

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти
Форма навчання денна
Кафедра економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем

Допускається до захисту

Завідувач кафедри

_____ М. РОГОЗА

(підпис)

« _____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «Формування та напрями підвищення фінансових результатів підприємства»

(за матеріалами ПП «Імені Калашника» Полтавський район Полтавська область)

зі спеціальності 051 Економіка

освітня програма «Економіка підприємства»

ступеня магістра

Виконавець роботи Таволжанський Микола Володимирович

(підпис, дата)

Науковий керівник д.е.н., доцент Миколенко Інна Григорівна

(підпис, дата)

Рецензент Махмудов Ханлар Зейналович

ЗМІСТ

	с.
ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Поняття фінансових результатів та їх характеристика.....	7
1.2. Джерела формування доходів підприємств	13
1.3. Методичні підходи до визначення розміру та ефективності використання доходів підприємств	20
Висновки до розділу 1.....	38
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ТА ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	40
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	40
2.2. Економічна оцінка джерел формування доходів підприємства .	46
2.3. Факторний аналіз прибутковості підприємства	53
Висновки до розділу 2.....	67
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА	69
3.1. Прогнозування результатів діяльності підприємства.....	69
3.2. Резерви зниження собівартості виробництва продукції.....	76
3.3. Шляхи удосконалення збутової діяльності підприємства.....	97
Висновки до розділу 3.....	105
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ	107
ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ	111
ДОДАТКИ	116

ВСТУП

Важливу увагу слід приділяти досліджуючи поняття доходи за будь-яких умов, вагоме значення для підприємств суб'єктів господарювання незалежно від форми власності чи сфери діяльності та інших факторів. Як загальна складова доходи залежать від обсягів та розмірів продажу підприємств, від рівня їх економічного, виробничого та соціального розвитку, віддачі та зосередженості робітників, а, головне, їх керівників й від низки впливу інших зовнішніх факторів. Дохід для будь-кого виступає одним із основних показників, що можуть відображати його фінансовий, економічний та організаційний стан, а також основну мету діяльності. Категорія фінансові результати є однією з найскладніших в економічній науці, бо містить в собі систему показників. Вони виступають предметом дискусійних проблемних питань серед представників різних економічних шкіл та напрямків. На сьогодні, втримати ступінь самостійності підприємства, його економіко-фінансову зрілість, можливість високої фінансової стабільності досить складне і проблематичне явище.

В кваліфікаційній роботі акцентується увага на один з ключових видів аналізу, на аналіз фінансових результатів досліджуваного підприємства та можливості їх підвищення. Головна увага аналізу зосереджується на своєчасному виявленні та попередженні недоліків чи слабких місць у фінансовій сфері, а також знаходження резервів покращення економічного стану підприємства. Дослідження ґрунтуються на параметрах фінансової звітності, що виступає системою даних, що демонструють результати фінансової і господарської діяльності підприємства. Параметри фінансової звітності становлять основне джерело даних для аналізу фінансово-економічного, організаційного та управлінського становища підприємства.

Вивченню та вдосконаленню організації та управління фінансовими показниками приділили значну увагу такі провідні вчені й практики: Лишиленко О.В., Дем'яненко М.Я., Маренич Т.Г., Сопко В.В., Ткаченко Н.М. та інші. Видатні науковці-теоретики створили значний внесок щодо розвитку

самого аналізу та управління, але завжди низка питань залишається спірною, бо залежить від факторів зовнішнього середовища. Як наслідок цього залишаються спірними та мають змінний характер певні питання управління. Наприклад, визначення точки рівноваги та вплив фінансових показників на фактичні результати, прослідковується певна неузгодженість фінансового, управлінського та організаційного аспектів діяльності підприємства.

Теоретичною базою дослідження є сучасні засади та шляхи збільшення фінансових результатів підприємства, обґрунтовано напрями підвищення формування фінансових результатів підприємства, а саме визначено вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

Мета кваліфікаційної роботи є визначення шляхів та методів фінансових результатів життєдіяльності підприємства та напрями їх збільшення на підприємстві, а також отримання даних по аналізу фінансових параметрів діяльності підприємства з зображенням механізму зчитування фінансової звітності та обчислення фінансових результатів.

Для отримання зазначеної мети виникає необхідність для вирішення таких завдань як:

- систематизувати, оцінити та осмислити теоретико-методичні та теоретичні аспекти формування та аналізу фінансових показників результативності діяльності підприємства;
- використати різні методи аналізу при проведенні дослідження фінансово-економічної діяльності підприємства;
- вивчити стан організації формування та використання фінансових результатів діяльності на підприємстві;
- проаналізувати шляхи та напрями підвищення фінансових показників діяльності підприємства;
- виявити шляхи збільшення фінансових результатів підприємства шляхом встановлення можливостей оптимізації виробничо-галузевої структури підприємства та удосконалення збутової діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження постають процеси організації, управління та формування фінансових показників досліджуваного підприємства, порядок їх

винайдення та методичні аспекти теоретико-аналітичного дослідження.

Предметом дослідження виникає низка теоретико-методологічних та прикладних питань, що зв'язані з управлінням та аналітичними процесами фінансових здобутків, використанням прибутку та вивченням їх аналізу в ПП «Імені Калашника».

Основні теоретичні положення і результати виконаного дослідження доповідались та були схвалені на XLVI Міжнародної наукової студентської конференції за підсумками науково-дослідних робіт студентів за 2022 рік (Полтава, ПУЕТ, 25 квітня 2023 р.). у доповіді «Чинники прибутковості підприємства».

У роботі використані загальнонаукові та спеціальні методи дослідження: аналізу і синтезу, абстрагування, узагальнення), метод порівняння, що використовується для встановлення відмінностей та спільних рис під час досліджування процесів та явищ; метод абстрагування, що використовується для виділення тих конкретних рис, які мали найбільше значення; системний аналіз, що залучається для деталізації предмету вивчення на складові частини; метод групування – для поєднання в одну важливу для прийняття управлінських рішень інформацію та інші; статистичні та аналітичні розрахунки – для дослідження фактографічної інформації щодо досліджень; порівняння – для зіставлення даних у динаміці; монографічний – для дослідження теоретичних розробок вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем фінансових результатів на підприємстві; розрахунково-конструктивний – для обґрунтування напрямів удосконалення механізму формування фінансових ресурсів підприємства; графічний – для наочного зображення результатів дослідження; інструментів аналізу Microsoft Excel. Результати дослідження подано у формі таблиць, графіків, схем, діаграм.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Поняття фінансових результатів та їх характеристика

Досліджуючи діяльність суб'єктів господарювання, в умовах сучасної ринкової економіки вимагає постійної перевірки та оцінки фінансових явищ, які можуть змінюватися під впливом, як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Для умов ефективної діяльності підприємства виступає вміння швидкого реагування на поточні зміни, яке можливо втілити за допомогою проведення аналізу фінансового стану та фінансових результатів діяльності підприємства, удосконалення механізму його проведення та якісному обґрунтуванні його результатів. Можна стверджувати, що оцінка поточного та майбутнього фінансового стану підприємства, його фінансових результатів, які виражаються у таких показниках як фінансова стійкість, платоспроможність, ділова активність, рентабельність, тощо, визначає загальні умови щодо функціонування та розвитку підприємства, прийняття необхідних управлінських рішень, є фундаментальною передумовою конкурентоспроможності суб'єкта, його існування на ринку. В цілому, актуальність розглянутого питання обумовлено його важливістю в управлінні підприємством.

Дослідженню питання фінансового результату господарюючих суб'єктів присвячено багато наукових праць. Значний внесок у розвиток наукової думки щодо з'ясування сутності фінансового результату зробили такі видатні вчені, як О.П. Рудановський, Е.Ф. Борисов, Э.С. Хендрик-сен, М.Ф. Ван Бреда, М.Р. Метьюс, М.Х.Б. Перера, Я.В. Соколов, Ю.Д. Чацкіс [18], Ф.Ф. Бутинець, В.Н. Жуков [4], Я.В. Лебедзевич [8], Р. Назарбаєва [11], О.В. Калюга [6] та ін.

Оцінюючи різні погляди з приводу теоретико-методичних засад і організаційної основи формування фінансових результатів, дійшли висновку, що всі вони неоднозначні та потребують подальших досліджень. В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення кінцевого фінансового

результату діяльності підприємств, тому вивчення основних засад фінансового результату є предметом дослідження багатьох авторів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Визначення поняття «фінансові результати», наведені різними вченими

Автор	Визначення поняття «фінансовий результат»	Ключові слова
Ф.Ф. Бутинець, О.В. Олійник, М.М. Шигун,	Приріст (зменшення) вартості власного капіталу підприємства, що утворився у процесі його підприємницької діяльності за звітний період [1].	Приріст (зменшення) вартості власного капіталу
В.Н. Жуков	Зведеним (інтегруючим) показником, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства, є (валовий) прибуток або збиток [4].	Зведений (інтегруючий) показник
Н.І. Карпенко	Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства виражається у показнику прибутку і збитку [7].	Кінцевий фінансовий результат діяльності
С.В. Мочерний	Грошова форма підсумків господарської діяльності організацій або їхніх підрозділів, виражена в прибутках або збитках [10].	Грошова форма підсумків господарської діяльності
В.А. Луговий	Балансовий прибуток (або збиток) підприємства, який складається з доходу (витрат) від реалізації готової продукції (робіт, послуг), доходу (витрат) від інших реалізацій і сум позареалізаційних доходів (витрат) [9]	Балансовий прибуток (або збиток) підприємства
Я.В. Лебедзевич	Кінцевий результат фінансово-господарської діяльності правильніше було б назвати не балансовим прибутком, а доходом по балансу (балансовим доходом), оскільки назва показника повинна відображати його економічну суть [8].	Дохід по балансу (балансовий дохід).
О.В. Калюга, Є.В. Калюга	Потік грошових коштів, що надходять у резерв держави, підприємства або окремої особи в процесі розподілу національного доходу [6].	Потік грошових коштів
К.Г. Воблій	Фінансовий результат за звітний період діяльності організації розглядають як різницю показника чистих активів на кінець і на початок періоду, скориговану на суми, вилучені або додані власниками [2].	Різниця показника чистих активів на кінець і на початок періоду.
Р.В. Скалюк	Підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод, отриманих (втрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, що виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства [15].	Підсумкова категорія результативності господарської діяльності
Авторське трактування	Фінансовий результат – це результат діяльності суб'єктів господарювання, що визначається як різниця між сумами доходів та відповідних їм витрат, виражена у абсолютних показниках прибутку (збитку).	

Джерело: узагальнено та систематизовано авторами

Специфічним є підхід Р. Назарбаєвої, яка вважає, що практикою продиктована необхідність пошуку більш загального показника, ніж фінансовий результат, який відображав би стан майна і динаміку статутного капіталу, що дає цілісну картину фінансової спроможності підприємства. Вона називає таким показник глобальної фінансової результативності [11].

Фінансові результати діяльності підприємства характеризують майже всі аспекти діяльності підприємства: продуктивність праці, ступінь використання основних засобів, трудових, матеріальних і грошових ресурсів, собівартість реалізованої продукції, її якість, обсяг та ціни реалізації продукції, тощо. Вони становлять основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин із партнерами.

Підходи вчених та розуміння сутності фінансового результату діяльності підприємств та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого їх розвитку – головна передумова підвищення ефективності діяльності підприємств. Ознайомившись із нормативно-правовою базою України, дає змогу зазначити, що в законодавстві не розглядається сутність саме поняття «фінансовий результат». Адже, НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» обґрунтовано лише сутність дефініцій «прибуток» та «збиток», що призводить до труднощів у визначенні сутності, ролі та значення фінансового результату.

Іншими словами, фінансовий результат – це підсумкова категорія результативності господарської діяльності, котра відображає величину економічних вигод, отриманих (утрачених) підприємством, визначених як різниця між сумами доходів та від повідних їм витрат, що виражена в абсолютних показниках прибутку (збитку), які характеризують потенціал прибутковості, економічного зростання та розвитку підприємства.

Питання визначення фінансових результатів підприємства кожного з видів діяльності необхідно враховувати особливості їх формування, зумовлені специфікою того чи іншого виду діяльності. При цьому найбільш суттєву увагу приділяють фінансовому результату від основної діяльності підприємства, що є головною метою його створення, яка дає змогу підприємству отримати основну

частку доходу. А чим більшим буде дохід підприємства, тим більшим буде і його прибуток.

Як відомо управлінський облік та сутність фінансового результату зводиться до визначення результату діяльності за видами реалізованої продукції (центрами відповідальності, сегментами діяльності), а у фінансовому обліку – у цілому за основним видом діяльності (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Визначення фінансових результатів на підприємствах різних видів діяльності

Підприємство за видом діяльності	Визначення фінансового результату
Промислове підприємство	Сума доходу підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг), реалізації матеріальних цінностей і майна підприємства, інших операцій за мінусом усіх витрат на виробничу і фінансову діяльність підприємства.
Торговельне підприємство	Різниця між цінами продажу без ПДВ (доходом від реалізації) та купівельними цінами (собівартістю) реалізованих товарів і витратами обігу.
Сільськогосподарське підприємство	Сума прибутку (збитку) від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів, прибутку (збитку) від реалізації запасів та прибутку (збитку) від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу.
Страхова організація	Сума надлишку резерву довгострокових зобов'язань (математичних резервів) понад обсяг страхових зобов'язань.
Будівельне підприємство	Сума доходів від здачі замовнику робіт і послуг, передбачених договором, а також від інших видів діяльності, зменшена на суму витрат по цих операціях.

Джерело: розроблено авторами за [3, с. 25; 5, с. 150; 13; 17, с. 405]

Сучасний аналіз літературних джерел підтвердив, що характеристика фінансового результату дає змогу зробити висновок, що фінансовий результат – це категорія, що відображає результативність господарської діяльності у вигляді відповідного показника – прибутку або збитку.

З погляду вивчення робіт учених на проблему визначення економічної сутності поняття «фінансовий результат» різноманітні. Таким чином поняття фінансового результату діяльності виражає певну форму реалізації економічних відносин із приводу утворення, розподілу і використання у грошовій формі частини вартості додаткового продукту, що склалися на певному етапі розвитку суспільства, у певній економічній системі і що реалізуються через створений

в ній господарський механізм. Дослідивши різні точки зору, дає змогу розмежовувати поняття фінансового результату як економічної категорії й як результату діяльності господарюючого суб'єкта. У сучасних умовах проблема визначення суті різних показників, що належать до фінансових результатів діяльності підприємства, є актуальною. Сутність цього позитивного фінансового результату – мета діяльності будь-якого підприємства чи організації, що зафіксована в Статуті. Прибуток часто використовують як міру ефективності діяльності або як основу для інших вимірників, таких як прибуток на інвестиції чи прибуток на акцію [18].

Відповідно до точки зору Вороніної О.О., то вона звертає увагу на те, що серед найпоширеніших підходів до визначення поняття «фінансовий результат» є економічний, бухгалтерський та управлінський. Отже, вважаємо, що дефініцію «фінансові результати» можна розглядати також із боку податкових розрахунків та управлінського обліку. Податкове законодавство ототожнює поняття «фінансові результати» та «прибуток». Зокрема, передбачено, що прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.

Присвячено праці Л.В. Нападовської щодо трактування досліджуваного поняття в управлінському обліку, то цьому питанню [12]. У наукових дослідженнях автор розмежовує поняття «фінансовий» та «управлінський» результат: у фінансовій бухгалтерії результат у цілому по підприємству визначається без калькулювання собівартості продукції, шляхом порівняння затрат (у розрізі елементів) [12, с. 193].

Зважаючи на розвиток сучасних економічних відносин, вважаємо, що поняття «фінансовий результат» доцільно розглядати з урахуванням впливу на облікове відображення господарських операцій економічного, податкового та управлінського підходів до трактування сутності досліджуваної дефініції.

Формування та використання фінансових ресурсів – це невід'ємна складова фінансових відносин, необхідна умова здійснення фінансово-економічної діяльності, що безпосередньо визначає та впливає на його

фінансовий потенціал та виступає його головною складовою.

Прибуток від реалізації продукції є основним в роботі підприємства, його складові формування розглянемо на рис. 1.1.

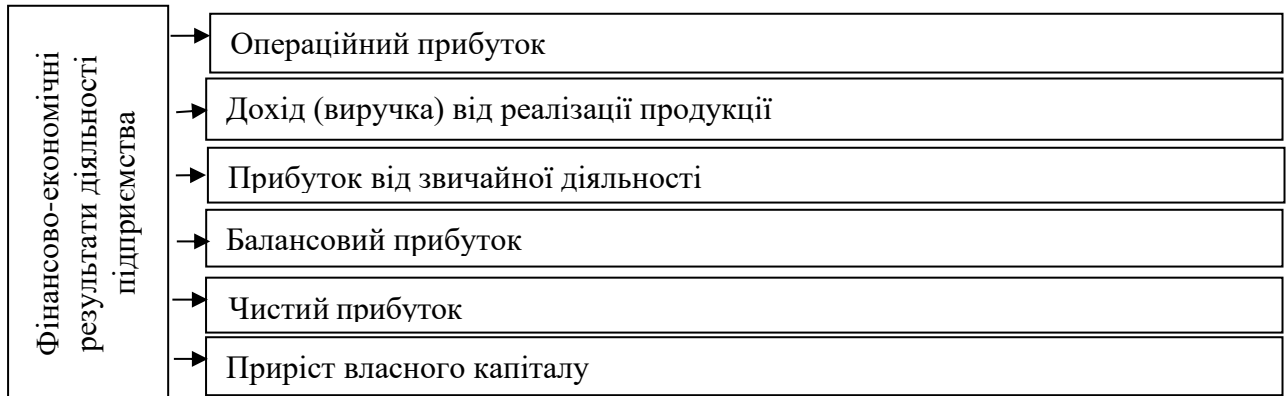


Рис. 1.1. Складові фінансово-економічних результатів діяльності підприємства

Джерело: побудовано автором за даними [32, 41]

Отже, можна зробити висновок, що фінансово-економічні результати включають різні види прибутку, які підприємство може отримувати за результатами своєї господарської діяльності. Окрім прибутку як позитивного фінансового результату, підприємство може отримувати збиток, що ще раз доводить той факт неможливості ототожнення обох понять. Спостерігається негативне (від'ємне) значення фінансового результату характеризує низький рівень або відсутність результативності діяльності підприємства, неефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалам підприємства, невміле використання наявного капіталу, низьку якість роботи тощо. На рисунку 1.2., зобразимо сутність категорії «фінансовий результат».

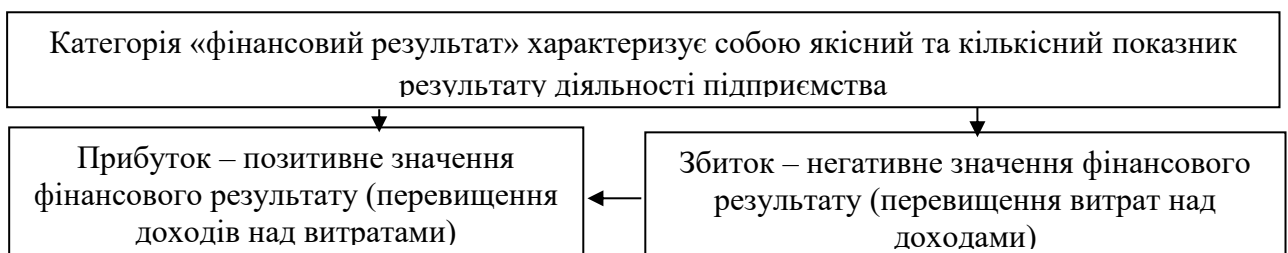


Рис. 1.2. Сутність категорії «фінансовий результат»

Отже, з вище дослідженого впливає наступне, фінансовий результат виступає об'єктом у процесах планування, прогнозування, аналізу, управління

та контролю на будь-якому підприємстві. Отже, цілком реальним є застосування показника фінансового результату, у якості об'єкта в економічних процесах, які можуть носити тактичний, оперативний та стратегічний характер.

Як відомо, що фінансовий результат підприємства формується під впливом низки факторів, основними з яких є : витрати, ціна, обсяг реалізованої продукції і її структура. Одінцева Т.М., Невмержицька О.В., Чаус І.В.. пропонують розглядати ефективність на різних часових етапах: досліджують методику аналізу співвідношень «витрати – обсяг – прибуток» (або CVP-аналіз; «Cost – Volume – Profit»), який вважається одним із найбільш ефективних засобів планування і прогнозування діяльності підприємства. Важливу увагу, слід приділити науковим вченим, які відмічають основні завдання для застосування даного інструменту, а саме:

- необхідно оптимізувати пропорції між змінними і постійними витратами;
- аналізувати та оптимізувати пропорції між ціною і обсягами реалізації продукції;
- враховувати та мінімізувати підприємницький ризик;
- важливо оцінювати та прогнозувати фінансові результати;
- виявляти резерви та забезпечувати достатній запас фінансової стійкості;
- обґрунтувати рекомендації по покращенню роботи підприємства.

1.2. Джерела формування доходів підприємств

Прибуток, як основний результат фінансової діяльності підприємства є однією з основних категорій товарного виробництва, що характеризує відносини, які виникають у процесі суспільного виробництва. Передусім, це об'єктивна економічна категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва, тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Таким чином на утворення прибутку, як фінансового елементу роботи

підприємства, в існуючій звітності суб'єктів господарювання, має вплив встановлений алгоритм визначення фінансових результатів життєдіяльності; винайдення собівартості продукції, робіт чи то послуг; загальногосподарських втрат; виявлення прибутків-збитків від фінансових операцій, іншої діяльності.

Таблиця 1.3

Складові механізми утворення доходів сільськогосподарських підприємств

Складові механізми	Чинники складових механізму	Види складових механізму
Спосіб реалізації механізму	Спосіб формування доходів	самофінансування; спосіб сумісного державно-приватного інвестування; фінансування державними структурами; міжнародне фінансування; кредитування; страхування; урядова підтримка-асигнування; фіскальна підтримка; вседержавне управління щодо розвитку інфраструктури аграрного сегменту ринку.
	Методи залучення фінансових ресурсів	За допомогою державних програм; кредитування та страхування; франчайзинг; спотові операції; лізингові операції; цінні папери-акції; позики юридичних та фізичних осіб; метод збільшення статутного капіталу; ресурси міжнародних фінансових інститутів та організацій, урядів іноземних держав та корпорацій; власний капітал, власний прибуток, кошти акціонерів, дивіденди; фінанси державного бюджету та фондова підтримка місцевих громад; урядові програми підтримки розвитку аграрного сектора, переробки та збуту сільськогосподарської продукції; підтримка фермерських с/г формувань малого та середнього бізнесу; державні тендерні замовлення; спрощена система оподаткування; створення аграрних оптових ринків; підготовка кадрів; цінова кон'юнктура.
	Важелі впливу	податкові ставки-пільги, ставка НБУ, відсотки за кредитами, лізингові платежі, страхові, франшиза, об'єм державної підтримки, заробітна плата, амортизаційні нарахування.
Забезпечення механізму	Юридичне забезпечення	Конституція України; кодекси України, закони та постанови, укази Президента України, накази, розпорядження, інструкції-рекомендації міністерств і відомств, статутні документи суб'єктів, міжнародні угоди, програми розвитку та інші.
	Структурно-інституціональне забезпечення	осередки державного суспільного управління та контролю, фінансові інституції.
	Інформаційне середовище	статистична звітність, сайти державних органів, наукові рекомендації, інформація бірж, інформація НБУ.
Регулювання механізму	Фінансові премії та стимули	фонди розвитку малого та середнього бізнесу; фонди розвитку територій; бюджетне фінансування.
	Контроль фінансів	суспільний та державний контроль, внутрішній фінансовий контроль
	Санкції	штрафи, вилучення, пені, арешт майна, тощо

Джерело: побудовано автором за даними [4, 9, 31]

Аналіз літературних джерел підтвердив, що прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарювання, який характеризує абсолютну ефективність його роботи. Якщо розглядати в умовах ринкової економіки прибуток є важливим фактором стимулювання виробничої і підприємницької діяльності підприємства й утворює фінансову основу для її розширення, задоволення матеріальних і соціальних потреб трудового колективу. За рахунок прибутку погашаються боргові зобов'язання підприємства перед банком та інвесторами.

Зазначимо, що прибуток відображає результати фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання і зазнає впливу багатьох чинників. У формуванні прибутку підприємств є особливості залежно від сфери їх діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин тощо. Податок на прибуток є складовою систем оподаткування більшості країн сучасного світу. І хоча його фіскальне значення в різних країнах є непорівнянним, здатність ефективного регулювання за допомогою цього податку процесів накопичення і споживання, темпів економічного зростання, стимулювання підприємницької діяльності визначає передумови його широкого застосування [6, 67].

Розуміти прибуток можемо як найпростішу та одночасно найбільш складну складову ринкової економіки. Він виявляється головною рушійною силою економіки ринкового виду, принциповим модератором діяльності підприємств. Від так прибуток постає винагородою, що одержує підприємець.

Оцінювання прибутку, який є індикатором результативності життєдіяльності підприємства і тому на нього мають вплив велика кількість факторів, як внутрішніх так і зовнішніх.

Щодо зовнішніх факторів можемо віднести:

- процеси інфляції;
- законодавство податкове;
- науково-технічний прогрес;
- соціальний розвиток розташування регіону.

Стосовно внутрішніх факторів можемо віднести:

- усі внутрішні фактори, об'єми виробництва та продажу;
- складові собівартості продукції;
- кінцева ціна продукції.

Внутрішні фактори можна розподілити на :

- після продажне супроводження, сервіс;
- діяльність маркетингова, рекламна діяльність;
- становище зношення основних фондів;
- баланс між власним капіталом та запозиченим капіталом [19].

Зазначимо, що на утворення абсолютної суми прибутку підприємства мають вплив: кінцеві результати його фінансово-господарської діяльності; сфера трудової діяльності; галузь господарства; поточні законодавчі умови обліку фінансових результатів.

Щодо поняття та визначення прибутку підприємства як економічної категорії, то розглянемо напрямки які зображені на рис. 1.3.

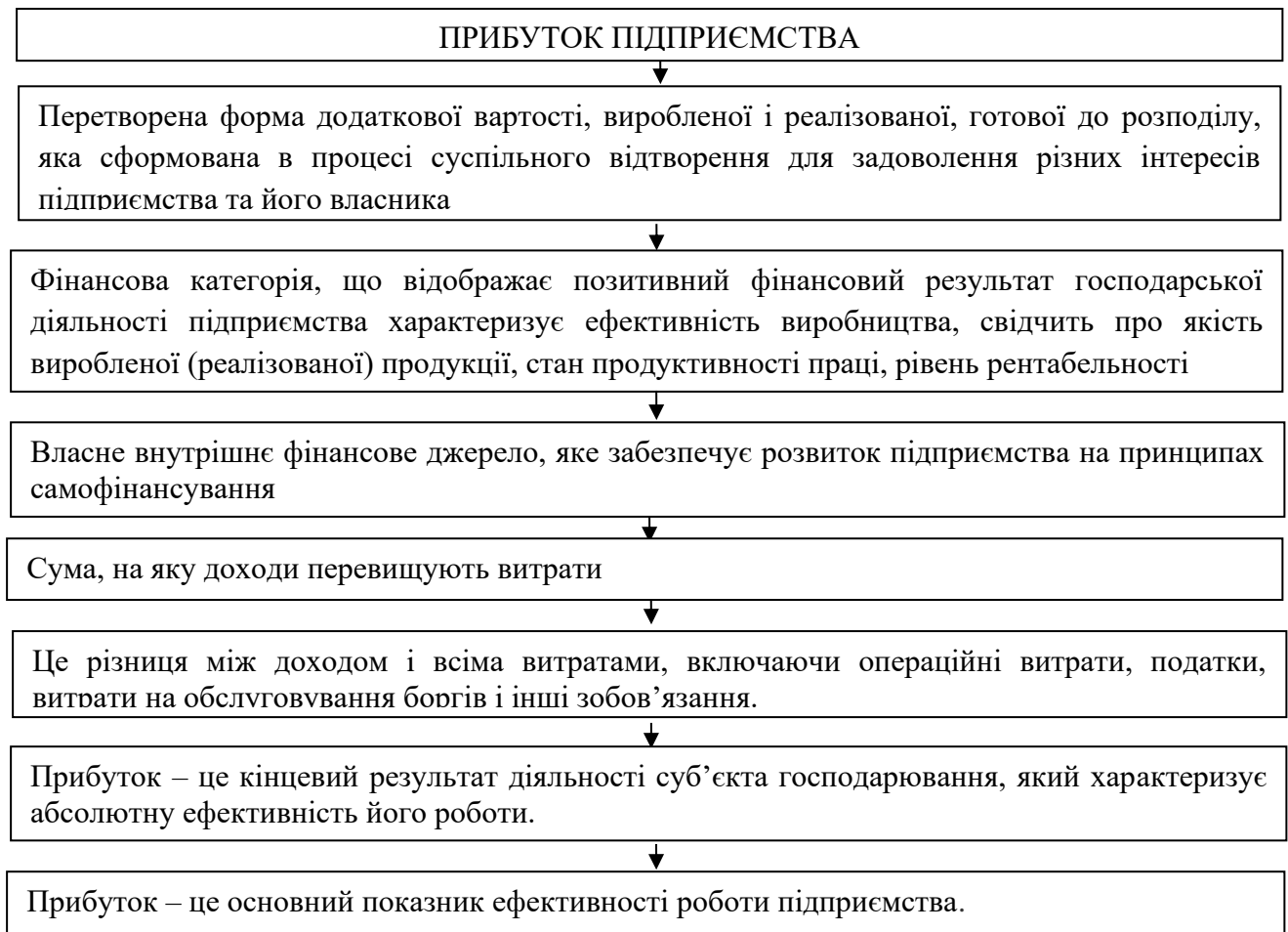


Рис. 1.3. Сутність прибутку підприємства

Джерело: побудовано автором за даними [10, 17]

Питання розуміння принципу утворення прибутку підприємства то вона зображена на принциповій схемі рис. 1.4.

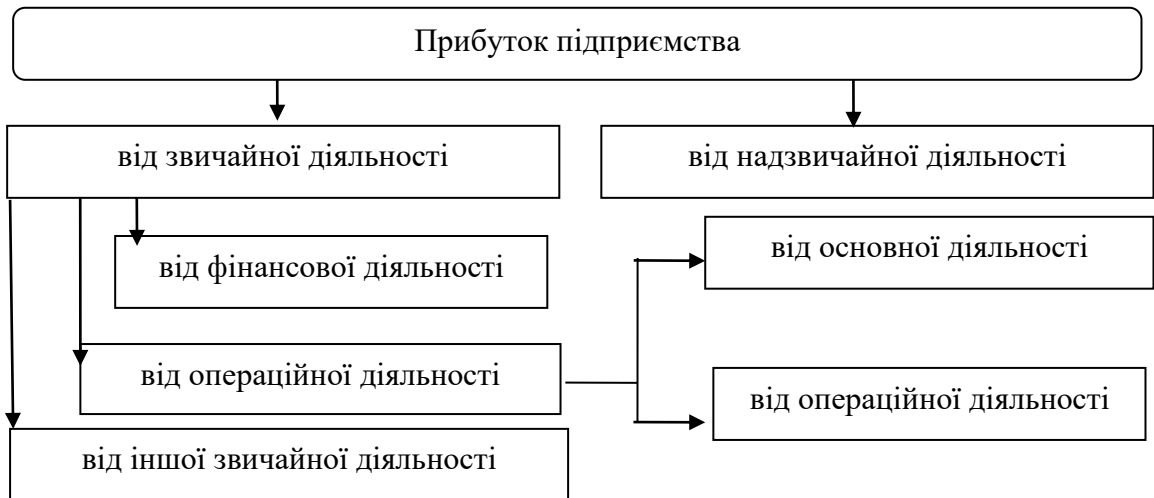


Рис. 1.4. Схема утворення прибутку підприємства

Джерело: побудовано автором за даними [23, 27]

Схема утворення прибутку підприємства відповідає дійсності також у випадку отримання збитку замість прибутку підприємства. Основною версією доходу підприємства від різних видів діяльності, прибуток постає формою доходу на вкладений капітал з ціллю досягнення очікуваного комерційного успіху. Отже, прибуток не може на сто відсотків бути гарантованим доходом підприємства. Тому під час проведення заходів бізнесу підприємство повинно дослухатися до причини зовнішнього характеру, що можуть впливати не тільки на зменшення величини очікуваного прибутку, але й впливати на втрату вкладеного капіталу. Разом з цим прибуток окреслює ту частину доходу підприємства, з якої виведені валові витрати або окреслює різницю між сукупним доходом та сукупними затратами підприємства під час підприємницької діяльності.

Дослідимо вплив на утворення прибутку собівартості продукції, робіт, послуг. Собівартість виявляється узагальнюючим, якісним показником життєдіяльності підприємств, показником її результативності. Мають місце певні особливості у проявах собівартості продукції в залежності від сфери життєдіяльності. Можемо дати наступне визначення собівартості. Собівартість продукції, робіт чи то послуг є прояв в грошовій формі поточних витрат

підприємства на їх створення чи то виконання. Таким чином, в процесі розробки політики перерозподілу прибутку підприємства забезпечується її залучення по наступним напрямкам (рис. 1.5).

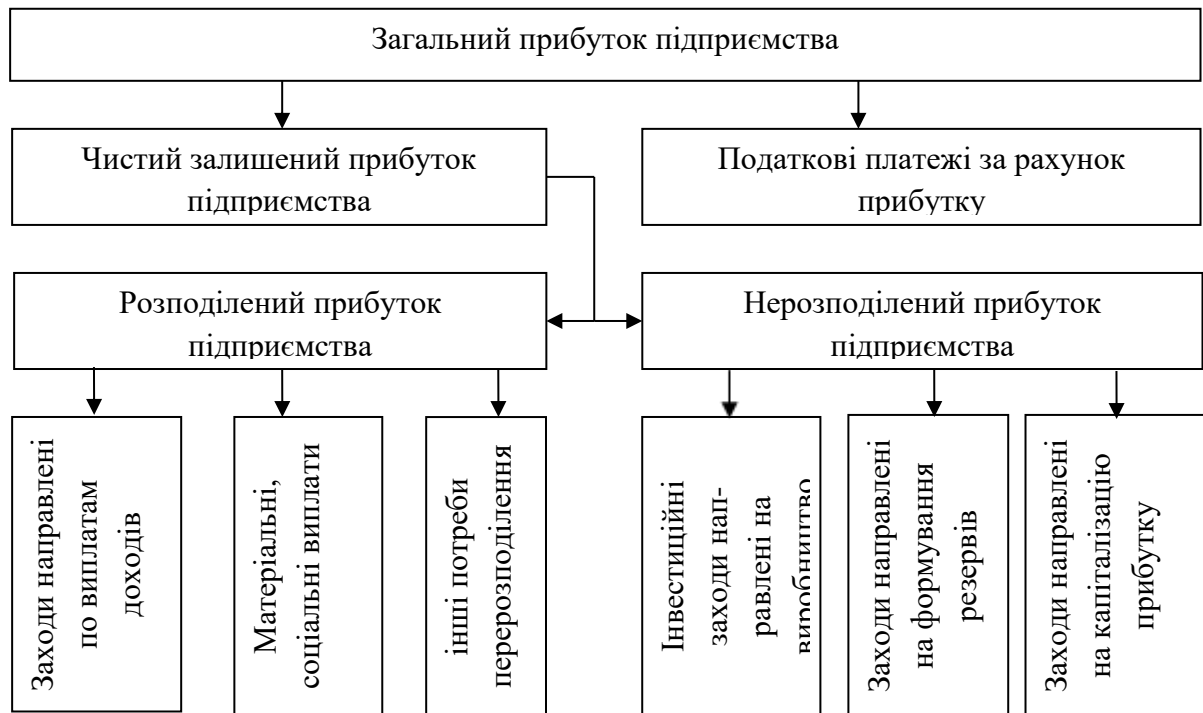


Рис. 1.5. Напрямки розподілу прибутку підприємства

Джерело: побудовано автором за даними [49, 55, 60]

Головною лінією політики перерозподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, постає оптимізація пропорцій між капіталізованою часткою та споживаною з урахуванням забезпечення виконання стратегії розвитку підприємства та збільшення зросту його ринкової вартості.

Дослідження вказують на те, що ми не можемо стверджувати, що прибуток:

- має вигляд перетвореної форми додаткових витрат, що утворюється в наслідок відтворення задоволення інтересів різних підприємств та його власників;
- може бути показником стану фінансового підприємства, який описує рентабельність інвестицій у активи підприємства;
- виявляється фінансовою категорією, яка показує тільки на негативний результат діяльності підприємства;

– є одним джерелом фінансового забезпечення для розвитку підприємства на базі самофінансування.

Концепція складання системи фінансово-економічного забезпечення сільськогосподарських суб'єктів направлена на вирішення таких завдань, які наведені у табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Концепція утворення системи фінансового забезпечення життєдіяльності підприємств сільськогосподарського напрямку

Вид	Зміст завдання
Теорія	Дослідити теоретичний зміст та соціально-економічні чинники ефективного залучення фінансових ресурсів
	Вивчити теоретичні засади змісту соціально-економічних показників фінансового забезпечення та його механізму забезпечення
	Розкрити теоретичні аспекти критеріїв впливу податкової політики на складання доходів з ціллю визначення варіантів оптимізації власного податкового тиску.
Наукова складова	Виконати аналіз концептуальних засад шляхів фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств з ціллю раціонального використання фінансових ресурсів
	Окреслити домінуючі чинники фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств з врахуванням наявного потенціалу аграрної сфери економіки з метою допомоги продовольчій безпеці державі й поступовому розвитку та розширенню сільських територій.
	Удосконалити методологічні засади дослідження поточної системи фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств та вплив фінансової політики країни на соціальний та економічний розвиток.
	Розробити науково-практичне забезпечення моделювання динаміки та взаємного впливу чинників для дослідження економічної ефективності фінансових ресурсів.
	Віднайти стратегічні пріоритети управління державної та регуляторної політики задля фінансового забезпечення розвитку сільськогосподарської галузі.
	Опрацювати застосування методики когнітивного моделювання до системи важелів та індикаторів ступеню достатнього фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств, враховуючи їх підвищення з боку конкурентоспроможності.
Практика	Розглянути фінансові результати господарювання та позначити їх вплив на ступінь озброєності власними фінансовими ресурсами
	Провести контроль видатків до державного бюджету на розвиток аграрної галузі, з погляду на сучасні внутрішні та зовнішні вимоги галузевого сектору ринку.
	Віднайти вплив податкової політики на утворення доходів с/г підприємств з урахуванням специфіки формування доходів територіальних місцевих бюджетів
	Визначити зміст та форму системи управління кредитуванням та страхуванням діяльності с/г підприємств з метою зменшення їх фінансового навантаження.
	Створити дієвий механізм керування форвардними операціями як спосіб додаткового забезпечення фінансування сільськогосподарських підприємств.
	Оцінити вплив механізму залучення в бізнесову діяльність додаткових фінансових ресурсів на платформі лізингових операцій з наміром визначення можливостей оновлення головних засобів виробництва

Джерело: побудовано автором за даними [8, 12, 23, 61]

За всіх часів існування ринкової економіки прибутку наділяється надзвичайно важлива роль. Таку роль прибутку аграрного сегменту в ринковій економіці розглянемо на рис. 1.6.

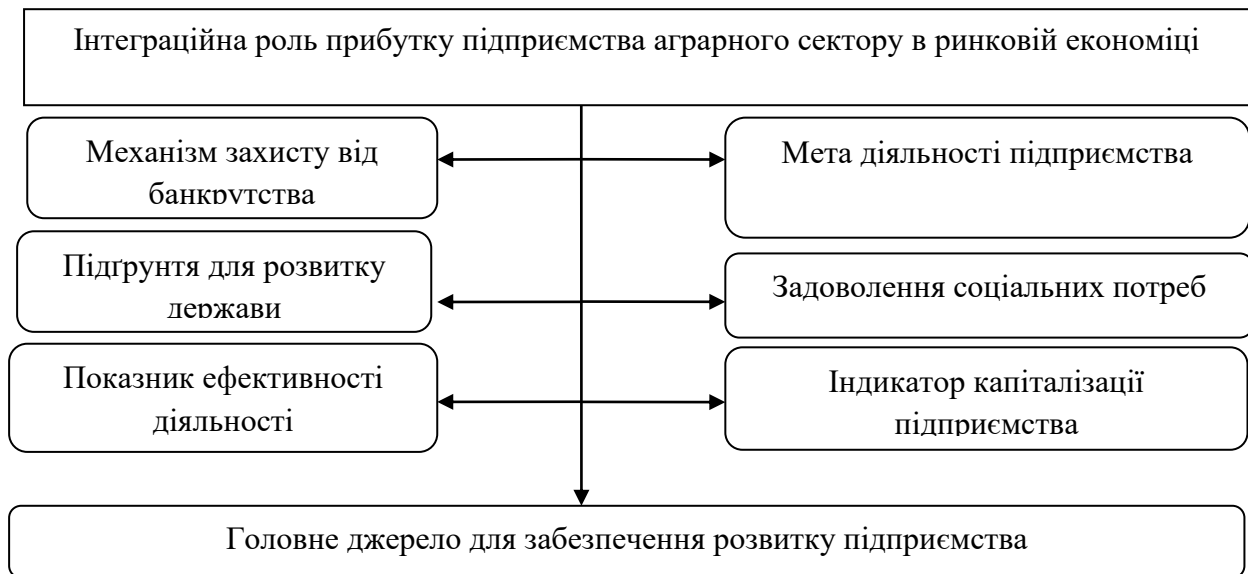


Рис. 1.6. Інтеграційна роль прибутку

Джерело: побудовано автором за даними [36, 51, 57]

Дослідивши та проаналізувавши категорію «прибуток» маємо можливість зробити висновок відносно того, що працівники науки в своїх працях не зовсім повністю розкривають сенс прибутку підприємства. Отже, прибуток що має прояв у грошовій формі чистого доходу підприємства на задіяний капітал характеризує його винагороду за існуючі ризики ведення підприємницької діяльності і постає різницею між сукупним доходом та сукупними витратами під час ведення цієї діяльності [36].

1.3. Методичні підходи до визначення розміру та ефективності використання доходів підприємств

В умовах постійних змін у світі бізнесу та економіки, оцінка ефективності використання доходів підприємств стає невід'ємною частиною стратегічного управління підприємством. Методологія визначення прибутковості включає в себе різні підходи та інструменти, які допомагають компаніям аналізувати їхню

фінансову ефективність та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Важливу увагу доцільно приділити основним підходам щодо оцінювання рівня прибутковості діяльності підприємства:

1. Розглядаючи фінансовий підхід до оцінювання прибутковості, то він базується на фінансових звітах та показниках, що відображають фінансові результати підприємства. Один із ключових показників - це чистий прибуток, який є різницею між виручкою та витратами. Рентабельність активів та рентабельність власного капіталу також використовуються для оцінки ефективності використання ресурсів.

2. Оцінюючи операційний підхід, можна стверджувати, що цей підхід концентрується на операційних аспектах бізнесу, а не лише на фінансових показниках. Ключовими є показники, такі як маржинальність прибутку, яка визначає відсоток прибутку від виручки, або рентабельність продукції, що враховує витрати на виробництво товарів та послуг.

3. Щодо економічного підходу, то він включає оцінку вартості капіталу та ризиків. Наприклад, метод Diskonted Cash Flow (DCF) враховує дисконтовані грошові потоки для визначення чистої привабливості інвестиції з економічного погляду.

4. Стосовно порівняльного підходу. Цей підхід передбачає порівняння фінансових та операційних показників підприємства з аналогічними показниками інших компаній у галузі. Аналіз конкурентоспроможності та ефективності може бути виконаний за допомогою показників, таких як відношення P/E (Price-to- Earnings), що вказує на вартість акцій порівняно з прибутком.

5. При стратегічному підході, він включає в себе аналіз стратегії підприємства та її впливу на прибутковість. Визначення конкурентних переваг та розвиток нових ринків може позитивно впливати на прибутковість.

Спостерігаючи ситуацію, бачимо, що сільськогосподарські підприємства зазвичай знаходяться під тиском внутрішніх та зовнішніх факторів таких, наприклад, як державна політика, кон'юнктура світового продовольчого та фінансового ринків, коливання вартості ресурсів та інше, то такі підприємства

мають приймати впливову дію цих системних викликів при відбудови управлінських рішень, зокрема при затвердженні тих чи інших напрямків фінансування своєї бізнесової діяльності. Адже, саме цим виправдовується застосування методів предметного підходу при вирішенні наявних проблем шляхом їх доопрацювання за результатами маркетингових вивчень, досліджень, прогресу науки в даній галузі, обробці зауважень та пропозицій клієнтської бази. Саме основні методи предметного підходу потребують застосування з врахуванням того, що їх результатом може бути «неправильне рішення», так як за термін удосконалення існуючої системи реальність може принципово змінитися, поставивши під питання існування самої системи заданого виду [69].

Оцінюючи процесний підхід зумовлений застосуванням горизонтальної організаційної структури, поява якої погоджується з цілим рядом бізнесмоментів на підприємстві та з зовнішнім оточенням. Цей підхід акцентується на підрозділах підприємства, працюючих на усіх стадіях виробництва продукції та орієнтованих на фінальний результат, а саме отримання прибутку [74]. Саме такий підхід дає можливість погоджувати систему фінансування життєдіяльності підприємства в реальному часовому просторі та генерувати обґрунтовані управлінські висновки щодо мобілізації та залучення джерел фінансування у відповідності до виробничих потреб.

Важливу увагу доцільно приділити видам прибутку:

Необхідно зазначити, що загальний прибуток це такий вид прибутку, який характеризує кінцевий фінансовий висновок діяльності підприємства та включає в себе фінансові здобутки від різних видів його напрямку діяльності, наприклад, продажу продукції, наданих послуг, прибутку від звичайної життєдіяльності, надзвичайних подій тощо.

Стосовно валового прибутку. Це прибуток такий вид прибутку, який виникає у вигляді різниці між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю збуту продукції. Валовий прибуток можемо визначити за формулою:

$$\text{П вал} = \text{ВР} - \text{З}, \quad (1.1)$$

де ВР – виручка від продажу;

C – собівартість реалізованих товарів, робіт, послуг.

Можна стверджувати, що прибуток може бути і збиток, від продажу є відображенням валового показника за мінусом управлінських та комерційних витрат:

$$\text{Ппр} = \text{Пвал} - \text{P}_у - \text{P}_к, \quad (1.2)$$

де P_v – втрати на управління;

P_k – комерційні втрати.

Розглянувши торговельний прибуток. Він має вираження у конкретній грошовій формі чистого доходу бізнесмена на вкладений його капітал. Він характеризує його винагороду підприємцю за ризик ведення торговельної діяльності та відображає собою різницю між сукупним доходом та сукупними витратами в процесі проведення цієї діяльності.

Стосовно бухгалтерського прибутку він вказує на кінцевий результат опрацювання всіх видів життєдіяльності та виявляється сумою отриманих прибутків, а може бути і збитків. Об'єм балансового прибутку розраховується за даними бухгалтерського обліку.

Саме одним із ключових видів є економічний прибуток. З одного боку характеризує собою різницею поміж сумою доходів підприємства з іншого боку сумою поточних витрат. Адже, таким чином враховуються поточні внутрішні та зовнішні витрати. Якщо розглядати в числовому еквіваленті економічний прибуток підприємства завжди буде менший від бухгалтерського прибутку на розмір внутрішніх поточних витрат.

Можемо розглянути прибуток за характером діяльності підприємства. Він розрізняється на прибуток від звичайної діяльності та на прибуток від надзвичайних подій. Отже, прибуток від звичайної діяльності описує фінансовий здобуток від усіх традиційних для конкретного підприємства видів діяльності та операцій, утворюється на сталій основі. В свою чергу прибуток від надзвичайних подій вказує на незвичайне або вельми рідкісне для кожного підприємства джерело формування.

Щодо оцінювання за основними видами господарських операцій розрізняють прибуток від збуту продукції та прибуток від позареалізаційних

операцій. Доведено, що прибуток від збуту продукції постає головним його видом у підприємства, щільно пов'язаним з галузевою структурою діяльності, тобто вірним поняттям до поняття прибутку від збуту є термін прибутку від основної діяльності. При таких випадках під прибутками розуміється результат праці по основному вектору руху в напрямку виробничо-реалізованої діяльності підприємства. Ефективна оцінка надходження прибутку від позареалізаційних мір відображається у звітності як сальдо між доходами й витратами від цих операцій. Позареалізаційними доходами мають бути доходи від штрафів, пені, неустойки за невиконання умов договорів; активи, що надійшли безоплатно, наприклад за договорами дарування; надходження на відшкодування заподіяних підприємству збитків; суми кредиторської заборгованості, по яким про йшов термін позовної давності; курсові різниці.

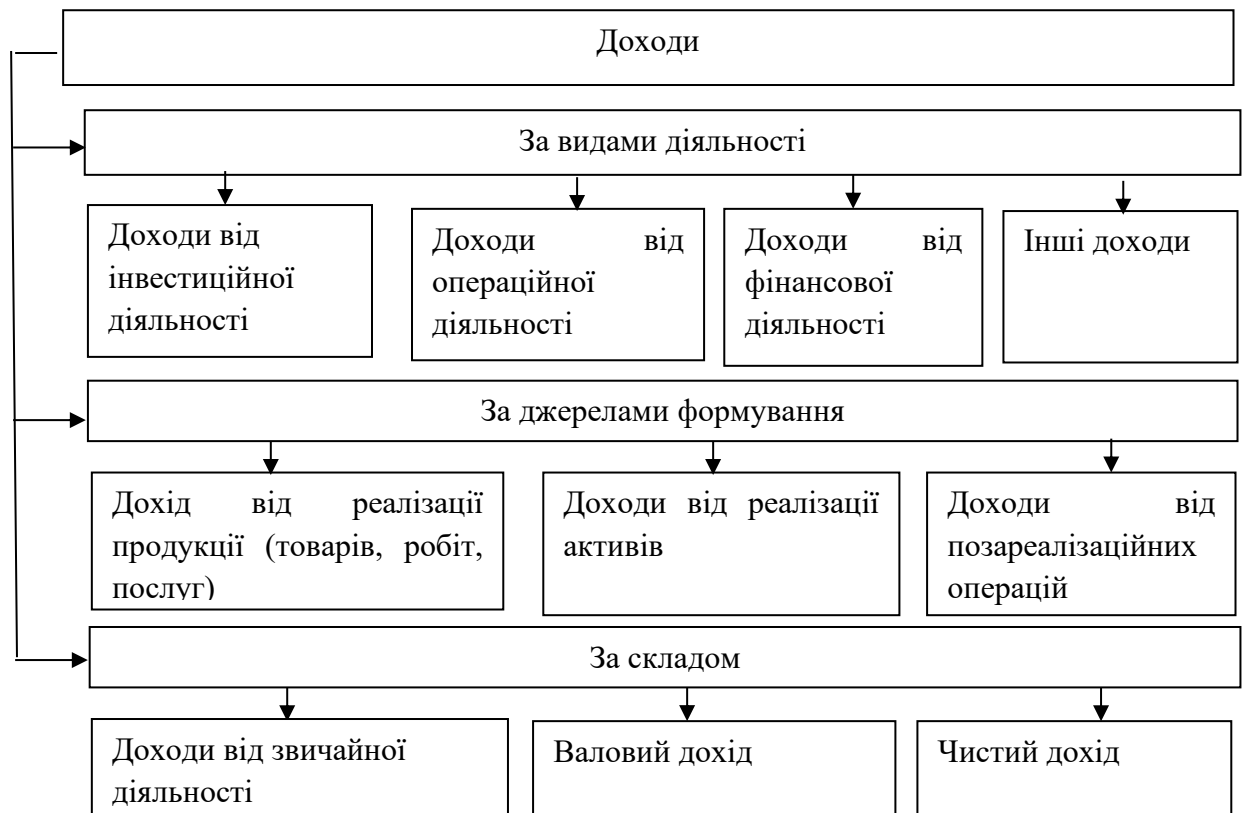


Рис. 1.7. Класифікація та складові доходів підприємства

Отже, аналіз фінансових результатів можна класифікувати наступним чином, тому що аналіз фінансових результатів є не менш складним явищем, ніж власне фінансові результати (табл. 1.8):

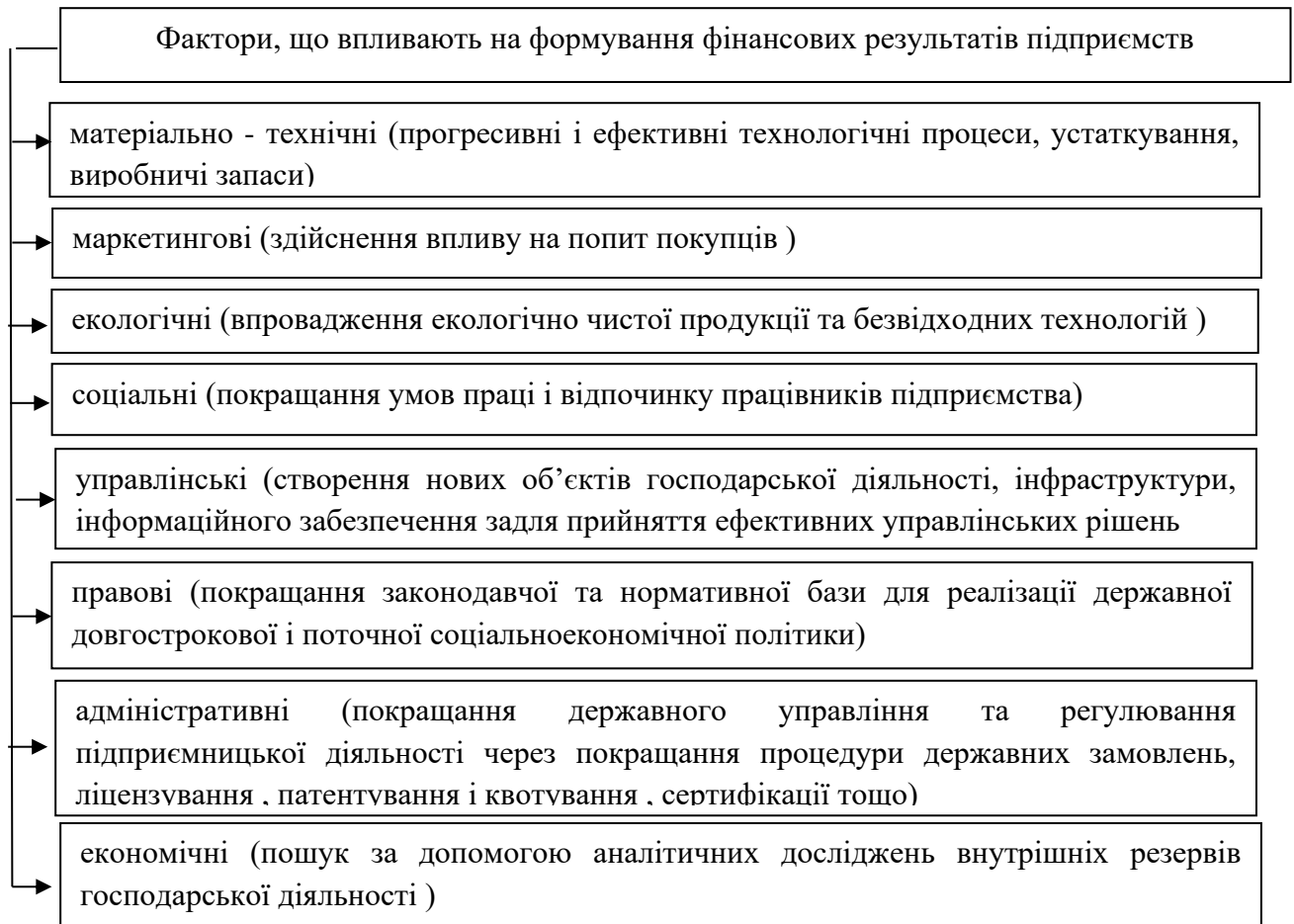


Рис. 1.8. Фактори, що впливають на формування фінансових результатів

За основними видами діяльності підприємства розрізняють прибуток, отриманий від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. В основному прибуток від операційної діяльності є сукупний об'єм прибутку від збуту продукції та прибутку від інших операцій, що не мають відношення до інвестиційної чи то фінансової діяльності.

Наступним видом є прибуток від інвестиційної діяльності визначає кінцевий фінансовий результат від операцій по отриманню та продажу фондів, нематеріальних активів та необоротних активів, а також короткострокових інвестицій, які не є еквівалентами грошам.

Ключовим є прибуток від фінансової діяльності вказує на фінансовий результат операцій, які приводять до коливань розміру й структури власного капіталу та позичок, також освоєння акціонерного або пайового капіталу, емісії боргових цінних паперів, облігацій, залучення кредиту, погашення зобов'язань по основному боргу та інше.

Зокрема, можна виділити наступні: за складом чинників, що формують прибуток, виділяють маржинальний прибуток, валовий та чистий прибуток підприємства. Під такими термінами розуміють різні етапи отримання доходів від понесених підприємством витрат.

Маржинальний прибуток відповідає сумі чистого доходу від операційної діяльності за виключенням суми змінних витрат.

У контексті валового прибутку, він підраховується як сума чистого доходу від операційної діяльності за мінусом всіх операційних затрат, як постійних, так і перемінних.

В свою чергу балансовий прибуток можемо підрахувати як різницю між усією сумою чистого доходу підприємства та усією сумою його поточних витрат. Її можна об'єднати в три основні елементи:

- прибуток-збиток від продажу продукції, виконання робіт, послуг;
- прибуток-збиток від продажу основних засобів, їх вибуття, продажу іншого майна підприємства;
- фінансові показники від позареалізаційних операцій.

Саме чистий прибуток проявляється як сума валового прибутку, зменшеного на всю кількість податкових виплат за його рахунок. За ступенем оподаткування прибутку розрізняють оподатковувану та не оподатковувану податком частини. Адже, такий перерозподіл прибутку надає важливу роль у проведенні податкової політики підприємства, так як дає можливість оцінювати альтернативні операції з позицій кінцевого результату.

На сьогоднішній день відповідним законодавством контролюється кількість прибутку, який не підлягає оподаткуванню. За характером інфляційної втрати прибутку розглядають номінальний і фактичний його види. Фактичний прибуток вказує на розмір номінально отриманої його кількості, приведений до темпу інфляції за відповідний час. Доцільно виділяти по стану рівня одержання насамперед виділяють низький, нормальний та високий рівень прибутку підприємства. Показником такого розподілу виступає стан нормального прибутку.

Нормальний прибуток вказує на такий рівень його утворення, коли після

задовільних дій по зовнішніх і внутрішніх поточних втратах, залишається сам дохід. Він точно відповідає мінімальній ставці депозитного відсотка. Отже, порівнюються два ймовірних варіанти, по-перше розмістити гроші на депозиті чи направити їх на бізнес, а якщо очікування отриманого прибутку більше, ніж кошти, щоб було отримано від вкладу депозиту, то тоді він вважається нормальним. Малий та високий прибуток скаже про рівень його формування, який відповідно або нижче, або вище стану нормального прибутку.

За моментом використання в структурі чистого прибутку виділяють споживчу частину, та частину, яка капіталізується. Капіталізована частина прибутку описує ту суму, що направляється на фінансування збільшення активів підприємства, а споживча частина прибутку описує ту частину, що направлена на виплати акціонерам, на виплату персоналу або на інші виплати по соціальним програмам підприємства. Також за рівнем використання розрізняють нерозподілений та розподілений прибуток підприємства. В разі нерозподіленого прибутку розглядають його як частину чистого прибутку, що залишається у підприємства після виплати доходної частки власникам у формі дивідендів, направлення коштів до резервного капіталу, наповнення статутного капіталу та на інші потреби. В деяких випадках підприємства в процесі своєї бізнес діяльності отримують збитки. Кількість непокритих збитків неминуче зменшує власний капітал.

До нерозподіленого прибутку входять асигнована та неасигнована частини. Асигнована частина це частина яка має певне цільове призначення, наприклад, призначення на фінансування розвитку підприємства, на реалізацію цільових програм тощо. До неасигнованої частини можемо віднести частину що не має конкретного призначення.

У світових корпораціях інколи встановлюються обмеження, що діють на суму нерозподіленого прибутку. Такі заходи на короткий термін вивільняють певну кількість нерозподіленого прибутку, що могла б бути видана у вигляді дивідендів. Коли обмеження знімаються, дана кількість коштів може бути надана у вигляді дивідендів та залучена на інші потреби. Розповсюдженням з добровільних обмежень постають дії обмеження на нерозподілений прибуток,

мета яких розвиток матеріально-технічної бази підприємства. Розподілений прибуток вказує на частку сформованого прибутку, який на даний час вже розподілений та не використаний в під час господарської діяльності.

Аналіз літературних джерел підтвердив, що обмежувальний, санкційний прибуток – це специфічний вид прибутку, він має місце бути коли викуп підприємством власних корпоративних акцій за курсом, нижче за номінальну їх вартість, або у результаті їх безкоштовного отримання, або при одержанні односторонньої фінансової допомоги [29].

Важливий зміст прибутку в сучасних умовах господарювання це його маркер ефективності виробничо-реалізованої діяльності підприємства. Це окреслено тим, що у числовому виразі прибутку знаходяться витрати підприємства, пов'язані з виробництвом та збутом своєї продукції, що виступають у формі собівартості, у формі суспільно значущих витрат, шляхами вираження яких повинна бути ціна виробу. Необхідно враховувати, що зростання прибутку за умов стабільності оптових цін вкаже на зниження індивідуальних витрат на виробництво та збут продукції. В напрацюваннях різних вчених (зокрема Вуда Ф., Бланка І.А., Вальтера С.Б., Лішанського М.Л. та ін.) [9] існує така думка, що мета створення будь якого бізнесового проекту є отримання прибутку. За принципом ринкової економіки отримання максимально можливої вигоди від підприємницької діяльності у вигляді суми прибутку є первинною метою будь-якого виробництва, таке ставлення до максимізації прибутку пояснюється його роллю в системі економічних процесів, а саме:

1. Прибуток є основним сенсом підприємницької діяльності і вагомим його індикатором її ефективності.

2. Прибуток постає основним важелем формування фінансових ресурсів підприємства, що задовольняє його розвиток.

3. Чинники прибутку є носіями фінансової безпеки любого підприємства від загрози банкрутства та основною передумовою зростання капіталізації господарюючого суб'єкта.

4. У прибутковості підприємства зацікавлені по-перше суспільство, так як

прибуток це фундамент задоволення потреб, по-друге держава, так як прибуток є чинником економічного розвитку, саме наявність прибутку забезпечує надходження до скарбниці країни податків та платежів. Прибутку притаманні наступні функції:

- функція оцінювання, вона полягає в тому, що прибуток залучається як основний показник ефективності виробництва і залучення ресурсів;
- стимулююча функція, вона полягає в тому, що цифра прибутку впливає на виробниче та особисте споживання і є можливістю для сплати податків;
- госпрозрахункова функція проявляється у тому, що госпрозрахунок обумовлює неминуче отримання прибутку, тому що виробництво або бізнес ініціатива тоді не має сенсу.

Як зазначалося вище, прибуток постає мірилом забезпечення діяльності підприємства, фундаментом для прийняття інвестиційних рішень, джерелом сплати дивідендів, поповнення різних фондів та капіталу, умовою надання позикових коштів. На нашу думку, слід виділити вагому соціальну функцію прибутку, що створила б нове мислення підприємців для забезпечення не тільки власного добробуту, а й вирішення потреб соціально незахищених верств громадян шляхом визначеного розподілу отриманого під час виробництва результату. Така практика не нова для країн світової економіки, коли підприємці зацікавлені у суспільному перерозподілі завдяки заходам державного впливу, стимулювання, зниження податкового тиску, тощо.

Таким чином, не дивлячись на не досить велике державне стимулювання підприємницьких ініціатив в соціальних питаннях, досягнення на шляху до таких перспектив у вітчизняній економіці є досить необхідними в найближчі роки. При цьому, на даний час, бачимо тенденції розуміння значення прибутку як об'єкта перерозподілу, утвореного в сфері матеріально-технічного виробництва чистого доходу поміж підприємствами та державою, поміж сферою матеріально-технічного виробництва й невиробничою сферою, поміж підприємствами та його персоналом.

Робота підприємства на шляху переходу до концепції ринкової економіки

будується з підвищенням стимулюючої ролі прибутку. Зрозуміло, що використання прибутку як головного оціночного показника стимулює зростання обсягу виробництва та продажу продукції, збільшення його якості, поліпшенню використання залучених виробничих ресурсів. Посилення ваги прибутку стимулюється також діючою системою його перерозподілу, завдяки чому збільшується зацікавленість бізнесу у збільшенні кінцевої суми прибутку, а саме тієї його частини, яка залишається у підприємстві та може використовуватися на виробничий і соціальний розвиток, а також на матеріальне стимулювання робітників відповідно до якості виконаних робіт. Отже, прибуток є стимулятором подальшого збільшення ефективності виробництва, мотиватором матеріальної зацікавленості робітників для досягнення підвищених результатів діяльності кожного підприємства.

Функціональне посилення розподільної й мотивуючої ролі прибутку зв'язане з модернізацією його механізму перерозподілу. Звісно, одноосібно прибуток не може розглядатися як єдиний та універсальний показник ефективності виробництва. За умов зростання темпу вартісних показників, та коли вони перевищують темпи зростання виробництва видів продукції в реальному виразі, то має місце зменшення ефективності використання виробничих ресурсів, підрахованих на одиницю його натурального ефекту. У темпах збільшення прибутку не повно відображається зміна об'єму й ефекту використання основних фондів та використання оборотних коштів.

Звісно отримання додаткового прибутку може бути отриманий за рахунок збільшення об'єму виробничих фондів і підвищення ефективності їх використання. Коливання економічних показників за будь-який часовий період відбувається за рахунок безлічі різноманітних факторів.

Вивчаючи питання визначення фінансових показників, світові економісти звернули увагу на те, що виникненню прибутку передують ряд факторів таких як: підприємницька ініціатива, протекція держави та інші сприятливі умови суспільних інститутів. Фахівці з США та інших країн досліджують питання залежності прибутку від об'єму виробництва, від зміни витрат та інтенсивності використання коштів. На надходження прибутку також впливає освіченість

підприємця керувати ризиком та вміння залучати методи передбачення та прогнозування. Безліч факторів, які впливають на прибуток, потребує їх класифікації, що має велике значення для визначення основних шляхів, пошуку резервів зростання ефективності господарювання.

Загалом фактори, які впливають на прибуток, можуть групуватися на фоні різних ознак. На даний час виділяють зовнішні й внутрішні фактори прояву прибутку [13].

Важливу увагу доцільно приділити процесу формування прибутку. Стосовно внутрішніх процесів формування прибутку відносяться ті, які залежать від роботи самого підприємства й зумовлюють різні сторони його праці. Щодо зовнішніх процесів відносять такі, які не мають залежності від діяльності підприємства, проте деякі з них можуть мати вплив на темпи росту прибутку та як наслідок його рентабельності. Саме внутрішні фактори діляться на виробничі та невиробничі.

Характеризуючи невиробничі процеси, вони пов'язані в цілому з комерційними й іншими видами роботи підприємства, а виробничі процеси розкривають наявність та залучення основних елементів виробничого циклу, що приймають участь у виникненні прибутку. Це, наприклад, можуть бути засоби та предмети праці.

Щодо групи екстенсивних елементів відносяться такі фактори, які визначають об'єм виробничих ресурсів. До таких, наприклад, можемо віднести зміни чисельності працівників та вартість основних фондів, зміна тривалості робочого часу, та ін., а також невиробниче використання ресурсів (витрати матеріалів на виробництво, втрати через відходи).

Стосовно групи інтенсивних, до них належать фактори, що вказують на ефективність опрацювання ресурсів. Це, наприклад, може бути підвищення кваліфікації працівників, збільшення продуктивності устаткування, втілення прогресивних процесів виробництва. Під час ведення діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом, під час реалізації продукції та одержанням прибутку, такі фактори знаходяться у тісному поєднанні та залежності.

Значною мірою слід враховувати, що прибуток має різнобічні аспекти,

він, як дієва категорія ринкових відносин виконує такі функції як оцінювальну, як стимулюючу та госпрозрахункову, соціальну. Також є можливість набуття прибутку іншими функціями. Сенс названих функцій полягає в наступному:

Оцінювальна здатність прибутку виявляється тоді коли прибуток задіяний як основний критерій фінансової ефективності виробництва і використання основних виробничих активів. Робота прибутку в цій функції надає можливість бізнесу дійовий засіб спостереження за раціональним використанням існуючих матеріальних та трудових ресурсів. Проаналізувавши функцію як на міру ефективності виробництва, треба враховувати, що прибуток не співпадає зі своєю об'єктивною позицією, а саме з вартістю доданого продукту, а є її похідною формою. Адже, для виробництва прибуток означає наступне: націнку до собівартості продукції та зростання авансованої вартості. Ступінь зв'язку вартості додаткового продукту з своїм джерелом виражається прямо, а в прибутку він представлений опосередковано та змінено. І в цій ролі прибуток виступає як результат праці всієї авансованої вартості. Для підприємства заощадження будь-якої частини витрат виробництва таких як матеріальні або трудові означає збільшення самого кінцевого результату тобто прибутку.

Стимулююча функція прибутку розкривається тоді коли він є джерелом матеріального стимулювання робітників, джерелом розширення виробництва та інструментом для вирішення соціальних проблем в нутрі підприємства, а також джерелом виплат прямих податків до бюджетів. За таких умов зв'язку в отриманні прибутку мають бути зацікавлені всі, а саме як держава, так і підприємства.

Важлива госпрозрахункова функція прибутку має місце тоді коли госпрозрахунок, який є основним моментом господарювання підприємств, передбачає і покриття особистих втрат своїми доходами, і отримання фінансових накопичень для стимулювання працівників ти вирішення інших справ. За умов ринкової економіки отримання прибутку стимулює товаровиробника на збільшення темпів виробництва продукції, зменшення затрат на виробництво. Сами такими діями досягається не тільки мета

підприємництва, але й задоволення суспільних потреб.

Однією з ключових складових є соціальна функція розкривається у становленні у виробника необхідності максимізації прибутку не тільки для своїх індивідуальних та виробничих потреби, а й на відповідне забезпечення загальних соціальних потреб суспільства. Такий підхід і таке забезпечення повинно бути без прямого втручання держави до процесу перерозподілу прибутку. Важливо також враховувати, що у кінцевому сенсі прибуток підприємства має залучатися на:

- максимального накопичення;
- своєчасне покриття збитків;
- постійні фінансові вкладення;
- споживання на виплату дивідендів, допомог та інше (на соціальні потреби).

Досягнення втілення останньої функції можливе за таких умов:

Перша умова, це стимулювання виробників державою через податковий важіль, створення відповідної нормативно-правової бази;

Друга умова, становлення нового мислення підприємців через фактор осмислення власної соціальної необхідності;

Третя умова полягає в формуванні бачення суспільством підприємця як соціально необхідного елемента соціуму.

З цією метою визначення ефективності отримання та перерозподілу прибутковістю на підприємствах ми рекомендуємо застосовувати наступні типи аналізу, які призначені для виявлення та розрахунку абсолютних і відносних показників прибутковості, а також параметрів їх формування та змін:

- саме горизонтальний аналіз або трендовий аналіз, визначається порівнянням показників прибутковості в русі (динаміка);
- вертикальний аналіз або структурний аналіз, полягає у структурі показників доходів-витрат і результативних параметрах прибутковості;
- порівняльний аналіз, постає у порівнянні цифр отриманих результатів всередині розглядаємої сукупності з певними стандартами, наприклад, з середньо галузевими стандартами та показниками конкуренції;

- аналіз чинників рентабельності [4].

Відповідно до точки зору Чучука Ю.В. в своїх дослідженнях розрізняються види факторного аналізу на однорівневий та багаторівневий. Ці види можна поділити на ретроспективний та перспективний, детермінований та стохастичний. Враховуючи всі фактори на нашу думку, найбільш охоплюючого поширення у діяльності підприємств набув ретроспективний аналіз. Саме при виявленні причини того, що вже відбулося, з яких причин досягнуто саме таких фінансових здобутків. Також факторний аналіз тісно зв'язаний з перспективним, тому такий аналіз важливо враховувати при прийнятті управлінських рішень [75].

Саме вплив показників фактору на прибуток, або дієвий показник можемо побачити у вигляді моделі адитивної:

$$\text{ЧП}=\text{В}-\text{С}+\text{ОД}-\text{АВ}-\text{ЗВ}-\text{ІОВ}+\text{ФД}-\text{ФВ} \quad (1.3)$$

В свою чергу існуючий, загальноприйнятий факт стверджує про те, що збільшення при отриманні виручки залежать від наступних умов, по-перше реалізаційної ціни, по-друге долі кожного товару в загальному обсязі проданої продукції. Отже, таке співвідношення можна поррахувати за формулою:

$$\text{В}=\text{Ц}*\text{ПВ}*N \quad (1.4)$$

де ПВ – питома вага деякого виду збутої продукції у загальному об'ємі; N – об'єм продажів; Ц – вартість одиниці продукції.

Факторну структурну модель собівартості збутої продукції можемо розглянути у такому вигляді:

$$\text{С}=\text{N}*\text{ПВ}*V \quad (1.5)$$

ПВ – питома вага деякого виду збутої продукції у загальному об'ємі; N – об'єм виробленої продукції; V – собівартість одиниці продукції.

Актуально сконцентрувати увагу на інформацію зі Звіту про економічні результати, неможливо визначити міру впливу усіх вище вказаних факторів на остаточний фінансовий результат. Саме в той же час, підрахувавши середній індекс цін, виникає можливість визначити міру впливу на значення переміни чистого прибутку в цінах, в продажах та у виробленій продукції.

Визначення індексу цін визначається за формулою:

$$I_p = (\sum p_1 q_1 / \sum p_0 q_0) \quad (1.6)$$

де $p_1 q_1$ – вартість одиниці продукції за звітний та базисний період; $p_0 q_0$ – кількість збуту продукції за звітний період.

Наступний розрахунок вплив факторів на зміну прибутку від реалізації продукції можна провести, використовуючи формулу:

$$\Delta B_{\text{заг}} = B_1 - B_0 \quad (1.7)$$

Розрахунок виручка від реалізації продукції за рахунок двох чинників: ціни реалізації і об'єму продукції реалізованої (з урахуванням структури).

Вплив даних чинників представляємо так:

$$\Delta B_{\text{ц}} = (B_1 - B_0) / I_{\text{ц}} \quad (1.8)$$

Сучасна методика, саме як розраховується чинник впливу на зміну собівартості продукції, що реалізована:

$$\Delta C_{\text{заг}} = C_1 - C_0 \quad (1.9)$$

Враховуючи вищесказане, можна підкреслити, що вплив зміни цін на чистий прибуток можна визначити наступним чином:

$$\Delta \Pi_{\text{ц}} = \Delta B_{\text{ц}} - C_{\text{ц}} \quad (1.10)$$

Аналіз літературних джерел підтвердив, що при розрахунку фактору впливу зміни кількості адмінвитрат, на збут та інших операційних витрат на зміну прибутку, необхідно враховувати те, що цей фактор має вплив відносно оберненого прибутку. Звідси до формули підрахунку вводиться від'ємний знак:

$$\Delta \Pi_{\text{В}} = (AB_1 + 3B_1 + IOB_1) - (AB_0 + 3B_0 + IOB_0) \quad (1.11)$$

де – $\Delta \Pi_{\text{В}}$ зміна прибутку чистого за рахунок зміни величини зазначених витрат.

Розрахунок впливу зміни фінансових величини і інших доходів операційних на зміну прибутку чистого розраховуємо за формулою:

$$\Delta \Pi_{\text{ФДОД}} = (\text{ФД}_1 + \text{ОД}_1) - (\text{ФД}_0 + \text{ОД}_0) \quad (1.12)$$

На стадії походження і розвитку становлення підприємства важливі не абсолютні, а відносні коефіцієнти рентабельності, які відображаються в позитивній динаміці. Зокрема Гавалешко С.В., пропонує розглядати показники рентабельності які повинні бути стабільними на різних етапах роботи підприємства, навіть у планах на довгострокову перспективу, що досягається

шляхом постійного зниження ризику для отримання прибутку. Усі ці етапи доцільно контролювати прибутковість всіх активів підприємства [22].

Зокрема, більш детально розглянемо показники:

1. Загальна рентабельність підприємства (K_{zr}). Розраховується як відношення чистого прибутку (P_{ch}) до валюти балансу (V). Виявляється одним з ключових показників конкурентної спроможності підприємства. Вказує на коливання попиту на вироблені товари та на стан накопичення активів.

$$K_{zr} = P_{ch} / V \quad (1.13)$$

2. Рентабельність власного капіталу (K_{rvk}). Визначається як відношення чистого прибутку (P_{ch}) до власного капіталу (VK).

$$K_{rvk} = P_{ch} / VK \quad (1.14)$$

Вітчизняний науковець Головка Т.В. зазначає, що динаміка розвитку має вплив на рівень котировок акцій на фондових майданчиках, тому цей показник постає важливим для наявних та потенційних акціонерів. Прибутковість своїх існуючих джерел, повинна перевищувати доступний процентний дохід від депозитів у фінансових установах. Зрозуміло, що ми можемо побачити ціну бізнес-ризик. В протилежному випадку вигідніше не залучати власні джерела підприємства [71].

Рентабельність виробничих засобів (K_{rvz}). Відображається як відношення чистого прибутку (P_{ch}) до кількості основних засобів та інших необоротних активів (NA):

$$K_{rvz} = P_{ch} / NA \quad (1.15)$$

Рентабельність виробничих засобів проявляє правильність використання основних засобів та необоротних активів, що корегується сумою прибутку на одиницю фонду вартості. Зростання даного показника на фоні зменшення прибутковості буде вказувати на створення надлишку запасів, переповнення продукції внаслідок зниження попиту на неї, зростання заборгованостей.

Прибутковість валова, від результатів продажів продукції, виконаних робіт, наданих послуг (K_{vp}). Розраховується як відношення прибутку (P_r) до виручки від реалізації (V_r):

$$K_{vp} = P_r / V_r \quad (1.16)$$

Як стверджує відомий вчений Зятюк Н.В. відносно цих питань, збільшення валового прибутку виникає наслідком збільшення цін на витрати виробництва та реалізованої продукції або зменшення виробничих витрат у встановлених цінах. Зменшення цього показника засвідчує про зменшення цін при сталих витратах або зростання постійних витрат на виробництво, що спричинено зменшенням попиту на вироби підприємства [37].

Прибутковість від основної діяльності (P_{osn_d}). Підраховується як відношення чистого прибутку чи то збитку (P_{ch}) від збуту продукції до виручки від продажів (V_r):

$$P_{osn_d} = P_{ch} / V_r \quad (1.17)$$

Саме такий показник вказує на рентабельність чи характер збитковості справ суб'єкта, без врахувань іншої операційної діяльності. Він кількісно визначає ключову ціль утворення підприємства. Рух у гору даного показника постає основою для здійснення перемін на етапі розвитку підприємства.

Перший етап – прибутковість операційної діяльності (P_{oper_d}). Визначається як відношення показників від операційної діяльності (F_{od}) до виручки від збуту продукції (V_r):

$$P_{oper_d} = F_{od} / V_r \quad (1.18)$$

Наступний етап – прибутковість інвестиційної діяльності (P_{inv_d}). Виявляється як відношення економічних результатів від інвестиційної діяльності (F_{id}) до отриманого доходу від проведення інвестиційної діяльності (D_i):

$$P_{inv_d} = F_{id} / D_i \quad (1.19)$$

Прибутковість фінансової діяльності (P_{fin_d}). Визначається як відношення фінансових здобутків від фінансової діяльності (F_{fd}) до доходу від цієї ж фінансової діяльності (D_f):

$$P_{fin_d} = F_{fd} / D_f \quad (1.20)$$

Романова Т.В. стверджує, що: «вивчення показників за індикатором рентабельності (I_{rod}) основної діяльності дозволяє зрозуміти, яка з видів або напрям діяльності є найбільш рентабельним. Адже фінансова або інвестиційна практика підприємства проявляється неодноразовою та вигіднішою по

відношенню до основної діяльності, то останню слід замінити» [60].

$$I_{rod} = P_{osn_d} - P_{oper_d} - P_{inv_d} - P_{fin_d} \quad (1.21)$$

У своїх працях Мельник Л.Л. наголошує на те, що: «коефіцієнти рентабельності, зазвичай, зв'язані з відкритими рахунками підприємства. Для цього треба визначити головні чинники, які мають вплив на прибуток, вказують на важливість кожного фактору та прораховують інтегральну оцінку для окремо кожного фактору та загального інтегрального показника» [48].

$$P_r = \sum_{j=1}^m W_j * X_{ij} / m \quad (1.22)$$

де, P_r – інтегральний прибуток; W_j – значення вагомості чинника; X_{ij} – експертна оцінка впливу факторів.

Отже, наведена інтегрована оцінка може бути впроваджена як для оцінки стану конкуренції підприємства, так і для характеристики економічної ефективності але на практиці фактори впливу можуть змінюватися. Окрім цього, оцінка стану показників прибутку має також враховувати коливання зовнішнього та внутрішнього ринкового середовища.

Висновки до розділу 1

Досліджуючи питання теоретичних основ визначення та джерел формування доходів підприємств ми зупинили свою увагу на деталізації наступних питань.

1. Маючи статус основного джерела фінансування розбудови підприємства, вдосконалюючим фактором його матеріально-технічної бази, забезпеченням усіх форм інвестування прибуток зумовлює необхідність направлення всіх шляхів діяльності підприємства на, як мінімум, збереження належного рівня прибутку або, як максимум, забезпечення його зростання.

2. Застосування методів аналізу фінансових результатів діяльності підприємства дозволяють визначити, наскільки стабільні отримані доходи і витрати; використання яких саме статистичних даних про фінансові результати можуть бути для прогнозування фінансових результатів; яка ефективність використання вкладеного капіталу; наскільки ефективне управління підприємством в цілому на даному етапі діяльності. Ефективність управління

фінансовими результатами досить суттєво залежить від організації управлінської роботи. Організація управління визначає особливості організаційного механізму підприємства, що являє собою систему методів, способів і прийомів формування та регулювання відносин об'єкта господарювання з зовнішнім та внутрішнім середовищем в сучасних умовах. Отже, управління фінансовими результатами – це система способів, прийомів розробки та реалізації управлінських рішень, що пов'язані з процесами формування, розподілу і використання прибутку для досягнення стійкого фінансового стану та ефективної безперебійної діяльності сільськогосподарських підприємств. Вищенаведена методика управління фінансовими результатами може бути використана сільськогосподарськими підприємствами з метою формування високоприбуткового виробництва.

3. На разі, можемо прийти до висновку, що однакові елементи процесу виробництва (засоби праці), визначаються, з одного боку, як первинні фактори росту об'єму продукції, а з другого боку визначаються як основні первісні фактори, що вказують на понесені витрати виробництва. Так як прибуток проявляє собою різницю між кількістю вироблених товарів та їх собівартістю, то його величина та темпи зростання залежать від таких же трьох первісних елементів виробництва, що впливають на прибуток завдяки системі показників об'ємів продукції та реальних втрат виробництва.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ТА ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

Приватне сільськогосподарське підприємство ПП «Імені Калашника» Полтавського району, розташоване за 16 км від міста Полтава. Район входить до складу Придніпровської низовини, конкретно – Полтавської рівнини, займаючи 4,4 % області з площею 1259,89 км². Він перетинає магістралі республіканського і європейського значення та має розвинуту інфраструктуру. Сільськогосподарські землі становлять 93,5 тис. га, переважно представлені чорноземами.

Регіон має виражену промислову базу, включаючи п'ять родовищ нафти, газу та газоконденсату. Економікогеографічне положення Полтавського району сприяє його розвитку, а клімат є помірно-континентальним. Для цієї території характерний помірно-континентальний клімат, середня кількість опадів становить 480-520 мм. середня температура влітку – 19-23 °С, взимку – (-8-10 °С). Однак, останнім часом, зміни в погодних умовах негативно впливають на сільське господарство. Засоби води в ґрунтах становлять 17018 м, а чорноземи типові малогумусні важкосуглинки, розташовані на плоских вододільних терасах, є найбільш поширеними. Таким чином, природні умови створюють сприятливий фундамент для сільськогосподарської діяльності, яка є домінуючою галуззю Полтавського району, де підприємство розташоване у лісостеповій зоні достатньої вологості. Важливість організаційної та управлінської структури визначається їхнім ключовим впливом на ефективність та стійкість функціонування будь-якої організації.

Ефективна організаційна структура сприяє оптимальному розподілу обов'язків та відповідальності між підрозділами, забезпечуючи логічний та ефективний хід робочих процесів. Управлінська структура визначає систему прийняття рішень, розподіл компетенції та взаємодію між керівництвом і

підлеглими. Досягнення стратегічних цілей організації неможливе без чіткої управлінської структури, що забезпечує раціональне використання ресурсів та швидке реагування на зміни в середовищі.

Отже, обидві структури взаємодіють для забезпечення гнучкості, ефективності та адаптивності організації в умовах сучасного бізнес-середовища. Підприємство, яке було створено на базі колективного сільськогосподарського підприємства, зазнало реорганізації в 2013 році, формуючи свою структуру та склад земельних угідь шляхом об'єднання майна та підприємницької діяльності громадян з метою здобуття прибутку. Попередньо, до 2013 року, це підприємство діяло у формі товариства з обмеженою відповідальністю. ПП «Імені Калашника» має лінійно-функціональний тип організаційної структури. Дана структура забезпечує ефективне поєднання лінійного управління (директор-начальник цеху-майстер) з консультативним обслуговуванням з боку функціональних служб без порушення прав і обов'язків лінійних керівників.

Головним ресурсом аграрного підприємства є земля. Земля відіграє важливу роль у діяльності аграрного підприємства і має різноманітні значення, які визначають успішність його функціонування. Земля є основним ресурсом для вирощування рослин, таких як зернові, овочі, фрукти та інші. Якість ґрунту та його родючість впливають на урожайність і якість продукції. Для аграрних підприємств, які займаються тваринництвом, земля використовується для пасовищ та трав'яних насаджень, що є джерелом кормів для худоби.

Земля може використовуватися для забезпечення пасовищ, а також для будівництва необхідних споруд. Збереження природного різноманіття та екосистем є однією з важливих функцій землі на аграрних підприємствах. Здорова екосистема сприяє збереженню родючості ґрунту та зменшенню ризику виникнення шкідників. Земельні ресурси визначають економічну стійкість аграрного підприємства. Оптимальне використання землі, її родючість та якість є ключовими факторами у виробництві сільськогосподарської продукції та визначають прибутковість підприємства. Земля є основою для життя сільських громад, забезпечуючи робочі місця, житло та доступ до

продуктів.

Дослідимо в таблиці 2.1 динаміку розміру та ефективності використання сільськогосподарських угідь ПП «Імені Калашника».

Таблиця 2.1

**Динаміка складу і структури сільськогосподарських угідь у
ПП «Імені Калашника» Полтавського району, 2018 – 2022 рр.**

Показники	Роки					2022 р. до 2018 р.	
	2018	2019	2020	2021	2022	абсолютне відхилення, (+, -)	відносне відхилення, %
Сільськогосподарські угіддя, га	4110	4076	4014	3974	3979	-131	-3,2
З них: т. ч. рілля	3914	3880	3818	3778	3783	-131	-3,3
Сінокоси та пасовища	196	196	196	196	196	0	0
Рівень розораності сільськогосподарських угідь, %	95,2	95,2	95,2	95,1	95,1	-0,1	x

Розглянувши дані табл. 2.1 дійшли висновку, що земельна площа підприємства складала у 2022 р. 3979 га, що на 131 га менше, ніж у 2018 р., починаючи із 2018 р. відбувається поступове скорочення площі земельних і сільськогосподарських угідь підприємства, це пов'язано із організаційно-правовими змінами. Площа ріллі складала у 2022 р. 3979 га, що складає 95,1 %. Такий рівень розораності є високим, це негативний чинник, враховуючи те, що у господарстві розвивається тваринництво, для розвитку якого потрібні більші площі сінокосів та пасовищ. У досліджуваному підприємстві частка цих угідь становить лише 4,9 % (196 га). Протягом 2018- 2022 рр. їх площа фактично не змінювалась.

Персонал є невід'ємною складовою успішної діяльності будь-якого підприємства, маючи низку важливих функцій та значущий вплив на його результативність. Компетентний та досвідчений персонал володіє необхідними навичками і знаннями для ефективного виконання своїх обов'язків. Професійна експертиза сприяє якісному виконанню завдань та досягненню поставлених цілей. Мотивовані та задіяні працівники можуть приносити інновації та креативні рішення. Творчий потенціал персоналу сприяє впровадженню нових ідей, покращенню процесів та зміцненню конкурентоспроможності

підприємства. Ефективно взаємодіючий персонал створює сприятливу атмосферу для командної роботи. Колективність дозволяє вирішувати завдання більш швидко та ефективно, сприяючи взаємному розвитку та взаємопідтримці. Кваліфікований персонал у сфері управління є ключем до успіху. Керівники, здатні мотивувати, делегувати та ефективно керувати командою, сприяють досягненню стратегічних цілей підприємства. Участь працівників у формуванні корпоративної культури сприяє створенню єдиної команди, яка віддана спільним цілям та цінностям.

Отже, персонал виступає важливою складовою, визначаючи успіх та стабільність підприємства через свою експертизу, мотивацію та здатність пристосовуватися до змін в бізнес-середовищі. Розглянемо динаміку показників чисельності персоналу підприємства (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Динаміка середньооблікової чисельності працівників у підприємстві,
ПП «Імені Калашника» Полтавського району, 2018 – 2022 рр.**

Показники	Роки					2022 р. до 2018 р.	
	2018	2019	2020	2021	2022	абсолютне відхилення, (+; -)	відносне відхилення, %
Середньооблікова чисельність персоналу	262	243	241	241	238	-24	-9,2
у т.ч. адміністративний персонал	26	24	22	24	23	-3	-11,5
Середньорічна чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві	236	219	218	217	215	-21	-8,9
у т.ч в рослинництві	133	119	118	118	117	-16	-12,0
тваринництві	103	100	100	99	98	-5	-4,9
Питома вага, % до загальної кількості працівників, зайнятих у сільському господарстві							
у т.ч в рослинництві	56,4	54,3	54,1	54,3	54,4	-2,0	x
тваринництві	43,6	45,7	45,9	45,7	45,6	2,0	x

На основі аналізу даних табл. 2.2 можна зробити висновок, що у господарстві у 2022 р. порівняно з 2018 р. загальна середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 24 особи (9,2 %), у тому числі зменшилась чисельність адміністративного персоналу на 3 особи (11,5 %). Такі зміни відбулись завдяки автоматизації та оптимізацією системи управління в господарстві. Щодо основного сільськогосподарського виробництва, то в цій

галузі працює 215 осіб, з яких 117 осіб (54,4 %) працює в рослинництві, 98 осіб (45,6 %) – у тваринництві.

Враховуючи виробничу структуру підприємства, така структура зайнятості є оптимальною. Протягом 2018-2022 рр. структура чисельності працівників, зайнятих у сільському господарстві змінилась на 2,0 %. Виробничий потенціал агропідприємства, крім земельних та трудових ресурсів, охоплює техніко-технологічний потенціал, який використовується у виробничому процесі та є його основою. Техніко-технологічна база для діяльності підприємства включає в себе машини та обладнання, відомі як активна частина основних засобів.

Щодо середньорічної вартості основних засобів у підприємства у 2022 р. порівняно з 2018 р. скоротилась на 24040 тис. грн (на 33,2 %), досягнувши на кінець 2022 р. 55197 тис. грн. Вартість нематеріальних активів є невеликою – 663 тис. грн у 2022 р., що на 494 тис. грн, або 42,7 %, менше в порівнянні із 2018 р. Показники фондозабезпеченості та фондоозброєності праці є високими, досягаючи у 2022 р. відповідно 1294,6 тис. грн та 238,8 тис. грн, що свідчить про високий рівень технічної оснащеності праці та переважаючий інтенсивний тип розвитку підприємства. Однак ці показники суттєво зменшуються в динаміці, вказуючи на зниження ефективності використання земельних і трудових ресурсів підприємства.

У 2022 р. показник фондоддачі зріс і склав 2,81 грн, а фондоемність становила 0,36 грн і має тенденцію до зростання. Тривалість одного обороту оборотних засобів у господарстві у 2022 р. порівняно з 2018 р. збільшилась на 15,9 %, досягнувши показника у 2022 р. на рівні 246 днів. Зменшити тривалість оборотності оборотних активів у сільському господарстві вкрай складно у зв'язку з особливостями технологічного процесу. Проте, цього можна досягти, зменшуючи дебіторську заборгованість, що є особливо актуальним у періоди значної інфляції, яка зараз має місце в економіці України. Досліджуючи структуру капіталу, необхідно детально проаналізувати розподіл статей балансу. Якщо питома вага необоротних активів становить понад 50 % у їх загальній структурі, то підприємство має важку структуру активів; менше 50 %

вказує на легку або мобільну структуру.

У підприємстві практично відсутні нематеріальні активи, що є негативним в сучасних умовах (рис. 2.1).

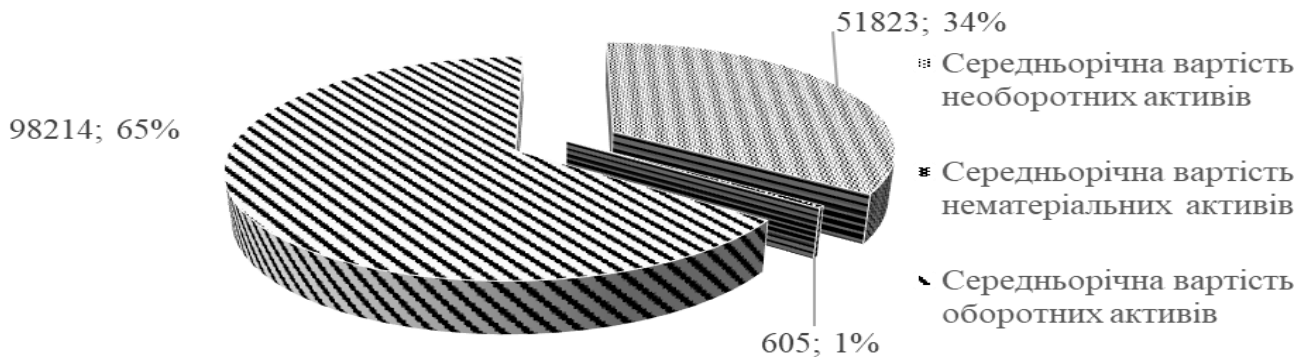


Рис. 2.1. Структура активів ПП «Імені Калашника», 2022 р.

Отже, найвагомійший частка в структурі капіталу підприємства припадає на оборотні активи, що зафіксовано протягом останніх двох років. Отже, при аналізі виробничих ресурсів підприємства слід акцентувати увагу на оборотних активах. Розглянемо склад та структуру оборотного капіталу об'єкта нашого дослідження (додаток 3). Наявність та структура оборотних активів визначають ефективність фірми. При аналізі оборотних активів підприємства видно, що загальна вартість оборотного капіталу у 2022 р. зросла на 71 % порівняно із 2018 р. Слід відзначити, що оборотні засоби збільшуються швидше, ніж оборотні активи підприємства.

Узагальнюючи, зростання вартості оборотного капіталу обумовлене збільшенням вартості запасів (79,2 %), які у структурі оборотного капіталу складають 72,3 %. На другому місці знаходиться дебіторська заборгованість за розрахунками (16,1 %), а на третьому – поточні біологічні активи (10,7 %). Серед запасів найбільший вагомий внесок має готова продукція (43,1 %), що є типовим для сільськогосподарських підприємств, які часто спрямовані на продаж продукції навесні, коли ціни вищі. Таким чином, готова продукція протягом року залишається на балансі підприємства в розділі «запаси».

Основні виробничі засоби є частиною матеріально-технічних елементів виробництва, які беруть участь у різних виробничих циклах (табл. К.1 додатку К). Найважливіша частка в структурі основних засобів припадає на їх активну частину – машини та обладнання (63,3 % у 2022 р.). Вартість цих засобів зросла

на 77 % протягом розглянутого періоду. Значущою є також частка будівель, споруд та передавальних пристроїв (31 %). Зміни у структурі основних засобів були незначними протягом досліджуваного періоду.

Машини та обладнання, переважно в машинно-тракторному парку господарства, складають найбільшу частку в структурі основних засобів підприємства. У підприємства використовується іноземна техніка. Загалом підприємство має 44 трактори, з яких 7 відповідають виробництву підприємства CASE, 22 – компанії John Deere, 15 – New Holland. Тим не менш, деякі технічні одиниці потребують оновлення, техніка має відповідати технологічним особливостям виробничих процесів.

Отже, підприємство забезпечене необхідними ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності, пріоритетну частку в структурі активів становлять необоротні активи, зокрема основні засоби. Підприємство володіє іноземною сільськогосподарською технікою, однак є потреба у стратегічному оновленні основних засобів, зокрема в придбанні додаткових тракторів та комбайнів.

2.2. Економічна оцінка джерел формування доходів підприємства

Для функціонування бізнесу у середовищі ринкових відносин головною метою є отримання позитивного фінансового результату, який проявляється у прибутку. Під час бурхливого розвитку конкуренції сенс та місце прибутку в економічному русі постійно зростає. На сьогоднішній день є головним мотиватором та стимулом для економічної життєдіяльності підприємства і задовольняє інтересам всіх учасників, які беруть участь у цій роботі, а саме: власників бізнесу, робітників, споживачів, інвесторів та держави. Це обумовлює економічну стабільність бізнесу, забезпечує фінансову незалежність суспільства. На стан прибутковості підприємства впливає ефективність його роботи, зростання та зміцнення конкурентних переваг на ринку.

Доцільно розглядати, що прибуток має ключове положення у бізнесі та є одним із реальних показників діяльності підприємства. Він вказує на здатність

розвитку, реконструкції і модернізації виробництва. Прибуток є узагальненим чинником, що визначає ефективність діяльності підприємства. Як економічна ланка, прибуток є грошовим виразом вартості чистого доходу, основою грошових накопичень населення та бізнесу. Підприємство має прибуток після того, як вироблений продукт буде продано і його вартість набере грошової стадії. Велич отриманого прибутку вкаже на ефективність та результати праці підприємства, його фінансовий результат підприємницьких ініціатив.

Основна ціль будь-якого підприємства полягає у забезпеченні високого рівня фінансових показників. Його економічний рівень залежить від рентабельності. Фундаментом забезпечення належного рівня рентабельності є якісний рух підприємства. Розмір доходів підприємства вказує на структуру походження джерел, що утворюють прибуток підприємства. Високу ступінь доходу формують показники збільшення об'ємів реалізованої продукції та скорочення витрат, прямо пов'язаних з її утворенням, виготовленням. Для позитивного розвитку підприємства та в цілому національної економіки треба забезпечити прибутковість. Стан та сума доходів виникають під дією факторів, які мають позитивний та негативний рівень впливу на виробничі події.

Важливу роль у багатьох країнах сільське господарство є сегментом економіки. Земля виступає як об'єкт інвестування, а ефективне використання її ресурсів може сприяти розвитку сільських територій та виробництву економічно значущих продуктів. Актуально підкреслити, що розуміння того, як земля виступає як предмет і засіб праці в сільському господарстві, є ключовим для раціонального використання цього ресурсу, забезпечення сталого розвитку та досягнення економічних, соціальних та екологічних цілей.

У виробничому процесі сільськогосподарського підприємства саме земля виступає як ключовий фактор, визначаючи його дієздатність.

Проведемо оцінку ефективності використання земельних ресурсів підприємства, зосереджуючись на аналізі урожайності сільськогосподарських культур (табл. 2.3).

За результатами аналізу табл. 2.3 виявлено позитивні тенденції у зростанні урожайності основних сільськогосподарських культур на

підприємстві у 2022 р. порівняно з 2018 р.

Таблиця 2.3

**Динаміка показників урожайності сільськогосподарських культур
ПП «Імені Калашника» Полтавського району, 2018-2022 рр., ц/га**

Показники	Роки					Відносне відхилення 2022 р. до 2018 р. (%)
	2018	2019	2020	2021	2022	
Пшениця	45,0	23,6	59,8	52,0	53,0	117,7
Гречка	8,2	6,3	-	1,8	-	-
Кукурудза на зерно	50,1	96,0	85,2	50,9	79,8	159,4
Жито	-	-	45,4	35,6	-	х
Ячмінь	28,7	31,4	35,9	38,6	44,1	153,7
Горох	26,9	26,1	32,8	30,4	31,6	117,2
Овес	29,6	23,9	28,1	45,4	36,7	124,1
Вика яра	7,5	13,5	3,0	9,7	-	х
Соняшник	29,6	36,3	38,5	29,2	31,7	106,9
Соя	11,6	-	-	-	-	х
Ріпак (озимий і ярий)	31,3	14,6	30,2	19,8	26,1	83,4
Овочі відкритого ґрунту	100,0	131,9	137,8	137,5	198,4	198,4

Зокрема, урожайність пшениці зросла на 8 центнерів на гектар, що становить 17,7 %, досягаючи рівня 53 центнери на гектар у 2022 р. В умовах, коли урожайність кукурудзи на зерно в 2022 р. склала 79,8 центнерів на гектар, що перевищує показник 2018 року на 29,7 центнерів або 59,4 %, виявлено високий потенціал урожайності зернових культур, зокрема кукурудзи. Це свідчить про можливість подальшого підвищення цих показників шляхом удосконалення агротехнологій, використання продуктивних гібридів, застосування ефективних гербіцидів та раціонального використання добрив.

Щодо урожайності інших зернових культур, таких як жито, ячмінь та вівса, залишається на рівні, що відповідає середнім стандартам області. Значущим є показник урожайності соняшника, який у 2022 р. склав 31,7 центнерів на гектар, перевищуючи показник 2018 р. на 2,1 центнерів або 6,9 %, хоча найвище значення цього показника було зафіксовано в 2020 р. – 38,5 центнерів на гектар. Адже це свідчить про доцільність підвищення використання потенціалу рослинного виробництва на підприємстві. Враховуючи сівозміну та екологічні вимоги, вирощування інтенсивних культур на господарстві може бути непрактичним. Загальний ріст доходів підприємства

на 38,4 % між 2018 р. та 2022 р. свідчить про позитивну динаміку. Найвищі прирости припадають на продукцію рослинництва (50,3 %) та тваринництва (21,9 %). У структурі доходів підприємства визначальну роль відіграють продажі молока (25 %), соняшнику (20 %) та кукурудзи на зерно (18 %). При цьому, пшениця, ріпак та приріст живої маси худоби також внесли вагомий вклад у доходи підприємства. Щодо ефективності галузі тваринництва, то її можна проаналізувати за показниками продуктивності худоби та динамікою поголів'я (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Динаміка показників розвитку галузі тваринництва у
ПП «Імені Калашника» Полтавського району, 2018-2022 рр., ц/га**

Показники	Роки					Відносне відхилення 2022 р. до 2018 р. (%)
	2018	2019	2020	2021	2022	
Поголів'я великої рогатої худоби	1023	996	771	775	755	73,8
Поголів'я свиней	1675	1646	1548	1497	1349	80,5
Поголів'я корів	515	515	515	515	515	100,0
Кількість бджолосімей	120	120	120	120	120	100,0
Середньорічний приріст живої маси 1 голови великої рогатої худоби, г	2292	2379	2449	2403	2603	113,5
Приріст живої маси свиней, г	1838	1707	1680	1576	1617	88,0
Валові надої молока, кг	7926	7747	7665	7282	7287	91,9
Виробництво меду на одну бджолосім'ю, ц	13	16	18	14	15	103

Згідно з даними у табл. 2.4, на підприємстві в 2022 р. відзначається зменшення поголів'я великої рогатої худоби на 268 голів або 26,2 %, до загальної кількості 755 голів, порівняно з 2018 р. Подібна тенденція також простежується у поголів'ї свиней, де спостерігається зменшення на 326 голів або 19,5 %. Кількість корів та бджолосімей залишається незмінною, становлячи відповідно 515 голів та 120 бджолосімей. Зафіксовано зростання приросту живої маси великої рогатої худоби на 13,5 %, досягаючи 2603 г, у той час як приріст живої маси свиней зменшився на 12 %. Середній показник валового надою молока на одну корову за рік становив 7287 кг у 2022 р., що вказує на зниження на 8,1 %. Ці значення є середніми для господарств, які займаються традиційним тваринництвом, і вказують на потенціал підвищення ефективності

галузі шляхом удосконалення технології утримання тварин, використання нових порід та оптимізації раціону харчування.

При оцінці економічної ефективності діяльності підприємства, важливо розглянути собівартість продукції. У матеріальних витратах галузі рослинництва, найвагомішу частку становлять інші матеріальні витрати (48,7 %), витрати на оплату послуг та робіт сторонніх організацій (28,8 %), та нафтопродукти (19,1 %). У той час як витрати на насіння та добрива складають лише 4,4 % та 10,2 % відповідно. У галузі тваринництва, матеріальні витрати становлять 61,4 % (28275,1 тис. грн) та зросли на 15811,1 тис. грн за досліджуваний період. Щодо собівартості, то в підприємстві зафіксовано зростання витрат, але питома вага зменшилась на 5,5 в.п. Це свідчить про високий рівень матеріаломісткості та низьку рівень зарплатомісткості в галузі тваринництва, що може вплинути на значущість людського капіталу в контексті ефективності.

Вагоме місце у структурі товарної продукції підприємства займає молоко. За допомогою економіко-математичних методів проведемо кореляційно-регресійний аналіз, що дозволить визначити залежність між собівартістю молока та валовими надоями (табл. Т.1 додатку Т). Ця залежність описується функцією:

$$y = 123,4 - 6,134x \quad (2.1)$$

Отримане рівняння регресії вказує, що за умови підвищенні валового надою на одну корову на 1 ц/га, собівартість 1 ц молока знизиться на 6,134 грн/ц. Між досліджуваними ознаками існує помірний зв'язок, так як коефіцієнт кореляції становить (-0,632). Критерій Фішера дорівнює $F_{розр} = 3,675$, який вищий табличного значення, отже, цю модель доцільно вважати адекватною щодо експериментальним даним і її можна використовувати для прогнозування.

Для оптимізації господарської діяльності необхідно створити ефективну структуру капіталу. Проведемо аналіз фінансової активності підприємства, зосереджуючись на показниках оборотності активів і пасивів, щоб вивчити тривалість обороту різних компонентів, таких як активи, запаси, поточна дебіторська заборгованість, власний капітал, кредиторська заборгованість, а

також операційний і фінансовий цикли.

Спостерігається позитивна динаміка у збільшенні чистого доходу, середньорічної вартості активів (включаючи оборотні та необоротні), власного капіталу, при одночасному зменшенні виробничих запасів. Тривалість обороту активів скоротилась на 25 днів або 6,3 %, досягнувши 374 дні у 2022 р. Найістотніше поліпшення спостерігається в оборотності запасів, де тривалість одного обороту зменшилася на 40 днів або 56,3 %. Тривалість обертання поточної дебіторської заборгованості залишається на низькому рівні – 16 днів у 2022 р., що є позитивним показником. Таким чином, підприємство володіє значними виробничими ресурсами, які використовуються на інтенсивній основі з метою досягнення синергетичного ефекту. Однак виявлено певні недоліки у системі ресурсовикористання, такі як неефективне використання земельних ресурсів та обмежена диверсифікація культур.

Вивчемо динаміку середньореалізаційних цін на сільськогосподарську продукцію та проведемо порівняльний аналіз конкурентоспроможності реалізації продукції. Сучасне сільське господарство є складною та динамічною системою, яка безперервно взаємодіє з економічними, соціальними та екологічними факторами. Однією з ключових складових її функціонування є динаміка середньореалізаційних цін на сільськогосподарську продукцію. Це важливий показник, який відображає економічну діяльність аграрного сектора та впливає на доходи сільських господарств.

Періодичні зміни в середньореалізаційних цінах відбуваються з різних причин, таких як коливання запиту та пропозиції, зміни в кліматичних умовах, коливання валютних курсів, а також вплив економічних та політичних факторів. Аналіз цих змін є ключовим елементом стратегічного управління сільськогосподарським підприємством. Важливим аспектом є не тільки фіксація самої динаміки ціни, але і їх порівняльний аналіз для визначення конкурентоспроможності продукції. Проведення такого аналізу дозволяє програмувати ефективність господарювання, ідентифікувати сильні та слабкі сторони виробництва, а також виявити можливості для підвищення конкурентоспроможності.

Порівняльний аналіз конкурентоспроможності включає в себе оцінку якісних та кількісних показників, таких як вартість виробництва, якість продукції, доступ до ринків, використання технологій та інновацій. Основною метою цього аналізу є забезпечення стійкості та прибутковості сільськогосподарського підприємства в умовах змінного економічного оточення. Застосування сучасних методів аналізу даних та інструментів економічного прогнозування дозволяє не лише відстежувати динаміку ціни, але й розробляти стратегії для оптимізації виробництва та максимізації прибутку. Такий підхід дозволяє сільськогосподарським підприємствам бути більш адаптивними до змін на зростання ринку та забезпечити стабільність економічного розвитку.

Розглянемо наступну таблицю і проаналізуємо названі вище характеристики відносно нашого підприємства (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка цінової конкурентоспроможності реалізації продукції сільського господарства у ПП «Імені Калашника», 2018 – 2022 рр.

Продукція	Роки					Абсолютне відхилення 2022 р. від 2018 р., (+,-)
	2018	2019	2020	2021	2022	
Зернові та зернобобові – всього	22,9	2,9	29,1	25,1	29,7	6,8
з них: пшениця	22,4	6,3	18,5	29,0	32,1	9,7
ячмінь ярий	12,9	-3	-15,8	21,4	22,7	9,8
кукурудза на зерно	33,6	2,5	35,9	30,1	36,5	2,9
горох	1,1	-	-13,6	-4,4	0,9	-0,2
Соя	10,9	-15,4	10,5	28,4	29,8	18,9
Соняшник	29,8	-2,5	29,5	65,6	63,1	33,3

Сільське господарство, як важлива складова економіки, постійно стикається з викликами глобального ринку. Динаміка цінової конкурентоспроможності вказує на досягнення успішності сільськогосподарських підприємств, таких як ПП «Імені Калашника», і показників на їхню стійкість та рентабельність. Подивімося на динаміку цінової конкурентоспроможності в реалізації продукції зернових та зернобобових культур у ПП «Імені Калашника» протягом періоду з 2018 по 2022 рік.

Загальна конкурентоспроможність збільшилася на 6,8 пунктів, вказуючи на тенденцію до підвищення цінової привабливості цієї категорії продукції.

Пшениця демонструє вражаючий рейтинг у цінній конкурентоспроможності на 9,7 пунктів за період п'яти років. Ячмінь ярий показав позитивну динаміку у цінній конкурентоспроможності, збільшившись на 9,8 пунктів. Кукурудза на зерно також відзначилася позитивним зростанням конкурентоспроможності на 2,9 пункту. Горох виявився менш конкурентоспроможним, втративши 0,2 пункта, але його вклад у загальний портфель можна включити до зовнішнього асортименту. Соя вражає із значним підвищенням цінної конкурентоспроможності на 18,9 пунктів, що свідчить про великий потенціал ринкової привабливості. Соняшник демонструє видатне зростання у цінній конкурентоспроможності, піднявшись на 33,3 пункта, що може бути результатом успішної стратегії управління виробництвом.

Отже, можна стверджувати, що цінна конкурентоспроможність у ПП «Імені Калашника» вказує на позитивні зміни в динаміці ціни на ринку, а також інноваційністю, ефективністю виробництва та підтримкою якості продукції. Проведення подібного аналізу є етапом забезпечення високої ефективності господаря та визначення стратегії майбутнього розвитку.

2.3. Факторний аналіз прибутковості підприємства

В сучасних умовах прибуток є основним показником ефективності надзвичайної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Повною мірою він відіграє ключову роль у діяльності підприємства і соціально-економічного розвитку країни в цілому. Для підприємницької структури він одночасно є метою, результатом, стимулом, чинником економічної безпеки. В першу чергу прибуток підприємства є джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансовогосподарської діяльності. Ефективність звичайної і надзвичайної діяльності підприємства в цілому визначається коефіцієнтами загальної та чистої рентабельності-збитковості господарської життєдіяльності. Вони обчислюються як відношення відповідно прибутку чи то збитку від господарської життєдіяльності та чистого прибутку чи то збитку до загальної суми затрат господарської діяльності.

Показники рентабельності активів вказують на ефективність використання капіталу підприємства та його чинників. Вираз загальної рентабельності чи то збитковості активів та власного капіталу визначають активність використання усього капіталу підприємства і окремо взятого власного капіталу підприємства з погляду одержання на одиницю їх середньорічної вартості прибутку чи то збитку від господарської життєдіяльності. Коефіцієнти чистої рентабельності чи то збитковості активів і власного капіталу характеризуються по чистому прибутку чи то збитку підприємства.

Також слід відмітити, що загальна рентабельність чи то збитковість виробничих фондів визначає, скільки одержано прибутку чи то збитку від господарської життєдіяльності на одну гривню середньорічної вартості виробничих фондів, до яких належать головні засоби, виробничі запаси та належить незавершене виробництво. Але перед цим необхідно врахувати, що ключовими показниками, що порівнюють доходи та витрати підприємства, постають показники окупності. Отже, данні окупності виробничих, адміністративних затрат та на збут розраховуються як відношення чистого доходу або виручки від продажу продукції (послуг) до відповідних затрат, які утворюють собівартість проданої продукції, адміністративних витрат і витрат пов'язаних зі збутом. Елемент окупності витрат від операційної діяльності обумовлюється співвідношенням між чистим доходом чи то виручкою від операційної діяльності і операційними затратами. Чинники окупності активів та власного капіталу виявляють, скільки суб'єкт одержав чистої виручки від продажу товарів та реалізованих послуг в перерахунку на одну гривню середньорічної вартості майна і власного капіталу. Оцінку параметрам окупності витрат та капіталу роблять за їхньою динамікою. За умов отримання підприємством чистого прибутку не лишнім буде на цьому етапі визначати коефіцієнти періоду окупності активів і власного капіталу у часовому проміжку, наприклад в роках. Крім того коефіцієнти періоду окупності активів і власного капіталу характеризують відношення середньорічної вартості відповідно активу і власного капіталу до чистого прибутку.

Істотний вплив на пряму вказує на стан справ з прибутковістю – це рентабельність. Рентабельність значною мірою, а ніж сам прибуток характеризує кінцеві результати життєдіяльності підприємства. Отже, рентабельність дає змогу об'єктивно зіставити ефективність роботи підприємства у відповідність до прибутковості різних видів продукції тощо.

Проаналізуємо аналіз даних для оцінки рентабельності витрат та реалізованої продукції підприємства у формі табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Аналіз показників оцінки рентабельності та окупності витрат
ПП «Імені Калашника», Полтавського району, 2018-2022 рр.**

Показники	Роки					Відхилення (+;-)
	2018	2019	2020	2021	2022	
Рентабельність (збитковість) виробничих витрат, %	59,5	31,6	15,5	58,5	61,3	1,8
Рентабельність (збитковість) операційних витрат, %	43,4	19,2	3,6	38,4	44,7	1,3
Загальна рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності, %	36,5	16,5	2,6	41,4	36,8	0,3
Чиста рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності, %	36,5	16,5	2,6	39,7	37,1	0,6
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,6	1,3	1,2	1,4	1,7	0,1
Коефіцієнт окупності операційних витрат	1,4	1,2	1,0	1,3	1,5	0,1
Коефіцієнт окупності адміністративних витрат	12,2	12,0	11,5	11,8	12,8	0,6
Коефіцієнт окупності витрат на збут	116,1	105,3	141,9	108,1	117,9	1,8

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

За період 2018-2022 рр. спостерігається зниження рентабельності за всіма показниками. це пояснюється зниженням отриманих сум прибутку, зростанням сум собівартості та направлення коштів на поліпшення умов господарювання підприємства. Фінансові здобутки життєдіяльності підприємства визначаються сумою отриманого прибутку, а значить відповідним рівнем рентабельності. Кінцевий грошовий результат у вигляді прибутку чи то збитку формується з фінансового результату від продажу продукції або наданих послуг, або матеріальних цінностей та прибутків від операцій позареалізаційних, зменшеними на суму затрат по цим операціям.

Класифікаційні ознаки витрат використовують різні в залежності від мети та об'єкта аналізу [50]. Для контролю витрат разом з обліком їх по економічних

показниках впроваджується групування затрат на виробництво по статтям калькуляції, за ними і розраховується собівартість продукції.

Таблиця 2.7

**Аналіз структури і динаміки витрат і відрахувань
ПП «Імені Калашника», Полтавського району, 2018-2022 рр.**

Види витрат	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+,-)	
	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	сума, тис. грн.	у % до суми	абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	60055	81,8	80235	86,0	90245	88,0	101437	87,9	102243	87,6	42188	70,2
Адміністративні витрати	7871	10,7	8783	9,4	9042	8,8	9300	8,1	9710	8,3	1839	23,4
Витрати на збут	825	1,1	1002	1,1	735	0,7	819	0,7	1006	0,9	181	21,9
Інші операційні витрати	1082	1,5	1093	1,2	1518	1,5	1971	1,7	2512	2,2	1430	132,2
Фінансові витрати	879	1,2	741	0,8	358	0,3	667	0,6	746	0,6	-133	-15,1
Інші витрати	2725	3,7	1462	1,6	694	0,7	1177	1,0	541	0,5	-2184	-80,1
Всього	73437	100	93316	100	102592	100	115371	100,0	116758	100,0	43321	59,0

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

За даними наступної табл. 2.7 можемо зробити висновок, що до найбільших витратних позицій підприємства за період 2018-2022 рр. належить собівартість реалізації товарів та послуг (що займають майже 88 %) і належать адміністративні витрати (становлять в межах 9 відсотків). За даний період суми витрат на збут, фінансові витрати та інші витрати мали тенденцію до зростання, що з одного боку можна охарактеризувати як позитивним моментом, адже спостерігається розширення діяльності підприємства. Собівартість реалізованої продукції збільшилась на 421888 тис. грн., тобто на 70,2 % порівняно з даними 2018 року. Її питома вага у загальній сумі витрат зросла на 5,8 відсоткових одиниць. В цілому спостерігається позитивна динаміка фінансових результатів підприємства.

Визначальним етапом аналізу витрат є оцінка їх динаміки та рівня за економічними показами. Проглянемо динаміку та структуру операційних затрат підприємства у табл. 2.8.

**Аналіз показників динаміки і структура операційних витрат
ПП «Імені Калашника», Полтавського району, 2018-2022 рр.**

Види витрат	Роки										Відхилення (+,-) 2022 р. до 2018 р.		
	2018		2019		2020		2021		2022		сума, тис. грн	п. в., пунк- тів	у % до 2018р.
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку			
Матеріальні затрати	34460	43,5	41690	43,8	55517	44,9	64933	47,5	77364	49,0	42904	5,5	124,5
Витрати на оплату праці	19872	25,1	24993	26,3	27770	22,4	28437	20,8	34287	21,7	14415	-3,4	72,5
Відрахуван-ня на соціальні заходи	4278	5,4	5380	5,7	6059	4,9	6162	4,5	7445	4,7	3167	-0,7	74,0
Амортизація	6294	8,0	9508	10,0	14397	11,6	13597	9,9	13438	8,5	7144	0,5	113,5
Інші опера- ційні витрати	14256	18,0	13613	14,3	20003	16,2	23572	17,2	25202	16,0	10946	-2,0	76,8
Всього операційних витрат	79160	100,0	95184	100,0	123746	100,0	136701	100,0	157736	100,0	78576	х	99,3

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

За період 2018-2022 рр. загальна сума операційних витрат збільшилась на 78576 тис. грн. внаслідок збільшення саме матеріальних затрат на 42904 тис. грн., витрат на виплату оплати праці на 14415 тис. грн. і відрахувань на соціальні заходи на 1781 тис. грн. Переважна вага відрахувань на оплату праці, на забезпечення витрат на соціальні заходи й інші витрати операційної діяльності у загальній сумі зросли, а також питома вага витрат на матеріальні витрати і амортизацію зросли внаслідок удосконалення виробничого процесу на підприємстві в 2020 році. На даний час кожне підприємство повинно вірно орієнтуватись у складному русі ринкових відносин, чітко оцінювати виробничий та фінансовий потенціал, концепцію подальшого розвитку, фінансовий стан підприємств-партнерів. Фінансова складова підприємств на пряму залежить від результатів його виробничо-комерційної і фінансово-господарської діяльності, тому на нього мають вплив всі види та сфера діяльності підприємства.

Проаналізувавши наявність прибутку на підприємстві, це свідчить про ефективність управління її постачальницько-збутовою діяльністю, що виробляється шляхом оптимізації витрат таких як на сировину, як на матеріали,

як на енергію та оплату праці. На економічний стан підприємства позитивно впливає безперервний вихід та збут високоякісної продукції. Головним завданням правління постає управління виробництвом продукції та послуг з урахуванням вимог та смаків споживача за наявних матеріальних та людських потенціалів і аналізу рентабельності життєдіяльності підприємства та його стійкості на ринку.

Важливу увагу доцільно приділити звітності досліджуваного підприємства, то бачимо, що на становлення головних факторів рентабельності підприємства мають вплив отримані доходи та витрати, що в формі № 2 мають назву інші доходи та витрати. До таких доходів відносять: дохід фінансових інвестицій; дохід при реалізації необоротних засобів; дохід при продажу майново-матеріальних комплексів; дохід отриманий за не операційної курсово-валютної різниці; дохід від безоплатно отриманих активів; де які інші доходи від звичної діяльності

Метою факторного аналізу, який визначає рентабельність капіталу підприємства постає підрахунок кількісного впливу складових чинників на зміну коефіцієнтів ефективності залучення капіталу в цілому і окремих його видів.

Модель факторного аналізу коефіцієнтів загальної рентабельності капіталу:

$$PK = \frac{П}{К} = \frac{П \times ЧД}{К \times ЧД} = \frac{П}{ЧД} \times \frac{ЧД}{К} = PP \times КОК, \quad (2.2)$$

де PK – рентабельність капіталу (загальна), %;

П – прибуток чи то збиток за час господарської діяльності;

К – середньорічний показник вартості капіталу;

ЧД – чистий дохід (може бути виручка) по продажу продукції-товарів, виконаних робіт або наданих послуг);

PP – рентабельність чи то збитковість продажів, %;

КОК – коефіцієнт обертання капіталу.

Згідно інформації з табл. 2.8 виконаємо підрахунок умовного показника загальної рентабельності капіталу, %:

$$PK_{ум} = PP_1 \times КОК_0 = 2,9 \times 2,774 = 7,9. \quad (2.3)$$

Загальна зміна (+,-) загальної рентабельності капіталу, пунктів:

$$\Delta PP = PK_1 - PK_0 = 5,7 - 1,3 = 4,4, \quad (2.4)$$

у тому числі в рахунок факторів:

1) рентабельності від продажу:

$$\Delta PP_{PP} = PK_{YM} - PK_0 = 7,9 - 1,3 = +6,6; \quad (2.5)$$

2) коефіцієнта окупності-обігу капіталу:

$$\Delta PP_{KOK} = PK_1 - PK_{YM} = 5,7 - 7,9 = -2,2. \quad (2.6)$$

Отже перевірка підрахунку:

$$\Delta PK = \Delta PP_{PP} + \Delta PP_{KOK} = +6,6 - 2,2 = 4,4. \quad (2.7)$$

Щодо моделі структури факторного аналізу коефіцієнтів загальної рентабельності чи то збитковості по власному капіталу приймає наступний вигляд:

$$\begin{aligned} RBK &= \frac{\Pi}{BK} = \frac{\Pi}{K} \times \frac{K}{BK} = \frac{\Pi}{ЧД} \times \frac{ЧД}{K} \times \frac{K}{BK} = \frac{\Pi}{ЧД} \times \frac{ЧД}{OA} \times \frac{OA}{K} \times \frac{K}{BK} = \\ &= PK \times K\Phi Z = PP \times KOK \times K\Phi Z = PP \times KOA \times PB \times K\Phi Z, \end{aligned} \quad (2.8)$$

де RBK – загальна рентабельність по власному капіталу, % – відношення прибутку або збитку від господарської життєдіяльності (Π) до розміру середньорічної вартості свого капіталу (BK), вираховане у відсотках;

PK – загальна рентабельність капіталу, % – відсоткове відношення прибутку чи то збитку від господарської життєдіяльності (Π) до середньорічної вартості капіталу (K);

K Φ Z – показник фінансової залежності, визначається як відношення середньорічної вартості капіталу (K) до середньорічної вартості свого капіталу (BK);

PP – рентабельність чи то збитковість від продажу, % – вираховане у відсотках відношення прибутку чи то збитку від господарської життєдіяльності (Π) до чистого доходу чи то виручки від збуту продукції (ЧД);

KOK – показник окупності-обігу капіталу, визначається як відношення чистого доходу або виручки від збуту продукції (ЧД) до середньорічної вартості капіталу (K);

KOA – коефіцієнт обігу оборотних активів, визначається як відношення

чистого доходу чи то виручки від збуту продукції (ЧД) до середньорічної вартості оборотних активів (ОА);

ПВ – питома вага оборотних активів в структурі капіталу, визначається як відношення середньорічної вартості оборотних активів (ОА) до середньорічної вартості капіталу (К).

Таким чином, коефіцієнт загальної рентабельності чи то збитковості власного капіталу (РВК) вираховується під впливом таких факторів як:

1. Загальна рентабельність або збитковість капіталу (РК).
2. Коефіцієнт фінансово-економічної залежності (КФЗ).

Можна стверджувати, що визначення впливу факторів на зміну результативного чинника виконується за допомогою методу ланцюгових підставок з використанням інформації попередньої таблиці. Таким чином, на зміну загальної рентабельності капіталу безпосередньо мають вплив два фактори: перший – рентабельність (вона ж може бути збитковістю) продажу та другий – показник окупності капіталу.

Значуща роль прибутку щодо розвитку підприємства та задоволення інтересів його власників і працівників породжує необхідність створення ефективної політики керування прибутком, аналізу складових прибутку та виявлення напрямків його покращення. Ефективне управління прибутком виявляє собою етапи застосування ефективних керівних рішень щодо всіх основних активів його формування, перерозподілу та використання на підприємстві. Також позитивний момент діяльності підприємства суттєво зумовлюється ефективністю управління його виробничими фондами. До таких можемо віднести фонд основних засобів та фондів оборотних виробничих. В зв'язку із визначальною роллю оборотних виробничих фондів у встановленні рентабельності підприємства бачимо необхідність залучення факторного аналізу прибутковості самих виробничих фондів.

До головних джерел наповнення резервів зростання прибутку віднесемо наступні:

– максимізація обсягу продажу продукції. Для виявлення резервів зростання прибутку в залежності від зміни обсягу продажу продукції необхідно

різницю в об'ємах продажу перемножити на фактичний прибуток за конкретним видом продукції. Сума цих резервів за різними напрямками продукції дасть нам загальний резерв збільшення прибутку відповідно до зміни об'єму реалізації. Знайти інформацію для визначення резерву можемо в визначених результатах аналізу виробленої та збутої продукції;

- зменшення складових собівартості продукції-послуг. Значущим кроком пошуку резервів збільшення прибутку є крок в напрямку зменшення витрат на виробництво та збут продукції. Це може бути економія пального, економія сировини, покращення умов праці, застосування нових технологій та обладнання. На підставі зіставлення нормативів затрат, використаних виробничих потужностей до фактичних витрат виявляємо резерв їх зменшення, а від так, зростання прибутку;

- зростання ціни збуту при підвищенні якості продукції, реалізації на максимально вигідних та зручних ринках збуту.

Підприємство має також шанси збільшити прибуток за умов переїми ринків продажу продукції. Тут важлива роль надається маркетинговому відділу підприємства. Нагляд за ринками збуту дає можливість знайти незадоволені потреби споживачів, а як наслідок, маневр для цінової політики з метою покращення ефективності життєдіяльності підприємства [53]. Треба більшу увагу приділяти аналізу фінансово-економічним результатам при надзвичайних подіях, тобто вірно визначити місце де було справжнє стихійне лихо (аварія тощо), а де проста недбалість, халатність. Збитки від цих ситуацій негативно впливають на збільшення прибутку. За умов розрахунку резервів збільшення абсолютного коефіцієнту ефективності діяльності, можна розрахувати й резерви збільшення відносного коефіцієнта рентабельності. Такі виявлені резерви розраховуються на підґрунті визначених резервів зростання прибутку та зменшення собівартості проданої продукції. А, значить, визначається можливий ступінь самого показника рентабельності. Його зіставлення з фактичним надає змогу розрахувати резерви збільшення рентабельності.

На обсяг прибутку впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори. Тому з метою визначення впливу кожного з цих факторів проводять факторний

аналіз, що являє собою комплексне вивчення та вимір впливу факторів на величину результативних показників. Кожен з факторів по-різному позначається на зміні показників. Доцільним віднести такі фактори до величини прибутку: обсяг реалізації; структура продукції; відпускні ціни на сировину, матеріали, паливо тарифи на електроенергію та транспортування; рівень матеріальних та трудових ресурсів тощо.

Звичайно, що найсуттєвішим складником загальної величини прибутку є прибуток від реалізації продукції. Важливо приділити значну увагу аналізу виконання плану від реалізації продукції, адже варто починати з проведення перевірки обґрунтованості планових показників собівартості та прибутку, обсягу виробництва та реалізації продукції. Наведено сукупність факторів впливу на формування прибутку від реалізації продукції (рис. 2.2).

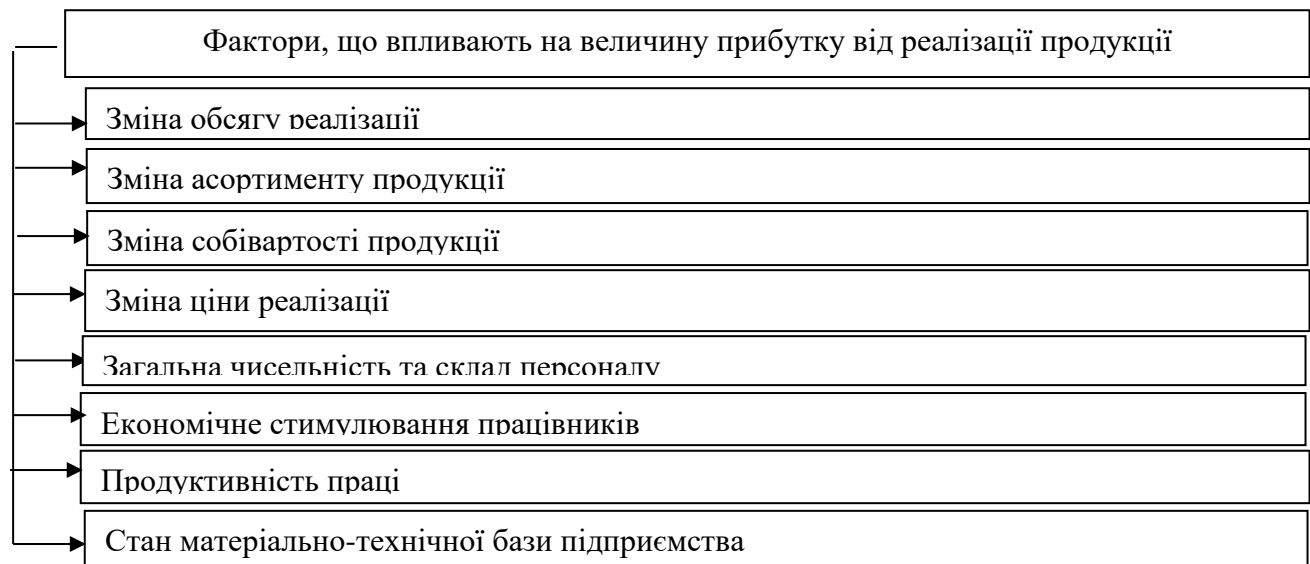


Рис. 2.2. Класифікація факторів, які впливають на величину прибутку від реалізації продукції

Джерело: узагальнено за даними: [40, 44]

Таким чином внутрішні фактори-показники постають суб'єктивними. Їх властивістю є те, що вони здатні регулювати вплив зовнішніх. Такий фактор як облікова політика надає можливість підприємству вибрати методи обліку, які спричиняють суттєвий вплив на фінансові заключні результати. До таких методів належать методи оцінки запасів, амортизації, метод розподілу витрат та доходів поміж звітними періодами, правила регулювання нез'ясованої заборгованості та інші. Такі фактори регулюють розмір прибутку до

оподаткування. Існуюча система оподаткування є найважливішим зовнішнім фактором та впевнено грає вирішальну роль у становленні фінансових результатів. Якщо прибутки оподатковуються великими ставками податків то це не приводить до стимулювання розвитку господарської життєдіяльності. На сам перед, зменшуються об'єми виробництва, звільнюється працівники, зменшуються внутрішні накопичення. З часом це призводить до старіння необоротних активів, зменшення оборотного капіталу, зменшення життєвого рівня працівників, а від так, зменшення надходжень до бюджету. Тому, в збалансованому оподаткуванні прибутків зацікавлені всі сторони і підприємства, і держава, і суспільство в цілому. За умов зменшення суми податку маємо зростання чистого прибутку підприємства, залучаються до обороту вивільнені додаткові кошти, зростає бажання інвестування [40].

Варто зауважити, що важливими умовами зростання прибутку від реалізації продукції є: збільшення обсягу забезпечення ритмічності виробництва та відвантаження; зниження собівартості; підвищення якості продукції та її конкурентноздатності на ринку.

Важливо враховувати, що внутрішні складові факторів розподіляються на виробничі і поза виробничі. Адже, виробничі фактори вказують на наявність та використання засобів і оснащення праці, трудових ресурсів та фінансових що, в свою чергу, розподіляються на екстенсивні і інтенсивні. Щодо екстенсивних чинників то вони впливають на процес отримання прибутку в зв'язку з кількісними змінами такими як кількістю засобів та предметів праці, кількістю фінансових ресурсів, розміром часу напрацювання обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу та інше. Інтенсивні фактори мають вплив на процес надходження прибутку через якісні переміни такі як збільшення ефективності роботи обладнання та його якості, таких як втілення прогресивних видів матеріалів та вдосконалення технології їх обробки, пришвидшення оборотності оборотних засобів, підвищення рівня кваліфікації працівників та продуктивності праці, зменшення матеріалоємності продукції, більш ефективне використання фінансових коштів та інше.

Згідно нових умов оподаткування прибутку кожне підприємство

зацікавлене в тому, щоб його кінцевий прибуток, визначений з ціллю оподаткування, був як найменшим. Важливо врахувати під час процесу аналізу виявляються факторні причини, що приводять до штучного збільшення валових доходів, а відповідно, до заниження валових затрат і, як наслідок, зростання прибутку що оподатковується та зростання податку на прибуток. Звичайно по між причин, що приводять до цього, слід зважати на такі обставини:

- коли підприємство за звітний період часу допускає збільшення балансових залишків постачальницьких матеріалів, сировини, чи то комплектуючих виробів або напівфабрикатів на своїх складах, у незакінченому виробництві, у залишках готової продукції, затрати грошей на суму цього збільшення не вважаються валовими затратами, і це стимулює до збільшення прибутку як чинника оподаткування;

- коли підприємство, віддало продукцію покупцеві та не отримало за це кошти, не виконує зафіксовані законом заходи з приводу передачі до судових органів позовних заяв з приводу повернення боргу або признання боржника банкрутом, така сума відданого товару-послуг вважається валовим доходом та оподатковується як податок на прибуток;

- коли підприємство витрачає гроші на потреби, які не пов'язані з його веденням господарської життєдіяльності, до речі, такий перелік чітко регламентується діючим законодавством, то ці затрати до складу валових затрат не входять, а це призводить до збільшення податку на прибуток;

- коли збут товарів деяким особам здійснюється за цінами, нижчими від реальних цін на такі товари, то валовий дохід розраховується виходячи із звичайних цін, значить податок на прибуток збільшується. Аналогічна ситуація коли підприємство витрачається на закупку товарів у деяких осіб за цінами, вищими за реальні на ринку ціни на такі товари, то до валових затрат долучаються такі затрати за звичайними цінами, що неминує приводить до збільшення податку на прибуток.

Головною метою перерозподілу прибутку підприємства постає забезпечення необхідного збалансування поміж поточним його споживанням та накопиченням для забезпечення виробничих потреб. Головним шляхом

бюджетування виходить розробка бюджету по прибутку і збитку підприємства, що очікуються в плановому звітному періоді. Прогноз фінансово-економічних результатів доцільно проводити за алгоритмом передбаченим для створення відповідного звіту. Дані, які містяться в бюджеті фінансових результатів, постають фундаментом для подальшого планування руху активів та відображення платоспроможності підприємства.

Отримання надприбутку можливе за умов оптимального та збалансованого поєднання об'ємів продажу та складової ціни на продукцію, що виробляється. На разі є прості та ефективні визначення оптимального збалансування цін і обсягів продажу, основна умова впровадження яких є попередній розподіл затрат на постійні та змінні. Мета отримання надприбутку постає в тому, щоби вирахувати стан динамічної рівноваги поміж попитом та реальною пропозицією, а також розрахувати рівноважну ціну до певного обсягу реалізації.

Проведемо аналіз використовуючи кореляційно-регресійну модель для визначення тісноти зв'язку між факторною і результативною ознаками. Результати розрахунків покажемо у вигляді додатків.

Після використання Excel-додатку «Аналіз даних» отримали результати і встановили, що між обраними показниками, наприклад: Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – результат і Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) – фактор, існує тісний зв'язок, що дорівнює 0,99 і побудоване кореляційне поле (рис. 2.3).

Підводячи підсумки в кінцевому результаті ми отримали функціональний тісний зв'язок, при якому кожному наступному значенню показника відповідає чітко встановлене значення іншого.

Врахування конкретних розрахунків, параметрів і характеристик ми врахували наступні показники:

Y – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг),

X_1 – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг),

X_2 – середньорічна вартість активів,

X_3 – середньорічна вартість оборотних активів,

X_4 – середньорічна вартість запасів.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
Графік підбору

Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

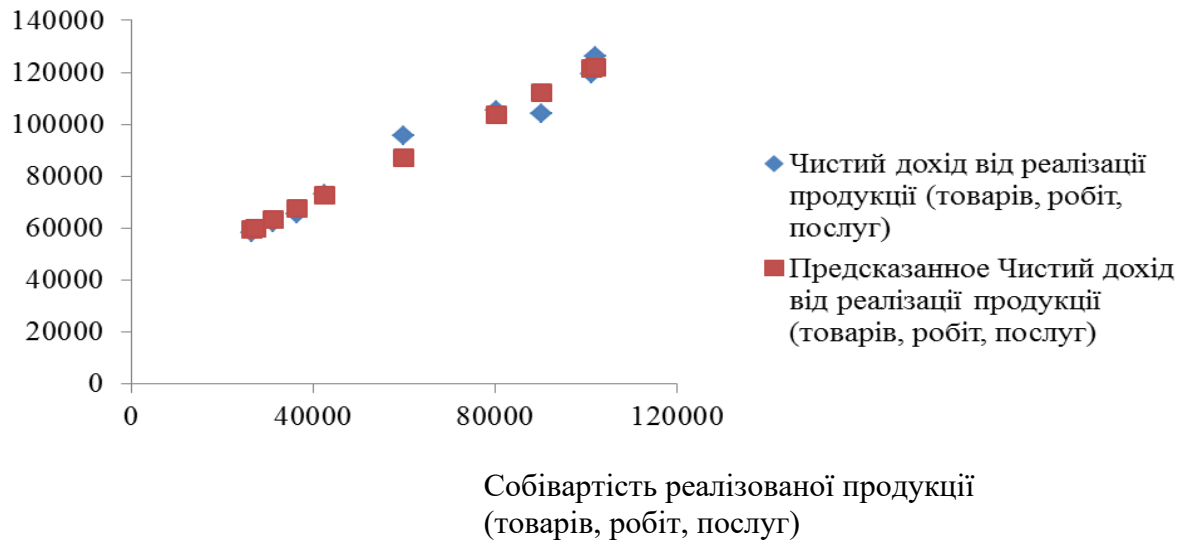


Рис. 2.3. Кореляційне поле залежності чистого доходу і собівартості.

Джерело: побудовано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

Розглянувши величину R-квадрат, що називають ступенем або мірою визначеності носить характеристики якості отриманої регресійної залежності. Міра визначеності має перебувати в межах від 0 до 1. В нашому розрахунку від дорівнює 0,97, або 97 %. Тобто це значення пояснює 97 відсотків варіації чистого доходу, що пояснює правильність вибору факторного показника. Відсоток інших факторів, що мають вплив на наш результат становить лише 3 %.

Коефіцієнти значимості і множинної кореляції зображують ступінь взаємозалежності незалежних змінних. Виходячи з розрахунків маємо рівняння регресії наступного вигляду:

$$Y = 42916,80 + 1,04 x_1 - 0,18 x_2 + 0,11 x_3 - 0,18 x_4$$

Значення математичних знаків біля коефіцієнтів вказують на їх зв'язок. Тож, маємо два значення з від'ємним знаком, що свідчить про негативний зв'язок між другим і четвертим факторами. Натомість перший і третій фактори мають позитивний зв'язок.

Висновки до розділу 2

Узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що формування фінансових результатів діяльності підприємства розкривається через призму таких питань, як проведення та аналізування економічного стану складових джерел формування доходів підприємства, а також необхідним є визначення факторів прибутковості.

Для прогресивного та раціонального функціонування підприємств даної галузі взагалі і нашого зокрема, перш за все, необхідний аргументовано продуманий сформований його потенціал. Для підприємств дослідженої сфери економіки основним виробничими ресурсами є земля у взаємодії з працею і капіталом.

Фінансовий та економічний стан, що оцінено за допомогою порівняльного аналізу, розрахунку фінансових показників від діяльності підприємства дає можливість встановити важелі й обмеження фінансового розвитку та вдосконалення фінансової політики підприємства. Аналіз фінансового становища ґрунтується на засадах фінансової звітності.

Розглянули земельну площу підприємства яка складала у 2022 р. 3979 га, що на 131 га менше, ніж у 2018 р., починаючи із 2018 р. відбувається поступове скорочення площі земельних і сільськогосподарських угідь підприємства, це пов'язано із організаційно- правовими змінами. Площа ріллі складала у 2022 р. 3979 га, що складає 95,1 %. Такий рівень розораності є високим, це негативний чинник, враховуючи те, що у господарстві розвивається тваринництво, для розвитку якого потрібні більші площі сінокосів та пасовищ. У досліджуваному підприємстві частка цих угідь становить лише 4,9 % (196 га). Протягом 2018-2022 рр. їх площа фактично не змінювалась.

Динаміка цінової конкурентоспроможності вказує на досягнення успішності сільськогосподарських підприємств, таких як ПП «Імені Калашника», і показників на їхню стійкість та рентабельність. Подивімося на динаміку цінової конкурентоспроможності в реалізації продукції зернових та зернобобових культур у ПП «Імені Калашника» протягом періоду з 2018 по

2022 рік.

Загальна конкурентоспроможність збільшилася на 6,8 пунктів, вказуючи на тенденцію до підвищення цінової привабливості цієї категорії продукції. Пшениця демонструє вражаючий рейтинг у ціновій конкурентоспроможності на 9,7 пунктів за період п'яти років. Ячмінь ярий показав позитивну динаміку у ціновій конкурентоспроможності, збільшившись на 9,8 пунктів. Кукурудза на зерно також відзначилася позитивним зростанням конкурентоспроможності на 2,9 пункту. Горох виявився менш конкурентоспроможним, втративши 0,2 пункта, але його вклад у загальний портфель можна включити до зовнішнього асортименту. Соя вражає із значним підвищенням цінової конкурентоспроможності на 18,9 пунктів, що свідчить про великий потенціал ринкової привабливості. Соняшник демонструє видатне зростання у ціновій конкурентоспроможності, піднявшись на 33,3 пункта, що може бути результатом успішної стратегії управління виробництвом.

Ключовими показниками, що порівнюють доходи та витрати підприємства, постають показники окупності. Данні окупності виробничих, адміністративних затрат та на збут розраховуються як відношення чистого доходу або виручки від продажу продукції до відповідних затрат, що утворюють собівартість проданої продукції, адміністративних витрат і витрат пов'язаних зі збутом. Елемент окупності витрат від операційної діяльності обумовлюється співвідношенням між чистим доходом чи то виручкою від операційної діяльності і операційними затратами.

Чинники окупності активів та власного капіталу виявляють, скільки суб'єкт одержав чистої виручки від продажу товарів та реалізованих послуг в перерахунку на одну гривню середньорічної вартості майна і власного капіталу. Оцінку параметрам окупності витрат та капіталу проведено за їхньою динамікою.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Прогнозування результатів діяльності підприємства

Основною частиною схеми перспективного планування оптимізації розвитку є модель виробничої структури агропромислового підприємства. На рис. 3.1 зображена оптимальна виробнича структура підприємства. Її складові підрозділи можуть функціонувати автономно, в той же час забезпечуючи налагоджене функціонування всієї системи.

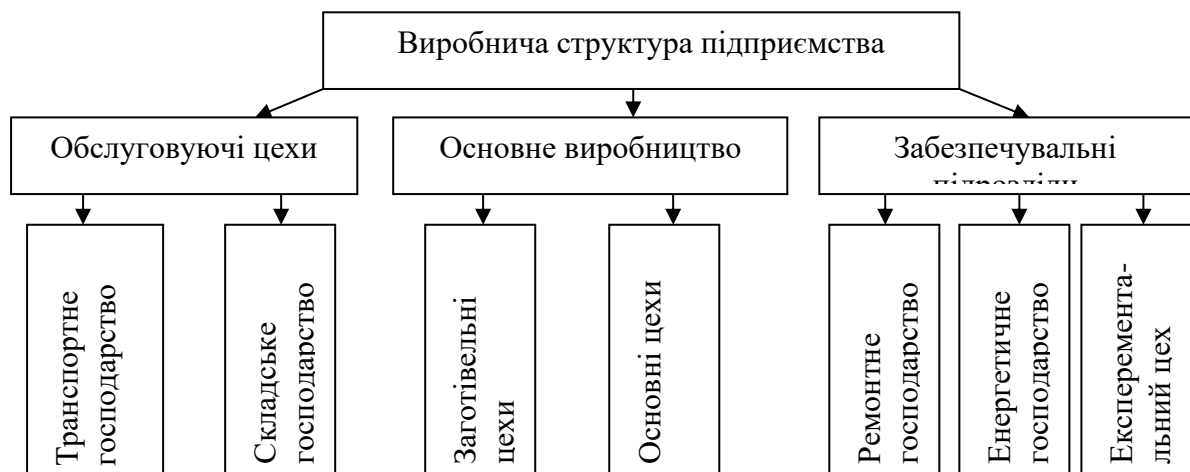


Рис. 3.1. Оптимальна виробнича структура підприємства

Джерело: запропоновано автором

Для впровадження названої вище схеми виробничої структури підприємства треба чітко знати складові виробництва ПП «Імені Калашника» та його результати діяльності, які розглянемо нижче. Для визначення раціонально-оптимальної виробничої структури, плану використання коштів і поповнення ресурсів, рівня ефективності виробництва на сільськогосподарському підприємстві необхідна розробка економіко-математичної моделі (Додаток В).

Виробництво аграрної продукції здійснюється беручи за основу органічну єдність таких чинників, як земля, трудові, матеріальні та нематеріальні ресурси, і, обов'язково, капітал підприємства. Їх наявність та обдуманно організована єдність складає ресурсний та виробничий потенціал підприємства. Недостатне

забезпечення на будь-якому виробничому етапі підприємства хоча б одним із вищезазначених елементів призводить до перешкоди, що становлять загрозу для здійснення виробничого процесу, і також гальмує його розвиток.

Досліджуючи ведення ефективної діяльності сільськогосподарського підприємства, обов'язково треба дати характеристику виробничо-комерційній діяльності, адже вона є частиною будь-якої діяльності. Оскільки основоположним завданням підприємницької діяльності виступає виробництво конкурентоспроможної та необхідної продукції, тобто продукції, що буде реалізована і забезпечить отримання запланованого і передбачуваного стабільного прибутку. Проведемо аналіз показників, що характеризують комерційно-галузеву діяльність підприємства в табл 3.1.

Таблиця 3.1

**Прогноз результатів діяльності ПП «Імені Калашника»
Полтавського району, 2018-2022 рр.**

Показники	Роки					2022 р. у % до 2018 р.
	2018	2019	2020	2021	2022 (прогноз)	
Вартість валової продукції у постійних цінах 2010 р. – всього, тис. грн	40006,5	33281,8	34954,5	36156	41203,5	103,0
у т. ч.: рослинництва	24076,6	16442,3	18635,2	19275,8	21966,7	91,2
тваринництва	15929,9	16839,4	16319,3	16880,2	15236,8	95,6
Вартість валової продукції у діючих цінах – всього, тис. грн	226932,0	126904,0	179470,8	195687,1	201254,6	88,7
у т. ч.: рослинництва	195741,4	74464,8	123016,7	168791	148469,9	75,9
тваринництва	31190,5	52439,3	56454,0	26896,1	30784,7	98,7
Повна собівартість реалізованої продукції – всього, тис. грн	65749,0	80235,0	90244,9	101437,7	102243,3	155,5
у т. ч.: рослинництва	37618,0	33549,0	46682,6	52472,1	52889,1	140,6
тваринництва	28131,0	40960,0	39149,3	44004,6	44354,2	157,7
Валовий дохід – всього, тис. грн	90290,0	120849,6	120023,2	133669,5	158330,1	175,4
у т. ч.: рослинництва	60235,0	70423,6	66763,2	72700,7	88394	146,7
тваринництва	30055,0	50426,0	53260,0	60968,8	69936,1	232,7
Рівень рентабельності (збитковості),%	37,3	50,6	33,0	36,2	40,1	x
у т. ч.: рослинництва	60,1	109,9	43,0	41,2	47,6	x
тваринництва	6,8	23,1	36,0	31,2	32,5	x

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

Спостерігаємо, що вартість валової продукції нашого підприємства у розрахунку в постійних цінах у 2022 році зросте на 5,2 %, у тому числі у

тваринництві –19,5%, але ж, у рослинництві зменшиться на 4,8 %. Вартість же валової продукції у діючих фактичних цінах збільшиться на 133041 в цілому. Прибуток від реалізації за даний період зростає, у т.ч. у рослинництві на 17359,6 тис. грн, а у тваринництві зріс на 15672,7 тис. грн. Рівень рентабельності збільшиться до 40,1 в., в тому числі у рослинництві знизився до 42,6 в.п., у тваринництві зростає до 32,5 відсотків. Отже, маємо позитивну динаміку до нарощування ресурсного потенціалу, зростання цінової вартості ресурсного потенціалу, та нарощування обсягів виробництва валової продукції. Проте через зростання собівартості спостерігається зниження прибутку та рентабельності.

Таким чином, ефективність та раціональність сільськогосподарського виробництва у ПП «Імені Калашника» залежить від ряду факторних показників та умов його втілення. За рахунок можливості раціонального використання фондів та важливих ресурсів із застосуванням нових технологій є шанси досягти високих результатів у виробництві сільськогосподарської продукції, знизити величину її собівартості, що однозначно вплине на зростання прибутку підприємства.

Доцільно оцінку забезпечення підприємства основними фінансовими ресурсами можна здійснити на основі розрахунків показників фінансової стійкості та ліквідності (платоспроможності). Зазначимо, що на фінансову стійкість підприємства впливають ряд факторів, які повністю або частково залежать від підприємства чи є незалежними. До незалежних факторів можна віднести економічні умови господарювання, кризовий стан економіки, податкова і кредитна політика законодавчої і виконавчої влади країни, незадовільний платоспроможний попит, низький рівень фінансового ринку (табл. 3.2).

Як свідчать дані, виручка від реалізації продукції, робіт та послуг збільшилась за останні роки 23 рази. Значну суму у 2022 р. становили адміністративні витрати – спрямовані на обслуговування та управління підприємством, інші операційні витрати склали 2512 тис. грн, тому підприємство отримало майже 126019 тис. грн чистого прибутку.

Виконані розрахунки також свідчать про достатній рівень фінансової

стійкості підприємства за показниками структури джерел формування капіталу.

Таблиця 3.2

Прогноз динаміки показників ефективності використання фінансових ресурсів ПП «Імені Калашника» Полтавського району

Показники	Роки					2022 р. до 2018 р. (+,-)
	2018	2019	2020	2021	2022 (прогноз)	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	95798	104273	126019	131167	132018	36220
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	60055	90245	102243	111592	110443	50388
Валовий прибуток, тис. грн.	35743	14028	23776	19574	20425	-15318
Інші операційні доходи	4310	973	303	1133	1984	-2326
Адміністративні витрати	7871	9042	9710	10231	9082	1211
Витрати на збут	825	735	1006	901	852	27
Інші операційні витрати	1082	1518	2512	2868	2719	1637
Прибуток	30275	3706	10851	17407	18258	-12017
Чистий прибуток	26782	2682	9655	12484	13335	-13447
Коефіцієнт фінансової автономії	0,961	0,923	0,926	1,013	1,134	0,173
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,000	0,005	0,004	0,004	0,003	0,003
Коефіцієнт фінансової залежності	1,040	1,084	1,061	1,062	1,059	0,019
Коефіцієнт фінансової стабільності	25,930	12,943	11,954	13,29	14,884	-11,046
Коефіцієнт фінансового ризику	0,039	0,077	0,59	0,054	0,060	0,021
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,474	0,304	0,301	0,327	0,366	-0,108
Коефіцієнт швидкої ліквідності	6,245	2,814	2,213	2,378	2,663	-3,582
Загальний коефіцієнт ліквідності	16,756	7,474	6,874	7,650	8,568	-8,188

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

Отже, фактичне значення коефіцієнта автономії вказує на те, що на кінець 2020 р. питома вага власного капіталу у сумі балансу становить 92,3 %. Коефіцієнт автономії ПП «Імені Калашника» становить більше 0,5, що свідчить про те, що у підприємства є резерви та можливості позичати додаткові ресурси. Так, фактичне значення коефіцієнта автономії вказує на те, що у загальних вкладеннях підприємства власний капітал є значним, отже підприємство має високу незалежність від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу відповідно змінився з 0,015 до 0,004 у 2021 р. і свідчить про низький рівень фінансової залежності підприємства від кредиторів. Коефіцієнт фінансового ризику показує що у

ПП «Імені Калашника» зменшується співвідношення залученого капіталу до власного. Даний коефіцієнт є основним індикатором фінансової стійкості підприємств, а його зниження вказує на зменшення ризику вкладень капіталу в це підприємство.

Коефіцієнт фінансової залежності, як обернений показник до коефіцієнта автономії, збільшився до 1,061 у 2022 р., тобто на кінець звітнього року на 1 грн власного капіталу припадає 1,06 грн загальної вартості пасивів. Відповідно за коефіцієнтом фінансового ризику у 2022 р. на 1 грн власного капіталу припадало 8 коп. зобов'язань. Стосовно фактичного значення загального коефіцієнта ліквідності зменшилось, проте суттєво перевищує нормативне значення і свідчить про високий рівень та позитивну динаміку ліквідності та платоспроможності підприємства за даним критерієм.

Загальна фінансова стійкість підприємства може бути забезпечена тільки за умови стабільного збуту продукції й отримання виручки, необхідної за обсягом для того, щоб виконати свої зобов'язання перед державним бюджетом, щоб розрахуватися з постачальниками, щоб розрахуватися з кредиторами, власними працівниками тощо. Звісно, для поступового розвитку підприємства треба, щоби після проведення всіх розрахунків та всіх взятих зобов'язань у нього залишався такий об'єм прибутку, який би дав шанс збільшувати виробництво та робити його конкурентноздатнішим, який би дав можливість здійснювати соціальні програми в першу чергу для своїх працівників, який би дав можливість посилення стимулів для їх ефективної праці.

Спостерігаємо, що прибуток у більш розширеному вигляді полягає в тому, що фінанси, різні кредити, ринкові ціни, собівартість та інші економічні чинники на пряму чи то опосередковано зв'язані з прибутком. За рахунок нього (прибутку) суб'єкт господарювання не тільки гасить свої обов'язки перед кредиторами, бюджетом, або страховими компаніями та іншими підприємствами, але й має можливість інвестування коштів в різні проекти. Щоби підтримувати фінансову стійкість важливий не тільки зріст абсолютної складової прибутку, але й ріст його рівня щодо вкладеного капіталу або затрат підприємства, а це значить рентабельності.

Обов'язковою умовою функціонування підприємства та зміцнення його конкурентноздатності на ринку є наявність прибутку по реалізації продукції яку підприємство отримує від проведення основної діяльності. Прибуток постає елементом виручки від реалізації. Хоча на відміну від виручки, яка зараховується на поточний рахунок підприємства вчасно, розмір прибутку розраховується виключно за фіксований період такий, як квартал або рік. Розраховується він (прибуток) на підставі показників бухгалтерського обліку.

Фактори, що мають вплив на утворення доходів від основної діяльності, можна розглядати як внутрішні та зовнішні. Кожний процес в житті підприємства можна розглядати як його причину утворення і як його наслідки-результат. Кожне явище залежить від безлічі різноманітних чинників. Чим прискіпливіше вивчається їх вплив на кінцевий показник-результат, тим точнішими є результати аналізу, а як наслідок оцінка якості роботи підприємства. Виходячи з такої позиції, створюються методологічні аспекти аналізу господарської життєдіяльності, що вивчають та вимірюють вплив складових факторів на величину досліджуваних економічних явищ [54]. Розглянемо впливовість внутрішніх факторів на отримання доходу підприємства за інформацією з табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Аналіз показників ділової активності підприємства за показниками оборотності активів і пасивів ПП «Імені Калашника», 2018-2022 рр.

Показники	Роки					Відхилення	
	2018	2019	2020	2021	2022	абсолютне, тис. грн	відносне, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	95798	105555	104273	119230	126019	30221	31,5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	60055	80235	90245	101437	102243	42188	70,2
Середньорічна вартість активів	59645,5	122861	128159,5	134784	141289	81643	136,9
Середньорічна вартість оборотних активів	33348,5	66658,5	68286	77018	82476	49127	147,3
Середньорічна вартість запасів	27205	57353	59348	45478	48598	21393	78,6
Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	4774,5	6920,5	6500,5	13536	14979	10204	213,7
Середньорічна вартість власного капіталу	52684	112061	118769,5	122788	130810	78126	148,3

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Середньорічна вартість поточної кредиторської заборгованості	3991,5	7412,5	7612	9585	7699	3708	92,9
Коефіцієнт обертання активів	1,606	0,859	0,814	0,885	1,548	-0,058	-3,6
Тривалість одного обороту активів, днів	224	419	442	407	233	9	3,8
Коефіцієнт обертання оборотних активів	2,873	1,584	1,527	1,548	1,528	-1,345	-46,8
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	125	227	236	232	236	111	88,5
Коефіцієнт обертання запасів	2,207	1,399	1,521	2,230	2,104	-0,103	-4,7
Тривалість одного обороту запасів, днів	163	257	237	161	171	8	5,0
Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості	20,065	15,253	16,041	8,808	8,413	-11,652	-58,1
Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів	18	24	22	41	43	25	137,7
Коефіцієнт обертання власного капіталу	1,818	0,942	0,878	0,971	0,963	-0,855	-47,0
Тривалість одного обороту власного капіталу, днів	198	382	410	371	373	175	88,7
Коефіцієнт обертання поточної кредиторської заборгованості	15,046	10,824	11,856	10,583	13,280	-1,764	-11,7
Тривалість одного обороту поточної кредиторської заборгованості, днів	24	33	30	34	27	3	13,0
Тривалість операційного циклу, днів	181	281	259	202	214	33	18,2
Тривалість фінансового циклу, днів	157	248	229	168	187	30	19,0

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ПП «Імені Калашника»]

За отриманими підрахунками виходить висновок, що в 2022 році, порівняно з 2018, величина фінансового результату від операційної діяльності зменшилася на 13796 тис грн внаслідок збільшення валового прибутку, але збільшення і суми інших операційних витрат. Доповнимо даний аналіз розрахунком факторної моделі визначення прибутковості, результати якої подано в додатку В. Головними векторами політики максимізації прибутку під час фінансової справи є оснащення підприємства необхідними виробничими потужностями та обсягами грошового капіталу на найбільш вигідних засадах із зовнішніх джерел і визначення оптимального балансу власних коштів та залучених. Основна ціль фінансової роботи підприємства повинно бути утворення додаткового прибутку під час залучення зовнішнього капіталу, що може бути реалізовано різними методами. Таким механізмом реалізації цього питання постає «фінансовий леверидж».

3.2. Резерви зниження собівартості виробництва продукції

Проводячи аналіз роботи суб'єктів господарювання, на даний час вітчизняні фахівці, акцентують увагу на виконанні ретроспективного аналізу на рівні підприємств. Зустрічаємо, що рідко рекомендується методика аналізу діяльності деяких структурно окремих суб'єктів на рівні цехів, на рівні дільниць, або робочих місць. На наш погляд, об'єктом аналізу, має бути виробнича, технологічна, проектна або інша операції. Результативність проведення операцій аналізу по прийняттю управлінських рішень, виявляється тим, що аналіз об'єднує маркетингові дослідження, фінансові здобутки та внутрівиробниче прогнозування [32].

Необхідно зазначити, що аналіз суми прибутку до витрат вказує на ефективність функціонування підприємства. Кращим і найбільш доступним варіантом управління підприємницькою сферою постає операційний аналіз, який проводиться за правилом: витратна частка – об'єм збуту – прибуток. За допомогою операційного аналізу є можливість знаходити зв'язок фінансового стану виробничої діяльності зі змінами витрат, змінами цін, кількості виробництва і реалізації продукції. На противагу зовнішньому фінансовому аналізу результати операційного або можемо сказати внутрішнього аналізу виявляються, зазвичай, комерційною таємницею підприємств.

Отже, за допомогою операційного аналізу можемо вирішити такі управлінські питання:

- враховувати прибутковість підприємств;
- стратегічно передбачити рентабельність підприємства на підґрунті показника запасу фінансової стабільності-стійкості;
- оцінити бізнес ризики;
- необхідно запровадити оптимальні шляхи виходу з кризових процесів;
- моніторинг собівартості продукції на підприємстві;
- визначити найбільш прийнятну для підприємства асортиментну ланку у виробництві та продажу товарів.

Базовими елементами операційного аналізу постають порогові данні

показників роботи підприємства, а саме: критична кількість виробництва та продажу товарів, «точка» рентабельності та фінансова стійкість. По факту вони тісно зв'язані з визначенням про «маржинальний дохід», що є результатом від продажу продукції внаслідок відшкодування перемінних витрат. Окреслимо схему визначення маржинального доходу в ланцюгу виробництва на рис. 3.2.

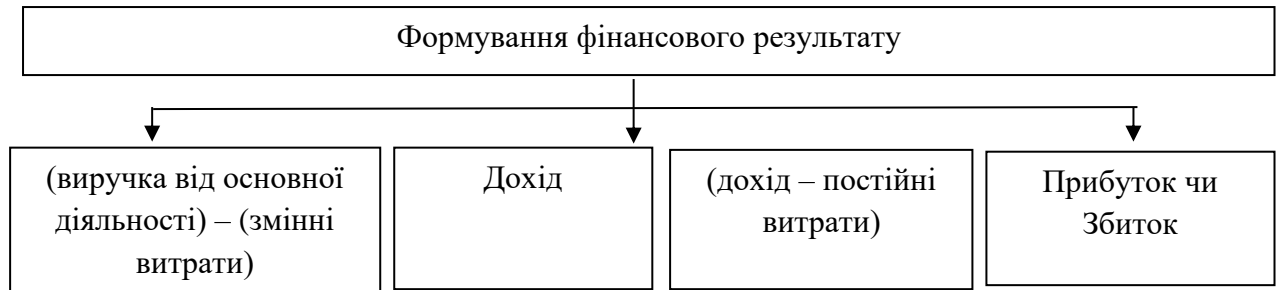


Рис. 3.2. Схема визначення маржинального доходу

Джерело: узагальнено автором

Враховуючи операційний аналіз необхідно пам'ятати про розрахунки виробничого (оперативного) важеля (ОВ). Його величина показує, наскільки відсотків будуть коливання прибутку при зміні виручки на 1 відсоток. Отже, ефект операційного важеля виникає в наслідок присутності в структурі постійних витрат. Вони не залежать від обсягу продажів, але мають рух до збільшення. Їх треба сплачувати на протязі кожного місяця незалежно від кількості реалізації продукції за поточний місяць [25].

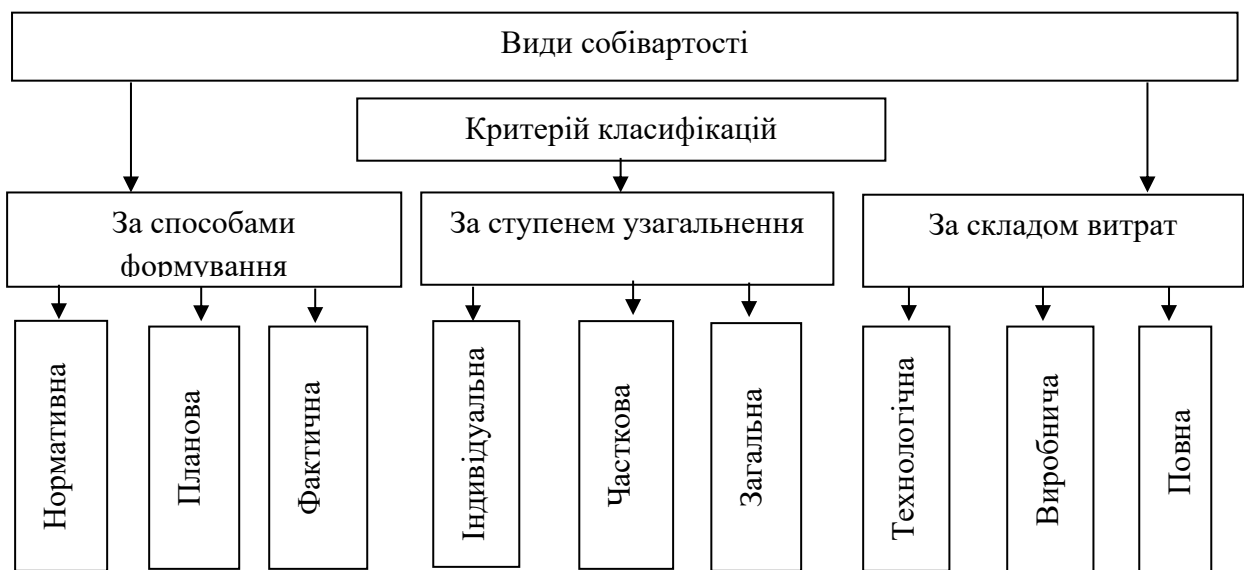


Рис. 3.3. Собівартість як стратегічна складова виробництва

Джерело: узагальнено автором

У процесі господарської праці підприємства несуть різноманітні витрати. Але не всі вони долучаються до собівартості тієї ж продукції. Собівартість продукції постає однією з тих стратегій, порядок появи яких вираховується на корпоративному, договірному та законодавчому рівнях. Від того, чим більша питома вага постійних витрат у складовій загальних витрат, тим стрімкіше виявляється ефект операційного важеля. Управління в бік зменшення постійних витрат (накладних витрат) на максимальну суму призводить до оптимізації точки беззбитковості та зростанню суми прибутку і зменшення величини операційного важеля. Від так стверджуємо, що падіння постійних витрат є корінною проблемою в прорахунку витрат. Аналізуючи отримані розрахункові показники результатів реалізації продукції підприємства, слід акцентувати на основних видах продукції, що виробляються та реалізується господарством, а саме це озима пшениця і молоко.

Класифікація витрат за економічними елементами дає змогу знати структуру собівартості і здійснювати цілеспрямовану політику покращення економіки підприємства. Але ця класифікація унеможлиблює визначення важливого економічного показника – собівартості однієї одиниці продукції.

Додатковим об'єктом оцінки впливу виробничих витрат на собівартість продукції на підприємстві є фактори, які чинять такий вплив. Отже конкретні фактори можуть варіюватися залежно від галузі, виду продукції та контексту підприємства, до прикладу, деякі представлені в таблиці 3.4.

Існує безліч таких факторів, що означає, що на кожному окремому підприємстві вони будуть значно відрізнятися. Це свідчить про те, що процес виявлення цих факторів необхідно піддати процесу автоматизації, що заощадить. Для визначення витрат на одиницю товару використовують класифікацію за статтями витрат (калькуляційними статтями). На відміну від попередньої класифікації, калькуляція дає змогу врахувати витрати, безпосередньо пов'язані з виготовленням конкретного виробу. У ці витрати входять, як матеріальні витрати, так і витрати на налагодження, обслуговування і управління виробництва цього виду виробу. Калькуляцію складають за аналогічними статтями витрат, що і собівартість товарної продукції по

підприємству загалом, але в разі потреби, в окремих галузях виникає потреба виділення окремих статей витрат.

Таблиця 3.4

Фактори, що впливають на рівень виробничих витрат та собівартість продукції

Собівартість		Витрати на виробництво	
Фактор	Характеристика	Фактор	Характеристика
Сировина та матеріали	Підвищення вартості сировини або зміни у постачанні можуть призвести до зростання собівартості.	Технологічні зміни	Впровадження нових технологій або процесів може знизити витрати, поліпшити ефективність та збільшити продуктивність.
Трудові витрати	Витрати на оплату праці та інші пов'язані з працею витрати, такі як соціальні виплати та страхування, зміна рівня заробітної плати або витрат на працю можуть впливати на загальну собівартість.	Обсяг виробництва	Зазвичай виробництво в більших обсягах може дозволити досягти економії масштабу і знизити витрати на одиницю продукції.
Витрати на енергію	Вартість енергоресурсів, таких як електрика, газ, паливо, зміни в цінах або витрати на їх споживання може впливати на собівартість.	Ціни на ресурси	Зміни в цінах на сировину, матеріали, енергію та інші ресурси можуть впливати на загальні витрати на виробництво.
Обладнання та капітальні витрати	Вартість обладнання, машин і устаткування, а також витрати на їх обслуговування та покупку, можуть впливати на собівартість продукції.	Рівень автоматизації	Використання автоматизованих систем може знизити витрати на робочу силу, покращити якість та ефективність виробництва.
Масштаб виробництва	Обсяг виробництва може мати великий вплив на собівартість продукції. Зазвичай виробництво великими обсягами може дозволити досягти економії масштабу та знизити собівартість.	Управління ланцюгом постачання	Оптимізація постачання сировини та матеріалів, управління запасами та логістика можуть знизити витрати та поліпшити ефективність.

Джерело: складено авторами за даними [6; 7]

Собівартість продукції, товарів, робіт, послуг є одним із найважливіших показників господарської діяльності підприємств, оскільки показує, у що саме обходиться господарству виробництво відповідного виду продукції і наскільки економічно вигідним воно є в конкретних природно-економічних умовах господарювання. Тривалий час розглядали собівартість як поняття, яке практично використовують здебільшого в плануванні, обліку та аналізі. Такий

факт знайшов своє відображення у визначенні собівартості як витрат підприємств, із чим пов'язано розуміння сутності і характерних ознак собівартості, її місця і ролі в системі економічних показників (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Підходи до визначення сутності економічної категорії «собівартість»

Джерела	Сутність підходу
Ю. Цал-Цалко [Error! Reference source not found.]	Виражені в грошовій формі затрати на витрачені засоби виробництва, оплати праці і соціальні заходи
Т. Карпова [Error! Reference source not found.], Ч. Хорнгрєн [Error! Reference source not found.]	Вартісне вираження ресурсів, використаних у процесі виробництва
Н. Кондраков [Error! Reference source not found.]	Сума витрат підприємства, виражену в грошовій формі
Й. Мацкевічюс [Error! Reference source not found.]	Частина вартості, що дорівнює вартості витрачених засобів виробництва частини вартості необхідного продукту і частини вартості додаткового продукту, що виступає в грошовій формі і становить частину ціни продукту, за рахунок якої відшкодовуються витрати на освоєння, виробництво й реалізацію і виражає певні виробничі відносини
Г. Фандель [Error! Reference source not found.]	Витрати в грошовій формі на спожиті матеріальні блага та послуги за певний період, які необхідні для підготовки, здійснення виробничого процесу та реалізації його результатів
М. Маниліч, О. Миронюк [Error! Reference source not found.]	Вартісне вираження витрат факторів виробництва на окремі види продукції, і одночасно під витратами слід розуміти процес зменшення (витрачання) ресурсів, що призводить до зменшення власного капіталу

Джерело: узагальнено автором на основі літературних джерел

Іншими словами, собівартість вважають сумою всіх витрат на створення продукції, вираженою у грошовій формі, одночасно зазначаючи, що собівартість продукції – це об'єктивна економічна категорія, а її існування зумовлене, насамперед, тим, що кожне підприємство мусить у межах собівартості відшкодовувати витрачені ним ресурси, щоб безперервно продовжувати виробництво. Отже, собівартість забезпечує процес відтворення виробництва, охоплюючи витрати підприємства, пов'язані з цим процесом, тобто її основу становлять затрачені засоби виробництва та оплата праці.

Адже показник собівартості в умовах ринкового середовища є своєрідним інструментом ефективної діяльності та управління нею, який слід розглядати

щонайменше у трьох площинах: показник рівня витрат всіх видів ресурсів підприємства; параметр цінової політики та маркетингової стратегії; критерій визначення прибутковості підприємства.

На сьогоднішній день аграрне підприємство має певні особливості, які суттєво впливають на виробничі відносини та економічні показники діяльності працівників, зайнятих у цій галузі. Щетиніна А. І., стверджує, що найважливішими з них такі [**Error! Reference source not found.**]:

- підприємство дуже відчутно залежить від кліматичних та погодних умов. Проте якщо кліматичні умови для якоїсь території є відносно незмінними, то фактор погоди є надзвичайно рухливим і малопередбачуваним для відносно значних періодів часу. Це робить важкопрогнозованим визначення кінцевих результатів тих робіт, як виконуються в сільському господарстві;

- земля – це найважливіший засіб виробництва. Процес створення нових земель практично неможливий, тому сільськогосподарське виробництво завжди обмежене в можливостях екстенсивного розширення цього фактора;

- ефективність виробництва в сільському господарстві, окрім кліматичних та погодних умов, залежить від якості самої землі. Адже навіть у межах відносно невеликих територій завжди мають місце як кращі, так і гірші за своєю родючістю, рельєфом та розташуванням землі;

- важливою особливістю сільськогосподарського виробництва є те, що тут виробництво пов'язане з біологічними процесами. Це суттєво обмежує виробничий процес межами певного періоду;

- сезонний характер притаманий сільськогосподарському виробництву і характеризує такий чинник, як, що призводить до суттєвого коливання цін на сільськогосподарську продукцію, а також до нерівномірності процесів формування доходів;

- особливістю сільського господарства є й те, що його продукція, як правило, не може довго зберігатись без втрати своєї якості, а це суттєво впливає на ціноутворення на продукцію товаровиробника;

- сільське господарство більшою мірою ніж будь-яка інша галузь суспільного виробництва, пов'язане з навколишнім середовищем. За певних

умов організації виробництва в сільському господарстві воно може завдати навколишньому середовищу значної шкоди;

- у сільському господарстві виробництво ведеться на значних площах, а це призводить до підвищених транспортних витрат;

- слід також підкреслити, що як і будь-який засіб виробництва, земля виснажується в процесі її використання, але за певних умов вона може свою родючість не тільки не зменшувати, а навпаки, підвищувати. У створенні таких умов зацікавлена держава, бо землю, як відомо, не можна вільно відтворити. Звичайно, що все це призводить до необхідності створення в суспільстві особливих механізмів у передачі землі від одного власника іншому і певних обмежень у правилах користування землею.

Сьогодні розвиток аграрного підприємства як галузі, що забезпечує населення продуктами харчування, а промисловість сировиною, має досить пріоритетне значення. Адже для ефективної роботи підприємств даної галузі важливе значення має правильна і раціональна організація їх роботи, а також планування всіх витрат та доходів у рамках загального управління підприємством. При цьому саме витрати виробництва сільськогосподарської продукції є економічною основою собівартості, яка дає можливість глибоко аналізувати економічний стан підприємства і виявляти резерви підвищення ефективності виробництва, реалізація яких сприяє забезпеченню соціального та економічного розвитку підприємств галузі сільського господарства.

До основних завдань управління витратами на сільськогосподарських підприємствах можна віднести: планування собівартості, облік витрат та визначення собівартості сільськогосподарської продукції, калькулювання собівартості одиниці продукції, визначення напрямів та реалізація заходів щодо зниження собівартості продукції.

Згідно з затвердженими Міністерством аграрної політики України Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції сільськогосподарських підприємств планування собівартості продукції передбачає найбільш ефективне використання матеріально-технічних і грошових ресурсів на основі нормативів та

забезпечення дії противитратного механізму відповідно до технологічних умов та вимог охорони навколишнього середовища. Метою обліку витрат та визначення собівартості продукції є документоване, своєчасне, повне і достовірне відображення фактичних витрат на виробництво продукції для забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Калькулювання собівартості одиниці продукції здійснюється для визначення ефективності запланованих і фактично здійснених агротехнічних, технологічних, організаційних і економічних заходів, спрямованих на розвиток і вдосконалення виробництва та для обґрунтування цінової політики підприємства [**Error! Reference source not found.**].

Правильний підхід до калькуляційних розрахунків для визначення собівартості продукції є досить важливою передумовою об'єктивності цілого ряду важливих економічних показників діяльності сільськогосподарських підприємств. Поряд з цим розглянемо, що може виступати об'єктом калькуляції, послідовність визначення собівартості сільськогосподарської продукції, а також показники, що характеризують розвиток таких галузей сільського господарства, як рослинництво та тваринництво, а також шляхи зниження собівартості сільськогосподарської продукції.

Доцільно проводити розрахунок собівартості продукції в такій послідовності [**Error! Reference source not found.**, с. 382; **Error! Reference source not found.**]:

- розподіляються між окремими об'єктами планування та обліку витрати з утримання необоротних активів;
- визначається собівартість робіт та послуг допоміжних виробництв;
- розподіляються загальні витрати: на зрошення та осушення земель, включаючи витрати на утримання меліоративних споруд, на вапнування та гіпсування ґрунтів та на утримання полезахисних смуг;
- списується частина витрат бджільництва на сільськогосподарські культури, що запилюються;
- списуються з витрат основного виробництва суми надзвичайних витрат;

- розподіляються бригадні, фермерські, цехові та загальновиробничі витрати;
- визначається загальна сума виробничих витрат за об'єктами обліку;
- визначається собівартість продукції рослинництва;
- визначається собівартість продукції підсобних промислових виробництв з переробки рослинницької продукції;
- визначається собівартість продукції тваринництва;
- визначається собівартість продукції інших промислових виробництв;
- визначається собівартість товарної продукції рослинництва, тваринництва та підсобних промислових виробництв.

Таблиця 3.6

Резерви оптимізації собівартості

Показники	Фактично по підприємству	Методика розрахунку
Площа посіву, га	1955	
Урожайність, ц/га	61,5	
Валовий збір, ц	122500	
Всього витрат, тис.грн	21250	
а) в т.ч. на 1 га, грн	10870	21250/1955
б) на 1 ц, грн	173,5	21250/122500
5. Можливе збільшення виробництва продукції	140486	122500+17986
а) в т.ч. на 1 га, ц	9,2	
б) на всю площу, ц	17986	9,2*1955
6. Додаткові витрати на додаткову продукцію, тис.грн	2245	(70-80%)
7. Можливе зниження виробничих витрат, грн	12250,0	122500*0,1
8. Можливі витрати (прогнозовані), тис.грн	23507,25	21250+2245-12,2500
а) в т.ч. на 1 га, грн	12024	23507,25/1955
б) на 1 ц, грн	167	23507,25/140486

Джерело: розраховано автором

Проаналізувавши інформацію з таблиці бачимо, що собівартість 1 центнера зерна у розрахунковому часі порівняно з 2022 роком зменшиться на 2 грн. Цьому передуює збільшення об'ємів виробництва на 1 га посіву на 9,2 центнера. Це постає ключовим фактором для зміни собівартості. За даних умов зростання витрат спонукає не великий вплив та як наслідок собівартість підвищиться не суттєво. Звичайно, що з метою аналізу потреби в застосуванні додаткових заходів оптимізації діяльності підприємства з використанням інноваційних технологій проаналізуємо процес підвищення повної собівартості

продукції внаслідок проведення оптимізації сортової пропозиції насіння зернових.

В результаті отримали наступні характеристики:

1) урожайність вивчається в розрізі окремих зважених та обґрунтованих компонентів, що беруть участь у її формуванні. Важливо, що кожний із них є незалежним від результатом генетичної взаємодії та агроекологічних умов.

2) елементами продуктивності можуть залежати від компонентів, що формуються у більш сприятливих умовах на окремих етапах органогенезу.

3) для одержання обґрунтованого та доведеного гарантованого високого рівня врожаю зерна пшениці, необхідно чітко визначити структуру посівів на запланований урожай.

4) врахувати такі показники: строк сівби, продуктивність стебел, довжина колосу, кількість колосків, число зерен у колосі, вага зерна в колосі, якість зерна. Як підсумкові показники урожайність озимої пшениці.

Проаналізувавши два сорти озимої пшениці «Богдана» та «Шестопалівка», встановлено, що вони можуть претендувати на доповнення вже існуючих в підприємстві сортів (табл 3.7).

Таблиця 3.7

Характеристики сортів

Показники	Сорти		
	Богдана	Шестопалівка	Диканька
	пропоновані		існуючий
Глибина залягання вузла куща, см	2,7	2,7	2,5
Коефіцієнт кущення	3,4	3,7	2,7
Висота рослин, см	23,5	24,1	22,5
Кількість продуктивних стебел, шт/м ²	415	409	398
Кількість зерен в колосі, шт	28	29	27
Маса зерна з колоса, г	1,02	1,08	0,92
Маса 1000 зерен, г	38,2	37,1	36,7
Урожайність, т/га	4,051	4,21	3,71
Ціна 1 т реалізації в 2022 році, грн	4800	4750	4750

Джерело: розраховано автором

Отже, ці два сорти мають кращі характеристики для вирощування, а саме глибиною залягання, вузли кущення, висоту рослин. Для того щоби успішно виконати поставлене завдання для збільшення виробництва по напрямку тваринництва, для господарства необхідно заздалегідь знаходити та залучати

резерви. Резерви для зростання виробництва знаходять у збільшенні продуктивності тварин, а також у збільшенні їх кількості.

До резервів можемо віднести зміцнення кормової бази, вдосконалення породи тварин, вчасне покриття телиць, мінімізація падежу худоби, підвищення маточного поголів'я, автоматизація виробництва, підвищення кваліфікації зоотехнічного та ветеринарного персоналу, комфортні умови для утримання тварин. Як змінилася собівартість 1 центнера молока внаслідок збільшення продуктивності корів (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Резерв собівартості молока за рахунок збільшення продуктивності корів

Показник	По господарству	Методика розрахунку
Фактичне поголів'я, гол	259	
Надій на 1 голову, кг	5784	
Валове виробництво молока, ц	14981	
Всього затрат на суму, тис.грн	53431	
В т.ч. на 1 корову, грн	20633	
На 1 ц молока, грн	356	
Можливе збільшення виробництва молока на 1 корову, кг	316	6100-5784
На все поголів'я, ц	8184,4	316*259
Буде вироблено молока, ц	23165,4	14981+8184,4
Додаткові затрати на додаткову продукцію, грн	2039552,5	325,6*0,7*2033
Можливе зниження виробничих витрат, грн	1498,1	18167*0,1
Всього буде затрат, тис.грн	53633,5	5914,5+463,3-1,8
в т.ч. на 1 корову, грн	20707,9	6376000/404
на 1 ц, грн	231,5	6376000/20200

Джерело: розраховано автором

Проаналізувавши таблицю можемо зробити висновок про те, що собівартість 1 центнеру молока у розрахунковому році порівнюючи з 2022 роком зменшиться на десять гривень. Поштовхом для цього буде збільшення надою молока на одну корову на 316 кілограма. Такий рух і є головним фактором змінності собівартості. Наявні для цього витрати збільшаться, але не спричинять суттєвий вплив. Тобто, по підприємству, завдяки зростанню врожайності зернових та зернобобових культур фактична собівартість одного центнеру зменшиться на шість гривень вісімдесят копійок. За рахунок збільшення продуктивності корів верогідне зниження собівартості одного центнера молока на десять гривень. Окрім цього, важливу роль по мінімізації собівартості продукції віднаходять соціальні фактори, наприклад, заробітна

плата персоналу, організаційні заходи по управлінню персоналом, присутність кваліфікованих кадрів. Зазначимо, що серед ключових напрямків зменшення витрат підприємства є зміни наступних показників:

- необхідна повна задіяність виробничих потужностей;
- мінімізація витрат на виробництво за допомогою збільшення якості праці, заощадження сировини, електроенергії, палива;
- вдосконалення керування у виробництві продукції та збільшення контролю за якістю праці;
- оптимізація транспортних витрат.

Досить ефективний результат роботи підприємства може бути тільки на основі системного та комплексного підходу до рішення питання про зменшення собівартості продукції на підприємстві. Сучасне машинне доїння є основним процесом, який впливає на кількість отриманого молока і його якість. Для цього потрібно враховувати особливості процесу молоковіддачі, пристосованість доїльного апарату виконувати задані технологічні функції в сприятливих для корів умовах, не залежно від способу проведення машинного доїння.

Таблиця 3.9

Вихідні дані до розрахунку економічних показників

Вихідні дані	Варіанти		
	ДА-2М	АДУ-1М	Дуовак 300
Тривалість машинного доїння на одну корову, хв.	5,8	5,2	4,8
Кількість операторів, чел.	4	3	2
Тривалість разового доїння стада, год.	2,42	2,17	2,7
Кількість доїнь на добу	2	2	2
Потужність приводу, кВт	4,0	4,0	4,5
Гарантійний термін експлуатації, р.	3	3	5
Клас енергоефективності	A	AA	AA+

Джерело: розраховано автором

Застосування широко відомих в нашій країні доїльних апаратів ДА-2, ДА-3М, АДУ-1-01, «Волга», та ін., що працюють при використанні високого вакууму і надлишковому тиску, пульсатори яких мають жорстку пульсацію, а доїльна гума – низької якості, збільшує ризик захворювання вимені. Широко застосовуються відсмоктують двотактні доїльні апарати одночасного доїння

(АДС-1, ДА-2М, АДУ-1-03, АДУ-1М), попарного доїння («Дояр»), тритактні (ДА-3М). Також використовуються закордонні доїльні апарати De Laval (Швеція), SAC (Данія), Westfalia Surge (Німеччина), Impulsa (Німеччина) та інших. На ринок в минулому році зайшла нова модель доїльного апарату «Дуовак 300» («Alfa-Laval», Швеція), що працює в двох режимах, має дві лінії вакууму ($h_1 = 35$ кПа та $h_2 = 51$ кПа), має високі показники енергоекономії. А це один із факторів економії витратної частини. Запропонований варіант «Дуовак 300» у порівнянні зі стандартним обладнанням має переваги за експлуатаційними витратами в основному за рахунок зменшення витрат праці та енергоносіїв.

При моніторингу та вивченні особливостей сфери м'ясо-молочної продукції опрацьовано та охарактеризовано специфічні риси:

- досить кількісна велич споживачів у яких широкий запит, що сприяє швидкій появі виробників такого виду продукції на ринку продовольства з міцною позицією;
- відносна стійкість попиту до економічних коливань;
- є необхідність в мобільних каналах реалізації м'ясо-молочної продукції в зв'язку із широким охоптом та географією споживачів;
- стає функціонування; потреба у додаткових тратах на збереження запасу сировини та виробленої продукції, коливання навантаження на виробничі потужності переробних підприємств;
- попит на продукцію виробничого споживання виникає під впливом попиту на споживчі товари;
- необхідне комплексне вирішення проблеми постійної переробки або утилізації відходів; залежність від зберігання;
- малотранспортабельність деяких видів готової продукції; присутність широкого товарного асортименту.

При ситуації коли поріг рентабельності подоланий, то маємо зниження питомої ваги постійних витрат у сумарних витратах і операційний важіль теж має рух до зниження. І навпаки, при стані зростання питомої ваги у постійних витратах посилюється вплив операційного важеля. На основі вищесказаного

використаємо наступний цифровий приклад в аналітичній табл. 3.10. Безперечно за умов забезпечення беззбитковості темпу виробництва підприємство з малою питомою вагою сталих витрат може зробити відносно менше продукції, а ніж аналогічне підприємство з високою питомою вагою в загальних витратах.

Таблиця 3.10

Прогнозовані фінансові результати підприємства

Показники	Умовні позначення	Математичні дія	Сума, тис. грн.	Відсоток
Виручка від реалізації продукції			183505	100,00
Змінні витрати	ЗВ	-	55235	30,1
Маржинальний дохід	МД	=	128270	69,9
Постійні витрати	ПВ	-	64135	34,95
Прибуток	П	=	64135	34,95
Вплив операційного важеля	ВОВ	п.3/п.4	2	
Поріг рентабельності (порогова виручка забезпечує беззбиткову роботу підприємства)	ПР	п.3/п.1	91752,50358	0,699

Джерело: розраховано автором

Фінансовий показник підприємства з малою питомою вагою постійних витрат в певному розумінні залежить від коливань об'єму виробництва. Підприємство маюче високу питому вагу постійних витрат зобов'язано в деякій мірі контролювати зниження об'ємів виробництва і темпів збуту продукції. Наприклад, якщо у ситуації зменшення виручки від продажів продукції за умов зменшення темпів виробництва, потенціал задіяння виробничого важеля окреслює можливу втрату прибутку. В критично важкому стані знаходяться ті підприємства, в яких при ситуації зменшення темпів виробництва отримані збитки перевищують маржу доходу, а значить, вплив виробничого важеля за модулем менше одиниці, темп зростання виручки від збутої продукції нижчий, ніж динаміка зростання об'ємів виробництва. Спостерігаємо хід навпаки, підприємство що отримує збитки менше маржі доходу, швидше за все вийде з кризового моменту, тому що аналогічне збільшення об'єму продажів призведе до більш інтенсивного зменшення збитку. Запровадження операційного аналізу надає можливість знайти можливу чуттєву реакцію фінансового показника на перемену зовнішніх та внутрішніх складових виробництва та продажів продукції. На даний час в умовах господарювання на поточний план виходить

питання не зросту суми прибутку, а його накопичення та збереження в заданих підприємством межах-параметрах, що задовольняє оптимальне співвідношення поміж виробничими виплатами та величиною податкових зборів.

За базу аналізу чутливості прийнято кількість виробництва продукції, яка змінюється від впливу одного із наступних показників: регулярних витрат, перемінних витрат та ціни на одиницю продукції. Розглянемо таку ситуацію на наступному прикладі (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Залежність суми прибутку підприємства від збільшення виручки при збуті продукції, тис. грн.

№	Показники	Базові умови	Зростання виручки від реалізації на 12 %				
			1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
1	Виручка від реалізації продукції	183505	205526	230189	257811	288749	323399
2	(-) Змінні витрати (ріст на 12%)	55235	61863	69287	77601	86913	97343
3	(=)Маржинальний дохід	128270	143662	160902	180210	201835	226056
4	(-) Постійні витрати	64135	64135	64135	64135	64135	64135
5	(=) Прибуток (+) збиток (-)	64135	79527	96767	116075	137700	161921

Джерело: розраховано автором

Допущений підприємством прибуток в сумі 64135 тис. грн. вдасться збільшити через 5 років діяльності майже в 2,5 рази. Дослідимо можливі варіанти ситуацій. Отже, за показниками підприємства, що виробляє 145500 ц зернових і зернобобових, що складає 55235 гривень – змінні витрати (ЗВ), а сума постійних витрат (ПВ) – 64135 тисяч гривень. Отже, допустимо, що ціна за звітний період зросла на 12 % і досягла 62981 грн. (52484 x 1,2). Таким чином, за умов виробництва 145500 ц показники діяльності підприємства приймуть наступний вигляд:

- виручка від реалізації продукції – $183505 \cdot 1,2 = 220206$ тис. грн;
- змінні витрати (попередні) – 61863 тис. грн;
- маржинальний дохід – 143662 тис. грн;
- постійні витрати (ПВ) – 64135 тис. грн;
- прибуток (П) – 79527 тис. грн.

Наступний крок підрахуємо базові та нові чинники життєдіяльності

підприємства в отриманні вище формули та поглянемо на результат. При умові зміни постійних витрат (ПВ), обсяг виробництва в натуральному виразі збільшиться на: $O = 143662 / 0,699 : 52,48 = 3916$ ц. Таким чином, у зв'язку з ростом постійних витрат на 12 % (з 64135 тис. грн. до 76962 тис. грн.) для забезпечення базового фінансового результату підприємство вимушене буде додатково виробляти 3916 ц зерна. При зміні змінних витрат, обсяг виробництва в натуральному виразі буде дорівнювати: $O = 128270 / 0,699 : 52,48 = 3497$ ц. Отже у результаті росту змінних витрат на 12 % підприємство змушене знизити обсяг виробництва на 3497 ц. Якщо зросте ціна реалізації, то обсяг виробництва в натуральному виразі складе: $O = 128270 / 0,699 : 62,981 = 2913$ ц. Отже, у зв'язку з ростом ціни реалізації на 12 % цей чинник сприяв зниженню обсягу виробництва на 2913 ц. Така ситуація характерна переважно для підприємств, що мають переважну владу над вирощуванням певного виду продукції. За результатами виконаного операційного аналізу можемо визначити чинники, які мають вплив на перемінну прибутку. Зростання змінних витрат (на 12 %) створить умови для зниження прибутку на 26827 тис. грн. $\{(220206 - 61863 - 64135 = 94208) - (220206 - 71831 - 64135 = 84240)\}$, або 89 %. Зростання постійних витрат на 12 % викликало зменшення суми прибутку на 5216 тис. грн. $\{(220206 - 61863 - 64135 = 94208) - (220206 - 61863 - 71831 = 86512)\}$, або 11 %.

Зростання ціни реалізації виробу на 12 % привело до зростання прибутку на 17674 тис. грн. $(79537 - 61863)$, або 22,2 %. Зазначимо що, першочергове значення за рівнем впливу на прибуток є складова ціни і менш впливове це є коливання постійних витрат. Така ситуація, щодо співвідношення говорить про значний запас фінансової рівноваги-стійкості підприємства. Підрахуємо два головних фінансових чинника, перший-поріг рентабельності, другий-запас фінансової стійкості. Запас фінансової (рівноваги) стійкості (ЗФС) дорівнює різниці між виручкою від реалізації та порогом рентабельності. Отже, 131704 тис. грн. $(220206 - 88502)$, або це складає 59,8 % до суми виручки від реалізації продукції.

Таким чином, розглянете підприємство зможе витримати 59,8 відсотків

зменшення виручки від продажу продукції без значимої небезпеки для свого фінансового положення. Проводячи висновки з нашого дослідження зазначимо про те, що вищенаведені теоретичні моменти впровадження операційного аналізу прибутку, що знаходиться у складі маржинального доходу, постає можливість знайти залежність фінансової вигоди виробничої діяльності від переміни витрат, від коливань цін, об'єму виробництва та продажів продукції.

Прогнозування прибутку та рентабельності підприємства здійснено на прикладі сільськогосподарського виробничого підприємства. Як найбільш поширену та зручну, а також як розповсюджену для більшості користувачів програмної продукції запропоновано застосувати блок MS Excel для рішення завдань моделювання та прогнозування. Об'єктом дослідження визначаються показники життєдіяльності підприємства [6].

Прогнозування та моделювання справа відповідальна та непроста. Інструментам які для цього залучаються присвячують книги. Прогнози та моделі доводиться робити тоді, коли вплив на чинники економічного ринку споживачів обмежений, а як наслідок доводиться задовольнятися лише тим, що є на даний час. З боку теорії обмежень та систем такий стан вказує на те, що саме ринок та його ємкість постає головним обмеженням для підприємства, а від так, доводиться попередньо відпрацьовувати прогноз його параметрів [3].

Спочатку проведемо аналіз фінансових результатів діяльності досліджуваного підприємства. За аналізований період спостерігається зростання сум отриманого чистого доходу від реалізації продукції. Зокрема останній показник у базовому році зріс на 8,3 %, а у звітному році – на 17,1 %. Динаміка валового прибутку протягом аналізованого періоду була різноспрямованою, що обумовлено коливанням величини собівартості реалізованої продукції порівняно з чистим доходом за роками дослідження. Так, зростання собівартості у базовому році на 60,1 % викликало зменшення отриманого валового прибутку з 7146 до 67 тис. грн. Однак у звітному році собівартість зменшилась на 3,2 %, що, враховуючи зростання чистого доходу, призвело до збільшення валового прибутку у 73,4 рази до 4921 тис. грн.

Загальні операційні витрати, понесені підприємством у звітному році,

склали 25229 тис. грн, що на 0,6 % менше аналогічного показника за попередній рік. У структурі операційних витрат питома вага собівартості реалізованої продукції у звітному році знизилась з 93,5 до 90,9 %. Стосовно інших їх видів, спостерігається тенденція до зростання абсолютної величини та питомої ваги адміністративних витрат – протягом аналізованого періоду їх сума зросла з 1483 до 1861 тис. грн, однак їх частка у загальній структурі операційних витрат знизилась за цей період з 9,1 до 7,4 %. Інші операційні витрати також зазнали змін у сторону збільшення – з 18 до 424 тис. грн, а їх частка у загальній структурі операційних витрат протягом досліджуваного періоду зросла з 0,1 до 1,7 %.

Динаміка інших операційних доходів в цілому була позитивною, оскільки їх величина у базовому році зросла на 25,5 %, а у звітному дещо зменшилась – на 1,6 %. У результаті вказаних змін прибуток від операційної діяльності у звітному році зріс у 9,2 рази та склав 821,9 тис. грн. Рівень доходів, отриманих від фінансової та інвестиційної діяльності коливався за роками дослідження, однак при цьому суттєво не вплинув на формування фінансових результатів діяльності підприємства. Зокрема, фінансові та інвестиційні доходи у звітному становили 36 тис. грн, що на 52,0 % менше порівняно з показником за базовий період, а відповідні види витрат за цей період зросли у 7,4 рази та склали 201 тис. грн. Як наслідок, у попередньому році спостерігалася негативна динаміка чистого прибутку, що склав 627 тис. грн, тобто 8,7 % від рівня року порівняння, а у звітному році його сума зросла у 7,3 рази та дорівнювала 4594 тис. грн. При цьому частка останнього у чистому доході від реалізації продукції за минулий рік становила 2,6 %, та у 9,4 рази перевищувала суму валового прибутку. А у поточному році ці показники дорівнювали 16,5 та 93,4 % відповідно.

Слід визначити прогноз як пошук дійсного й економічно-реалістичного виправданого рішення. Економічне прогнозування підштовхує до визначення цілей життєдіяльності підприємства напрямком дослідження тенденцій господарювання, зокрема сильних і слабких сторін власної організації. Отже, прогнози на майбутнє збільшують ефективність дій по прийняттю рішень. Зупинимося на таких методах прогнозування: зважене ковзне середнє; прогноз

на основі ковзного середнього з залученням діаграм. При залученні методу ковзного середнього розглядається низка останніх значень. Як наслідок, чим менше кількість значень, завдяки яким обчислено ковзне, тим більше воно висвітлює зміни базової лінії. В основі такого методу прогнозування (зваженого ковзного середнього) лежить думка, що останні дані мають бути більш важливими ніж попередні-первинні. За такого методу ковзного середнього коефіцієнт кожного n значень відповідає $1/n$.

При методі зваженого ковзного середнього значення розраховується за наступною формулою: $\hat{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2} + a_3 y_{t-3}$, де вагові показники (коефіцієнти a_1, a_2, a_3) взятого кожного із значень зазначають собою невід'ємні числа і беруться за умови, що отримані раніше дані мають меншу значимість, а отримані пізніше дані відповідно більшу. Зазначимо, що сумарна вага усіх коефіцієнтів безперечно повинна дорівнювати 1. За отриманими статистичними показниками щодо об'ємів реалізації зернових та зернобобових досліджуваного підприємства можемо скласти прогноз збуту продукції з залученням методу зваженого ковзного середнього (табл 3.12).

Таблиця 3.12

Вихідні та розрахункові дані для складання прогнозу

Місяць	Прогноз	Обсяги продаж, тис.грн	Абсолютна похибка
січень	-	70,00	-
лютий	-	74,00	-
березень	-	77,00	-
квітень	76,77	81,00	4,23
травень	80,74	87,00	6,26
червень	86,63	95,00	8,37
липень	94,49	90,00	4,49
серпень	90,05	101,00	10,95
вересень	100,60	90,00	10,60
жовтень	90,26	104,00	13,74
листопад	103,60	95,00	8,60
грудень	95,09	97,00	1,91
січень	97,12		

Джерело: розраховано автором

$a_1=0,953$; $a_2=0,023$; $a_3=0,023$; Сума=1,000; САВ =7,68; СКП =71,81; Корінь СКП=8,47

Розрахунок свідчить, що статистика об'ємів збуту зернових і

зернобобових підприємства має відхилення 7,68 та середню квадратичну похибку 71,81 що говорить про досить точний прогноз. Такий метод переважно за все підходить для прогнозу моделі реалізації цього виду продукції бо має дані з відносно низькими випадковими розбіжностями від повільно змінюючого значення. За статистичними даними кварталних звітів підприємства за останні три роки розрахуємо прогноз доходів підприємства у наступному кварталі та графічно зобразимо на рис. 3.4.

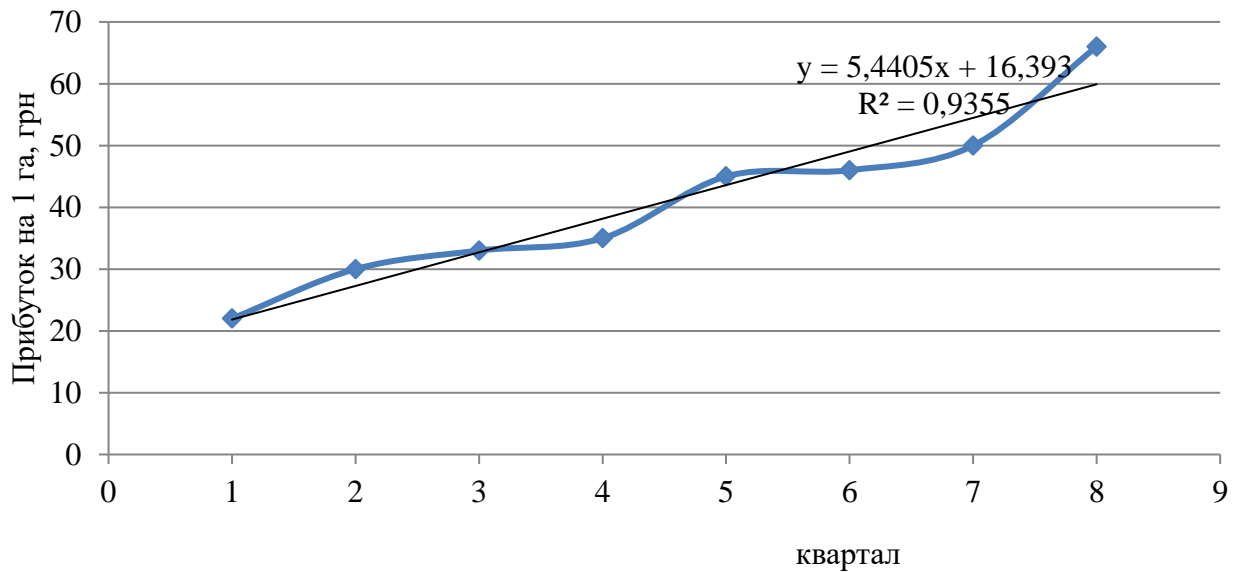


Рис. 3.4. Тренд прибутку

Джерело: побудова автором

Очевидно, що дані мають явний тренд (практично монотонно зростають), тому доцільно застосувати метод Хольта. Розрахуємо прогноз та значення абсолютної помилки (в %) для трьох випадків: 1) для $\alpha = 1,000$ та $\beta = 0,000$ (в цьому випадку метод Хольта перетворюється у просте експоненційне згладжування)

Таблиця 3.13

Розрахункові дані для складання прогнозу

Квартал	Прибуток на 1 га (грн)	L_i	T_i	Прогноз прибутку на 1 га	Абсолютна похибка, %
1	22,00	22,000	0,000	не визначено	не визначено
2	30,00	30,000	0,000	22,00	26,67
3	33,00	33,000	0,000	30,00	9,09
4	35,00	35,000	0,000	33,00	5,71
5	45,00	45,000	0,000	35,00	22,22
6	46,00	46,000	0,000	45,00	2,17
7	50,00	50,000	0,000	46,00	8,00
8	66,00	66,000	0,000	50,00	24,24

9	69,00	69,000	0,000	66,00	4,35
10	72,00	72,000	0,000	69,00	4,17
11	83,00	83,000	0,000	72,00	13,25
12	89,00	89,000	0,000	83,00	6,74
13				89,00	

Джерело: розраховано автором

$SAB = 11,51\%$ 2) для $\alpha = 0,500$, $\beta = 0,500$

Таблиця 3.14

Розрахункові дані для складання прогнозу

Квартал	Прибуток на 1 га (грн)	L_i	T_i	Прогноз прибутку на 1 га	Абсолютна похибка, %
1	22,00	22,000	0,000	не визначено	не визначено
2	30,00	26,000	2,000	22,00	26,67
3	33,00	30,500	3,250	28,00	15,15
4	35,00	34,375	3,563	33,75	3,57
5	45,00	41,469	5,328	37,94	15,69
6	46,00	46,398	5,129	46,80	1,73
7	50,00	50,764	4,747	51,53	3,05
8	66,00	60,755	7,369	55,51	15,89
9	69,00	68,562	7,588	68,12	1,27
10	72,00	74,075	6,551	76,15	5,76
11	83,00	81,813	7,144	80,63	2,86
12	89,00	88,979	7,155	88,96	0,05
13				96,13	

Джерело: розраховано автором

$SAB = 8,34\%$

3) для $\alpha = 0,804$, $\beta = 0,294$

Таблиця 3.15

Розрахункові дані для складання прогнозу

Квартал	Прибуток на 1 га (грн)	L_i	T_i	Прогноз прибутку на 1 га	Абсолютна похибка, %
1	22,00	22,000	0,000	не визначено	не визначено
2	30,00	28,432	1,892	22,00	26,67
3	33,00	32,476	2,524	30,32	8,11
4	35,00	35,000	2,524	35,00	0,00
5	45,00	43,535	4,292	37,52	16,61
6	46,00	46,358	3,860	47,83	3,97
7	50,00	50,043	3,808	50,22	0,44
8	66,00	63,619	6,681	53,85	18,41
9	69,00	69,255	6,374	70,30	1,88
10	72,00	72,711	5,516	75,63	5,04
11	83,00	82,065	6,644	78,23	5,75
12	89,00	88,943	6,713	88,71	0,33
13				95,66	

Джерело: розраховано автором

$SAB = 7,93\%$. Прогноз та значення абсолютної помилки які розраховані

для трьох випадків дає можливість встановити, що лише у третьому випадку (0,804 і 0,294) похибка є найменшою (7,93%). Отже оцінка є адекватною. Ключовим аспектом для ефективного функціонування економічних структур за ринкової моделі економіки є здобуток резервів збільшення ланцюгів виробництва, зменшення затратної складової та зростання прибутку. Крім того, кількість факторів, які можна залучити для підвищення прибутковості підприємства в реальності безліч, вони беруться до уваги за конкретних умов та особливостей праці, обізнаності керівництва та підлеглих. Саме тому, можна дійти до висновку про резерви, які можуть збільшувати прибутковість: Зростання об'ємів виробництва завдяки максимальним задіяним виробничим потужностям; зниження ланцюгу витрат на виробництво долі продукції, наприклад, заощадливе використання палива, матеріалів, іншої сировини, а також питомої енергії; дотримання обумовлених вимог щодо поставки продукції; перерозподіл фінансово-економічних затрат та винаходження шляхів їх зменшення; швидке поповнення основних засобів та оборотних фондів; навчання та підтримка кваліфікації працівників, зростання продуктивності праці; мінімізація собівартості продукції; підвищення долі рекламної діяльності та розробка нових шляхів для реклами; пошукові роботи в сфері ефективної облікової політики; вектори розширення експортної складової та їх впровадження [8].

Отже, враховуючи зв'язок поміж причинами та наслідками минулої інформації з майбутньою, прогнозування може бути нечітким. Передбачити чіткої досконалості заважає вплив форс-мажорних факторів, які не завжди вдається. Спостерігаючи за перспективним прогнозом на незмінних засадах зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування підприємства в динаміці показників досліджуваного підприємства збережеться напрям до зростання. Але, враховуючи коливання в розвитку української економіки, часті зміни в законодавстві тощо, не треба запроваджувати настільки прямолінійний метод по відношенню до далекої перспективи. В достатній мірі процес планування дає змогу підвищити потенціал особам господарювання.

3.3. Шляхи удосконалення збутової діяльності підприємства

В умовах сучасного бізнес-середовища діяльність підприємства в галузі збуту й розподілу продукції підпорядкована певним цілям. По-перше, забезпечувати доставку вироблених товарів у необхідній кількості в таке місце та час, які найбільше влаштовують споживачів. По-друге, сприяти звертання уваги покупців на продукцію фірм і стимулювати розширення її продажу кінцевим споживачам. Тому для підприємства вибір збутової мережі (каналів розподілу) – це стратегічне рішення, що є сумісним не тільки з чеканнями в цільовому сегменті, але й з її власними цілями.

Для успішного управління потенціалом підприємства пропонуємо впровадити на підприємстві окремий відділ збуту. Підкреслимо, що зміст збутової діяльності охоплює цілий комплекс дій, які передбачають:

- орієнтацію виробництва не на продукт, а на ринок, тобто на задоволення потреб споживачів;
- роботу з покупцем, спонукання його до укладення договору та розширення на цій основі попиту на свою продукцію;
- організацію ефективних каналів розподілу та просування товарів;
- отримання інформації про ринок, яка безвідмовно спрацьовує при плануванні маркетингових заходів;
- представництво підприємства для споживачів.

Проводячи дослідження, можемо сказати, що збут товару включає в себе такі операції:

- розробку прогнозів ринкової кон'юнктури і прогнозів реалізації продукції;
- розрахунок і обґрунтування фінансового кошторису збуту;
- проектування і апробацію норм збуту;
- вибір альтернативних каналів розподілу продукції;
- створення торговельних комунікацій;
- розробку форм збутової звітності;

– моделювання процесів продажу і кінцевих результатів збутових операцій.

Проаналізувавши інформацію про найбільш значущі фактори керівник підприємства або фахівці відділу збуту можуть знаходити і використовувати надані можливості, а також підготуватись до вірогідних або неминучих негативних подій. Проведемо PEST-аналіз, за допомогою якого визначимо вплив факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємства (табл 3.16).

Таблиця 3.16

PEST-аналіз впливу зовнішніх факторів ПП «Імені Калашника»

Фактори	Значимість фактору	Напрямок фактору	Середня оцінка	Зважена середня оцінка
Економічні				
Розширення виробництва та ринків збуту продукції	0,2	+	3	0,6
Економія на масштабах виробництва	0,1	+	3	0,3
Нарощування основного та оборотного капіталу	0,1	+	2	0,2
Економічна криза в країні	0,2	-	2	0,4
Збільшення рівня конкуренції в галузях рослинництва та тваринництва	0,1	-	3	0,3
Високий рівень інфляції	0,1	-	3	0,3
Збільшення оподаткування	0,2	-	3	0,6
Політичні				
Сприятливий характер ставлення держави до галузі	0,2	+	3	0,6
Державне регулювання конкуренції в галузі	0,2	+	3	0,6
Нестабільна політична та економічна ситуація в країні	0,2	-	4	0,8
Суперечність та мінливість законодавства	0,2	-	3	0,6
Високий податковий тиск	0,2	-	4	0,8
Технологічні				
Проведення модернізації технологічного обладнання	0,3	+	3	0,9
Розвиток інформаційних технологій	0,2	+	3	0,6
Можливість впровадження в виробництво інновацій, які б сприяли зростанню якості продукції та зниженню її собівартості	0,2	+	3	0,6
Технологічне відставання	0,2	-	3	0,6
Зростання залежності від інновацій у технологіях, засобах захисту рослин, зберігання продукції, тощо	0,1	-	2	0,2
Соціальні				
Підвищення культурно-освітнього рівня населення	0,15	+	2	0,3
Підвищення життєвого рівня населення	0,3	+	3	0,9
Розвиток ЗМІ	0,3	-	3	0,9
Підвищення смертність населення,	0,25	-	3	0,75

особливо в сільській місцевості				
Середня зважена оцінка				3,0

Джерело: розроблено автором

Вплив економічних факторів на діяльність підприємства по відношенню до ПП «Імені Калашника», можна охарактеризувати як позитивний. Негативним чинником є зміни в оподаткуванні, високий рівень інфляції, економічна криза в країні та підвищення рівня конкуренції в аграрному секторі. Для візуалізації результатів PEST-аналізу, побудуємо лепесткові діаграми, в яких наочно видно найважливіші фактори для кожної категорії PEST-аналізу.

Доцільно при реалізації збутової політики передбачати механізм установлення разових цілей, їхні формулювання і забезпечення досягнення. Стратегія збуту являє собою узагальнюючу модель дій необхідних для досягнення цілей збуту і містить у собі всі операції, пов'язані з плануванням і прийняттям рішень у цій області. Стратегія збуту це набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується у своїй діяльності. Вони носять обмежувальний характер або характер пропозицій, створюючи атмосферу, в якій здійснюється збутова діяльність підприємства (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Можливі стратегічні цілі збутової діяльності ПП «Імені Калашника» в залежності від стадії його життєвого циклу

Стадії життєвого циклу підприємства	Стратегічна модель розвитку	Стратегічні цілі збуту
Народження	Прискорений ріст	«Вибір цільового ринку Пошук і прискорене заповнення ринкових ніш. Постійне збільшення обсягу продажів при забезпеченні оптимальної структури збуту з урахуванням вимог ринку і можливостей підприємства. Максимальне використання можливостей збуту на всіх доступних сегментах ринку. Розробка довгострокових прогнозів збуту. Використання прогресивних форм і методів продажу. Вибір ефективних каналів розподілу»
Дитинство		
Юність	Обмежений ріст	«Розширення сегмента споживчого ринку, що обслуговується підприємством. Раціоналізація структури каналів розподілу. Використання найбільш ефективних форм і методів реалізації товарів
Рання зрілість		
Остаточна зрілість	Збереження позицій	Підвищення рівня обслуговування покупців. Зниження рівня збутових ризиків. Скорочення часу обороту товарів, фінансових коштів для підвищення фінансової стійкості підприємств. Активне вивчення збутової політики конкурентів. Активізація рекламних кампаній і заходів

		щодо стимулювання збуту»
Старість	Скорочення діяльності	Пошук можливостей диверсифікації діяльності. Здійснення маркетингових досліджень з метою виявлення потенційних цільових сегментів ринку

Джерело: розроблено автором

Враховуючи всі можливі стратегічні цілі збутової діяльності можна виділити чотири групи таких правил: Правила, за якими складаються відносини підприємства із його зовнішнім оточенням, що визначають кому і куди збувати свої товари, яким чином досягти переваги над конкурентами. Ці правила на основі яких встановлюються відносини і процедури усередині підприємства. Правила, що використовують при оцінці результатів збутової діяльності підприємства та веде свою щоденну діяльність. Розробимо дерево цілей і завдань з формування ефективної збутової політики підприємства (рис. 3.5).

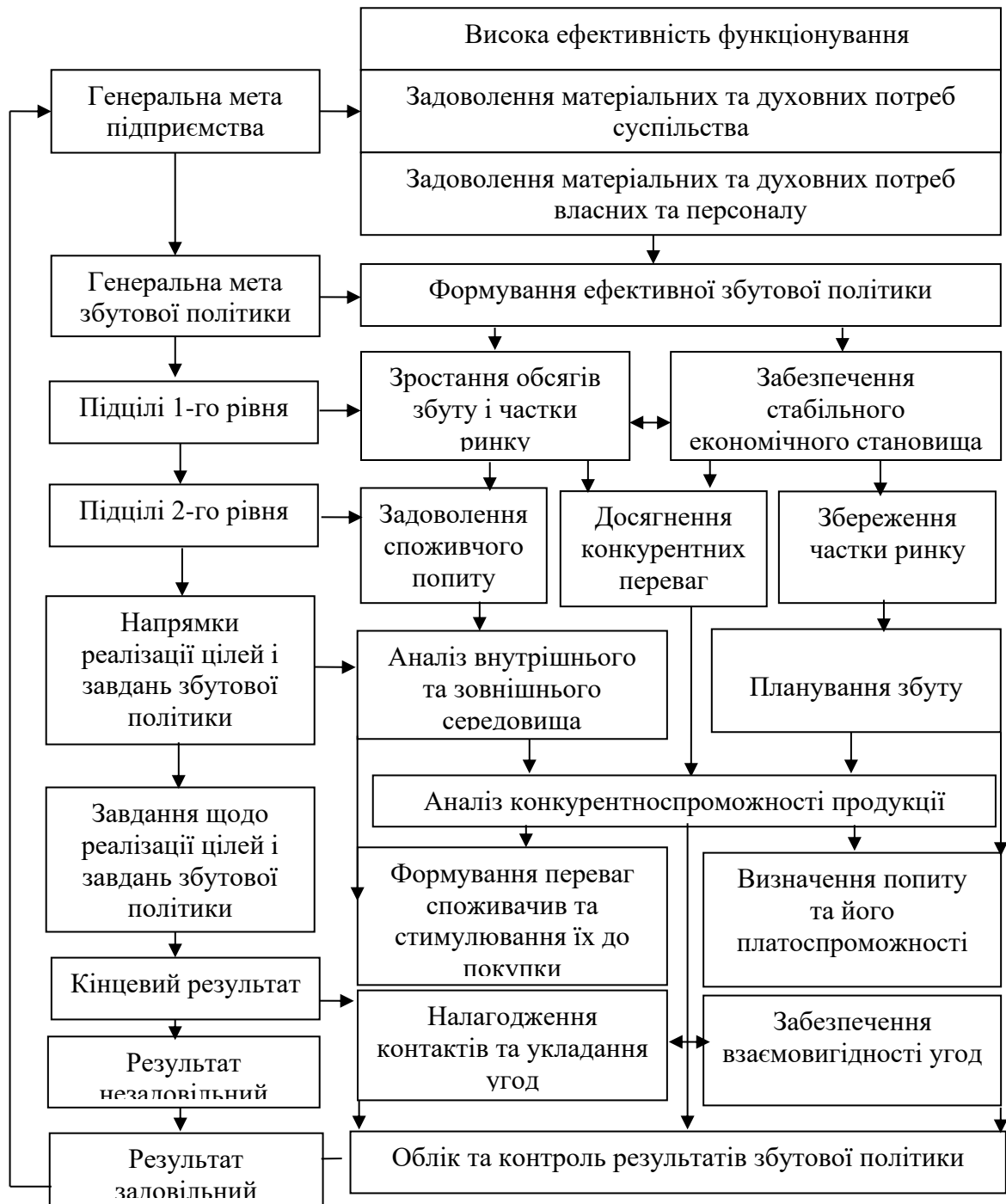


Рис. 3.5. Дерево цілей і завдань з формування ефективної збутової політики ПП «Імені Калашника»

Джерело: розроблено автором

Основними стадіями розробки плану збуту для ПП «Імені Калашника» повинні стати:

- 1) проведенням прогнозування ринкової ситуації;
- 2) розробка перспективних планів щодо організації збутової діяльності підприємства;
- 3) складання бюджету витрат на збутову діяльність;

- 4) складання нормативного рівня витрат на збутову діяльність;
- 5) обґрунтування вибору певних каналів збуту;
- 6) планування загального процесу збуту продукції;
- 7) розробка інформаційного забезпечення збутової діяльності;
- 8) статистичний аналіз ходу продажу.

Доцільно здійснити диференціацію цін при стратегічному плануванні на основі взаємозв'язку «якість – ціна». Матрицю диференціації цін та вибору стратегії відображено на рис. 3.6.

Ціна Якість	Висока	Середня	Низька
висока	Стратегія «ціна преміальних націнок»	Стратегія «високого проникнення на ринок»	Стратегія «високої цінової політики»
середня	Стратегія «завищеної ціни»	Стратегія «середнього рівня»	Стратегія «конкурентних переваг»
низька	Стратегія «низької цінової відповідності»	Стратегія «завищеної ціни»	Стратегія «дешевих товарів»
	низька	середня	висока
			Якість

Рис. 3.6. Матриця стратегічної диференціації цін для ПП «Імені Калашника»

Джерело: розроблено автором

Для вибору стратегії збуту, орієнтованої на високий прибуток, ПП «Імені Калашника» необхідно забезпечити такі умови:

- досить високий рівень розвитку складського господарства;
- значно широкий та глибокий асортимент сільськогосподарської продукції, у тому числі наявність значної частки товарів новинок;
- наявність власної добре розвиненої транспортної системи;
- помірно достатні масштаби виробництва сільськогосподарської продукції; можливість експортування сільськогосподарської продукції; ефективне застосування інновацій у виробництві та реалізації сільськогосподарської продукції тощо.

Вибір цінових стратегій ПП «Імені Калашника» з урахуванням фактора сезонності дасть змогу отримувати максимально стабільний прибуток протягом

року.

Пора року			
зима	Стратегія «швидкого збуту»	Стратегія «ринкового рівня цін»	Стратегія «висока цінова відповідність»
осінь	Стратегія «швидкого збуту»	Стратегія «ринкового рівня цін»	Стратегія «цінової переваги»
весна	Стратегія «швидкого збуту»	Стратегія «золотої середини»	Стратегія «цінової переваги»
літо	Стратегія «миттєвого збуту»	Стратегія «оптимального каналу збуту»	Стратегія «завоювання ринку»
	низька	середня	висока
			Якість

Рис. 3.7. Вибір цінових стратегій ПП «Імені Калашника» з урахуванням фактора сезонності

Джерело: розроблено автором

З метою реалізації стратегій розвитку підприємства, цілеспрямованої на зростання прибутку, у системі управління прибутком доцільно окремо передбачити управління якістю прибутку. З метою приведення ціни реалізації продукції до порівняльного рівня пропонуємо використовувати ціновий коефіцієнт: підвищуючий (коефіцієнт сезонного продажу та коефіцієнт якості продукції). Застосування даного коефіцієнта дозволить приймати зважені управлінські рішення щодо термінів і умов реалізації продукції рослинництва з метою отримання максимальних прибутків, що забезпечується вищими цінами продажу у кращі терміни реалізації з урахуванням додаткових витрат на зберігання та доробку продукції. При впровадженні визначення «порівняних цін» за коефіцієнт 1,0 приймається ціна на продукцію «з поля».

Відповідно, щомісячно спостерігається зростання цін реалізації табл. 3.18.

Таблиця 3.18

Розрахунок підвищуючого коефіцієнту сезонного продажу

ПП «Імені Калашника» в 2022 році

Період	Культури зернові та зернобобові		Насіння олійних соняшнику	
	грн/т.	коефіцієнт сезонного продажу	грн/т.	коефіцієнт сезонного продажу
2022 р.				
Липень	8270	1,000	X	X

Серпень	8282	1,004	X	X
Вересень	8386	1,035	X	X
Жовтень	8381	1,034	19210	1,000
Листопад	8391	1,037	19547	1,041
Грудень	8528	1,079	19731	1,064
2023 р.				
Січень	8768	1,152	19920	1,087
Лютий	8798	1,161	19197	1,120
Березень	8867	1,182	19281	1,131
Квітень	8912	1,196	19288	1,131
Травень	8911	1,196	19262	1,128

Джерело: розраховано автором

Досить умовний валовий дохід сільськогосподарського підприємства при реалізації продукції і оплаті послуг за зберігання продукції з урахуванням коефіцієнтів подано в табл. 3.19.

Таблиця 3.19

Розрахунковий рівень валового доходу від реалізації пшениці за категорією «сезонність-ціна» в ПП «Імені Калашника»

Період	Підвищуючий коефіцієнт сезонного продажу	Рівень валового доходу, тис. грн	Прибуток, тис. грн	Рівень рентабельності, %
2022 р.				
Липень	1,000	1137	143	15,2
Серпень	1,004	1130	166	14,5
Вересень	1,035	1153	154	16,9
Жовтень	1,034	1140	147	15,6
Листопад	1,037	1133	180	14,8
Грудень	1,079	1167	246	18,2
2023 р. (прогнозований)				
Січень	1,152	1232	246	24,7
Лютий	1,161	1230	243	24,4
Березень	1,182	1240	254	25,7
Квітень	1,196	1242	256	26,0
Травень	1,196	1229	243	24,6

Джерело: розраховано автором

Проведені розрахунки, за даними звітності досліджуваного підприємства та запропонованого методичного інструментарію підтвердили, що максимального значення прибуток від реалізації пшениці досягне в квітні місяці, коли темпи приросту ціни реалізації значно перевищать приріст витрат на зберігання продукції.

Отже, при виборі й обґрунтуванні збутової діяльності, яка забезпечить зростання прибутковості діяльності сільськогосподарського приватного підприємства, важливим напрямом є диференціація цін, що дасть змогу

отримати конкурентні переваги на ринку сільськогосподарських товарів. На формування збутової діяльності визначальною мірою впливає такий фактор як сезонність, від якого залежать обсяги збуту виробленої продукції, ціна, асортиментна політика та вибір засобів просування товару.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі кваліфікаційної роботи ми розглянули два аспекти, що на нашу думку можуть підвищити рівень досліджуваного підприємства. Було запропоновано та обґрунтовано створення відділу маркетингу та створення інтернет-магазину на підприємстві.

1. Обґрунтовані удосконалення підходів до управління політикою підвищення та сталості прибутковості підприємства. Описані шляхи в сфері управління щодо оптимізації політикою прибутковості. Акцент зроблено на найбільш оптимальних в теперішніх умовах напрямках впровадження маркетингової стратегії та створення інтернет веб- сайту підприємства. Саме ці два підходи спрямовані на максимізацію позитивно вплинути на підвищення ефективності управління стабільними надходження в діяльності підприємства.

2. Визначено, що остаточна сума коштів на функціонування маркетингового відділу відповідає 67625 гривень. Керівництво може планувати від інтернет-магазину збільшену кількість продажу продукції на рівні 15-20% у 2023 році від кількості загальної реалізації та на рівні 25-35% в 2023 році від загальної продажу продукції. Дослідивши цінову політику різних варіантів ми пропонуємо обрати ІТ компанію «SEO»

В результаті розрахунків встановили, що загальні витрати на інтернет-магазин становлять 113900 гривень. Термін окупності визначаємо як п'ять років, що буде відповідати 22780 грн. на кожен рік. Поточна собівартість продукції залишиться на тому ж показнику так як витрати в разі доставки до споживача буде оплачувати сам споживач, а пакуванням, погрузка та доставкою продукції будуть займатися робітники підприємства, що є в штаті

нашого підприємства. На разі, було виконано обґрунтування започаткування відділу маркетингу та відкриття інтернет-магазину для підприємства.

Збутова політика підприємства спрямована на підвищення ефективності фірми, тому що в сфері збуту остаточно виявляються всі зусилля маркетингу по підвищенню прибутковості. Пристосовуючи збутову мережу під споживача підприємство має більше шансів вистояти в конкурентній боротьбі. Оскільки, головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, то збутовій діяльності повинно надаватися якомога більше уваги. На кожному виробничому підприємстві повинна бути добре організований служба маркетингу що займається шляхами просування своєї продукції на ринку вільної конкуренції. Основною метою роботи є оцінка маркетингових можливостей підприємства і розробка рекомендацій по вдосконаленню діяльності по просуванню окремих видів продукції. Вдосконалення збутової політики підприємств підвищить ефективність роботи самого підприємства. Оскільки головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, то збутовій діяльності має надаватися якомога більше уваги. На кожному підприємстві повинна бути добре організована служба збуту, яка займатиметься шляхами просування своєї продукції на ринки.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Досліджуючи ведення ефективної діяльності підприємства, обов'язково дають оцінку формуванню його фінансових результатів. Тож, наші аналітичні розрахунки свідчать про наступні результати.

1. Досліджено теоретичний зміст поняття доходу та фінансових результатів є дискусійними категоріями. Дослідження їх економічної сутності бере початок ще з XVII ст. і продовжується до сьогодні. Отже, їх обґрунтування належить до найважливіших проблемних питань економіки та господарської практики. Доход, як економічна категорія – це позитивна форма фінансових результатів, яка є рушійною силою, метою підприємницької діяльності. Фінансовий результат і доход, як важливі категорії економіки висвітлюють різнобічні взаємозв'язки у процесі відтворення та забезпечує розвиток підприємства, відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності та є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур.

2. Проаналізовано та встановлено, що ефективність роботи підприємства значною мірою залежить від якості управлінських рішень, що стосуються використання одержаного доходу. Приймаючи ці рішення необхідно всебічно зважувати напрямки першочергових вкладень, фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази тощо.

3. Аналіз фінансових результатів є одним із найважливіших напрямів оцінки ефективності виробничо-фінансової діяльності підприємств, адже він надає можливість вибирати значні напрямлення активізації діяльності підприємства, а також дозволяє виробити необхідну стратегію поведінки, направлену на мінімізацію збитків і фінансового ризику на підприємстві. Комплексною метою аналізу фінансових результатів є визначення повноти та якості отримання прибутку, оцінювання динаміки абсолютних і відносних показників, з'ясування рівня та частки впливу окремих факторів на зміну фінансових результатів, та виявлення та оцінювання можливих резервів їх зростання.

4. Земельна площа підприємства яка складала у 2022 р. 3979 га, що на 131 га менше, ніж у 2018 р., починаючи із 2018 р. відбувається поступове скорочення площі земельних і сільськогосподарських угідь підприємства, це пов'язано із організаційно- правовими змінами. Площа ріллі складала у 2022 р. 3979 га, що складає 95,1 %. Такий рівень розораності є високим, це негативний чинник, враховуючи те, що у господарстві розвивається тваринництво, для розвитку якого потрібні більші площі сінокосів та пасовищ. У досліджуваному підприємстві частка цих угідь становить лише 4,9 % (196 га). Протягом 2018-2022 рр. їх площа фактично не змінювалась.

5. Динаміка цінової конкурентоспроможності вказує на досягнення успішності сільськогосподарських підприємств, таких як ПП «Імені Калашника», і показників на їхню стійкість та рентабельність. Подивімося на динаміку цінової конкурентоспроможності в реалізації продукції зернових та зернобобових культур у ПП «Імені Калашника» протягом періоду з 2018 по 2022 рік.

6. У 2022 р. порівняно з 2018 р. загальна середньооблікова чисельність працівників зменшилася на 24 особи (9,2 %), у тому числі зменшилась чисельність адміністративного персоналу на 3 особи (11,5 %). Такі зміни відбулись завдяки автоматизації та оптимізацією системи управління в господарстві. Щодо основного сільськогосподарського виробництва, то в цій галузі працює 215 осіб, з яких 117 осіб (54,4 %) працює в рослинництві, 98 осіб (45,6 %) – у тваринництві.

7. Середньорічна вартість основних засобів у підприємства у 2022 р. порівняно з 2018 р. скоротилась на 24040 тис. грн (на 33,2 %), досягнувши на кінець 2022 р. 55197 тис. грн. Вартість нематеріальних активів є невеликою – 663 тис. грн у 2022 р., що на 494 тис. грн, або 42,7 %, менше в порівнянні із 2018 р. Показники фондозабезпеченості та фондоозброєності праці є високими, досягаючи у 2022 р. відповідно 1294,6 тис. грн та 238,8 тис. грн, що свідчить про високий рівень технічної оснащеності праці та переважаючий інтенсивний тип розвитку підприємства. Однак ці показники суттєво зменшуються в динаміці, вказуючи на зниження ефективності використання земельних і

трудових ресурсів підприємства.

Проведено аналіз і застосовано комплексний підхід, метою якого є аналіз фінансових результатів, визначення повноти та якості отримання прибутку, оцінювання динаміки абсолютних і відносних показників, з'ясування спрямованості, рівня та частки впливу окремих факторів на зміну фінансових результатів і рентабельності, виявлення та оцінювання можливих резервів їх зростання. Значення аналізу полягає в тому, що він є необхідною умовою ефективного управління доходами та витратами підприємства з метою збільшення прибутку і підвищення рентабельності. Поряд з дослідженням структури і динаміки майна при оцінці фінансових результатів підприємства здійснюється аналіз фінансових ресурсів, тобто капіталу, який і є джерелом формування майна підприємства.

За результатами проведеного дослідження доцільно запропонувати наступні пропозиції:

1. Удосконалити управлінський контроль для ефективного використання ресурсів та зниження витрат підприємства. Доцільно для збільшення доходності підприємства необхідно проводити підготовку та підвищення кваліфікації працівників і створити необхідні організаційні, економічні і психологічні умови для поєднання інтересів працівників з інтересами підприємства.

З метою покращення стану управління фінансовими результатами фінансової діяльності підприємства та підвищення рівня доходності і зниження рівня витрат від фінансової діяльності у приватному підприємстві пропонуються такі заходи:

- проводити постійний контроль за витратами фінансової діяльності;
- впроваджувати у фінансову діяльність сучасні прогресивні технології, що будуть спрямовані на покращення фінансового стану підприємства;
- вживати заходів, щодо підвищення можливості отримання якомога більшого доходу від фінансової діяльності.

2. Для поліпшення фінансового стану потрібно:

- здійснювати систематичний контроль за поточними рахунками,

з'ясувати обставини виникнення кожної суми незапланованих витрат, вживати заходи щодо їх зниження. Наполеглива робота зі зменшення сум витрат дасть певні можливості у збільшенні доходів підприємства, що приведе до збільшення платіжних можливостей самого підприємства;

– здійснювати оперативне планування діяльності з метою оперативного аналізу поточної конкурентоспроможності, скласти поточний календар доходів і витрат;

– проводити постійний аналіз прибутків і збитків з метою визначення галузей і видів продукції, які мають найбільш суттєвий вплив на формування позитивних та високих фінансових результатів;

– спрямовувати діяльність на забезпечення систематичного надходження і ефективного використання фінансових ресурсів, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів.

3. Одним із найбільш перспективних шляхів просування сільськогосподарської продукції до споживача є схема: «виробник – збутова організація – оптовий ринок (переробник) – роздрібна мережа – споживач». Визначено, що у ПП «Імені Калашника» окремого відділу або служби з маркетингу не створено, цим напрямом займається один працівник з економічною освітою. Витрати на збут зведені до мінімуму, оскільки згідно умов укладених договорів на поставку готової продукції транспортні витрати несуть сторони за домовленістю. Ми вважаємо, не доцільно на цьому підприємстві створювати окрему службу з маркетингу, а вкласти кошти на підвищення знань стосовно маркетингу даного працівника.

Всі вище перелічені заходи та пропозиції дозволяють значно покращити стан та всю виробничо-фінансову діяльність ПП «Імені Калашника». Для удосконалення управління підприємством, проведення аналізу його фінансового стану необхідно використовувати сучасні технічні засоби побудови різноманітних інформаційних систем, а також проводити докорінну реконструкцію технічної та інформаційної бази підприємства.

ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акулов М., Драбаніч А., Євась Т., Жукова О., Помірна О., Цаль І., Юрчишена Л. Економіка праці і соціально-трудові відносини. К.: ЦНЛ, 2019. 328 с.
2. Андросова Т.В. Систематизація показників моніторингу фінансових результатів на підприємстві. Бізнес Інформ. 2019. № 6. С. 127–132.
3. Антипенко Н.В., Веденіна Ю.Ю., Гнатенко І.А., Пархоменко О.П. Фінансовий менеджмент ресурсозбереження інноваційно орієнтованих підприємств у контексті антикризової стратегії розвитку. Агросвіт. 2021. № 23. С. 10-16.
4. Антонюк О. О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства. Вісник «ХНУ». Економічні науки. 2019. № 5. Т. 2. С. 20-24.
5. Бедринець М.Д., Довгань Л.П. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.
6. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємств. Фінанси України. 2020. № 6. С. 53-61.
7. Бражник Л.В. Фінансові ресурси підприємства: їх формування та використання. Економіка та суспільство. 2018. № 14. С. 778–783.
8. Бровко Л.І., Бровко Є.І., Крижановський О.О. Формування фінансових ресурсів підприємств в умовах нестабільності. Економіка та держава. 2019. № 9. С. 57–63.
9. Бугас В.В., Коваль А.А. Управління фінансовими ресурсами підприємства. Modern Economics. 2020. № 19. С. 32–34.
10. Вакульчик О.М. Протасова Є.В., Нечаєва А.А. Фінансовий результат підприємства: економічна сутність, особливості визначення та аналізу. Бізнеснавігатор. 2019. Вип. 1. С. 162-168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2019_1_35
11. Васильчак С.В., Гнатенко І.А., Жовніренко О.В., Рубежанська В.О. Моделювання інноваційної системи управління національною економікою:

- формування фінансового та людського капіталу. Ефективна економіка. 2021. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9127>
12. Веб-сторінка Держкомстату України URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Вранчан К. С., Чіп Л.О. Аналіз джерел формування прибутку підприємства. Економічний простір, № 174, 2021. С. 190-199.
14. Гайбура Ю.А. Аналітичний інструментарій управління фінансовими результатами підприємства в умовах кризи. Ефективна економіка. 2021. № 5. С. 1–8.
15. Гайбура Ю.А. Моніторинг фінансових результатів: сутність і підходи. Причорноморські економічні студії. 2018. № 28(2). С. 101–105.
16. Гармідер Л.Д. Системний аналіз факторів, що впливають на ефективність діяльності підприємства. Світ наукових досліджень : Міжнар. мультидисциплінарна наук. інтернет-конф., м. Тернопіль, 24–25 листопада 2022 р. 2022. С. 44–47.
17. Гудзь О.Є., Стецюк П.А. Концептуальні засади формування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики. 2021. Т. 1. № 32. С. 330–340. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/2892>
18. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
19. Добровольська О. В. Сутність операційного левереджу та методика його розрахунку. Причорноморські економічні студії. Випуск 62, 2021. URL: http://bses.in.ua/journals/2021/62_2021/22.pdf
20. Довгань Ю.В. Аналіз фінансового стану як ключовий етап оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс]. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. № 3. С. 76-90. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnp_2018_3_8
21. Жадько К. С. Управління прибутком суб'єкта підприємницької діяльності : Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «економіко-правові та управлінські аспекти розвитку суспільства: молодіжний погляд. 2019. С. 58–60.

22. Журавльова Т.О. Формування фінансових ресурсів підприємства в умовах кризи. Економіка та держава. 2020. № 3. С. 42–45. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=4535&i=76>.
23. Завербний А., Макарова Ю. Проблеми і потенційні можливості реалізування інноваційних стратегій для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Економіка та суспільство. 2021. № 34.
24. Загородна О.М., Серединська В.М. Формування механізму діагностики фінансового стану підприємства. Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні : матеріали V міжнар. наук.- практ. конф. Тернопіль : ТНЕУ, 2019. С. 233–235.
25. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2020. вип. 17. С. 123-131.
26. Кобилецький В.П. Рентабельність. Сутність та показники. URL: finalon.com/metodyka-rozrakhunku/229-rentabelnist (дата звернення 20.12.2022)
27. Косарева І.П., Хохлов М.П., Бірюкова В.В. Дослідження теоретичних основ фінансового стану підприємства. Інфраструктура ринку. 2018. № 19. С. 101–106.
28. Кравчук Г. Дослідження проблем формування фінансових результатів. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2020. № 1. С. 193–203.
29. Курочкіна О.К. Рентабельність підприємства, як основний показник ефективності його діяльності. Економічні науки. №16. Київ, 2020.
30. Лесюк А.С. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. Агросвіт. 2020. № 15. С. 67–73.
31. Лук'янова В.В., Лабунець О.О. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його поліпшення. Приазовський економічний вісник. 2018. № 2 (07). С. 66–69.
32. Мезенцева Н.М., Павликівська С.Г., Янчиленко Я.О. Витрати виробництва в умовах обмеженості ресурсів. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 3 (2). С. 208–215.
33. Микитюк В.М. Аналіз і перспективи розвитку агробізнесу:

регіональний аспект. Наукові горизонти, 2019. № 3 (76). С. 30-37.

34. Мицак О., Ковтун Н., Лихач О. Удосконалення механізму управління фінансовими результатами підприємства. Галицький економічний вісник. Тернопіль : ТНТУ, 2019. Том 56. №1. С. 115–122.

35. Мягих І.М. Оцінка використання ресурсного потенціалу підприємств України в ринкових умовах. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2020. № 33. С. 199 – 203.

36. Новіченко Л.С. Аналіз показників рентабельності підприємства: теоретичні та прикладні аспекти. Економічні науки. № 5. 2021. С.254-259.

37. Орликовський М.О., Гришковець В.В., Зелінський Р.С., Мордюк В.В. Управління прибутком підприємства як умова його ефективного функціонування. Агросвіт. 2020. № 1. С. 96–102.

38. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки. 2021. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2021_2_33

39. Пеняк Ю., Руденко А. Тенденції показників фінансових результатів українських підприємств. Економіка та суспільство. 2021. №(30). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-30-46>.

40. Пеняк Ю.С., Руденко А.О. Підвищення ефективності управління фінансовими результатами підприємства. Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти. Ч. 1. Львів: ЛНАУ, 2021. С. 249–251.

41. Поліщук Д.С. Напрями оптимізації джерел формування фінансових ресурсів підприємства у сучасних умовах. Сучасний стан та перспективи розвитку фінансової системи України: збірник наукових праць XII Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції (16 червня 2023 р.). Вінниця: Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2023. 431 с. С. 239–244. URL: http://www.vtei.com.ua/doc/2023/konf2707/zb_fin.pdf

42. Поправко О.А. Шляхи підвищення рентабельності підприємства. Дніпро, 2021. 99 с.

43. Правдюк Н.Л., Мулик Т.О., Мулик Я.І. Управління фінансовою безпекою підприємств: обліково-аналітичний аспект: монографія. Київ: «Центр учбової літератури», 2019. 224 с.

44. Приходько Н.І. Поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визначення. ФІП ФІП PSE. 2020. Т. 8. С. 188–190

45. Проскура К.П., Лісовий А.В. Документальне обґрунтування ризиків фіктивності здійснених платниками податків операцій з постачання товарів в податкових перевірках. Економічний вісник. Серія: Фінанси, облік, оподаткування. 2019. Вип. 3. С. 212-221

46. Соціально-економічний розвиток України за 2021 рік. https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/infografika/2021/soc_ek_r_Ukr/soc_ek_r_Ukr_12_21.pdf

47. Станкевич Ю.Ю. Формування основних джерел отримання доходів сучасного домогосподарства. Наукові записки. Серія Економіка. Вип. 10. С. 299-305. URL: <https://eprints.oa.edu.ua/6528/1/36.pdf> (дата звернення 10.11.2019).

48. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Фінансовий аналіз : навчальний посібник. Полтава : Астроя, 2020. 434 с

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

50. Шлюсарчик Б.К. Умови інноваційності підприємств у сучасній ринковій економіці. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 7–8. С. 27–33.

51. Юнацький М.О. Огляд сучасних методів прогнозування фінансового стану підприємства. Ефективна економіка. 2018. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6232>.

52. Юрій Е.О., Руснак Т.В. Шляхи покращення фінансового стану підприємства в сучасних умовах. Економіка і суспільство. 2018. № 16. С. 560–565.

53. Яркіна Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. 2-ге вид. перероб. та допов. Київ: Ліра-К, 2020. 596 с.

ДОДАТКИ