

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та
інформаційних технологій
Кафедра економіки та міжнародних економічних відносин

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття ступеня вищої освіти магістр
на тему: «Формування фінансових результатів і напрямів їх збільшення у
підприємстві»

Виконав: здобувач вищої освіти
за освітньою програмою Економіка
підприємства
спеціальності 051 Економіка
ступеня вищої освіти магістр
денної форми навчання
Касяненко Данило Русланович

Керівник: Дивнич Ольга Дмитрівна
Рецензент: Колокольчикова Ірина
Володимирівна

Полтава 2024 року

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ	9
1.1. Сутність та класифікація фінансових результатів підприємств	9
1.2. Методичні підходи до оцінки фінансових результатів та рівня прибутковості підприємства	17
Висновки до розділу 1	29
РОЗДІЛ 2 ФОРМУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА	31
2.1. Економічна оцінка джерел формування фінансових результатів підприємства	31
2.2. Оцінка рівня прибутковості та факторний аналіз формування фінансових результатів підприємства	43
Висновки до розділу 2	54
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА	55
3.1. Оптимізація виробничих витрат підприємства	55
3.2. Інноваційні підходи до збільшення доходів підприємства	65
Висновки до розділу 3	75
ВИСНОВКИ	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	80
ДОДАТКИ	87

ВСТУП

Актуальність теми. Аграрний сектор традиційно відзначається високою мінливістю, пов'язаною з кліматичними умовами, цінами на сільськогосподарську продукцію, державною політикою та іншими факторами. Тому постійний моніторинг фінансових показників є необхідним для своєчасного виявлення проблем та розробки ефективних стратегій.

Інвестори, як правило, ретельно вивчають фінансову звітність підприємств перед прийняттям рішення про інвестування. Тому для залучення інвестицій аграрним підприємствам необхідно демонструвати стабільні та зростаючі фінансові результати.

Поняття «фінансові результати» є багатогранним і охоплює різні аспекти діяльності підприємства, включаючи ефективність використання ресурсів, дотримання облікових стандартів і стратегічне управління. Це робить його одним із найважливіших об'єктів дослідження в економіці.

Фінансові результати підприємства – це економічна категорія, яка відображає кінцевий результат діяльності підприємства у формі прибутку або збитку, отриманого внаслідок співвідношення доходів і витрат за певний період. Вони є ключовим показником ефективності, фінансової стійкості та успішності підприємства. Формування фінансових результатів залежить від обраної облікової політики, ринкових умов, податкового законодавства та внутрішніх управлінських рішень.

Різноманітні аспекти аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, оцінки її ефективності, методологія проведення фінансового аналізу, а також використання інструментів фінансового менеджменту та управління підприємством висвітлювалися в наукових і практичних роботах таких дослідників і практиків, як: В. Г. Андрійчук, Н. М. Богацька, Б. Є. Грабовецький, М. О. Данилюк, Н. А. Іщенко, Ю. С. Коваленка, Є. В. Мних, М. Я. Мойса, О. В. Олійника, С. Ф. Покропивно, Ю. М. Тютюнник, П. Т. Саблук, А. В. Череп та інші.

Зв'язок роботи з науковими темами. Кваліфікаційна робота виконана

відповідно до плану науково-дослідних тем кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Полтавського державного аграрного університету: «Розробити теоретико-методологічні, науково-методичні і практичні засади розвитку виробничо-господарської, фінансово-економічної і соціальної діяльності та процесів ресурсо-енергозбереження і управління (менеджменту) підприємств з виробництва і переробки аграрної продукції в умовах ринку» (номер державної реєстрації 0117U003097). Та теми кафедри: «Розвиток агропродовольчої сфери в національному та гео економічному просторі (№ ДР 0122U201799), дата реєстрації 24.12.2022 р.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретичних, методичних та практичних питань щодо оцінки фінансових результатів аграрного підприємства, формулювання висновків та розробка пропозицій щодо їх збільшення.

Поставлена мета обумовила необхідність вирішення ряду завдань:

- розкрити економічну сутність та класифікацію фінансових результатів підприємства;
- дослідити порядок формування фінансових результатів та чинники, що впливають на них;
- узагальнити методичні підходи до оцінки фінансових результатів та рівня прибутковості підприємства;
- провести економічну оцінку джерел формування фінансових результатів підприємства;
- обґрунтувати напрями збільшення фінансових результатів підприємства.

Об'єктом дослідження є порядок формування фінансових результатів сільськогосподарського підприємства, зокрема приватного підприємства Полтавського району.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти оцінки фінансових результатів у сільськогосподарському підприємстві.

Методи дослідження. Методологічною основою досліджень виступав діалектичний метод, що забезпечує вивчення явищ, фактів в їх тісному

взаємозв'язку і постійному розвитку. При вирішенні поставлених завдань на різних етапах роботи застосовувались також специфічні методи та прийоми дослідження: абстрактно-логічний – при теоретичних узагальненнях, формулюванні висновків, рекомендацій; економіко-статистичний – при вивченні масових явищ, процесів, фактів і виявлення тенденцій їх розвитку; монографічний – при всебічному і глибокому вивченні рівня прибутковості діяльності підприємства; балансовий, індексний, варіантних розрахунків, графічний, економіко-математичні методи, оптимізаційні прийоми та інші.

Інформаційна база. Джерелами інформації виступали: законодавчі та інструктивні матеріали з питань розвитку агропромислового виробництва, бухгалтерська документація підприємства Кардівського району, дані первинного обліку, власні спостереження, а також довідково-інформаційні та спеціальні літературні джерела.

Наукова новизна одержаних результатів. Наукова новизна одержаних результатів полягає в обґрунтуванні науково-теоретичних і прикладних засад збільшення фінансових результатів у аграрних підприємствах:

набули подальшого розвитку:

- теоретичні підходи до визначення поняття «фінансові результати»;
- чинники формування фінансових результатів аграрного підприємства;
- методичні підходи аналізу, оцінки фінансових результатів та рівня прибутковості підприємства;
- організаційно-інноваційні напрями збільшення фінансових результатів аграрного підприємства.

Практичне значення одержаних результатів. Опрацьовані в кваліфікаційній роботі теоретичні положення, висновки та пропозиції щодо збільшення фінансових результатів діяльності в аграрному підприємстві створюють основу для виявлення і розв'язання сучасних соціально-економічних проблем ефективного виробництва у підприємствах Полтавської області.

Апробація результатів досліджень. Основні результати досліджень та їх практичне застосування обговорювалися на Науково-практичній конференції за підсумками проходження здобувачами вищої освіти виробничих практик (м. Полтава, ПДАУ, 21-22 березня 2024 р.), ІХ Всеукраїнській науково-практичній інтернет-конференції «Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємств реального сектору економіки» (м. Полтава, ПДАУ, 14 листопада 2024 р.).

Публікації. За результатами досліджень опубліковано наукові тези: «Індекси цін на сільськогосподарську продукцію в світі та Україні під час війни», «Методичні підходи до оцінки фінансових результатів та рівня прибутковості підприємства».

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Основний зміст роботи викладено на 67 сторінках друкованого тексту. Робота містить 20 таблиць, 10 рисунків, 6 додатків. Список використаних джерел налічує 76 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність та класифікація фінансових результатів підприємств

В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення кінцевого фінансового результату діяльності підприємств. У зв'язку з цим вивчення сутності фінансового результату є предметом дослідження багатьох авторів.

Термін «фінансовий результат» зустрічається в різних дослідженнях і в основному описується за видами: дохід, прибуток, збиток, різниця, загальний та інші.

Найпоширенішим визначенням фінансового результату є визначення його як різниці між наступними показниками:» Фінансовий результат – це різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) у діючих цінах без ПДВ і акцизів, експортного мита та інших передбачених законодавством відррахувань і витратами на її виробництво і реалізацію з урахуванням сальдо інших доходів і витрат» [11].

В інших джерелах поняття «фінансовий результат» ототожнюється з поняттям «результат»: «Фінансовий результат, як кінцевий підсумок діяльності організації, виражається величиною прибутку (збитку) співвідношенням доходів і витрат і є показником успішної діяльності, створює подальші перспективи існування організації» [4].

Автори стверджують, що фінансовий результат може бути визначений після реалізації продукції або послуг: «Фінансовий результат може бути визначений після реалізації продукції шляхом зіставлення суми виручки з сумою витрат на виробництво і реалізацію продукції тощо» [43].

О. В. Петраковською доведено, що фінансові результати діяльності – це прибуток чи збиток, що утворюється як різниця між доходами і витратами, і

призводить до збільшення чи зменшення капіталу в результаті фінансово-господарської діяльності [58, с. 20].

Більш правильним, на думку Т. О. Білик, є трактування винагороди підприємців як «фінансового результату» (прибутку чи збитку) суб'єкта господарювання, який визначається як різниця між його сукупними доходами і витратами, що за позитивного результату представляє додаткову вартість, виступає одним із джерел фінансування подальшого розвитку і поточної діяльності підприємства, основним критерієм оцінки її ефективності [5, с. 18].

С. О. Кучеркова стверджує, що фінансовий результат – це кінцевий результат діяльності підприємства за звітний період, який виражається прибутком або збитком, відображається у фінансовій звітності (форма 2 «Звіт про фінансові результати») і визначається послідовно розрахунковим способом з урахуванням усіх видів доходів і витрат, отриманих у процесі здійснення господарських операцій [37, с. 19].

Т. О. Токарева приходять до висновку, що фінансові результати діяльності доцільно розглядати з двох сторін: як економічна категорія вони являють собою додану вартість, створена працею робітників унаслідок господарської діяльності і як методику визначення результату діяльності конкретного суб'єкту підприємницької діяльності [70, с. 18].

О. І. Мазіна вважає, що як облікова категорія фінансовий результат є наслідком порівняння доходів, отриманих від господарської діяльності та витрат, понесених для отримання цих доходів за визначений період [41, с. 21].

У вітчизняній практиці алгоритм визначення фінансових результатів для середніх і великих підприємств передбачено НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», для малих підприємств фінансові результати діяльності розраховують відповідно до методики, наведеної П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства».

З прийняттям НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» підприємства визначають прибуток-збиток на різних стадіях його формування. Виділяють валовий, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток.

Більш детально поняття «фінансові результати» з точки зору різних вчених наведено у додатку А.

Узагальнюючи понятійно-категорійні підходи вчених-економістів до трактування змісту поняття «фінансовий результат», ми дійшли висновку, що фінансовий результат – це кінцевий результат діяльності підприємства за звітний період, який виражається прибутком або збитком. Прибуток – це позитивний фінансовий результат, який визначається на мікроекономічному рівні за звітний період та характеризується приростом власного капіталу за рахунок перевищення доходів над понесеними на їх досягнення витратами, а збиток – негативний фінансовий результат, який характеризується зменшенням власного капіталу за рахунок перевищення витрат над доходами.

Прибуток являє собою кінцевий фінансовий результат, що характеризує виробничо-господарську діяльність усього підприємства, тобто становить основу економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення. За рахунок його виконується частина зобов'язань перед бюджетом, банками й іншими підприємствами. У такий спосіб прибуток стає найважливішим показником оцінки виробничої та фінансової діяльності підприємства. Прибуток характеризує кошториси його ділової активності й фінансове благополуччя.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він слугує джерелом сплати податків. З урахуванням значення прибутку вся діяльність підприємства спрямована на його зростання. Тобто прибуток як економічна категорія відбиває дохід, який створений в процесі матеріального виробництва в процесі підприємницької діяльності.

У процесі аналізу використовують різні показники прибутку, які можна класифікувати таким чином [10, с. 212].

1. За видами господарської діяльності розрізняють прибуток від основної (операційної) діяльності, прибуток від інвестиційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності.

2. За складом включених елементів розрізняють маржинальний (валовий) прибуток, загальний фінансовий результат звітного періоду до виплати процентів і податків, прибуток до оподатковування, чистий прибуток.

Маржинальний прибуток – це різниця між виручкою (нетто) і прямими виробничими витратами на реалізовану продукцію.

Брутто-прибуток включає фінансові результати від операційної, фінансової й інвестиційної діяльності, позареалізаційні і надзвичайні доходи і витрати (до виплати процентів і податків). Характеризує загальний фінансовий результат, зароблений підприємством для всіх зацікавлених сторін (держави, кредиторів, власників, найманого персоналу).

Прибуток до оподатковування – це результат після виплати відсотків кредиторам.

Чистий прибуток – це та сума прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків, виплата за економічними санкціями та інших обов'язкових відрахувань.

3. За характером оподатковування розрізняють оподатковуваний і неоподатковуваний (пільговий) прибуток відповідно до податкового законодавства, що періодично переглядається.

4. За ступенем обліку інфляційного чинника розрізняють номінальний прибуток і реальний прибуток, скоригований на темп інфляції у звітному періоді.

5. За економічним змістом прибуток поділяють на бухгалтерський і економічний. Бухгалтерський прибуток визначають як різницю між доходами і поточними явними витратами, відображеними в системі бухгалтерських рахунків. Економічний прибуток відрізняється від бухгалтерського тим, що в розрахунку його величини враховують не лише явні витрати, а й неявні, не відображені в бухгалтерському обліку (наприклад, витрати на утримання основних засобів, що належать власнику фірми).

6. За характером використання чистий прибуток поділяють на капіталізований і споживаний. Капіталізований прибуток – це частина чистого прибутку, який спрямовують на фінансування приросту активів підприємства.

Споживаний прибуток – та його частина, яку витрачають на виплату дивідендів акціонерам і засновникам підприємства.

Формування фінансових результатів можна розглядати як частину загальної системи господарювання, що пов'язана із прийняттям рішень щодо забезпечення необхідного їх розміру на рівні суб'єкта господарювання для досягнення тактичних та оперативних цілей.

Господарська діяльність будь-якого підприємства передбачає постійне співставлення доходів і витрат та визначення фінансового результату.

Позитивний фінансовий результат (прибуток) характеризується перевищенням доходів над витратами, які були понесені для їх одержання, а негативний (збиток) – навпаки.

Валовий прибуток (збиток) підприємства – це ключовий фінансовий показник, який відображає ефективність основної діяльності підприємства. Він розраховується як різниця між доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції (рис. 1.1).

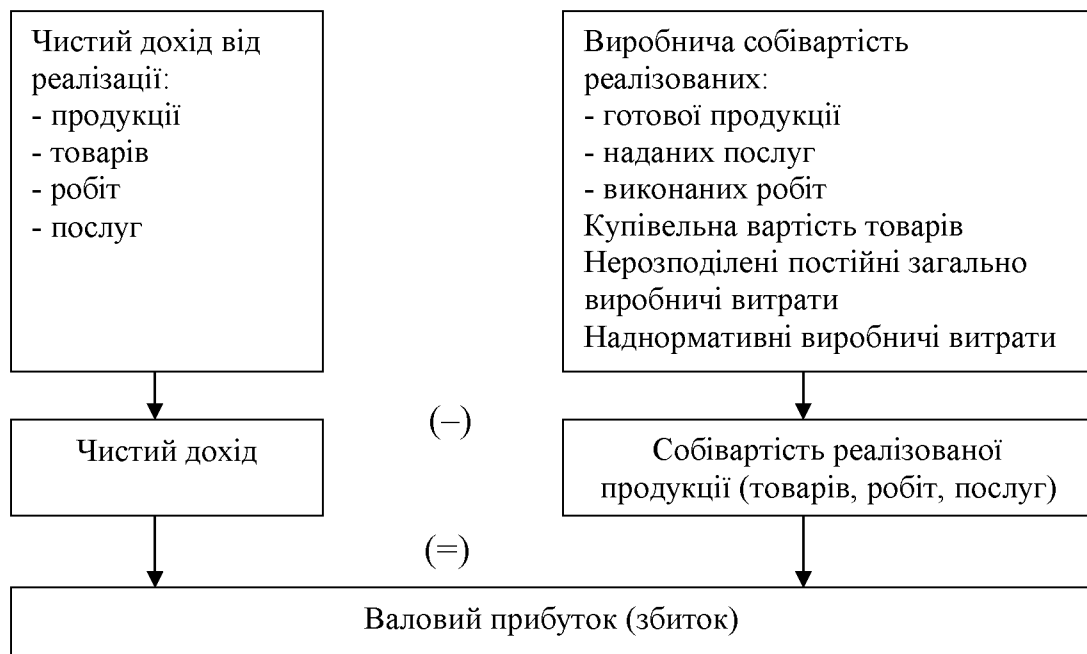


Рис. 1.1. Формування валового прибутку підприємства

Джерело: побудовано автором за [32, с. 144].

Валовий прибуток відображає суму коштів, яка залишилася після покриття витрат на виробництво та реалізацію продукції і свідчить про

здатність підприємства генерувати дохід від основної діяльності. Валовий збиток виникає, коли собівартість реалізованої продукції перевищує доходи від реалізації і є сигналом про проблеми в ефективності операційної діяльності або управлінні витратами.

Операційний прибуток – це фінансовий результат від операційної діяльності, який визначається вирахуванням операційних витрат від валового прибутку та додаванням одержаного результату до інших операційних доходів (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Формування фінансових результатів від операційної діяльності

Джерело: побудовано автором за [19, с. 439]

Позитивний результат (прибуток) свідчить про ефективність операційної діяльності, стабільний дохід від основної діяльності, негативний результат (збиток) сигналізує про проблеми в управлінні витратами або доходами.

Фінансовий результат до оподаткування – це сума операційного прибутку та доходу від участі в капіталі, доходів у формі дивідендів, відсотків від фінансових інвестицій за вирахуванням витрат, пов'язаних з позичковим капіталом (збитків від участі в капіталі, втрат від уцінки інвестицій і необоротних активів) тощо.

Чистий фінансовий результат підприємства – це підсумковий фінансовий показник, який відображає ефективність у всій господарській діяльності підприємства за певний період. Він може бути позитивним (чистий прибуток) або негативним (чистий збиток).

Отже, алгоритм розрахунку чистого фінансового результату (прибутку, збитку) звітного періоду включає таку послідовність [71, с. 211]:

- 1) визначення валового прибутку (збитку);
- 2) розрахунок фінансового результату (прибутку/збитку) від операційної діяльності;
- 3) визначення фінансового результату (прибутку/збитку) до оподаткування;
- 4) розрахунок чистого фінансового результату (прибутку/збитку).

Всі чинники, що визначають величину прибутку матеріалізуються через збільшення обсягів реалізації об'єктів діяльності підприємства і цін, зменшення виробничої собівартості, оптимізацію структури і асортименту продукції, адміністративних витрат і витрат на збут.

На фінансовий результат впливають дві групи різноманітних факторів: фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зовнішні); фактори, що перебувають у компетенції підприємств (внутрішні) (рис. 1.3).

До зовнішніх факторів належать:

– погодні умови. Кліматичні умови значно впливають на врожайність сільськогосподарських культур. Посухи, заморозки, надмірна кількість опадів можуть призвести до значних втрат врожаю.

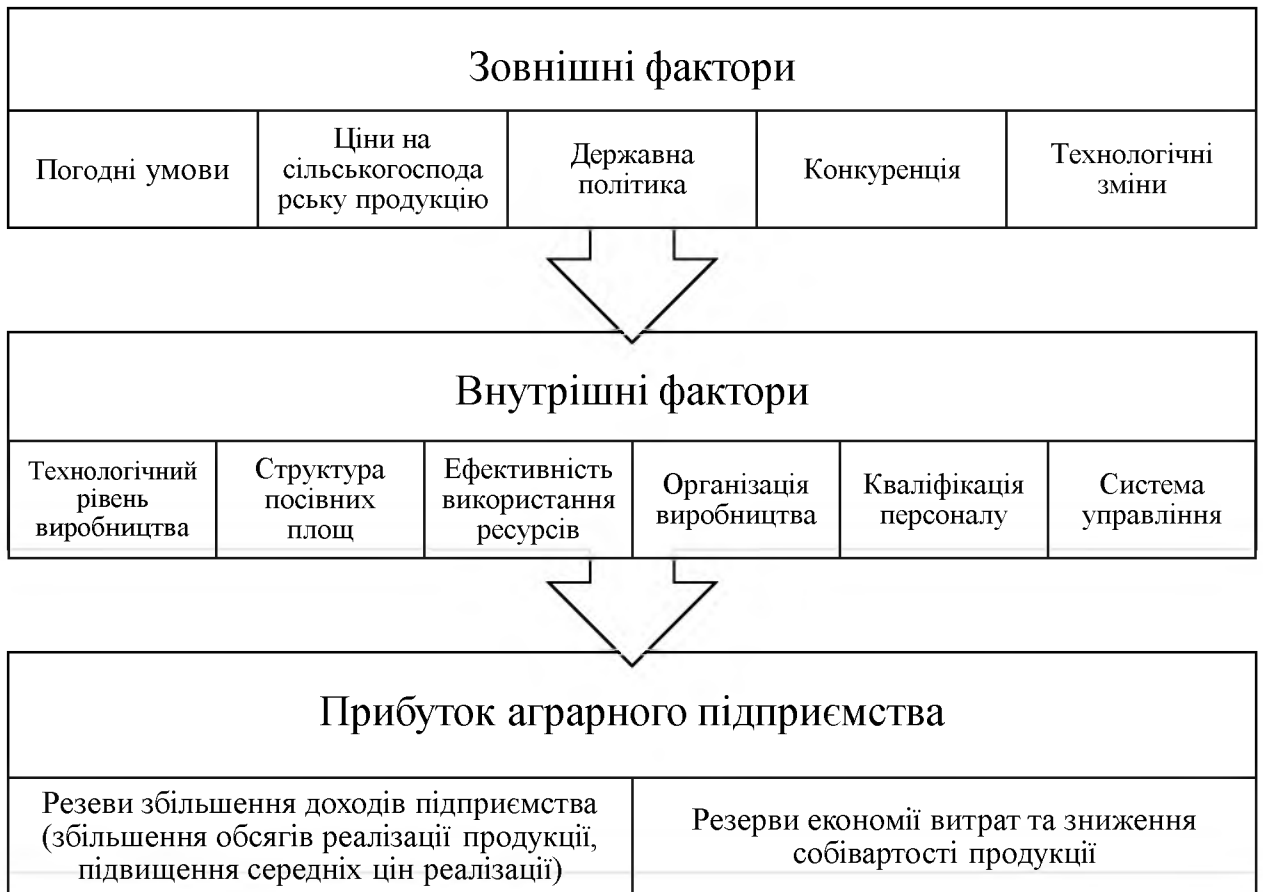


Рис. 1.3. Фактори, що впливають на формування фінансових результатів аграрного підприємства

Джерело: узагальнено автором за [29; 34; 45; 46]

– ціни на сільськогосподарську продукцію. Коливання цін на сільськогосподарську продукцію на світовому та внутрішньому ринках безпосередньо впливають на прибуток аграрного підприємства.

– державна політика. Державна підтримка аграрного сектору (дотації, кредити, програми розвитку) може суттєво вплинути на прибутковість підприємств.

– конкуренція. Рівень конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції впливає на ціни та обсяги продажів.

– технологічні зміни. Поява нових технологій може як сприяти підвищенню прибутковості, так і створювати додаткові витрати.

Внутрішні фактори формування фінансових результатів аграрних підприємств включають:

- технологічний рівень виробництва: застосування сучасних технологій (агрономічних, механічних, інформаційних) дозволяє підвищити врожайність, знизити витрати на виробництво та покращити якість продукції; механізація та автоматизація виробничих процесів сприяє підвищенню продуктивності праці та зменшенню витрат на оплату праці;

- структура посівних площ: оптимальне співвідношення різних культур дозволяє збалансувати виробництво, знизити ризики, пов'язані з погодними умовами та коливаннями цін на окремі види продукції;

- ефективність використання ресурсів: оптимальне використання земельних, трудових, матеріальних та фінансових ресурсів дозволяє знизити собівартість продукції та збільшити прибуток;

- організація виробництва: ефективна організація виробничих процесів, логістики та збуту продукції сприяє зниженню витрат та підвищенню прибутковості;

- кваліфікація персоналу: високий рівень кваліфікації працівників забезпечує ефективне використання ресурсів та підвищення якості продукції;

- система управління: ефективна система управління дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення, оптимізувати виробничі процеси та реагувати на зміни ринкових умов.

Усі вище перераховані фактори перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності, і всі впливають на величину прибутку. Аналіз ступеня впливу цих факторів на прибуток дасть змогу знайти та використати резерви зростання прибутку сільськогосподарських підприємств і підвищити рівень їх фінансової безпеки.

1.2. Методичні підходи до оцінки фінансових результатів та рівня прибутковості підприємства

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства включає використання різних методів, що дозволяють оцінити ефективність його

роботи, виявити тенденції розвитку та прийняти обґрунтовані управлінські рішення. Основні методи аналізу фінансових результатів діяльності підприємства наведені на рис. 1.4.

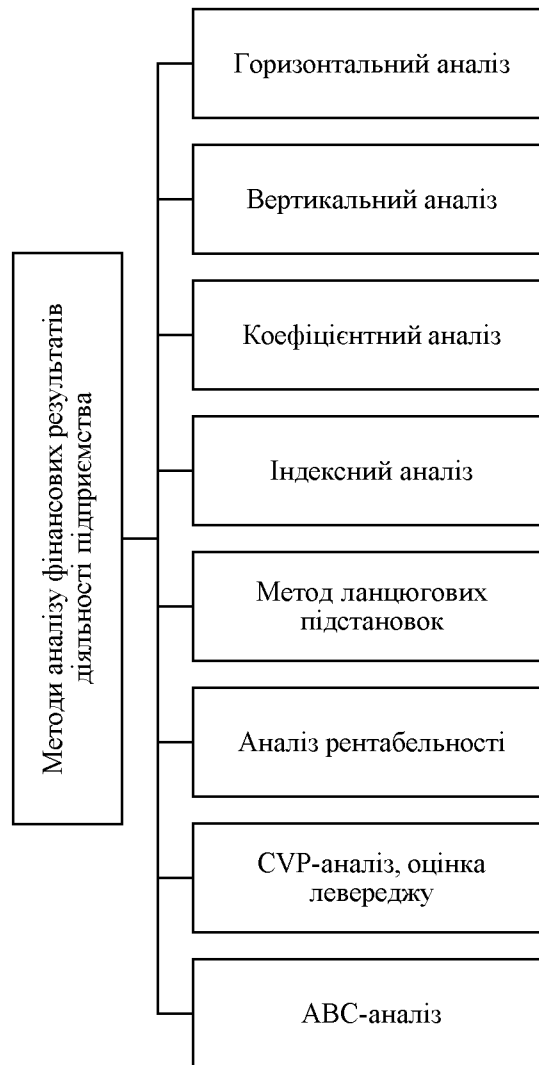


Рис. 1.4. Основні методи аналізу фінансових результатів діяльності аграрного підприємства

Джерело: узагальнено автором

Горизонтальний аналіз – це один з найпоширеніших методів аналізу фінансової звітності, який дозволяє оцінити динаміку змін фінансових показників за певний період часу. При проведенні горизонтального аналізу порівнюються абсолютні або відносні величини показників за різні періоди. Це дозволяє виявити тенденції зміни, оцінити темпи зростання або спаду, а також визначити фактори, які вплинули на ці зміни [2].

Основні етапи проведення горизонтального аналізу:

- 1) вибір базового періоду для порівняння (попередній період або базовий рік);
- 2) визначають абсолютні зміни як різницю між значенням показника у звітному періоді та базовому;
- 3) обчислення відносних змін (темпів приросту) шляхом розрахунку співвідношення абсолютної зміни до значення показника базового періоду у відсотковому вираженні.

Вертикальний аналіз дозволяє оцінити структуру фінансових показників підприємства за певний період. Він дозволяє вивчити структуру фінансових показників за один період, розраховує частку кожного елемента у загальній сумі (наприклад, частка собівартості у доході, частка чистого прибутку в чистому доході, частку чистого прибутку у валовому прибутку) та допомагає виявити структурні диспропорції [2].

Методика проведення вертикального аналізу:

- 1) вибір бази порівняння: зазвичай за базу порівняння беруть загальну суму доходу від реалізації продукції (робіт, послуг), доходу від реалізації продукції галузі чи сільського господарства, валового прибутку від реалізації продукції галузі чи сільського господарства;
- 2) розрахунок питомої ваги: кожен окремий елемент доходу чи прибутку ділиться на базу порівняння і множиться на 100%. Це дозволяє отримати відсоткове співвідношення кожного елемента до загальної суми.

Коефіцієнтний аналіз фінансових результатів підприємства – це метод оцінки ефективності діяльності підприємства, який базується на розрахунку та аналізі ключових фінансових коефіцієнтів. Ці показники дозволяють оцінити прибутковість, рентабельність, ліквідність та фінансову стійкість підприємства, виявити проблеми та визначити шляхи покращення.

Основні групи коефіцієнтів для аналізу фінансових результатів:

1. Коефіцієнти прибутковості (рентабельності) відображають здатність підприємства генерувати прибуток. До них належать:

- коефіцієнт окупності виробничих витрат [71]:

$$K_{\text{ок}}^{\text{ВВ}} = \frac{\text{ЧД}_p}{C_p}, \quad (1.1)$$

де ЧД_p – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

C_p – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.

- коефіцієнт окупності операційних витрат [71]:

$$K_{\text{ок}}^{\text{Воп}} = \frac{\text{ЧД}_p}{V_{\text{оп}}}, \quad (1.2)$$

де $V_{\text{оп}}$ – операційні витрати підприємства, тис. грн.

- коефіцієнт окупності адміністративних витрат [71]:

$$K_{\text{ок}}^{\text{Вадм}} = \frac{\text{ЧД}_p}{V_{\text{адм}}}, \quad (1.3)$$

де $V_{\text{адм}}$ – адміністративні витрати підприємства, тис. грн.

- коефіцієнт окупності витрат на збут:

$$K_{\text{ок}}^{\text{Взб}} = \frac{\text{ЧД}_p}{V_{\text{зб}}}, \quad (1.4)$$

де $V_{\text{адм}}$ – витрати на збут підприємства, тис. грн.

2. Коефіцієнти ефективності використання ресурсів відображають, як підприємство використовує свої ресурси. До них належать:

- коефіцієнт окупності сукупного капіталу [71]:

$$K_{\text{ок}}^{\text{А}} = \frac{\text{ЧД}_p}{A}, \quad (1.5)$$

де A – середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.

- коефіцієнт окупності власного капіталу [71]:

$$K_{\text{ок}}^{\text{ВК}} = \frac{\text{ЧД}_p}{\text{ВК}}, \quad (1.6)$$

де ВК – середньорічна вартість власного капіталу підприємства, тис. грн.

- оборотність активів [71]:

$$K_{об}^{OA} = \frac{ЧД_p}{OA}, \quad (1.7)$$

де $ЧД_p$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

OA – середньорічна вартість оборотних активів підприємства, тис. грн.

Визначає, скільки разів активи «обертаються» протягом звітного періоду.

– оборотність дебіторської заборгованості [71]:

$$K_{об}^{ДЗ} = \frac{ЧД_p}{ДЗ}, \quad (1.8)$$

де $ЧД_p$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн;

$ДЗ$ – середньорічна вартість дебіторської заборгованості у підприємстві, тис. грн.

Показує, як швидко підприємство стягує кошти з дебіторів.

3. Коефіцієнти ліквідності підприємства показують його здатність своєчасно виконувати зобов'язання перед кредиторами за рахунок наявних активів. Вони оцінюють, наскільки ефективно підприємство може покрити свої короткострокові борги за допомогою оборотних активів, і служать важливими індикаторами фінансової стійкості та платоспроможності.

4. Коефіцієнти фінансової стійкості підприємства показують структуру капіталу та рівень залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Вони характеризують здатність підприємства забезпечувати свою діяльність за рахунок власного капіталу, покривати зобов'язання та підтримувати стійкість у довгостроковій перспективі. Ці коефіцієнти допомагають оцінити фінансову автономію, ризики банкрутства та рівень фінансової стабільності.

Етапи проведення коефіцієнтного аналізу:

1) розрахунок коефіцієнтів на основі фінансової звітності (звіту про фінансові результати, балансу).

2) динамічний аналіз шляхом порівняння коефіцієнтів у динаміці за кілька років.

3) порівняльний аналіз дозволяє зіставити отримані значення з нормативними показниками або даними аналогічних підприємств;

4) інтерпретація результатів полягає у виявленні сильних і слабких сторін, оцінка ризиків і можливостей для розвитку.

Коефіцієнтний аналіз дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства з різних аспектів, включаючи прибутковість, стійкість і ліквідність. Це допомагає керівникам приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації фінансових ресурсів та покращення результатів діяльності [36].

Аналіз рентабельності при дослідженні фінансових результатів – це оцінка здатності підприємства отримувати прибуток у співвідношенні до доходів, витрат, активів чи капіталу. Аналіз рентабельності дає змогу визначити ефективність діяльності, її дохідність і використання ресурсів, а також виявити чинники, які впливають на фінансові результати. До таких показників можна віднести наступні:

– рентабельність продажів [25]:

$$P_{\text{пр}} = \frac{\text{Пр}_в}{\text{ЧД}_р} \cdot 100\%, \quad (1.9)$$

де $\text{Пр}_в$ – валовий прибуток підприємства, тис. грн;

$\text{ЧД}_р$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.

Даний показник свідчить, яка частка прибутку залишається від доходу після вирахування всіх витрат.

– рентабельність виробничих витрат [25]:

$$P_{\text{ВВ}} = \frac{\text{Пр}_в}{\text{С}_р} \cdot 100\%, \quad (1.10)$$

де $\text{Пр}_в$ – валовий прибуток підприємства, тис. грн;

$\text{С}_р$ – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.

Цей показник показує, скільки валового прибутку (або збитку) підприємство отримало на кожну гривню витрат, спрямованих на формування собівартості.

– рентабельність господарської діяльності [25]:

$$P_{\text{ВВ}} = \frac{\text{Пр}_\text{ч}}{\text{В}_{\text{ГД}}} \cdot 100\%, \quad (1.11)$$

де $\text{Пр}_\text{ч}$ – чистий прибуток підприємства, тис. грн;

$\text{В}_{\text{ГД}}$ – витрати господарської діяльності підприємства, тис. грн.

Даний показник характеризує, яку частку прибутку підприємство отримує від кожної гривні витрат чи доходу, і слугує ключовим показником для оцінки економічної доцільності роботи підприємства.

– рентабельність активів [25]:

$$P_{\text{А}} = \frac{\text{Пр}_\text{ч}}{\text{А}} \cdot 100\%, \quad (1.12)$$

де $\text{Пр}_\text{ч}$ – чистий прибуток підприємства, тис. грн;

А – середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.

Показує, наскільки ефективно активи підприємства використовуються для отримання прибутку.

– рентабельність власного капіталу [25]:

$$P_{\text{А}} = \frac{\text{Пр}_\text{ч}}{\text{ВК}} \cdot 100\%, \quad (1.13)$$

де $\text{Пр}_\text{ч}$ – чистий прибуток підприємства, тис. грн;

ВК – середньорічна вартість власного капіталу підприємства, тис. грн.

Характеризує дохідність, яку отримують власники підприємства від власних інвестицій.

Аналіз рентабельності дозволяє оцінити, наскільки ефективно підприємство перетворює свої ресурси на прибуток. Це важливий інструмент для моніторингу фінансової стабільності, визначення конкурентоспроможності та розробки стратегії підвищення ефективності діяльності.

CVP-аналіз (Cost-Volume-Profit Analysis) – це метод оцінки взаємозв'язку між витратами, обсягами виробництва та продажів, доходами і прибутком підприємства. Він дозволяє визначити, як зміни у виробничих витратах, обсягах реалізації та ціні продукції впливають на фінансові результати.

Основні завдання CVP-аналізу:

- 1) оцінка точки беззбитковості – визначення мінімального обсягу продажів, за якого доходи покривають усі витрати;
- 2) прогнозування прибутку – оцінка, як зміни обсягу реалізації впливають на розмір прибутку;
- 3) оптимізація ціноутворення – аналіз впливу змін у ціні продукції на фінансові результати.
- 4) прийняття управлінських рішень – оцінка доцільності розширення виробництва, зниження собівартості чи збільшення продажів.

Одним з інструментів CVP-аналізу є маржинальний дохід (Contribution Margin), який визначається як різниця між виручкою від реалізації та змінними витратами:

$$\text{МД} = \text{Д} - \text{ЗВ}, \quad (1.14)$$

де Д – дохід від реалізації продукції, грн;

ЗВ – змінні витрати на виробництво продукції, грн.

Також визначається маржинальний дохід на одиницю, що використовується для покриття постійних витрат і формування прибутку та коефіцієнт маржинального доходу як частка від ділення маржинального доходу на дохід від реалізації продукції.

Точка беззбитковості показує мінімально допустимий обсяг, який компенсує усі витрати на виробництво продукції, не приносячи при цьому ні прибутку ні збитків; виручка, яка необхідна для того, щоб проект почав приносити прибутки; кількість одиниць продукції, яку необхідно продати для отримання прибутку.

Розрахунок точки беззбитковості:

– у натуральних одиницях [16]:

$$ТБ = \frac{ПВ}{Ц - \pi_{ЗВ}}, \quad (1.15)$$

– у грошовому виразі [16]:

$$ТБ = \frac{ПВ}{K_{МД}}, \quad (1.16)$$

де ПВ – постійні витрати на виробництво продукції, грн;

Ц – ціна реалізації одиниці продукції, грн/од.;

$\pi_{ЗВ}$ – питомі змінні витрати на виробництво продукції, грн/од.

$K_{МД}$ – коефіцієнт маржинального доходу.

Розрахунок обсягу продажів для отримання цільового прибутку [16]:

$$ТБ_{Прц} = \frac{ПВ + Пр_{ц}}{Ц - \pi_{ЗВ}} = \frac{ПВ + Пр_{ц}}{\pi_{МД}}, \quad (1.17)$$

де $Пр_{ц}$ – цільовий прибуток, грн.

Оскільки одним із центральних результативних показників динамічного аналізу беззбитковості є операційний прибуток, то важливим представляється з'ясування факторів впливу на нього. Загалом, зміна операційного прибутку може бути викликана, з одного боку, зміною цін, зміною фізичного обсягу продаж, а з іншого – постійними та змінними витратами. Більш докладно зупинимося саме на факторі витрат. Характерно, що має значення не тільки їх абсолютні рівні, а й структура. Саме зі структурою витрат тісно пов'язаний такі показники як ціновий операційний важіль (леверідж) та натуральний операційний важіль.

Операційний левередж відображає, наскільки зміни у виручці впливають на операційний прибуток [16]:

$$ЛВ_{оп} = \frac{\%Пр_{оп}}{\%Д}, \quad (1.18)$$

де $\%Пр_{оп}$ – відсоткова зміна операційного прибутку;

$\%Д$ – відсоткова зміна доходу.

Залежить від співвідношення постійних і змінних витрат. Чим більша частка постійних витрат, тим вищий операційний левередж. Високий

операційний левередж означає, що навіть невеликі зміни в обсягах продажів можуть суттєво вплинути на операційний прибуток.

Фінансовий левередж відображає вплив структури капіталу (співвідношення власного і позикового капіталу) на чистий прибуток підприємства [16]:

$$ЛВ_{\phi} = \frac{\%Пр_{ч}}{\%Пр_{оп}}, \quad (1.19)$$

де $\%Пр_{ч}$ – відсоткова зміна чистого прибутку.

Використання позикового капіталу збільшує прибуток на власний капітал (ROE) за умови, що рентабельність активів перевищує вартість позикових коштів. Високий фінансовий левередж підвищує ризик банкрутства, оскільки збільшує фінансові витрати.

Загальний левередж поєднує вплив операційного та фінансового левереджу на чистий прибуток [16]:

$$ЛВ = \frac{\%Пр_{ч}}{\%Д}. \quad (1.20)$$

Дозволяє оцінити, як зміна обсягу продажів вплине на чистий прибуток з урахуванням як операційних, так і фінансових витрат.

Аналіз і оцінка левереджу – важливий інструмент, який дозволяє підприємству виявити потенційні ризики і можливості, пов'язані з фінансовими та операційними рішеннями. Це сприяє підвищенню ефективності управління, забезпеченню стабільності фінансових результатів та підвищенню конкурентоспроможності.

АВС-аналіз – це метод, який використовується для класифікації фінансових показників або елементів витрат, доходів чи прибутків підприємства за ступенем їхньої важливості. Він ґрунтується на принципі Парето (80/20), згідно з яким більшість результатів забезпечується меншістю факторів. АВС-аналіз дозволяє виділити ключові елементи, які мають найбільший вплив на фінансові результати підприємства.

Застосування АВС-аналізу до фінансових результатів:

– аналіз доходів:

Група А: Основна продукція чи послуги, які приносять найбільшу частку доходу.

Група В: Продукція, що приносять середній дохід.

Група С: Продукція з мінімальним внеском у загальний дохід, але важливі для підтримки асортименту.

– аналіз прибутковості продукції:

Група А: Продукція з найвищою рентабельністю.

Група В: Продукція з середньою рентабельністю.

Група С: Продукція з низькою рентабельністю, яка може вимагати оптимізації.

АВС-аналіз – це універсальний інструмент, який дозволяє підприємству зосередитися на найважливіших аспектах своєї діяльності. Його використання допомагає оптимізувати структуру витрат, максимізувати доходи та підвищити загальну ефективність фінансового управління.

Індексний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства – це метод оцінки змін фінансових показників у динаміці шляхом порівняння їх значень у різні періоди. Аналіз базується на розрахунку індексів, які показують співвідношення між значеннями показника у звітному та базовому періодах. Індексний аналіз дозволяє визначити тенденції зміни фінансових результатів (доходу, прибутку, витрат), виявити основні фактори, що вплинули на фінансові результати, здійснювати прогнозування майбутніх фінансових показників на основі динаміки минулих періодів.

Загальну відносну зміну вартості валової продукції у поточних цінах у звітному році порівняно з базисним визначається за допомогою індексу вартісного обсягу продукції [46]:

$$I_{ВП} = \frac{\sum OB_1 \cdot Ц_1}{\sum OB_0 \cdot Ц_0}, \quad (1.21)$$

де OB_0 , OB_1 – обсяг виробництва i -го виду продукції у базисному та звітному році, $ц$;

де Π_0, Π_1 – ціна реалізації i -го виду продукції у базисному та звітному році, грн/ц.

Індекс фізичного обсягу продукції показує зміну вартості валової продукції за рахунок зміни фізичного обсягу продукції [46]:

$$I_{OB} = \frac{\sum OB_1 \cdot \Pi_0}{\sum OB_0 \cdot \Pi_0}. \quad (1.22)$$

Індекс цін показує вплив цін на зміну вартості валової продукції [46]:

$$I_{\Pi} = \frac{\sum OB_1 \cdot \Pi_1}{\sum OB_1 \cdot \Pi_0}. \quad (1.23)$$

Розраховані індекси зв'язані між собою такою рівністю [46]:

$$I_{ВП} = I_{OB} \cdot I_{\Pi}. \quad (1.24)$$

Індексний аналіз дозволяє виявити основні тенденції, оцінити ефективність роботи підприємства та сформулювати рекомендації для покращення фінансової діяльності.

Метод ланцюгових підстановок – це метод факторного аналізу, який дозволяє оцінити вплив окремих факторів на зміну фінансових результатів підприємства (наприклад, прибутку, доходу чи витрат). Цей підхід базується на послідовному заміщенні базових значень факторів їх фактичними значеннями, щоб визначити, наскільки кожен фактор вплинув на загальний результат.

Модель факторного аналізу чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [71]:

$$ЧД = A \cdot РВ, \quad (1.25)$$

де A – середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн;

$РВ$ – ресурсовіддача (відношення чистого доходу до вартості активів), грн.

Розраховується умовне значення результативного показника [71]:

$$ЧД_{ум} = A_1 \cdot РВ_0. \quad (1.26)$$

Загальна зміна (+, –) чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) [71]:

$$\Delta\text{ЧД} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_0, \quad (1.27)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) середньорічної вартості майна (екстенсивний чинник) [71]:

$$\Delta\text{ЧД}_A = \text{ЧД}_{\text{ум}} - \text{ЧД}_0; \quad (1.28)$$

2) ресурсвіддачі (інтенсивний чинник) [71]:

$$\Delta\text{ЧД}_{\text{РВ}} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_{\text{ум}}; \quad (1.29)$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta\text{ЧД} = \Delta\text{ЧД}_A + \Delta\text{ЧД}_{\text{РВ}}. \quad (1.30)$$

Метод ланцюгових підстановок є ефективним інструментом для аналізу фінансових результатів, оскільки дозволяє детально оцінити вплив окремих факторів на загальні зміни показників. Це сприяє прийняттю обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на покращення фінансової діяльності підприємства.

Висновки до розділу 1

Узагальнюючи понятійно-категорійні підходи вчених-економістів до трактування змісту поняття «фінансовий результат», ми дійшли висновку, що фінансовий результат – це кінцевий результат діяльності підприємства за звітний період, який виражається прибутком або збитком. Прибуток – це позитивний фінансовий результат, який визначається на мікроекономічному рівні за звітний період та характеризується приростом власного капіталу за рахунок перевищення доходів над понесеними на їх досягнення витратами, а збиток – негативний фінансовий результат, який характеризується зменшенням власного капіталу за рахунок перевищення витрат над доходами.

У процесі аналізу використовують різні показники прибутку, які можна класифікувати таким чином: за видами господарської діяльності; за складом включених елементів; залежно від характеру діяльності підприємства; за характером оподаткування; за ступенем обліку інфляційного чинника; за економічним змістом; за характером використання.

Розглянуто порядок формування валового прибутку (збитку), фінансового результату від операційної діяльності, чистого фінансового результату.

На фінансовий результат впливають дві групи різноманітних факторів: фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зовнішні); фактори, що перебувають у компетенції підприємств (внутрішні). Процес формування і використання прибутку є досить складним і неоднозначним у зв'язку із специфікою аграрної галузі.

Досліджено основні методи аналізу фінансових результатів діяльності підприємства: горизонтальний аналіз, вертикальний аналіз, коефіцієнтний аналіз, індексний аналіз, метод ланцюгових підстановок, аналіз рентабельності, CVP-аналіз, ABC-аналіз.

РОЗДІЛ 2

ФОРМУВАННЯ ТА НАПЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Економічна оцінка джерел формування фінансових результатів підприємства

Аналіз доходів, витрат і фінансових результатів є невід’ємною частиною управління будь-яким бізнесом. Він дозволяє оцінити ефективність діяльності підприємства, виявити сильні та слабкі сторони, а також прийняти обґрунтовані рішення для покращення фінансового стану.

Проаналізуємо склад та динаміку доходів товариства Карлівського району (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Склад та динаміка доходів товариства Карлівського району, 2019 – 2023 рр.

Показники	Роки					2023 р. до 2019 р.	
	2019	2020	2021	2022	2023	абсолютне відхилення, (+, -)	відносне відхилення, %
Чистий дохід від операційної діяльності (реалізації продукції, товарів, робіт, послуг)	131232	202573	234078	159896	296956	165724	126,3
Дохід від іншої операційної діяльності	7552	11436	12913	6811	8962	1410	18,7
Дохід від фінансової діяльності	2005	1759	2863	1581	6843	4838	241,3
Дохід від інвестиційної діяльності	0	14	60	3	3	3	x
Усього доходів	140789	215782	249914	168291	312764	171975	122,2

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Сума доходів підприємства за 2019 – 2023 рр. збільшилася на 171975 тис. грн. або у 2,2 рази і становить 312764 тис. грн. Таке зростання відбулося за рахунок збільшення чистого доходу від операційної діяльності та доходів від фінансової діяльності. Зокрема, за досліджуваний період чистий дохід від операційної діяльності зріс у 2,3 рази і дорівнює 296956 тис. грн, а дохід від фінансової діяльності зріс у 3,4 рази до 4838 тис. грн. Інші операційні доходи також збільшилися на 18,7 % і знаходяться на рівні 8962 тис. грн, а доходи від інвестиційної діяльності у звітному році практично відсутні (3 тис. грн).

Підприємство формує доходи переважно в процесі основної операційної діяльності (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Структура формування доходів товариства
Карлівського району, 2019 – 2023 рр.**

Показники	Роки					Абсолютне відхилення (+,-) 2023 р. від:	
	2019	2020	2021	2022	2023	2019 р.	2022 р.
Чистий дохід від операційної діяльності (реалізації продукції, товарів, робіт, послуг)	93,2	93,9	93,7	95,0	94,9	1,7	-0,1
Дохід від іншої операційної діяльності	5,4	5,3	5,2	4,0	2,9	-2,5	-1,2
Дохід від фінансової діяльності	1,4	0,8	1,1	0,9	2,2	0,8	1,2
Дохід від інвестиційної діяльності	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Усього доходів	100	100	100	100	100	x	x

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Так, у 2023 р. у загальній величині доходів 94,9 % припадає на чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), 2,9 % – інші операційні доходи та 2,2 % інші фінансові доходи.

За допомогою способу ланцюгових підстановок визначимо вплив факторів (середньорічної вартості майна і ресурсівіддачі) на зміну чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Інформація для проведення факторного аналізу чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Показники	Умовне позначення	2019 р.	2023 р.	Відхилення (+, -)	
				абсолютне	відносне, %
Середньорічна вартість капіталу, тис. грн	К	269119	429092	159973	59,4
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	ЧД	131232	296956	165724	126,3
Ресурсовіддача, грн	РВ	0,488	0,692	0,20	41,9

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Загальний рівень ресурсовіддачі у підприємстві у 2023 р. порівняно з 2019 р. збільшився на 0,20 грн. (41,9 %) і становить 0,69 грн.

Загальна зміна доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\Delta\text{ЧД} = 165724 \text{ тис. грн.}$$

у тому числі за рахунок факторів:

а) середньорічної вартості капіталу (екстенсивний чинник):

$$\Delta\text{ЧД}_\text{К} = 78008,3 \text{ тис. грн.}$$

б) ресурсовіддача (інтенсивний чинник):

$$\Delta\text{ЧД}_\text{РВ} = 87715,7 \text{ тис. грн.}$$

У 2023 р. порівняно з 2019 р. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 165724 тис. грн, або у 2,3 рази. Ця зміна відбулася під впливом таких факторів. У результаті зростання середньорічної вартості капіталу на 159973 тис. грн (59,4 %), чистий дохід збільшився на 78008,3 тис. грн. Водночас за рахунок підвищення ресурсовіддачі на 0,2 грн (41,9 %) чистий дохід зріс на 87715,7 тис. грн.

Таким чином, головним фактором збільшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) стало підвищення рівня ресурсовіддачі. Частка впливу екстенсивного чинника в загальній зміні результативного показника становить 37,3 %, а інтенсивного (підвищення ефективності використання активів) – 62,7 %.

Оскільки основним джерелом доходу є дохід від реалізації продукції, проаналізуємо динаміку та структуру доходів підприємства (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка доходу від реалізації продукції сільського господарства у товаристві, 2019 – 2023 рр.

Показники	Роки					2023 р. у % до	
	2019	2020	2021	2022	2023	2019 р.	2022 р.
Зернові та зернобобові – всього	7385	77030,8	83734,6	94035,3	119458,1	1617,6	127,0
з них: пшениця	5957,4	10548,4	15721,9	20517,9	34740,2	583,1	169,3
жито	510,9	38,7	1130	722,2	418	81,8	57,9
кукурудза на зерно	916,6	56213,7	59496,5	72383	80029,7	8731,1	110,6
ячмінь	-	7936,6	7386,3	412,2	4270,2	x	1036,0
горох	-	2293,4	-	-	-	x	x
Технічні культури – всього	65600,6	46634,6	68964,4	67,3	89389,5	136,3	132822,4
у т. ч. соняшник	47229,1	28639,2	52625,2	67,3	89389,5	189,3	132822,4
соя	2181	2652,1	-	-	-	x	x
цукрові буряки	16190,5	15343,3	16339,2	-	-	x	x
Продукція рослинництва	72985,6	123665,4	152699	94102,6	208847,6	286,1	221,9
Цукор білий кристалічний	23096	43136,7	31148,8	4450,2	19849,6	85,9	446,0
Продукція сільського господарства	96081,6	166802,1	183848	98552,8	228697,2	238,0	232,1

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Аналіз даних табл. 2.4 показує, що за досліджуваний період дохід від реалізації продукції рослинництва у товаристві зріс у 2,9 рази і становить 208847,6 тис. грн, що відбулося переважно за рахунок збільшення товарної продукції зернових технічних культур, дохід від реалізації яких зріс у 16,2 рази, і на 27,0 % порівняно з 2021 р., тоді як дохід від реалізації технічних культур збільшився на 36,3 %.

Також товариство продовжує реалізацію цукру білого кристалічного бурякового, незважаючи на припинення вирощування цукрового буряку з 2022 р. Чистий дохід від його реалізації зменшився на 14,1 % і становить 19849,6 тис. грн.

Відповідно, в цілому дохід від реалізації продукції сільського господарства товариства у 2023 р. порівняно з 2019 р. зріс у 2,4 рази і дорівнює 228697,2 тис. грн.

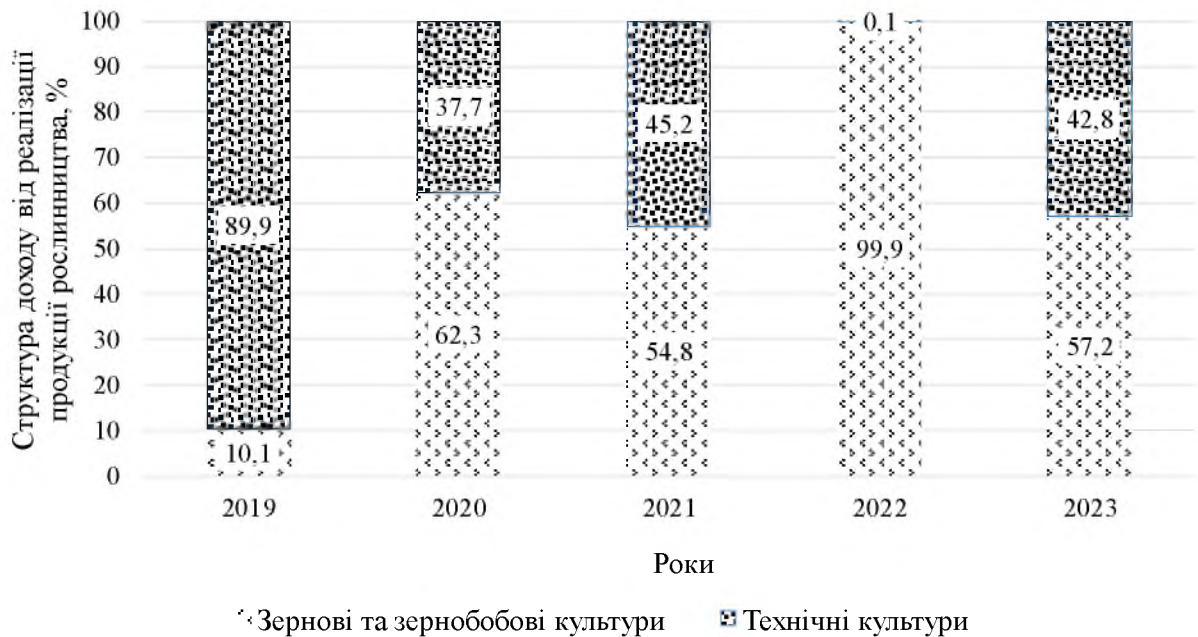


Рис. 2.1. Структура доходу від реалізації продукції рослинництва у товаристві Карлівського району, 2019 – 2023 рр., %

Джерело: побудовано автором

Структура доходу від реалізації продукції рослинництва у товаристві протягом аналізованого періоду суттєво коливалася. Так, у 2019 р. на зернові та зернобобові припадало 10,1 % доходу від реалізації рослинництва, що обумовлено низьким рівнем товарності даної групи продукції. Зокрема, в базисному році відбулося суттєве падіння ціни на кукурудзу на зерно, що стало основною перешкодою в реалізації даної зернової культури. В наступні роки частка зернових у доходах суттєво збільшилася: 2020 р. – 62,3 %, 2021 р. – 54,8 %, 2022 р. – 99,9 %. У 2022 р. формування доходу товариства здійснювалося лише за рахунок зернових культур, що обумовлено втратою ринків збуту та порушенням логістичних ланцюгів з початком війни. У звітному році 57,2 % доходу продукції рослинництва припадало на зернові культури, відповідно 42,8 % на технічні культури.

Більш детально розглянемо структуру формування доходу від реалізації продукції рослинництва за видами культур (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Структура доходу від реалізації продукції рослинництва у товаристві за видами культур, 2019 – 2023 рр.

Показники	Роки					Абсолютне відхилення 2023 р. від:	
	2019	2020	2021	2022	2023	2019 р.	2021 р.
Зернові та зернобобові – всього	10,1	62,3	54,8	99,9	57,2	47,1	2,4
з них: пшениця	8,2	8,5	10,3	21,8	16,6	8,5	6,3
жито	0,7	-	0,7	0,8	0,2	-0,5	-0,5
кукурудза на зерно	1,3	45,5	39,0	76,9	38,3	37,1	-0,6
ячмінь	0,0	6,4	4,8	0,4	2,0	2,0	-2,8
горох	0,0	1,9	-	-	-	х	х
Технічні культури – всього	89,9	37,7	45,2	0,1	42,8	-47,1	-2,4
у т. ч. насіння соняшнику	64,7	23,2	34,5	0,1	42,8	-21,9	8,3
боби сої	3,0	2,1	-	-	-	х	х
цукрові буряки	22,2	12,4	10,7	-	-	х	х
Продукція рослинництва	100	100	100	100	100	х	х

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Серед зернових культур, найбільша частка доходу припадає на кукурудзу на зерно та пшеницю. Так, частка доходу від реалізації продукції рослинництва, що припадає на кукурудзу на зерно коливалася від 1,3 % у 2019 р. до 76,9 % у 2022 р., а в 2023 р. знаходилася на рівні 38,3 %. Питома вага пшениці поступово збільшувалася і у звітному році становила 16,6 %. При цьому частка жита та ячменю є незначною – 0,2 % та 2,0 % відповідно.

Серед технічних культур станом на 2023 р. реалізується лише насіння соняшнику, на яке припадає 42,8 % доходів від реалізації продукції рослинництва. Припинено вирощування та реалізація бобів сої з 2021 р., цукрових буряків – з 2022 р.

Таким чином, основний дохід у досліджуваному періоді забезпечувався за рахунок зернових і технічних культур, хоча частка доходу від технічних

культур мала тенденцію до зменшення, що обумовлено припиненням реалізації бобів сої та цукрових буряків. Зростання частки доходу від кукурудзи і пшениці вказує на зміну структури продукції рослинництва на користь зернових культур.

Підприємство має зерново-технічний виробничий напрям з розвинутим виробництвом технічних культур. Коефіцієнт спеціалізації становить 0,326, свідчить про те, що підприємство має середній рівень спеціалізації. Значення коефіцієнта менше 0,5 зазвичай означає, що підприємство не має чітко вираженої спеціалізації на одному виді продукції. Це може свідчити про диверсифікацію виробництва, де прибуток формується від різних видів продукції рослинництва, таких як зернові, технічні культури та інші. Такий підхід може допомогти підприємству мінімізувати ризики, пов'язані зі змінами ринкових умов для окремих видів продукції, та забезпечити більш стабільні доходи.

ABC-аналіз – це інструмент, який дає змогу визначити рейтинг товарів за зазначеними критеріями і виявити ту частину асортименту, яка забезпечує максимальний ефект. Ідея ABC-аналізу будується на основі принципу Парето, суть якого полягає у такому: «20% зусиль дають 80% результату, а інші 80% зусиль – лише 20% результату», тобто 20% усіх товарів дають 80% обороту.

Отримавши накопичувальний розмір доходу у відсотках, можна здійснити класифікацію товарної продукції (табл. 2.6).

Як свідчать дані табл. 2.6, найбільш важливим у товаристві є виробництво таких видів продукції, як кукурудза на зерно та насіння соняшнику, що забезпечують одержання 74,7 % доходу від реалізації продукції рослинництва. Проміжною продукцією є вирощування і реалізація пшениці та цукрових буряків, їх частка в структурі доходу становить 20,7 % у середньому за досліджуваний період. В свою чергу, всі останні види товарної продукції (ячмінь, горох, боби сої, жито, горох) на підприємстві займають не надто вагомні позиції та приносять найменші доходи (4,6 %).

**АВС-аналіз товарної сільськогосподарської продукції у
товаристві Карлівського району, 2019 – 2023 рр.**

Найменування продукції	Дохід від реалізації за 2019 – 2023 рр., тис. грн	Частка в загальному обсязі, %	Частка накопичувальним підсумком, %	Клас
Кукурудза на зерно	269039,5	41,2	41,2	А
Насіння соняшнику	217950,3	33,4	74,7	
Пшениця	87485,8	13,4	88,1	В
Цукрові буряки	47873	7,3	95,4	
Ячмінь	20005,3	3,1	98,5	С
Боби сої	4833,1	0,7	99,2	
Жито	2819,8	0,4	99,6	
Горох	2293,4	0,4	100,0	
Продукція рослинництва	652300,2	100	x	

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

У підприємстві товарна продукція класу А займає 25,0 %, класу В – 25,0 %, а класу С – 50,0 %. Керівництву підприємства необхідно приділити увагу збільшенню питомої ваги продукції у складі класу.

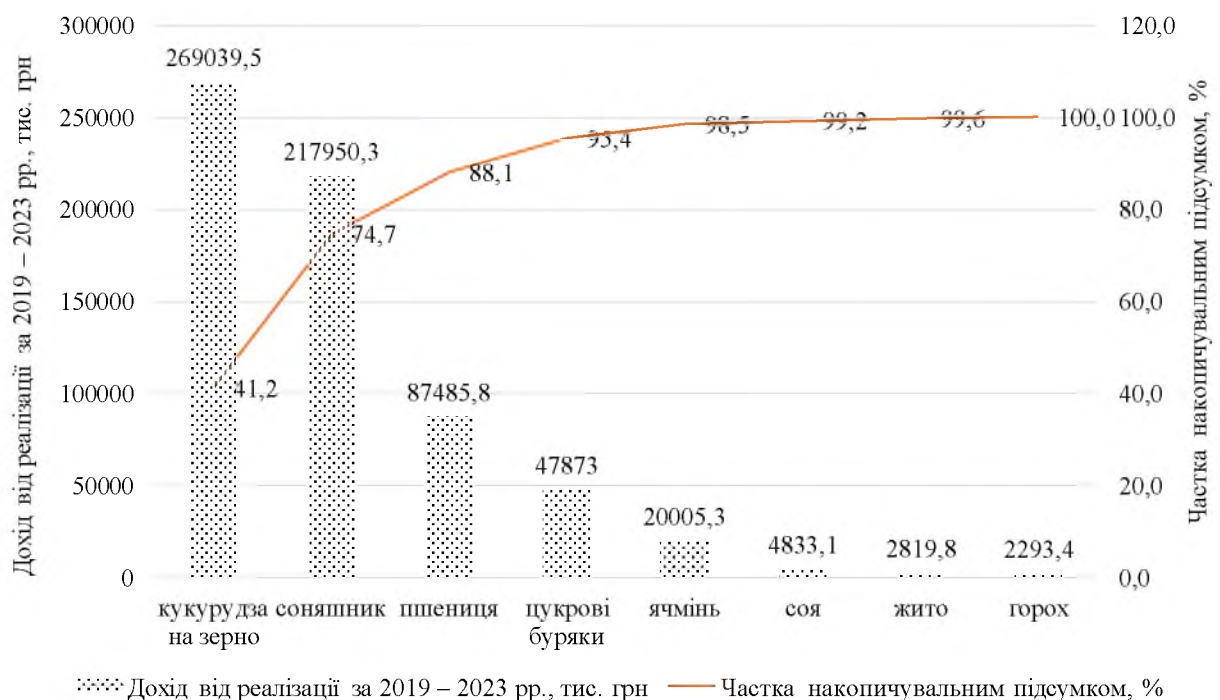


Рис. 2.2. Динаміка доходів від реалізації продукції сільськогосподарського підприємства у товаристві, 2019 – 2023 рр.

Джерело: побудовано автором

З метою забезпечення переходу товарної продукції з класу С до класу В рекомендовано збільшувати її кількість за рахунок науково обґрунтованої сівозміни. Так, доцільно в наступних періодах більшу частину посівних площ виділити під такі культури, як горох та боби сої, які є азотфіксуючими культурами.

Витрати визначаються витратами певного періоду одночасно з визначенням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому були здійснені (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка та склад витрат підприємства, 2019 – 2023 рр.

Витрати	2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		2023 р.		2023 р. у % до 2019 р.
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	95730	82,4	161073	85,3	136201	81,6	123101	82,3	195695	84,0	204,4
Адміністративні витрати	10150	8,7	12976	6,9	15087	9,0	15675	10,5	19051	8,2	187,7
Витрати на збут	124	0,1	929	0,5	2	0,0	49	0,0	0	0,0	0,0
Інші операційні витрати	8302	7,1	12457	6,6	15395	9,2	10444	7,0	15662	6,7	188,7
Витрати від фінансової діяльності	1843	1,6	1469	0,8	188	0,1	281	0,2	1073	0,5	58,2
Інші витрати	14	0,0	30	0,0	0	0,0	54	0,0	1375	0,6	9821,4
Усього витрат	116163	100	188934	100	166873	100	149604	100	232856	100	200,5

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Аналіз даних табл. 2.7 показує, що за 2019 – 2023 рр. витрати товариства зросли у 2 рази і становлять 232856 тис. грн, що обумовлено зростанням всіх елементів витрат, окрім витрат на фінансову діяльність. Так, собівартість реалізованої продукції у товаристві за аналізований період зросла у 2 рази до 195695 тис. грн, що становить найбільшу частину витрат господарської діяльності – 84,0 %.

Адміністративні витрати збільшилися на 87,7 %, однак їх частка у структурі витрат товариства дещо зменшилася на 0,6 в.п. і знаходиться на рівні 8,2 %. Витрати на збут у підприємстві у звітному році відсутні.

Інші операційні витрати зростали такими ж темпами, що і адміністративні витрати – на 88,7 %, а їх частка у структурі витрат становить 8,2 %.

Таким чином, можна зробити висновок, що на операційні витрати у товаристві припадає 98,9 % господарських витрат.

Витрати від фінансової діяльності за 2019 – 2023 рр. зменшилися на 41,8 %, а їх частка у структурі господарських витрат зменшилася з 1,6 % до 0,5 % у звітному році.

Протягом 2019 – 2022 рр. інші витрати були незначними, однак у 2023 р. їх значення зросло до 1375 тис. грн або 0,6 % витрат.

Оскільки операційна діяльність формує переважну частину сукупного доходу підприємства дослідимо структуру операційних витрат за елементами (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Склад та структура операційних витрат за елементами у товаристві, 2019 – 2023 рр.

Елементи витрат	2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		2023 р.		2023 р. у % до 2019 р.
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	
Матеріальні затрати	93990	48,8	74546	42,7	82698	40,8	84755	42,0	121210	49,1	129,0
Витрати на оплату праці	24301	12,6	30273	17,3	36736	18,1	40511	20,1	47606	19,3	195,9
Відрахування на соціальні заходи	5252	2,7	6624	3,8	8061	4,0	8792	4,4	10333	4,2	196,7
Амортизація	16625	8,6	17595	10,1	18248	9,0	20169	10,0	20918	8,5	125,8
Інші операційні витрати	52434	27,2	45672	26,1	56916	28,1	47764	23,6	46900	19,0	89,4
Всього	192602	100	174710	100	202659	100	201991	100	246967	100	128,2

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Як свідчать дані табл. 2.8, операційні витрати підприємства за досліджуваний період збільшилися на 28,2 % і дорівнюють 246967 тис. грн, що відбулося за рахунок зростання всіх елементів окрім інших операційних витрат. Зокрема, сума матеріальних затрат збільшилася на 29,0 %, амортизація – на 25,8 %, витрати на оплату праці – у 2 рази, відрахування на соціальні заходи – у 2 рази, однак інші операційні витрати зменшилися на 10,6 %.

Для визначення фінансового результату, необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів. Основним показником, який характеризує фінансові результати діяльності є прибуток.

Таблиця 2.9

**Формування фінансових результатів діяльності
товариства Карлівського району, 2019 – 2023 рр., тис. грн**

Показники	Роки					2023 р. у % до 2019 р.
	2019	2020	2021	2022	2023	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	131232	202573	234078	159896	296956	226,3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	95730	161073	136201	123101	195695	204,4
Валовий прибуток	35502	41500	97877	36795	101261	285,2
У % до чистого доходу від реалізації продукції	27,1	20,5	41,8	23,0	34,1	х
Інші операційні доходи	7552	11436	12913	6811	8962	118,7
Адміністративні витрати	10150	12976	15087	15675	19051	187,7
Витрати на збут	124	929	2	49	0	0,0
Інші операційні витрати	8302	12457	15395	10444	15662	188,7
Фінансовий результат від операційної діяльності	24478	26574	80306	17438	75510	308,5
Інші фінансові доходи	2005	1759	2863	1581	6843	341,3
Інші доходи	0	14	60	3	3	х
Фінансові витрати	1843	1469	188	281	1073	58,2
Інші витрати	14	30	0	54	1375	9821,4
Фінансовий результат від звичайної діяльності	24626	26848	83041	18687	79908	324,5
Чистий фінансовий результат	24626	26848	83041	18687	79908	324,5
у % до чистого доходу	18,8	13,3	35,5	11,7	26,9	х
у % до валового прибутку	69,4	64,7	84,8	50,8	78,9	х

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Виходячи з даних, наведених у табл. 2.9 можна зазначити, що у 2023 р. порівняно з 2019 р. у підприємстві чистий дохід від реалізації продукції зріс у 2,3 рази і становив 296956 тис. грн.

Операційні витрати за досліджуваний період зросли у 2 рази і дорівнюють 230408 тис. грн. У структурі операційних витрат найбільшу питому вагу займають собівартість реалізованої продукції – 84,9 % що на 1,6 в.п. більше порівняно з 2019 р.

Валовий прибуток підприємства за 2019 – 2023 рр. зріс у 2,9 рази і становив 101261 тис. грн. або 34,1 % чистого доходу від реалізації продукції. У зв'язку з випереджаючим зростанням рівня доходів порівняно з операційними витратами у 2023 р. підприємство отримало прибуток від операційної діяльності в розмірі 75510 тис. грн, що у 3,1 рази перевищує рівень 2019 р. При цьому фінансові витрати зменшилися на 41,8 % до 1073 тис. грн., однак інші витрати суттєво зросли до 1375 тис. грн. Відповідно фінансовий результат від звичайної діяльності зріс у 3,2 рази і дорівнює 79908 тис. грн.

Чистий прибуток підприємства відповідає фінансовому результату від звичайної діяльності, і за досліджуваний період збільшився на 55282 тис. грн. або у 3,2 рази і становить 79908 тис. грн. Протягом 2019 – 2023 рр. частка чистого прибутку у чистому доході коливалася від 11,7 % у 2022 р. до 26,9 % до 2023 р., а максимальне значення досягнуто у 2021 р. – 35,5 %. При цьому частка чистого прибутку у валовому прибутку товариства поступово збільшувалася, окрім 2022 р. Частка чистого прибутку у структурі валового прибутку складає 78,9 %, що на 9,5 в.п. перевищує показник 2019 р.

Таким чином, підприємство демонструвало значне зростання основних фінансових показників, що про ефективне управління та стабільну динаміку розвитку. Максимальні показники прибутковості було досягнуто у 2021 р., але й у 2023 р. частка чистого прибутку у доході (26,9 %) є доволі високою.

2.2. Оцінка рівня прибутковості та факторний аналіз формування фінансових результатів підприємства

Аналіз динаміки прибутку від реалізації продукції рослинництва є важливим інструментом для оцінки ефективності сільськогосподарських підприємств та прогнозування майбутніх результатів. Зокрема, детальне дослідження динаміки прибутковості зернових та технічних культур дозволяє виявити тенденції, оцінити вплив різних факторів та прийняти обґрунтовані управлінські рішення (рис. 2.3).

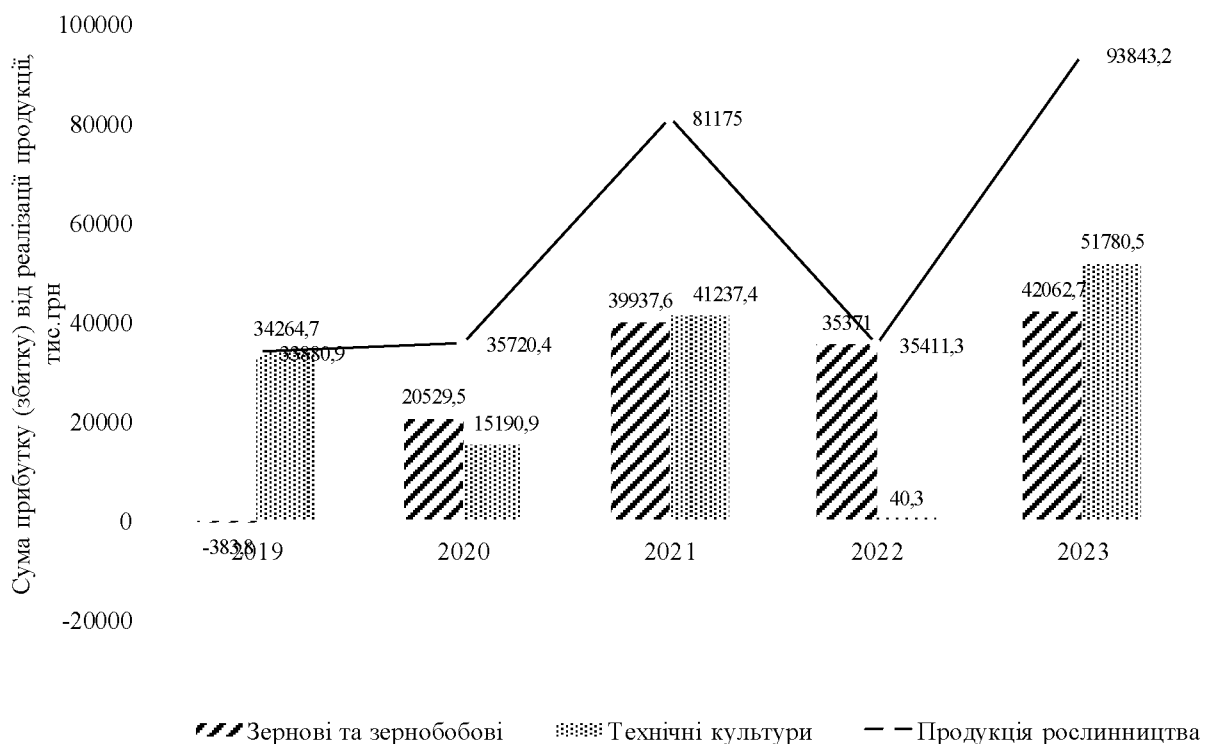


Рис. 2.3. Динаміка прибутку від реалізації продукції рослинництва у товаристві, 2019 – 2023 рр., тис. грн

Джерело: побудовано автором

Аналіз даних рис. 2.3 показує, що у 2023 р. порівняно з 2019 р. прибуток від реалізації продукції рослинництва зріс у 2,8 рази і дорівнює 93843,2 тис. грн. При цьому слід відмітити, що у базисному році реалізація зернових культур є збитковою, сума збитку склала 383,8 тис. грн, в наступні періоди сума прибутку від реалізації даної групи культур поступово зростала і у 2023 р. становить 42062,7 тис. грн.

Прибуток від реалізації технічних культур за аналізований період збільшився на 51,1 % і дорівнює 51780,5 тис. грн.

Оскільки прибуток від реалізації окремих груп продукції коливався, то і сукупний прибуток від реалізації продукції рослинництва не мав чітко вираженої тенденції, однак слід відмітити, що максимальні його значення спостерігалися у 2021 р. – 81175 тис. грн та 2023 р. – 93843,2 тис. грн.

Розглянемо більш детально прибуток від реалізації окремих сільськогосподарських культур (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Динаміка прибутку (збитку) від реалізації продукції галузі
рослинництва у товаристві, 2019 – 2023 рр., тис. грн**

Показники	Роки					2023 р. до 2019 р.	
	2019	2020	2021	2022	2023	абсолютне відхилення, (+, -)	відносне відхилення, %
Прибуток (збиток) від реалізації продукції, тис. грн							
Пшениця	2287	4330,2	7090,9	10130,2	9519	7232	316,2
Жито	-1950,1	27	523,7	62,4	6,6	1956,7	х
Кукурудза на зерно	-720,4	11178,4	28813,6	24945,1	31176,7	31897,1	х
Ячмінь	-	4458,7	3509,5	233,3	1360,4	х	х
Горох	-	535,2	-	-	-	х	х
Насіння соняшнику	29462,4	12522,8	34636,5	40,3	51780,5	х	х
Боби сої	887,7	-413,1	-	-	-	х	х
Цукрові буряки	3914,6	3081,2	6600,9	-	-	х	х
Прибуток (збиток) на 1 га посіву, тис. грн							
Пшениця	5,16	7,54	10,03	11,02	13,26	8,10	156,8
Жито	х	0,42	11,14	0,96	0,39	х	х
Кукурудза на зерно	-0,43	6,54	15,84	9,80	12,99	13,42	х
Ячмінь	-	19,99	16,10	1,39	5,99	х	х
Горох	-	3,74	-	-	-	х	х
Насіння соняшнику	33,14	11,61	29,48	0,04	31,29	-1,85	-5,6
Боби сої	4,25	-	-	-	-	х	х
Цукрові буряки	5,14	4,15	12,20	-	-	х	х

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Як свідчать дані табл. 2.10, прибуток від реалізації сільськогосподарських культур за досліджуваний період коливався, найнижчі його значення, у тому числі і від'ємні спостерігалися саме у 2019 р. Зокрема, виробництво і реалізація жита та кукурудзи на зерно є збитковими у базовому році – 1950,1 тис. грн та 720,4 тис. грн (0,43 тис. грн/га) відповідно. При цьому слід відмітити, що жито у 2019 р. не вирощували, а продавали запаси попередніх років, однак в наступні періоди жито забезпечувало невисокі рівні прибутковості – 0,39 тис. грн/га. У той же час прибутковість пшениці збільшилася на 8,1 тис. грн/га або у 2,6 рази і становить 13,26 тис. грн. Прибутковість кукурудзи на зерно збільшилася з 6,54 тис. грн до 12,99 тис. грн/га. Ячмінь характеризувався високим рівнем прибутковості протягом 2019 – 2020 рр., однак у звітному році становить 5,99 тис. грн/га.

У 2023 р. порівняно з 2021 р. прибутковість насіння соняшнику зменшилася на 5,6 % і дорівнює 31,29 тис. грн/га.

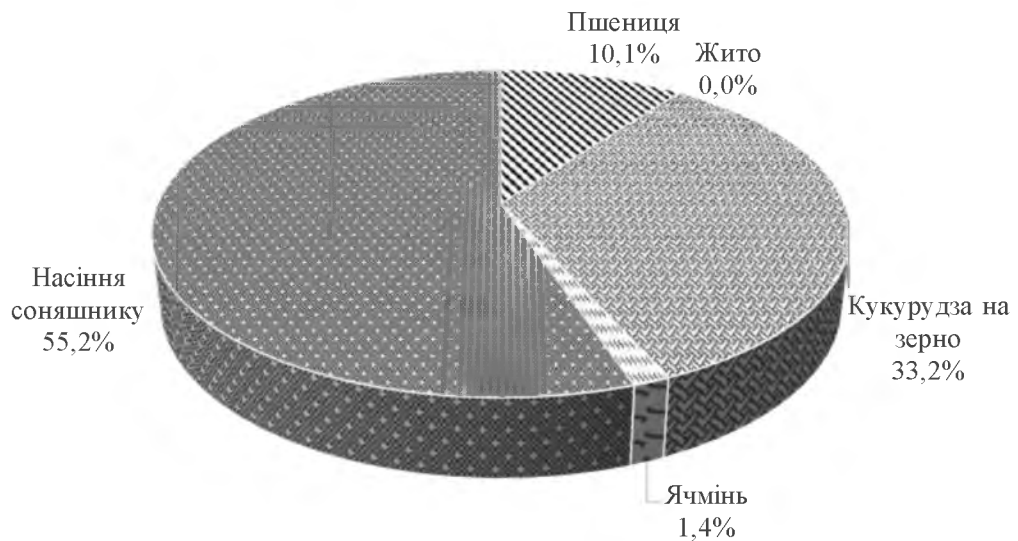


Рис. 2.4. Структура прибутку від реалізації продукції рослинництва у товаристві у 2023 р., %

Джерело: побудовано автором

Таким чином, у 2023 р. основними видами продукції, що формували прибуток від реалізації продукції рослинництва є насіння соняшнику – 55,2 %, кукурудза на зерно – 33,2 %, пшениця – 10,1 % та ячмінь – 1,4 %.

Вплив обсягу реалізації на прибуток є досить складним і залежить від багатьох факторів. Для того щоб збільшення обсягу продажів призводило до зростання прибутку, необхідно забезпечити баланс між обсягом виробництва, ціною реалізації та витратами. Важливо також проводити регулярний аналіз ринку, оцінювати рентабельність продукції та оптимізувати виробничі процеси.

Дослідимо обсяги реалізації та рівень товарності продукції досліджуваного підприємства (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Динаміка обсягів реалізації продукції рослинництва у товаристві, 2019 – 2023 рр.

Показники	Роки					2023 р. до 2019 р.	
	2019	2020	2021	2022	2023	абсолютне відхилення, (+, -)	відносне відхилення, %
Обсяг реалізації продукції, ц							
Зернові та зернобобові	15951	184015	122301	154417	216265	200314	1255,8
у т. ч. пшениця	12583	20107	26615	26940	69855	57272	455,2
жито	761	77	2501	1336	1003	242	31,8
кукурудза на зерно	2607	145197	81628	125388	138195	135588	5200,9
ячмінь	-	14408	11557	753	7212	x	x
горох	-	4226	-	-	-	x	x
Насіння соняшнику	38386	28302	27054	51	66481	28095	73,2
Боби сої	2876	3031	-	-	-	x	x
Цукрові буряки	158265	145600	90572	-	-	x	x
Рівень товарності реалізації продукції, %							
Зернові та зернобобові	9,4	136,5	74,0	64,6	75,8	66,4	x
у т. ч. пшениця	53,9	57,1	63,7	65,1	140,8	86,9	x
жито	-	2,5	160,9	71,1	121,0	x	x
кукурудза на зерно	1,8	179,2	74,2	66,5	62,2	60,4	x
ячмінь	-	92,7	98,1	10,4	55,9	x	x
горох	-	-	-	-	-	x	x
Насіння соняшнику	158,9	105,9	90,7	0,1	136,6	-22,3	x
Боби сої	94,7	-	-	-	-	x	x
Цукрові буряки	45,0	45,0	45,0	-	-	x	x

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Виходячи з даних, наведених у табл. 2.11 можна зазначити, що за досліджуваний період суттєво зросли обсяги реалізації продукції рослинництва. Це обумовлено як збільшенням обсягів виробництва продукції, так і підвищенням рівня товарності. У 2019 р. у товаристві спостерігався низький рівень товарності кукурудзи на зерно – 1,8 % у зв'язку з критичним зниженням ціни та проблемами зі збутом даного виду продукції. Однак у 2023 р. рівень товарності кукурудзи на зерно знаходився на середньому рівні – 62,2 %. Рівень товарності пшениці протягом 2019 – 2022 рр. мала рівень нижче 66 %, а у звітному році збільшився до 140,8 %.

Рівень товарності насіння соняшнику є досить високим, окрім 2022 р., в якому він склав лише 0,1 %, однак вже в 2023 р. склав 136,6 %.

Попит на продукцію рослинництва суттєво змінюється залежно від цінової кон'юнктури, сезонності, динаміки ринкових цін та купівельної спроможності. Як результат, частина продукції може залишатися нереалізованою або використовуватися для інших потреб підприємства.

Рівень товарності цукрових буряків становить 45,0 %, оскільки інша частина продукції передається на основі давальницької сировини для переробки на цукровий завод.

Коливання рівня товарності продукції рослинництва обумовлене як внутрішніми (виробничими, організаційними), так і зовнішніми (природно-кліматичними, ринковими) факторами. Для зменшення таких коливань необхідно підвищувати рівень технологічного забезпечення, орієнтуватися на потреби ринку, впроваджувати інноваційні рішення та розробляти стратегії зниження ризиків.

Ціна реалізації прямо впливає на всі основні показники фінансової діяльності: дохід, прибуток, рентабельність. Для досягнення максимальних фінансових результатів підприємству необхідно ретельно визначати ціну реалізації, враховуючи собівартість продукції, ринкові умови, рівень попиту та конкурентоспроможність. Ефективна цінова політика є ключовим інструментом підвищення фінансової стійкості підприємства (табл. 2.12).

**Динаміка середніх цін реалізації продукції сільського господарства
у товаристві, 2019 – 2023 рр., грн/ц**

Показники	Роки					2023 р. до 2019 р.	
	2019	2020	2021	2022	2023	абсолютне відхилення, (+, -)	відносне відхилення, %
Зернові та зерно-бобові – всього	462,98	418,61	684,66	608,97	552,37	89,39	19,3
у т. ч. пшениця	473,45	524,61	590,72	761,61	497,32	23,87	5,0
жито	671,35	502,60	451,82	540,57	416,75	-254,6	-37,9
кукурудза на зерно	351,59	387,15	728,87	577,27	579,11	227,52	64,7
ячмінь	-	550,85	639,12	547,41	592,10	x	x
горох	-	542,69	-	-	-	x	x
Насіння соняшнику	1230,37	1011,91	1945,19	1319,61	1344,59	114,22	9,3
Боби сої	758,34	874,99	-	-	-	x	x
Цукрові буряки	102,30	105,38	180,40	-	-	x	x
Цукор білий кристалічний буряковий	959,97	1092,26	1837,15	1855,02	2511,97	1552	161,7

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Динаміка середніх цін реалізації у товаристві за досліджуваний період мала позитивну динаміку, окрім жита. Так, середня ціна реалізації зернових та зернобобових у 2023 р. порівняно з 2019 р. збільшилася на 19,3 % і дорівнює 552,37 грн./ц, у тому числі пшениці – на 5,0 % (497,32 грн/ц), кукурудзи на зерно – на 64,7 % (579,11 грн/ц), насіння соняшнику – на 9,3 % (1344,59 грн/ц), ячменю – на 7,5 % (592,1 грн/ц).

Ціна цукру білого кристалічного бурякового за досліджуваний період зросла у 2,6 рази і дорівнює 2511,97 грн/ц. Цукор підприємство отримує з давальницької сировини, і має можливість реалізувати через свої канали збуту. Це суттєво підвищувало дохідність підприємства.

Факторний аналіз доходу від реалізації продукції сільського господарства показує вплив двох факторів – обсягу реалізації та середньої ціни реалізації (табл. 2.13).

**Факторний аналіз доходу від реалізації продукції рослинництва у
товаристві, 2019, 2023 рр.**

Продукція	Обсяг реалізації продукції, ц		Середня ціна реалізації, грн./ц		Дохід, тис. грн		Абсолютна зміна (+; -) виручки, тис. грн.		
	2019 р.	2023 р.	2019 р.	2023 р.	2019 р.	2023 р.	загальна	у т. ч. за рахунок	
								обсягу реалізації	середньої ціни реалізації
Зернові та зернобобові, всього	15951	216265	462,98	552,37	7385	119458,1	112073,1	92741,5	19331,6
з них: пшениця	12583	69855	473,45	497,32	5957,4	34740,2	28782,8	27115,3	1667,5
жито	761	1003	671,35	416,75	510,9	418	-92,9	162,5	-255,4
кукурудза на зерно	2607	138195	351,59	579,11	916,6	80029,7	79113,1	47671,6	31441,5
Насіння соняшнику	38386	66481	1230,37	1344,59	47229,1	89389,5	42160,4	34567,3	7593,1

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Факторний аналіз доходу від реалізації продукції рослинництва у підприємстві показує, що дохід збільшився за рахунок збільшення обсягу реалізації та зростання ціни реалізації по таких культурах, як пшениця, кукурудза на зерно та насіння соняшнику, причому обсяги реалізації здійснили більш суттєвий вплив на фінансовий результат.

Стосовно жита, то дохід від реалізації зменшився на 92,9 тис. грн, що обумовлено лише зниженням середніх цін реалізації, тоді як збільшення обсягу реалізації зумовило збільшення загального доходу.

Оскільки основним абсолютним показником, що визначає ефективність поєднання і використання ресурсів у процесі виробництва і реалізації, є прибуток, то необхідно перейти до його факторного аналізу з метою виявлення резервів подальшого збільшення прибутку.

До чинників, що впливають на операційний прибуток, належать зміни: ціни на реалізовану продукцію, обсягів реалізації продукції, собівартості одиниці продукції, собівартості продукції за рахунок структурних зрушень. Суть розрахунку впливу на операційний прибуток наведених чинників полягає

в послідовному аналізі кожного з них, тобто припускається, що інші чинники у цей час на прибуток не впливають (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Факторний аналіз фінансового результату від реалізації окремих видів продукції рослинництва у товаристві, 2019, 2023 рр.

Продукція	Прибуток (збиток) від реалізації, тис. грн		Зміна прибутку (збитку), тис. грн.			
	2019 р.	2023 р.	загальна	у тому числі за рахунок:		
				обсягу реалізації	середньої ціни реалізації	повної собівартості одиниці
Зернові та зернобобові, всього	-383,8	42062,7	42446,5	-4819,8	19331,6	27934,6
з них: пшениця	2287	9519	7232	10409,4	1667,5	-4844,8
жито	-1950,1	6,6	1956,7	-620,1	-255,4	2832,2
кукурудза на зерно	-720,4	31176,7	31897,1	-37467,4	31441,5	37923,1
Насіння соняшнику	29462,4	51780,5	22318,1	21563,8	7593,1	-6838,7

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Факторний аналіз прибутку від реалізації продукції галузі рослинництва у підприємстві свідчить про переважаючий вплив обсягів реалізації порівняно з ціною та повною собівартості реалізації по таких видах продукції як пшениця та насіння соняшнику, що зумовило зростання прибутку на 10409,4 тис. грн та 21563,8 тис. грн відповідно. Слід відмітити, що зростання ціни по даних видах продукції на 5,0 % та 9,3 %, зумовили збільшення прибутку від реалізації на 1667,5 тис. грн та 7593,1 тис. грн відповідно. У той же час підвищення собівартості на 23,8 % та 22,2 %, призвели до зменшення прибутку від реалізації по пшениці на 4844,8 тис. грн, насінні соняшнику – на 6838,7 тис. грн.

Для жита, ключовим чинником збільшення прибутку на 1956,7 тис. грн, було зниження повної собівартості реалізації продукції у 8 разів, тоді як збільшення обсягів реалізації збиткової продукції та зниження ціни негативно вплинули на прибуток.

Для кукурудзи на зерно суттєве збільшення обсягів реалізації мало негативний вплив через збитковість виробництва даного виду продукції у 2019 р., прибуток зменшився на 37467,4 тис. грн, тоді як збільшення ціни реалізації на 64,7 % сприяло збільшенню прибутку на 31441,5 тис. грн, а зменшення повної собівартості на 43,7 % збільшило фінансовий результат на 37923,1 тис. грн.

Розглянемо вплив основних чинників на зміну валового прибутку за галузями сільськогосподарського виробництва.

Вихідні дані для розрахунку впливу чинників на прибуток від реалізації продукції рослинництва подано в додатку Б.

Прибуток від реалізації продукції рослинництва:

$$\text{Пр}_0 = 33881,2 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Пр}_1 = 93843,2 \text{ тис. грн.}$$

Розрахуємо зміну прибутку:

1) в абсолютному виразі:

$$\Delta\text{Пр} = 59962 \text{ тис. грн.}$$

2) у відносному виразі:

$$\Delta\text{Пр}\% = \text{у } 2,8 \text{ рази більше.}$$

Відносний вплив чинників на загальний приріст прибутку і одержані результати занесемо у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Приріст прибутку від реалізації продукції рослинництва за чинниками у підприємстві, 2019, 2023 рр.

Чинники зміни прибутку	Відносна зміна чинників, %	Приріст (зменшення) прибутку, тис. грн.
Обсяг реалізованої продукції	-10,7	-10916,8
Ціни реалізації продукції	27,2	44716,8
Собівартість реалізованої продукції	-18,5	26161,9
Всього	x	59962,0

Джерело: розраховано автором за даними звітів підприємства

Виходячи з даних табл. 2.14 можна зазначити, що у 2023 р. порівняно з 2019 р. прибуток від реалізації продукції рослинництва у товаристві

збільшився на 59962 тис. грн (у 2,8 рази більше). У зв'язку зі зменшенням обсягів реалізації продукції на 10,7 % у зв'язку з припиненням вирощування та збуту бобів сої, цукрових буряків, прибуток зменшився на 10916,8 тис. грн. За рахунок зростання середніх цін реалізації продукції рослинництва на 27,2 %, прибуток від реалізації збільшився на 44716,8 тис. грн, а за рахунок зниження повної собівартості реалізованої продукції на 18,5 %, прибуток від реалізації продукції збільшився на 26161,9 тис. грн.

Таким чином, на збільшення прибутку від реалізації продукції рослинництва позитивно вплинуло зростання середніх цін реалізації та зниження собівартості продукції, а негативно – зменшення обсягів реалізації продукції.

З використанням адитивних моделей, використовуючи дані табл. 2.9, проаналізуємо фактори формування показників фінансових результатів за видами діяльності досліджуваного підприємства.

$$\Delta\text{ЧФР} = +55282 \text{ тис. грн.}$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) фінансового результату від операційної діяльності:

$$\Delta\text{ЧФР}\Phi_{\text{РОД}} = + 51032 \text{ тис. грн.}$$

з нього:

1.1) операційного доходу:

$$\Delta\text{ЧФР}_{\text{ОД}} = + 167134 \text{ тис. грн.}$$

1.2) операційних витрат:

$$\Delta\text{ЧФР}_{\text{ОВ}} = -116102 \text{ тис. грн.}$$

2) фінансового результату від фінансової діяльності:

$$\Delta\text{ЧФР}_{\text{ФРФД}} = 5608 \text{ тис. грн.}$$

з нього:

2.1) доходу від фінансової діяльності:

$$\Delta\text{ЧФР}_{\text{ДФД}} = +4838 \text{ тис. грн.};$$

2.2) витрат від фінансової діяльності:

$$\Delta\text{ЧФР}_{\text{ВФД}} = +770 \text{ тис. грн.};$$

3) фінансового результату від інвестиційної діяльності:

$$\Delta\text{ЧФР}_{\text{ФРІД}} = -1358 \text{ тис. грн.};$$

з нього:

3.1) доходу від інвестиційної діяльності:

$$\Delta\text{ЧФР}_{\text{ДД}} = 3 \text{ тис. грн.};$$

3.2) витрат від інвестиційної діяльності:

$$\Delta\text{ЧФР}_{\text{ВД}} = -1361 \text{ тис. грн.}$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta\text{ЧФР} = 51032 + 5608 - 1358 = 55282 \text{ тис. грн.}$$

Факторний аналіз показує, що чистий прибуток підприємства збільшився на 55282 тис. грн під впливом наступних факторів. Збільшення прибутку від операційної діяльності зумовило зростання чистого прибутку на 51032 тис. грн., зокрема за рахунок збільшення операційного доходу чистий прибуток збільшився на 167134 тис. грн, а внаслідок збільшення операційних витрат чистий прибуток зменшився на 116102 тис. грн.

За рахунок збільшення прибутку від фінансової діяльності чистий прибуток збільшився на 5608 тис. грн, у тому числі за рахунок збільшення фінансових доходів прибуток збільшився на 4838 тис. грн., а за рахунок зменшення фінансових витрат – чистий прибуток збільшився на 770 тис. грн.

Збільшення збитку від інвестиційної діяльності підприємства зумовило зменшення чистого прибутку на 1358 тис. грн. Унаслідок збільшення доходу чистий прибуток збільшився на 3 тис. грн, а за рахунок збільшення витрат від інвестиційної діяльності чистий прибуток зменшився на 1361 тис. грн.

Фактори витрат (доходу) з податок на прибуток і прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування не вплинули на зміну чистого прибутку.

Результати факторного аналізу фінансових результатів використовуються під час розрахунку резервів зростання доходу та прибутку досліджуваного підприємства.

Висновки до розділу 2

Чистий дохід товариства за досліджуваний період зріс у 2,3 рази, досягнувши 296956 тис. грн, що обумовлено підвищенням рівня ресурсовіддачі та зростанням середньорічної вартості капіталу. Валова продукція рослинництва забезпечила основну частину доходу, який збільшився у 2,9 рази, до 208847,6 тис. грн. Прибуток від реалізації продукції рослинництва також суттєво зріс у 2,8 рази, становивши 93843,2 тис. грн.

Основним джерелом доходу залишається продукція зернових і технічних культур. Частка доходів від зернових поступово збільшувалася: найбільше зростання спостерігалось у кукурудзи на зерно, яка в окремі роки становила до 76,9 % доходу. Частка технічних культур знизилася через припинення вирощування сої та цукрових буряків.

Валова рентабельність у 2023 р. досягла 34,1 %, а операційний прибуток збільшився у 3,1 рази, до 75510 тис. грн. Чистий прибуток зріс у 3,2 рази і дорівнює 79908 тис. грн, причому найбільший вплив мали підвищення середніх цін реалізації (на 27,2%) та зниження собівартості (на 18,5%).

Позитивний вплив на чистий прибуток мали: збільшення операційного доходу, зниження фінансових витрат, зростання прибутковості основних культур (пшениця, кукурудза, соняшник). Негативний вплив – зменшення обсягів реалізації через припинення вирощування окремих культур і зростання інших витрат.

Підприємство демонструє стабільний розвиток із зростанням основних фінансових показників. Покращення структури доходів, раціональне управління ресурсами та адаптація до ринкових умов сприяли підвищенню прибутковості. Це створює основу для подальшого розвитку та зміцнення конкурентних позицій.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Оптимізація виробничих витрат підприємства

Оптимізація виробничих витрат є одним із ключових шляхів підвищення прибутковості аграрного підприємства. Умовно напрями зменшення витрат можна поділити на кілька категорій, які охоплюють технічні, організаційні, фінансові та управлінські аспекти (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Напрями оптимізації виробничих витрат у товаристві

Джерело: узагальнено автором

Зменшення виробничих витрат дозволяє підприємству не лише підвищити прибуток, але й посилити конкурентоспроможність на ринку, що є особливо важливим в умовах глобальних викликів агросектору.

Методи та практики, спрямовані на раціональне використання природних і матеріальних ресурсів у сільському господарстві, сприяють зниженню виробничих витрат, зменшенню негативного впливу на довкілля та підвищенню ефективності. Ресурсозберігаючі технології відіграють ключову роль у забезпеченні сталого розвитку аграрного сектора.

Застосування інноваційних рішень біологічного, технічного, технологічного, хімічного, економічного, соціального та комбінованого характеру відкриває нові перспективи для розвитку галузі. Такі підходи є стратегічними інвестиціями, які сприятимуть зростанню майбутніх прибутків і мають високий потенціал окупності.

Технологія Strip-till (смугова обробка ґрунту) є інноваційною системою раціонального використання природних ресурсів, яка поєднує переваги традиційного обробітку та збереження ґрунту. Цей метод передбачає мінімальну обробку ґрунту лише в смугах, де відбувається посів (ширина 15-25 см), залишаючи решту поверхні незайманою. Такий підхід сприяє захисту ґрунту від ерозії, зменшенню втрати вологи та підвищенню ефективності аграрного виробництва.

Strip-till є альтернативою технології No-till, але має низку переваг, зокрема відсутність тривалого перехідного періоду. Однією з ключових характеристик цієї системи є можливість поєднувати кілька технологічних операцій за один прохід техніки: смуговий обробіток, внесення добрив і сівбу. Такий підхід дозволяє суттєво скоротити витрати пального – у 2-3 рази порівняно з оранкою [20].

Метод широко застосовується для вирощування просапних культур, зокрема кукурудзи, соняшнику, сої та цукрового буряка. Обробка смуг сприяє створенню оптимальної структури ґрунту, забезпечуючи необхідну щільність (1,1-1,3 г/см³), що є критично важливим для прикореневого живлення рослин

зі стрижневою кореневою системою. Завдяки розпушенню ґрунту та видаленню рослинних залишків у рядках покращується доступність поживних речовин, а міжряддя залишаються вкритими соломкою для збереження вологи.

Важливою перевагою технології є можливість внесення добрив у нижній шар ґрунту, що забезпечує рослинам доступ до поживних речовин у період їх інтенсивного росту. Крім того, смуги ґрунту швидше прогріваються та висихають, що особливо актуально для регіонів із високою вологістю та повільним прогріванням, зокрема в північних зонах.

Strip-till не лише сприяє підвищенню врожайності, але й дозволяє знизити вплив на довкілля, зменшуючи ерозію, скорочуючи кількість проходів техніки та оптимізуючи використання ресурсів. Ця технологія є ефективним рішенням для сталого розвитку аграрного сектору та забезпечення його конкурентоспроможності.

Технологія Strip-till може застосовуватися у двох варіантах:

1. Поступовий підхід, коли смуговий обробіток ґрунту та сівба виконуються в різний час.

2. Комбінований підхід, при якому розпушування рядків і сівба здійснюються одночасно за один прохід техніки.

Вибір оптимального способу залежить від характеристик ґрунту, рельєфу місцевості, кліматичних умов та інших факторів.

Основні переваги технології Strip-till [14; 20; 63; 76]:

1) збереження вологи: поживні рештки, залишені на поверхні необроблених ділянок, діють як природний бар'єр, що зменшує випаровування вологи на значній частині поля;

2) локальне внесення добрив: мінеральні добрива, зокрема фосфор, розміщуються безпосередньо в зоні розвитку кореневої системи, що значно підвищує їх ефективність через малорухливість елемента у ґрунті;

3) економія пального: скорочення кількості технологічних операцій дозволяє зменшити витрати пального у 2-3 рази порівняно з традиційними методами обробітку;

4) поліпшення структури ґрунту: рослинні рештки служать джерелом органічної речовини, що сприяє розвитку корисних мікроорганізмів, грибів і комах, підвищує рівень гумусу та родючість ґрунту;

5) зменшення ущільнення ґрунту: мінімізація проходів техніки знижує ризик ущільнення ґрунту, що позитивно впливає на повітряний і водний обмін у ґрунтовому профілі;

6) контроль ерозії: залишення міжрядь необробленими та їхнє покриття стернею ефективно захищає ґрунт від впливу вітрової та водної ерозії;

7) оптимальні терміни сівби: оброблені смуги ґрунту швидше прогриваються і висихають, що дає змогу почати посівну раніше, навіть у складних кліматичних умовах;

8) скорочення технологічних операцій: процес є менш трудомістким порівняно з традиційними методами, а комбінування кількох операцій за один прохід суттєво підвищує продуктивність;

9) збереження врожайності: навіть за умови економного використання ресурсів, технологія забезпечує високий рівень урожайності, що робить її економічно вигідною альтернативою класичному обробітку ґрунту.

Для аграрних підприємств ключовим аспектом впровадження технології Strip-till є її висока економічна ефективність. Вона дозволяє суттєво зменшити витрати на виробництво завдяки скороченню обсягу агротехнічних заходів – обробляється лише близько 30% поля, що знижує трудомісткість та витрати на оплату праці. Використання цієї технології зменшує споживання пального вдвічі порівняно з традиційними методами, а мульча, залишена в міжряддях, поступово перетворюється на органічне добриво, знижуючи потребу в мінеральних добривах. Крім того, застосування широкозахватної комплексної техніки дозволяє скоротити кількість необхідного обладнання та зменшити витрати на його утримання і обслуговування, що сприяє загальному зниженню собівартості продукції.

Нами пропонується використовувати технологію Stripp-till для виробництва кукурудзи на зерно у товаристві. Проведемо порівняльну

характеристику виробничих витрат за інтенсивної та ресурсозберігаючої технологій вирощування кукурудзи на зерно (додаток В).

Впровадження технології Strip-till демонструє значну економічну ефективність у виробництві кукурудзи на зерно порівняно з традиційною технологією. Загальні виробничі витрати у 2025 р. за системою Strip-till знижуються на 19,8 % у порівнянні з існуючою технологією у 2023 р. (з 30424,38 грн до 24403,68 грн на 1 га). Найбільше скорочення витрат спостерігається за такими статтями: пальне та мастильні матеріали, де витрати зменшуються майже вдвічі (на 49,4 %) завдяки скороченню кількості технологічних операцій, прямі витрати на оплату праці знижуються на 36,4 %, що свідчить про меншу трудомісткість процесу. Також значно зменшуються витрати на амортизацію основних засобів (на 37,5 %), що обумовлено зниженням навантаження на сільськогосподарську техніку та її ефективнішим використанням.

Витрати на мінеральні добрива скорочуються на 16% завдяки більш раціональному їх використанню за допомогою локального внесення, що забезпечує оптимальне живлення рослин у зоні кореневої системи. Решта непрямих та загальновиробничих витрат зменшуються на 29,4 %, що додатково підвищує економічну ефективність технології. Водночас відсоток витрат на насіння та посадковий матеріал дещо зростає (з 7,6 % до 9 %), що пов'язано з необхідністю більш точної сівби у смугах.

Таким чином, технологія Strip-till дозволяє оптимізувати структуру витрат завдяки зниженню енергоємності процесів, раціональному використанню ресурсів і зменшенню кількості агротехнічних операцій. Це забезпечує загальне зниження собівартості виробництва кукурудзи на зерно на 19,8 % та підвищує конкурентоспроможність продукції. Крім економічних переваг, технологія сприяє збереженню родючості ґрунту, зменшенню його ерозії та більш ефективному використанню вологи, що робить її перспективною для сталого розвитку аграрного виробництва.

Визначимо економічну ефективність впровадження Strip-till технології порівняно з інтенсивною при виробництві кукурудзи на зерно (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Економічна ефективність впровадження Strip-till технології при
виробництві кукурудзи на зерно у товаристві на 2025р.**

Показники	2023 р. (інтенсивна технологія)	2025 р. (Strip-till)
Площа посіву, га	2400	2400
Урожайність, ц/га	92,54083333	94
Валовий збір, ц	222098,0	225600
Резерв збільшення обсягів виробництва, ц	x	3502,0
Виробничі витрати, тис. грн	73018,5	58568,8
Річна економія виробничих витрат, тис. грн	x	14449,7
Виробнича собівартість зерна, грн/ц	328,77	259,61
Резерв зниження виробничої собівартості зерна		
грн/ц	x	69,15
%	x	21,0
Повна собівартість реалізації зерна, грн/ц	353,51	284,35
Ціна реалізації зерна, грн/ц	579,11	579,11
Прибуток від реалізації, тис. грн	50105,2	66496,2
у т. ч. на 1 га	20,88	27,71
Рівень рентабельності виробництва, %	63,8	103,7

Джерело: розрахунки автора

Як свідчать дані табл. 3.1, впровадження технології Strip-till у виробництві кукурудзи на зерно забезпечує значне підвищення економічної ефективності у порівнянні з інтенсивною технологією. Ресурсоощадна технологія дозволяє збільшити урожайність на 1,5 ц/га до 94 ц/га, що призводить до збільшення валового збору на 3502 ц.

Річна економія витрат складає 14449,7 тис. грн або 19,8 % порівняно з інтенсивною технологією. Відповідно виробнича собівартість зерна знижується на 21 % (з 328,77 грн/ц до 259,61 грн/ц), а резерв її зменшення становить 69,15 грн/ц, що сприяє зниженню повної собівартості реалізації зерна на 19,6 %.

При збереженні ціни реалізації зерна на рівні 579,11 грн/ц, прибуток від реалізації продукції зростає на 31,3 % до 66496,2 тис. грн, а прибуток на 1 га підвищується з 20,88 до 27,71 тис. грн. У зв'язку з цим, загальний рівень

рентабельності виробництва зростає на 40,9 в.п. і знаходиться на рівні 103,7 %, що підтверджує високу економічну ефективність та доцільність впровадження технології Strip-till для сталого розвитку товариства.

Нові сорти та гібриди дозволяють підвищити продуктивність агровиробництва, збільшити фінансові результати, одночасно забезпечуючи його стійкість та економічну ефективність.

Економічна ефективність застосування нових сортів та гібридів проявляється у наступному:

1) збільшення валового збору. Завдяки вищій урожайності нові сорти дозволяють отримувати більше продукції з кожного гектара. Це знижує собівартість одиниці продукції та підвищує прибутковість виробництва. Наприклад, при підвищенні врожайності на 10-15 %, валовий збір зростає без збільшення оброблюваних площ, що сприяє оптимальному використанню ресурсів.

2) скорочення витрат на захист рослин. Стійкість до хвороб і шкідників, притаманна новим сортам, дозволяє зменшити використання хімічних засобів захисту рослин. Це не лише знижує витрати на пестициди, а й зменшує екологічний тиск на навколишнє середовище.

3) ефективне використання ресурсів. Сорти з підвищеною стійкістю до посухи чи оптимізованим споживанням добрив забезпечують економію води та мінеральних ресурсів.

4) покращення якості продукції. Нові сорти та гібриди часто мають кращі товарні якості, що дозволяє отримати вищу ціну при реалізації.

5) зниження витрат і зростання рентабельності. Економія на матеріальних і трудових ресурсах у поєднанні зі збільшенням врожайності дозволяє підвищити рівень рентабельності виробництва. Наприклад, зменшення витрат на добрива, засоби захисту рослин, ґрунтових ресурсів, у поєднанні з більшою продуктивністю сортів забезпечує приріст прибутку на гектар.

На основі даних, наведених у додатку Д проведемо розрахунок економічної ефективності впровадження нових сортів у товаристві (табл. 3.2).

Резерви збільшення валового прибутку за рахунок впровадження нових сортів і гібридів рослин у товаристві на 2025 р.

Сільськогосподарські культури	Площа, яка засіяна насінням нових сортів, га	Урожайність ц/га		Резерв збільшення			
		традиційних сортів	нових сортів	у натуральному обсязі, ц	доходу від реалізації, тис. грн	додаткові витрати насіння нових сортів тис. грн	валового прибутку, тис. грн
Озима пшениця	250	69,1	71,6	625,6	311,1	138,3	172,8
Кукурудза на зерно	480	92,5	94,3	844,4	489,0	219,4	269,6
Ячмінь ярий	120	56,9	58,0	138,0	81,7	63,6	18,1
Соняшник	330	29,4	32,0	857,8	1153,4	53,5	1099,9
Всього	1330	x	x	x	2035,2	474,8	1560,4

Джерело: розрахунки автора

Впровадження нових сортів і гібридів рослин забезпечує суттєве зростання валового прибутку за рахунок підвищення урожайності сільськогосподарських культур і оптимізації виробничих витрат. Аналіз показників урожайності та резервів збільшення валового прибутку свідчить про позитивний економічний ефект. Слід відмітити, що приріст урожайності нових сортів та гібридів культур є незначним, оскільки у товаристві вже досягнути високі показники продуктивності культур. Зокрема, урожайність озимої пшениці зростає з 69,1 до 71,6 ц/га, кукурудзи на зерно – з 92,5 до 94,8 ц/га, ячменю ярого – з 56,9 до 58,3 ц/га, соняшнику – з 29,4 до 32,0 ц/га, що сприяє збільшенню натурального обсягу продукції.

Загальний резерв збільшення доходу від реалізації становить 2035,5 тис. грн при додаткових витратах на насіння у розмірі 840,9 тис. грн, що забезпечує приріст валового прибутку на 1194,6 тис. грн.

Найбільший ефект досягається від впровадження нових гібридів кукурудзи та соняшнику завдяки їх високій продуктивності та рентабельності.

Таким чином, застосування нових сортів дозволяє підвищити ефективність агровиробництва, забезпечуючи збільшення прибутків і конкурентоспроможність товариства.

Регулятори росту рослин – це фітогормони, їх синтетичні аналоги або композиційні препарати, що сприяють оптимізації процесів росту й розвитку рослин, забезпечуючи реалізацію потенціалу сорту. Біостимулятори не збільшують урожайність напряму, але активізують біологічні процеси, покращують проникність клітинних мембран і посилюють використання добрив на 20–30%. Це дозволяє рослинам повніше розкривати свій генетичний потенціал.

Використання стимуляторів росту підвищує вміст вуглеводів, амінокислот і мінеральних елементів, зміцнює імунітет рослин, підвищуючи їхню стійкість до стресів (температур, дефіциту вологи, хвороб і шкідників). Збільшується маса та глибина кореневої системи, що сприяє кращому засвоєнню вологи й поживних речовин.

В Україні створено біостимулятори з біозахисним ефектом, зокрема на базі ДП МНТЦ «Агробіотех» НАН. Вирощене з їхнім застосуванням зерно не містить мікотоксинів і пестицидів, що робить його екологічно безпечним.

Комплексна обробка насіння та обприскування посівів забезпечують багатогранний позитивний вплив на ріст і розвиток рослин. Зокрема, формуються потужні кореневі системи, що сприяють кращому засвоєнню вологи та поживних речовин із ґрунту, а також підвищується зимостійкість озимих культур завдяки накопиченню цукрів і поглибленню вузла кущіння. У зоні кореневої системи стимулюється розвиток корисних мікроорганізмів, таких як фосфатмобілізуючі та азотфіксуючі бактерії, а також популяцій мікроорганізмів, які продукують антибіотичні речовини для захисту рослин. Збільшується вміст хлорофілів, що покращує фотосинтетичну активність, та активується синтез білків теплового шоку, які підвищують стійкість рослин до стресових факторів. Крім того, зменшується потреба у висіві насіння через підвищення його схожості, знижується захворюваність рослин, зміцнюються стінки стебел, що зменшує ризик вилягання, і знижується мутагенна дія

гербицидів і радіонуклідів. Усе це сприяє покращенню якості продукції (збільшенню вмісту поживних речовин і зниженню токсичних залишків) та підвищенню врожайності на 12 – 20 %, що робить технологію ефективним інструментом для підвищення екологічності й продуктивності агровиробництва [55].

Додатково, такі заходи сприяють екологізації агротехнологій, зменшуючи використання хімічних засобів захисту рослин і покращуючи структуру ґрунту завдяки стимуляції природних біологічних процесів.

Згідно з даними Черкаської державної сільськогосподарської дослідної станції Інституту АПВ УААН та Хмельницької державної дослідної станції, використання стимулятора росту Біолан сприяє покращенню якості та врожайності пшениці. Зокрема, вміст білка в зерні пшениці збільшується на 0,9–1,8 %, а вміст клейковини зростає на 3 – 4 %. Дослідження показали, що Біолан значно підвищує енергію проростання насіння озимої пшениці – на 15 % (до 85 %), а схожість зростає з 91 % до 95 %. Також відзначено, що вміст клейковини в зерні при застосуванні Біолану збільшується на 3,2 % порівняно з контролем, досягаючи рівня 23,3 % [55].

Розглянемо економічну ефективність застосування стимулятора росту Біолан при виробництві озимої пшениці (табл. 3.3).

На основі наведених даних щодо економічної ефективності застосування стимулятора росту Біолан у виробництві озимої пшениці в товаристві на 2025 р., прогнозується підвищення врожайності з 69,1 ц/га у 2023 році до 73 ц/га, що забезпечить приріст на 3,9 ц/га або 5,6 %. Відповідно додатковий валовий збір на складі 2802 ц за рахунок стимуляції росту.

Додаткові витрати, пов'язані з придбанням стимулятора росту та обприскуванням, становитимуть 288,9 тис. грн. У зв'язку зі збільшенням урожайності, виробнича собівартість зерна зменшиться на 14,28 грн/ц (3,9 %). Це забезпечить зростання валового прибутку від реалізації зерна на 1104,5 тис. грн або 17,5 %, а прибуток на 1 га збільшиться складе 10,32 тис. грн.

**Економічна ефективність застосування стимулятора росту при
виробництві зерна озимої пшениці у товаристві на 2025 р.**

Показники	2023 р.	2025 р. (план)
Урожайність, ц/га	69,1	73
Приріст урожайності:		
ц/га	x	3,9
%	x	5,6
Посівна площа, га	718	718
Додатковий валовий збір, ц	-	2802
Додаткові витрати:	x	
норма внесення Біоллан – 250 мл/т, мл	x	37695
норма внесення Біолан – 40 мл/га (2-х разова обробка), мл	x	28720
купівля регулятора росту	x	207,2
витрати на обприскування	x	81,7
Виробничі витрати, тис. грн	18366,4	18655,3
Виробнича собівартість зерна, грн/ц	370,20	355,92
Дохід від реалізації зерна, тис. грн	24673,0	26066,5
Валовий прибуток від реалізації зерна тис. грн	6306,6	7411,1
у т. ч. на 1 га, тис. грн	8,78	10,32
Валовий рівень рентабельності виробництва зерна, %	34,3	39,7

Джерело: розрахунки автора

Відповідно валовий рівень рентабельності виробництва зерна зросте з 34,3 % до 39,7 %, що свідчить про високу економічну доцільність застосування стимулятора росту Біолан.

3.2. Інноваційні підходи до збільшення доходів підприємства

Інноваційні підходи до збільшення доходів аграрного підприємства включають впровадження сучасних технологій, оптимізацію ресурсів та підвищення ефективності виробничих процесів.

Прогнозування чистого доходу підприємства на основі трендових моделей є важливим інструментом стратегічного планування в аграрному

секторі. Трендові моделі дозволяють аналізувати динаміку доходів за попередні періоди, виявляти закономірності та будувати прогнози на майбутнє (рис. 3.2).

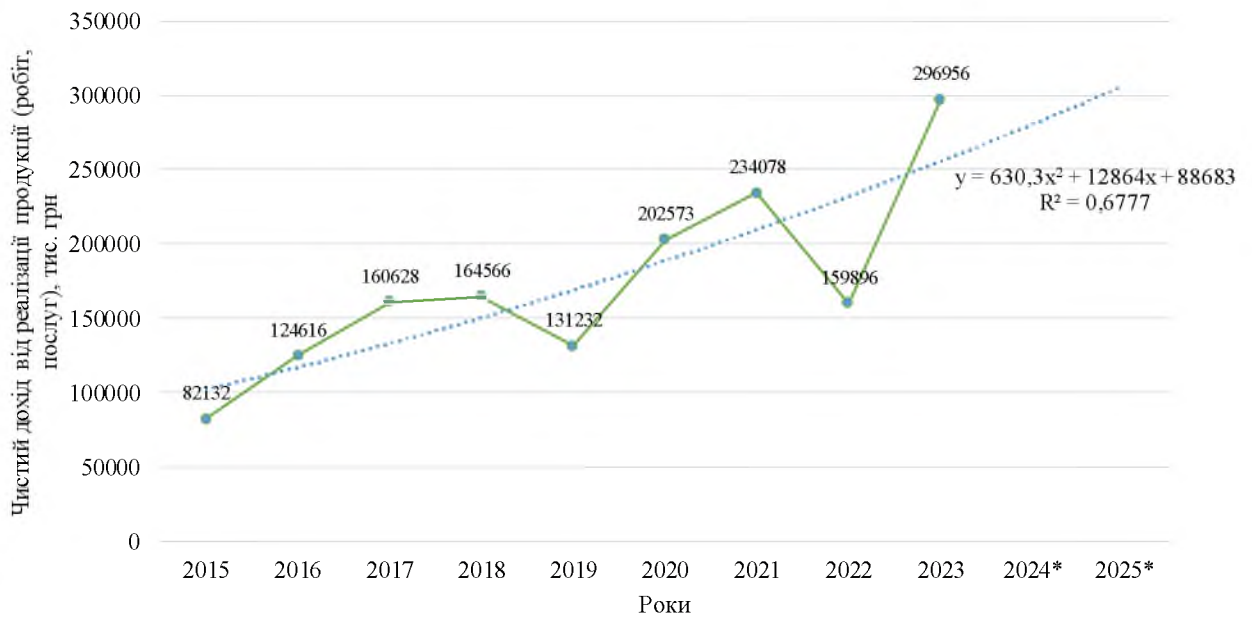


Рис. 3.2. Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) товариства з використанням трендової моделі, 2015 – 2023 рр.

Джерело: побудовано автором

На основі графічного аналізу прогнозування чистого доходу підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) з використанням трендової моделі за період 2015 – 2023 рр. можна зробити наступні висновки. Загальна тенденція показує поступове збільшення чистого доходу з 2015 р., що підтверджується поліноміальною трендовою лінією. Спостерігаються значні коливання доходу у 2019 і 2022 рр., що може бути результатом зовнішніх факторів, таких як зміни ринку, погодні умови, COVID-19 та початок повномасштабного вторгнення.

Поліноміальна модель другого порядку:

$$Y = 630,3x^2 + 12864x + 88683.$$

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,6777$ показує достатню адекватність і точність прогнозування, тобто 67,8 % змін у чистому доході пояснюється обраною моделлю.

Очікується подальше зростання чистого доходу, що наочно демонструє трендова лінія, з прогнозними значеннями 280353 тис. грн у 2024 р. та 306453,3 тис. грн у 2025 р. Прогнозоване зростання чистого доходу вказує на ефективність впроваджених управлінських заходів та створює передумови для оптимізації фінансової діяльності підприємства у майбутньому.

Таким чином, трендова модель дозволяє обґрунтовано оцінити майбутню динаміку доходів та використати ці дані для прийняття стратегічних рішень, що спрямовані на підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

Оптимізація процесів збирання продукції є важливим чинником підвищення фінансових результатів аграрного підприємства. Втрати під час жнив можуть становити від 5 до 15 % потенційного врожаю залежно від технічного забезпечення, організаційних заходів та погодних умов.

Успішний збір соняшника залежить від багатьох факторів, зокрема термінів дозрівання, вологості насіння та організаційно-технічних умов. Нерівномірність дозрівання різних сортів соняшника ускладнює визначення оптимального терміну збору. Існують дві основні точки зору:

1. Збір у період фізіологічної зрілості – дозволяє мінімізувати втрати насіння, уникнути засмічення поля, прискорити підготовку ґрунту під наступні культури та використовувати кошики для силосування.

2. Збір при вологості насіння 10-12 % – забезпечує ефективне зберігання врожаю та продуктивність збору, але надмірне висихання призводить до втрат через осипання.

У Лісостепу оптимальним терміном є період, коли 65-70 % рослин мають бурі або сухі кошики. Передзбиральна десикація прискорює процес на 5-10 днів, знижує втрати (в середньому на 2-3 ц/га), усуває проблеми з бур'янами та забезпечує якісний обмолот. Це особливо важливо, оскільки вологе насіння ускладнює роботу комбайнів, що призводить до додаткових втрат врожаю [30].

Основними перевагами десикації соняшника є спрощення процесу збору врожаю, зменшення забур'яненості полів, ефективна боротьба з основними

захворюваннями культури (зокрема білою гниллю, фомопсисом, сірою гниллю), підвищення вмісту клітковини та олії, а також зниження витрат на сушіння врожаю.

Запізнення зі збором урожаю може спричинити втрати частини врожаю, оскільки найбільше та найзріліше насіння осипається, тоді як залишене в кошиках поступово втрачає масу. Це також може знизити показники олійності насіння на 2,5 – 3 % [30].

Серед додаткових негативних наслідків можна виокремити збільшення забур'яненості полів падалицею, що ускладнює проведення посівної наступного року, а також суттєві втрати врожаю, особливо якщо рослини уражені гнилями та фомопсисом. У таких випадках кошики не висихають, а ще більше звожуються, що призводить до погіршення якісних показників насіння.

Дослідження ефективності десиканта Диквалан (DEFENDA) під час вирощування соняшника наведено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Економічна ефективність застосування десиканта Диквалан для десикації соняшнику у товаристві (на 100 га посіву)

Показники	2025 р.
Втрати врожаю через відсутність десикації, ц	200
Зниження рівня олійності насіння, %	2,5 – 3
Витрати десиканту на 1 га, л	2,5
Вартість придбання десиканту, тис. грн	39,25
Витрати на обприскування, тис. грн	80,3
Додатковий прибуток за рахунок уникнення втрат від збирання врожаю, тис. грн	89,77
Додаткова виручка від підвищення якості продукції, тис. грн	312,74
Економія витрат на засоби захисту рослин, тис. грн	75,8
Економічний ефект, тис. грн	358,76
Підвищення рівня рентабельності виробництва, %	2,4

Джерело: розрахунки автора

Результати проведених розрахунків демонструють економічну доцільність застосування десиканта. Додаткова виручка, отримана завдяки

підвищенню ціни реалізації насіння на 5,3 % у зв'язку зі зростанням олійності на 2,5 %, становить 312,74 тис. грн. Економія на використанні засобів захисту рослин (фунгіцидів, гербіцидів) складає 75,8 тис. грн, тоді як загальні витрати на десикант не перевищують 119,55 тис. грн.

Таким чином, загальний економічний ефект на 100 га посівів становить 358,8 тис. грн, а рентабельність виробництва завдяки проведенню десикації зростає на 2,4 %, що підтверджує доцільність впровадження цього заходу в господарстві.

Сучасні фермери все частіше використовують GPS-навігатори для своїх тракторів та комбайнів. Ці пристрої допомагають визначити, де саме знаходиться техніка в полі. Однак, для автоматичного керування машиною такої точності недостатньо. Саме тут на допомогу приходить RTK-технологія, яка дозволяє визначати місцезнаходження з набагато більшою точністю, відкриваючи нові можливості для автоматизації сільськогосподарських робіт. Використання базових RTK-станцій у сільському господарстві є основою точного землеробства, що підвищує продуктивність та рентабельність агровиробництва.

Отримання RTK-станцій (Real-Time Kinematic) для аграрного підприємства з земельним банком 5000 га має низку переваг і може бути доцільним з точки зору підвищення ефективності господарської діяльності [59; 68]:

1. Підвищення точності робіт: RTK-станції забезпечують високу точність позиціонування, зменшуючи похибку до 1-2 см у реальному часі. Це особливо важливо для таких робіт, як точне землеробство. За рахунок точного управління технікою зменшується перекриття при посіві, внесенні добрив та гербіцидів, що дозволяє економити матеріали і ресурси.

2. Підвищення продуктивності. Система допомагає зменшити час на виконання польових операцій, підвищуючи продуктивність праці. RTK-станції мінімізують час на налаштування обладнання і дозволяють працювати без зупинок навіть у складних умовах.

3. Економія ресурсів. Менше перекриття та точніше керування технікою зменшує витрати пального. Точне внесення дозволяє використовувати лише необхідну кількість добрив і засобів захисту, що зменшує їх витрати і підвищує врожайність.

4. Підвищення якості агротехнічних операцій. Зменшення помилок, пов'язаних з неправильним рухом техніки або людською похибкою. Точне позиціонування навіть у туман або вночі дозволяє не переривати роботи.

5. Моніторинг та аналітика. Використання РТК-станцій дозволяє більш точно збирати дані щодо рельєфу, стану ґрунтів і рослин, що полегшує управління земельним банком та прийняття рішень щодо обробки земель. Платформи точного землеробства можуть бути інтегровані з РТК-системами для автоматизованого управління технікою.

6. Окупність інвестицій. Завдяки економії пального, добрив і підвищенню врожайності вкладення в РТК-станції можуть швидко окупитися (в середньому за 1-2 роки).

7. Збільшення врожайності. Завдяки точності робіт підвищується якість обробки ґрунтів та догляду за культурами, що сприяє підвищенню врожайності.

8. Перспективи розвитку. Підприємство з РТК-станціями готове до впровадження більш сучасних систем точного землеробства та управління, таких як дрони для моніторингу полів чи автоматизовані трактори.

Отже, інвестиції в РТК-станції для аграрного підприємства виправдані з точки зору підвищення ефективності виробничих процесів, економії ресурсів та підвищення якості агротехнічних робіт, що в результаті може призвести до збільшення врожайності та прибутковості підприємства.

Впровадження РТК-системи для точного землеробства в товаристві на 2025 р. є економічно обґрунтованим, оскільки інвестиції у розмірі 1875 тис. грн забезпечать значні фінансові вигоди. Очікується економія пального (484,2 тис. грн), посівного матеріалу (464,2 тис. грн) та інших матеріальних ресурсів (1520,4 тис. грн), що загалом призведе до економічного ефекту в 2468,8 тис. грн на рік.

Обґрунтування застосування RTK-системи для здійснення точного землеробства в товаристві на 2025 р.

Показники	2025 р. (проект)
Базова станція GNSS RTK, тис. грн (2 шт)	125
Система автопілотування трактора, тис. грн	250
Капітальні інвестиції – всього	1875
Роверний приймач, тис. грн	40
Програмне забезпечення, тис. грн	50
Середня вартість обслуговування однієї одиниці техніки, тис. грн	50
Річні витрати на обслуговування техніки, тис. грн	350
Економія пального (5 %), тис. грн	484,2
Економія посівного матеріалу (4 %), тис. грн	464,2
Економія інших матеріальних ресурсів (до 5%), тис. грн	1520,4
Економічний ефект від застосування	2468,8
Термін окупності інвестицій, міс	11

Джерело: розрахунки автора за даними [35]

Річні витрати на обслуговування техніки складають 350 тис. грн, а середній термін окупності проекту – 11 місяців, а при врахуванні, що застосування технологій точного землеробства також сприяє підвищенню рівня урожайності культур, термін окупності може бути значно меншим.

Отже, система GNSS RTK та автопілотування підвищують точність обробки полів, знижують витрати ресурсів і сприяють оптимізації виробничих процесів, забезпечуючи ефективність та прибутковість господарства.

Застосування маркетингу у сільському господарстві підвищує економічну ефективність комерційної діяльності аграрних підприємств, оскільки продукція виготовляється у відповідності до результатів ринкових досліджень попиту.

Маркетингові інструменти, спрямовані на збільшення дохідності аграрного підприємства, охоплюють низку стратегій. Продуктова стратегія передбачає диверсифікацію асортименту через виробництво нових видів агропродукції, таких як органічна продукція або нішеві культури (амарант,

кіноа), створення бренду, який акцентує на якості та екологічності, а також сертифікацію продукції відповідно до міжнародних стандартів, що підвищує конкурентоспроможність. У ціновій стратегії важливу роль відіграє диференціація цін через преміальне ціноутворення на продукцію з доданою вартістю та гнучкий підхід із використанням знижок для великих закупівель або довгострокових контрактів із партнерами.

Розширення каналів збуту включає вихід на міжнародні ринки шляхом участі у виставках, кооперації з трейдерами або використання експортних платформ, а також залучення цифрових каналів. Комунікаційна стратегія спрямована на підвищення обізнаності про продукцію через традиційну та цифрову рекламу, PR-кампанії, що популяризують екологічні практики або участь у соціальних ініціативах, та контент-маркетинг із створенням інформаційного контенту (відео, статті) для залучення споживачів.

Інноваційні підходи включають використання Big Data для прогнозування попиту, оптимізації виробництва та планування маркетингових заходів, впровадження CRM-систем для управління клієнтською базою і побудови довгострокових відносин із покупцями, а також застосування технологій точного землеробства, які дозволяють зменшити витрати та підвищити якість продукції, що позитивно впливає на маркетинг. Крім того, акцент на сталий розвиток через соціальну відповідальність підприємства, підтримку місцевих громад та екоініціативи, а також екологічний маркетинг, що підкреслює безпеку та якість продукції, сприяє залученню свідомих споживачів.

Комплексне впровадження цих маркетингових інструментів дозволяє аграрним підприємствам підвищити дохідність, розширити клієнтську базу та зміцнити конкурентні позиції на ринку.

На підприємстві відсутня база даних, яка охоплює інформацію про існуючих і потенційних споживачів у Полтавському регіоні, а також за сегментами споживання. Для забезпечення ефективного зворотного зв'язку зі споживачами доцільно впровадити CRM-систему для управління

взаємовідносинами з клієнтами. Це спеціалізоване програмне забезпечення, яке дозволяє фіксувати та аналізувати контакти зі споживачами, формуючи базу даних з оперативною інформацією про взаємодію з постійними та потенційними клієнтами.

Основними завданнями CRM-систем є підвищення ефективності управління взаємодією з клієнтами, що охоплює такі аспекти:

1. Збереження та використання клієнтської бази. CRM забезпечує централізоване збереження даних про клієнтів, їхні потреби, історію покупок і умови співпраці. Це дозволяє уникнути втрати клієнтів у разі зміни персоналу, покращує взаємодію між підрозділами підприємства та сприяє повторним продажам завдяки пропозиціям нових продуктів чи послуг.

2. Покращення ефективності продажів. Систематизація процесів дозволяє сегментувати клієнтську базу, планувати контакти з фокусом на перспективних клієнтів, пропонувати вигідніші послуги (up-sale) та автоматизувати процеси підготовки угод, що зменшує витрати часу.

3. Оптимізація маркетингу. На основі зібраних даних система сприяє формуванню цільових клієнтських профілів, адаптації пропозицій до потреб сегментів, аналізу сезонності попиту, оцінці ефективності маркетингових кампаній і дослідженню конкурентного середовища.

4. Підвищення рівня обслуговування. CRM дозволяє персоналізувати комунікацію з клієнтами, пропонувати їм актуальну інформацію, вітати зі святами та запрошувати на заходи, зміцнюючи лояльність і довіру.

5. Аналітика та звітність. Система автоматично зберігає дані про діяльність менеджерів, що полегшує аналіз роботи, формування звітів для керівництва та прийняття стратегічних рішень.

При виборі CRM-системи для аграрного бізнесу потрібно враховувати наступні аспекти:

– масштаб підприємства: для малих господарств підійдуть прості та недорогі системи, як-от Bitrix24 або AgroOnline. Великі агрохолдинги віддають перевагу Microsoft Dynamics або AgriChain.

- функціональність: враховуйте потреби в моніторингу полів, управлінні логістикою, роботі з клієнтами й постачальниками.
- інтеграція: важливо, щоб CRM могла поєднуватися з іншими системами (1С, ERP, GIS тощо).

Правильний вибір CRM сприяє підвищенню продуктивності, покращенню взаємодії з клієнтами та збільшенню прибутковості агропідприємств.

Впровадження CRM допомагає аграрному підприємству підвищити конкурентоспроможність, зменшити витрати на залучення нових клієнтів та збільшити дохідність завдяки ефективному використанню існуючих ресурсів (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Економічна ефективність впровадження SMART Sales для керування взаємовідносинами із клієнтами у товаристві

Показники	2025 р.
Витрати на підписку (15 дол/міс за користувача), тис. грн	22,4
Навчання персоналу, тис. грн	10
Інтеграція з іншими системами підприємства, тис. грн	15
Витрати на обслуговування системи, тис. грн	36,0
Заробітна плата працівників відділу збуту, тис. грн	360,0
Додаткова виручка (3 %), тис. грн.	8908,7
Додатковий прибуток, тис. грн.	8465,3
Приріст рівня рентабельності реалізації, %	2,8

Джерело: розрахунки автора

Впровадження SMART Sales є економічно вигідним рішенням для управління взаємовідносинами з клієнтами, оскільки забезпечує суттєве підвищення фінансових показників підприємства. Незначні витрати на впровадження системи (включаючи підписку, навчання, інтеграцію та обслуговування) компенсуються значним зростанням доходу (на 8908,7 тис. грн) і валового прибутку (на 8465,3 тис. грн) щороку, а також підвищенням рентабельності реалізації продукції на 2,8 %.

Отже, система SMART Sales забезпечує швидку окупність, підвищення ефективності продажів, оптимізацію витрат і збільшення прибутковості. Це сприяє покращенню конкурентоспроможності підприємства на аграрному ринку та створенню довгострокових переваг у роботі з клієнтами.

Висновки до розділу 3

Динаміка фінансових показників демонструє стабільне зростання чистого доходу з 2015 року, що підтверджується поліноміальною трендовою лінією з прогнозами 280,353 тис. грн у 2024 р. та 306,453,3 тис. грн у 2025 р.

Ресурсоощадні технології, зокрема Strip-till, забезпечують значне скорочення виробничих витрат завдяки обробці лише 30 % площі поля, що знижує трудомісткість та витрати на паливо вдвічі. Залишки мульчі підвищують ґрунтову родючість, зменшуючи потребу в мінеральних добривах, а використання широкозахватної техніки мінімізує експлуатаційні витрати.

Впровадження нових сортів і гібридів рослин, зокрема кукурудзи та соняшнику, сприяє збільшенню урожайності та оптимізації витрат, що забезпечує суттєве зростання валового прибутку. Ефективність інновацій, таких як обробка насіння та застосування регуляторів росту, підтверджується незначними інвестиціями, які забезпечують значний економічний ефект та екологізацію виробництва.

Оптимізація процесів збирання врожаю, включно з десикацією соняшнику, забезпечує економічний ефект 3,59 тис. грн/га. Впровадження систем GNSS RTK та автопілотування дозволяє підвищити точність агротехнічних операцій, скоротити витрати ресурсів та підвищити загальну ефективність виробничих процесів із терміном окупності менше 1 року.

Інноваційні підходи включають впровадження CRM-систем для управління клієнтською базою і побудови довгострокових відносин із покупцями. Система SMART Sales забезпечує швидку окупність, підвищення ефективності продажів, оптимізацію витрат і збільшення прибутковості.

ВИСНОВКИ

1. За період 2019 – 2023 рр. підприємство демонструє значне зростання основних фінансових показників. Сума доходів збільшилася на 171975 тис. грн або в 2,2 рази, досягнувши 312764 тис. грн. Основне зростання відбулося завдяки чистому доходу від операційної діяльності, який зріс у 2,3 рази і склав 296956 тис. грн, та доходу від фінансової діяльності, який збільшився в 3,4 рази, до 4838 тис. грн. Це свідчить про ефективне управління фінансовими ресурсами та стабільний розвиток компанії.

2. У 2023 р. 94,9 % загального доходу підприємства припадає на чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), що є ключовим показником стабільності операційної діяльності. Інші операційні доходи становлять 2,9 %, а фінансові доходи – 2,2 %. Така структура доходів демонструє орієнтацію підприємства на активну комерційну діяльність та мінімізацію залежності від інших джерел доходів.

3. Основним фактором зростання чистого доходу від реалізації продукції стало підвищення ресурсовіддачі підприємства. При цьому частка екстенсивного чинника становить 37,3 %, а інтенсивного, пов'язаного з підвищенням ефективності використання активів, – 62,7 %. Це означає, що підприємство здатне оптимізувати свої ресурси та підвищувати продуктивність.

4. Аналіз структури доходів показує, що основним джерелом прибутку є продукція рослинництва, дохід від реалізації якої зріс у 2,9 рази до 208847,6 тис. грн. Особливо відчутне зростання доходу від зернових культур (у 16,2 рази), що свідчить про збільшення обсягів виробництва товарної продукції та підвищення ринкових цін на цю продукцію. Дохід від технічних культур також збільшився на 36,3 %, що є важливим показником для підприємства з зерново-технічним напрямком діяльності.

5. Проте у звітному періоді спостерігається певна нестабільність у частці окремих культур. Зокрема, реалізація бобів сої була припинена в 2021 р., а

цукрових буряків – у 2022 р. Водночас підприємство продовжує реалізацію цукру білого кристалічного бурякового, хоча чистий дохід від його продажу зменшився на 14,1%. Структура доходу від продукції рослинництва суттєво коливалася за досліджуваний період, зокрема, через вплив ринкових факторів та зовнішніх умов.

6. Витрати підприємства за 2019 – 2023 рр. зросли вдвічі, до 232856 тис. грн, причому найбільшу частку (84 %) складають витрати на собівартість реалізованої продукції. Адміністративні витрати збільшилися на 87,7 %, але їх частка у структурі витрат зменшилася на 0,6 в.п. і становить 8,2 %. Відсутність витрат на збут у звітному році може свідчити про ефективні внутрішні процеси реалізації або сприятливі ринкові умови для збуту продукції. Інші операційні витрати збільшилися на 88,7 %, їх частка також складає 8,2 %. Операційні витрати займають 98,9 % усіх господарських витрат, що вказує на оптимізовану структуру управління фінансами.

7. Фінансовий результат від звичайної діяльності у 2023 р. склав 79908 тис. грн, що в 3,2 рази більше порівняно з 2019 р. Чистий прибуток підприємства за досліджуваний період збільшився на 55282 тис. грн або в 3,2 рази і становить 79908 тис. грн. Це свідчить про значний успіх підприємства у нарощуванні фінансової стабільності та прибутковості, незважаючи на зовнішні виклики, такі як війна та порушення логістичних ланцюгів. Показник частки чистого прибутку у доході підприємства в 2023 р. становить 26,9 %, що також свідчить про високу рентабельність господарської діяльності.

8. Підприємство має зерново-технічний виробничий напрямок з високим рівнем спеціалізації на виробництві зернових і технічних культур. Коефіцієнт спеціалізації 0,326 вказує на середній рівень спеціалізації, що дозволяє підприємству гнучко реагувати на ринкові умови та змінювати структуру виробництва відповідно до попиту.

9. Основними видами продукції, які забезпечують дохід підприємства, є кукурудза на зерно та насіння соняшнику, що разом формують 74,7 % доходу від реалізації продукції рослинництва. При цьому вирощування та реалізація

інших культур, таких як пшениця та ячмінь, мають меншу частку у структурі доходів, однак також є важливими для диверсифікації джерел доходів підприємства.

Таким чином, за досліджуваний період підприємство демонструє стійке зростання фінансових показників, високу прибутковість та ефективне використання ресурсів. Незважаючи на певні виклики, такі як коливання ринкових умов та припинення вирощування окремих культур, підприємство продовжує зберігати стабільний розвиток і має високий потенціал для подальшого зростання.

З метою збільшення фінансових результатів діяльності товариства нами обгрунтовано ряд пропозицій.

1. Впровадження технології Strip-till у виробництві кукурудзи на зерно демонструє високу економічну ефективність. Виробничі витрати знижуються на 19,8 %, собівартість зерна – на 21 %, а рентабельність виробництва зростає до 103,7 %. Основні переваги включають скорочення витрат на паливо (на 49,4 %) та оплату праці (на 36,4 %), а також раціональне використання добрив. Технологія забезпечує підвищення урожайності на 1,5 ц/га, зростання валового збору на 3502 ц і приріст прибутку на 31,3 %. Це робить її ефективним інструментом для оптимізації виробництва та підвищення конкурентоспроможності.

2. Застосування стимулятора Біолан для озимої пшениці підвищує урожайність на 5,6%, що забезпечує приріст валового прибутку на 17,5 %. Собівартість виробництва знижується на 3,9 %, а рентабельність зростає з 34,3 % до 39,7 %. Це свідчить про економічну доцільність використання стимуляторів росту для підвищення ефективності аграрного виробництва.

3. Впровадження нових сортів і гібридів дозволяє підвищити урожайність культур, що сприяє збільшенню доходу від реалізації на 2035,5 тис. грн при додаткових витратах на насіння у 840,9 тис. грн. Найбільший ефект досягається у виробництві кукурудзи та соняшнику, що підвищує прибутковість і конкурентоспроможність підприємства.

4. Використання GNSS RTK-станцій забезпечує економію пального (484,2 тис. грн), насіння (464,2 тис. грн) і інших матеріальних ресурсів (1520,4 тис. грн). Загальний економічний ефект становить 2468,8 тис. грн, а середній термін окупності – 11 місяців. Технологія підвищує точність обробки полів, знижує витрати ресурсів та оптимізує агротехнічні процеси.

5. Система SMART Sales підвищує ефективність управління продажами, забезпечуючи ріст доходу на 8908,7 тис. грн і валового прибутку на 8465,3 тис. грн. Рентабельність реалізації продукції зростає на 2,8 %. Впровадження системи сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства та довгостроковій стабільності.

Таким чином, застосування інноваційних технологій у сільськогосподарському виробництві забезпечує оптимізацію витрат, зростання врожайності та прибутковості, а також створює передумови для сталого розвитку підприємства.