є середніми за значенням (табл. 3.1-3.4).

Таблиця 3.1 – Найменування виробів та прямі сумарні витрати на їх виготовлення

Найменування виробу	Одиниця виміру	Прямі сумарні витрати, грн
Піддон, 1,2 кв. м	шт.	90,0
Ящик 0,125 куб. м	шт.	64,5
Флет-бокс 1,5 куб. м	шт.	530,0

Таблиця 3.2 – Прямі витрати для виготовлення транспортувального піддону для навантажувачів, площею 1,2 кв. м

Матеріали й комплектуючі	Витрати, шт.	Ціна за 1 ум.од. грн	Сума, грн
Дошки формату 120 см на 10 см на 5 см	12,0	6,0	72
Куби-переклади з відходів виробництва	6,0	2,0	12
Шурупи по дереву, 4 мм на 60 мм	12,0	0,5	6,0
Всього	–	–	90,0

Таблиця 3.3 – Прямі витрати для виготовлення транспортувального ящика із дерев'яних рейок

Матеріали й комплектуючі	Витрати, шт.	Ціна за 1 ум.од. грн	Сума, грн
Рейка соснова формату 0,5 м на 3 см на 0,5 см	20	2,2	44,0
Кутові опори з дерева, відходи основного виробництва	4,0	2,0	8,0
Скоби промислові	50,0	0,25	12,5
Всього	–	–	64,5

Таблиця 3.4 – Прямі витрати для виробництва флет-боксу для транспортування габаритних та вартісних предметів

Матеріали й комплектуючі	Витрати	Ціна за 1 ум.од.	Сума, грн
1	2	3	4
ДСП, м ²	3,0	95,0	285,0
Металеві анкерувальні кутники	8	10,0	80,0

Продовження таблиці 3.4

1	2	3	4
ДВП, м ²	1,5	60,0	90,0
Фурнітура, шт.	2	30,0	60,0
Шурупи по дереву, 4мм на 60мм	20	0,5	10,0
Скоби промислові	20	0,25	5,0
Всього	–	–	530,0

Отже, як бачимо, для виготовлення одного піддону, необхідно використати матеріалів на суму – 90 грн, за умови використання матеріалів із діяльності нашого лісгосподарського підприємства, для виготовлення транспортувального ящика – 64,5 грн, а для флет-боксу – 530,0 грн.

Місячний обсяг збуту продукції очікується в сумі 206 тис. грн (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Цільовий місячний обсяг збуту продукції

Найменування	Ціна збуту, грн	Обсяг, шт.	План збуту в місяць, грн
1. Піддон	210,0	350,0	73500,0
2. Транспортувальний ящика	175,0	320,0	56000,0
3. Флет-бокс	1020,0	75,0	76500,0
Всього			206000,0

Розглянемо також постійні витрати цього проекту (табл. 3.6).

Таблиця 3.6 – Орієнтовні постійні витрати лісгосподарського підприємства на управління, виробництво та маркетинг запланованого проекту

Найменування	Сума (щомісячно), грн
1	2
1. Оплата праці 3-х працівників-складальників та конструктора після оподаткування	28000,0
2. Витрати на матеріали	119890,0
3. Комунікації	700,0
4. Електроенергія	2400,0

Продовження таблиці 3.6

1	2
5. Водопостачання	600,0,0
6. Транспортні витрати	3500,0
7. Маркетинг	4000,0
8. Оренда електроінструменту та приміщення	26000,0
Всього	157090,0

Загальні витрати підприємства складуть 157090,0грн, у цю суму включена оренда виробничого приміщення з усім необхідним обладнанням, послугами та витратами для початку роботи у даній ніші, що для нашого лісогосподарського господарства є лише невеликою частиною чистого річного прибутку, а саме становить показник у 0,74% від річного прибутку підприємства.

Також до роботи буде залучено чотирьох працівників, цієї кількості, на мою думку, буде достатньо для досягнення оптимального часу такту випуску продукції, для забезпечення потреб клієнтів та досягнення запланованих обсягів випуску продукції. Можливо доцільним буде оптимізувати робочі комірki по підприємству в цілому, та знайти недостатньо задіяних працівників, що готові будуть працювати на даній ділянці господарства.

На початкових етапах розвитку планується агресивний маркетинг: сполучення розумної ціни та високої надійності виробів буде підкріплене інвестиціями в маркетингові програми, які як контекстна реклама, та реклама через надання продуктів для випробування клієнтам. Також будуть створені спеціальні умови та ціни для постійних клієнтів.

Таблиця 3.7 – Планові фінансові показники розробленого проекту

Найменування	Значення
1	2
1. Чистий дохід за місяць, грн	206000,0
2. Витрати за місяць, грн	157090,0
3. Прибуток до оподаткування, грн	48910,0
4. Чистий прибуток, грн	40106,2

Продовження таблиці 3.7

1	2
5. Чиста рентабельність, %	19,4
6. Маржинальність для піддону, %	57,14
7. Маржинальність для ящика, %	63,0
8. Маржинальність для флет-боксу, %	48,0

Отже, прибуток складатиме 31,14% від вкладеної у виробництво суми на місяць, що є хорошим показником відносно вкладеної у виробництво суми коштів. Показник чистої рентабельності ніші отримання прибутку згідно з формулою (2.10) становить 0,194 або ж 19,4%, що є дуже хорошим фінансовим показником, та свідчить про сильний потенціал справи.

Маржинальність кожного із трьох варіантів продукції ми розраховали для отримання інформації про найбільш вигідний для виробництва та збуту товар за формулою (3.1):

$$Мж = \frac{Вт - СВ}{Вт} \times 100\%, \quad (3.1)$$

де $Вт$ – вартість товару, грн

$СВ$ – собівартість товару, грн

Отже, можна зробити висновок, що ящик є найбільш вигідним для продажу, тому потрібно орієнтуватись на клієнтів, для яких він несе більше цінності та вкладати більше коштів в його продажі. Хоч і кожен із наведених прикладів продуктів також є вигідним, проте флет-бокс показав найнижчий показник маржинальності, але його виробництво покриває окрему нішу в ринку, що є найменш конкурентною серед інших товарів та дозволяє закріпити за собою значний пласт на цьому ринку.

Проаналізувавши можливі напрями збільшення прибутку, на нашу думку, був обраний оптимальний варіант, що не потребує значних вкладень із доходів підприємства, легкий у розвитку, має великі ринки збуту. Розвиток у цій ніші може привести до чималих прибутків у майбутньому, тому варто брати курс на

монополізацію цього напрямку виробництва на рівні регіону підприємства. Його легко поєднати із основним видом операційної діяльності. Працівники не потребують особливих навичок та значних заробітних плат. Наше підприємство може позбуватись відходів, втрат, де це можливо, створювати нову прибуткову нішу, допомагати у такій кризовій ситуації іншим підприємствам та державі. Також нами були розглянуті й способи покращення підприємства в цілому, які доцільно буде використати і у цьому напрямі діяльності, адже це провокуватиме ріст та розвиток, підняття рівня ефективності праці та постійний приріст прибутку, адже ці системи уже перевірені часом та безліччю підприємств, довели свою ефективність та не є витратними у застосуванні в рамках нашого досліджуваного підприємства.

ВИСНОВКИ

Під час виконання кваліфікаційної роботи магістра нами було вирішено усі поставлені завдання та отримано наступні висновки.

1. В ході наукової роботи встановлено, що прибуток є найбільш значущим фінансовим показником для будь-якого комерційного підприємства. Виявлено його властивості, основною з яких, на нашу думку є властивість прибутку до породження певного циклу розвитку підприємства. За умови грамотного управління ним, його перерозподілу та реінвестування з'являється можливість до постійного росту, що породжує все більші прибутки.

2. Вивчено основні методи управління прибутком. Зокрема встановлено, що саме економічні методи управління посідають найважливіше місце в усій сукупності методів, бо вони опираються на економічні фактори в межах ринкової економіки і посилюють процес виявлення нових можливостей розвитку.

3. З'ясовано проблеми в управлінні прибутковістю в умовах кризової економіки, серед яких слід виділити дві найголовніші – недостатня залученість інструментів контролю та аналізу, а також недостатнє надання уваги ризик-менеджменту при розподілі прибутку в період кризи та нерегулярний розрахунок усіх можливих ризиків.

4. Під час здійснення аналізу в межах теми дослідження, нами було створено три гіпотези, які, на нашу думку, чітко демонструють закономірності фінансових показників та результатів діяльності підприємства, що мають безпосередній вплив на рівень прибутку. Зокрема, гіпотеза № 1, яка стверджує, що зі збільшенням мультиплікатора власного капіталу відбувається збільшення показника прибутку до оподаткування і навпаки. Гіпотеза № 2, яка доводить нам, що при перевищенні темпів росту виручки від реалізації продукції над темпами росту собівартості відбудеться збільшення валового прибутку і навпаки. Та гіпотеза №3, суть якої полягає у такому твердженні: якщо коефіцієнт оборотності активів має тенденцію до зниження, то показник чистого прибутку буде зменшуватися навіть за умови збільшення власного капіталу і навпаки.

Після проведення дослідницьких економічних розрахунків, ми дійшли висновку відносно правдивості виставлених на розгляд гіпотез, усі вони виявились вірними, що яскраво демонструють графіки та розрахунки в межах цієї роботи.

5. Здійснено аналіз розвитку лісогосподарської галузі, в результаті якого встановлено, що ця важлива для країни галузь сповільнила свій розвиток, який поступово ускладнюється у зв'язку із розширенням спектру діяльності. Ця галузь поступово обростає менш значними напрямками діяльності та саме бере участь у взаємодії із іншими галузями, такими як енергетична чи харчова. Сильний вплив на розвиток галузі принесла із собою війна, яка вщент знищила галузь у багатьох регіонах країни та унеможливила її існування.

6. Охарактеризовано діяльність ДП «Володимир-Волинське ЛМГ». Встановлено, що це поступово зростаюче лісо-мисливське господарство, із широко диверсифікованими шляхами отримання прибутку, основним із яких є заготівля та збут ліквідної деревини. Працює ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» на різні ринки збуту, такі як приватний, державний, експортний. Експортний ринок налічує мінімум дев'ять країн ЄС. Наразі підприємство знаходиться в стані припинення, адже проводиться реорганізація його структури. Після проведення економічного аналізу показників підприємства, зазначено, що протягом досліджуваного періоду прослідковується значний ріст активів та показника прибутку, що є індикатором стабільного та стрімкого розвитку підприємства.

7. Для підтримки росту і розвитку ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» в роботі досліджено чимало закордонних та вітчизняних суб'єктів господарювання, в пошуках ефективних інструментів впливу на прибуток підприємства. Важливо було підібрати максимально універсальні та економічно вигідні методи впливу, щоб легко адаптувати їх під умови діяльності досліджуваного об'єкту. Саме тому були обрані методи Lean та Toyota менеджменту, адже свого часу попри кризову ситуацію в Японії, вони допомогли кратно збільшити ефективність підприємств, завдяки чому, зростав і прибуток, і ВВП країни.

8. Проведене окреме проектне дослідження, у якому розглянуто один із варіантів розширення діяльності підприємства. Підібраний проект орієнтований на максимізацію маржинальності продуктів шляхом використання відходів та матеріалів із основного виробництва. Це дозволить зменшити втрати від головної операційної діяльності, збільшити загальний дохід, закрити стрімко зростаючі потреби логістики, такі як тара та пакування, що витримують затяжний процес транспортування, є зручними в складанні та переміщенні, витривалими, і піддаються ремонту. Обґрунтовано, що таким чином підприємство зможе добитись максимально позитивних результатів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Думенков В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві. Економіка та управління: історії, реалії та перспективи. 2016. №1. С. 256-277.
2. Верхоглядова Н. І., Ільїна С. Б., Шило В. П. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки. *Економічний простір* : зб. наук. праць. 2008. Вип. 18. С. 237-245.
3. Гриценко Л. Л., Боярко І. М., Роєнко В. В. Контролінг грошових потоків підприємств. *Актуальні проблеми економіки* : наук. економ. журнал. 2010. Вип. 3(105). С. 148-154.
4. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : підручник. Львів : ЛБУ НБУ, 2000. Вип. 4. С. 145-148.
5. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 4. С. 145-148.
6. Лісове господарство України: наук. публіцистичне видання. Вид. дім «ЕКО-інформ», 2009. 74 с.
7. Бершадська І. І., Тульчинська С.О. Методи управління прибутком підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип. 20. С. 181-188.
8. Осипов В. І. Економіка підприємства : підручник. Одеса, 2005. 236 с.
9. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 16.11.2023).
10. Державне агентство лісових ресурсів України. URL: <https://forest.gov.ua> (дата звернення: 18.11.2023).
11. Формування прибутку. URL: <https://cutt.ly/2wAl6cip> (дата звернення 18.11.2023).
12. Боденчук Л.Б., Боденчук Л.С., Нідельчу В.В. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 50. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25> (дата звернення 19.11.2023).

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

14. Коваль О. А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка, управління, інновації*. 2014. Вип. 1. С. 225–227.

15. Медведєва Н. А. Оцінювання результативності процесу «Внутрішній аудит» систем менеджменту. Стандартизація. Сертифікація. Якість. 2020. Вип. 3. С. 66-75.

16. Ширягіна О. Є. Удосконалення методики прогнозування прибутку підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць*. 2004. Вип. 6(37). С. 12-16.

17. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Молодий вчений*. 2018. Вип. 12 (64). С. 256-259.

18. Блонська В. І., Вужинська О. І. Вдосконалення формування і використання прибутку підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2008. Вип. 18(1). С. 122–128.

19. Слабко Я. Я. Планування прибутковості підприємства на основі використання економіко-математичного моделювання. *Ефективна економіка*. 2012. Вип. 9.

20. Чазов Є. В. Напрями підвищення прибутковості діяльності підприємства у сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2015. Вип. 3.

21. Чорновіл І. А. Управління операційними витратами як основа забезпечення прибутковості підприємства. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2010. Вип. 3. С. 101-106.

22. Андрусь О.І., Скоробагатий О. І. Прибутковість підприємств роздрібної торгівлі як засіб забезпечення їх господарських результатів. *Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітянські аспекти*: зб. наук. праць за матер. Всеукр. наук.-прак. конф., м. Дніпро, 30- 31 берез. 2017 р. Дніпро, 2017. С. 395-398.

23. Петрович І. М., Прокопишин-Рашкевич Л. М. Економіка та фінанси підприємства: підручник. Львів, 2014. 408 с.
24. Звір'яко Г.П. Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності господарського суб'єкта господарювання. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Харків, 2011. Вип. 7. С. 28–36.
25. Школьник І. О., Боярко І. М., Дейнека О. В. Фінансовий аналіз : навч. Посібник. Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
26. Сокурєнко В. В., Швець Д. В., Бортник С. М., Ткаченко С. О. Фінанси підприємств: підручник. Харків, 2022. 292 с.
27. Чайка Т. Ю., Мартинова В. В., Ісіченко Є. Ю. Система коефіцієнтів рентабельності продажів підприємств сфери гостинності: розрахунок за фінансовою звітністю та сучасні тенденції аналізу. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Херсон, 2019. Вип. 33.
28. Бібліографія : [Електронний ресурс]. Вікіпедія – вільна енциклопедія. URL: https://uk.m.wikipedia.org/wiki/Ряди_динаміки (дата звернення 23.11.2023).
29. Череп А. В., Рурка Г. І. Методичні підходи до аналізу прибутку комерційного банку, 2011. URL: <https://cutt.ly/KwAzoRWJ>
30. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності: підручник. Київ, КНЕУ 2010. 599 с.
31. Види втрат на підприємстві. Smart People, 2019. URL: <https://smartpeople.ua/>
32. Лайкер Д. ДАО Toyota: 14 принципів менеджменту провідної компанії світу. 2018.
33. Ларо У. Офіс-Кайдзен. Перетворення офісних операцій у стратегічну перевагу. 2009.
34. Ейкерс П. А. 2 second lean. 2011.
35. Wilson Lonnie. Lean Manufacturing. 2010.
36. Роберт Маурер. Метод Кайдзен. Один маленький крок може змінити ваше життя. 2017.

37. Mistake-Proofing for Operators: The ZQC System created by The Productivity Press Development Team. 1990.

38. Klaus Leopold. Kanban Change Leadership: Creating a Culture of Continuous Improvement. 2015.

39. Волошина К.Р. Цілі фінансового менеджменту та передумови їх реалізації на підприємствах лісового господарства. *Фінанси, банківська справа та страхування: актуальні питання розвитку, досягнення та інновації* : матеріали II Всеукр. інтернет-конф. здобув. вищ. освіти та молодих вчених (м. Луцьк, 12 трав. 2023 р.). Луцьк: ВІП ЛНТУ, 2023. С. 69-72. (0,16 д.а.) URL: <https://drive.google.com/file/d/1JRK6gn2vPFrRafGChRFMG5g2nR9TuaTf/view>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Фінансові індикатори ліквідності, ділової активності, рентабельності та фінансової стійкості ДП «Володимир-Волинське ЛМГ» за 2018-2022 рр.

Показник	Розрахунок	Характеристика	Нормативне значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{поточні зобов'язання}}$	Дає характеристику спроможності компанії негайно погасити усі наявні у неї короткострокові зобов'язаності.	0,2-0,25
Коефіцієнт загальної ліквідності	$\frac{\text{оборотні активи}}{\text{поточні зобов'язання}}$	Демонструє поточну здатність лісогосподарського підприємства гарантувати погашення усіх короткострокових зобов'язань з	>1
Чистий оборотний капітал	Поточні А – поточні П	Описує здатність підприємства погашати свої короткострокові зобов'язання та наявність резервів задля проведення розширеної діяльності.	>0
Коефіцієнт фінансової незалежності	$\frac{\text{власний капітал}}{\text{підсумок балансу (ряд. 1900)}}$	Показує, яку частину у загальній сумі вкладень компанії становить власний капітал.	>0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\text{сума пасивів}}{\text{власний капітал}}$	Показує скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу.	1,67-2,5
Коефіцієнт фінансового левериджу	$\frac{\text{позиковий капітал}}{\text{власний капітал}}$	Відображає рівень співвідношення позикового та власного капіталу на підприємстві, а також показує як впливає це відношення на чистий прибуток.	=1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{власні оборотні кошти}}{\text{власний капітал}}$	Демонструє, яка частина власного капіталу використовується для фінансування необоротних активів, а яка для оборотних активів.	>0,1
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\frac{\text{власні оборотні кошти}}{\text{оборотні активи}}$	Показник являється індикатором спроможності підприємства фінансувати оборотний капітал завдяки власним оборотним коштам.	≥0,1
Фондовіддача	$\frac{\text{чистий дохід}}{\text{середньорічна залишкова сума основних засобів}}$	Характеризує ефективність застосування основних засобів компанії, а також показує обсяги виробленої продукції та наданих послуг на кожну гривню фінансових ресурсів, яка була вкладена в основні засоби.	-

Продовження таблиці А.1

Фондомісткість	$\frac{\text{середньорічна залишкова сума основних засобів}}{\text{чистий дохід}}$	Демонструє визначення ефективності застосування основних фондів компанії та показує, яка частина основних фондів припадає на одиницю випущеної продукції.	-
Фондоозброєння	$\frac{\text{середньорічна сума основних засобів}}{\text{чисельність працівників}}$	Характеризує оснащеність праці виробничими основними фондами, також відображає вартість основних засобів, які припадають на одну особу промислово - виробничого персоналу.	-
Оборотність активів	$\frac{\text{виручка}}{\text{середньорічний обсяг активів}}$	Показує ефективність використання активів лісогосподарського підприємства та демонструє яку частину товарів і послуг продано на кожну гривню використаних активів за аналізований період.	(варто розглядати показник в динаміці)
Оборотність оборотних активів	$\frac{\text{виручка}}{\text{середньорічний обсяг оборотних активів}}$	Показує співвідношення виручки та середньорічного обсягу оборотних активів, а також зазначає про кількість оборотів, що здійснили оборотні активи.	-

ДОДАТОК Б
Фінансова звітність
ДП «Володимир-Волинське лісомисливське господарство»
за 2018 -2022 роки