

**ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ, УПРАВЛІННЯ,  
ПРАВА ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ  
ВІДНОСИН**

Освітньо-професійна програма Економіка підприємства  
Спеціальність 051 Економіка  
Ступінь вищої освіти Магістр

**ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ**  
Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Петро МАКАРЕНКО  
«07» грудня 2021 року

## **КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему: **«Шляхи підвищення прибутковості діяльності підприємства»**

виконала здобувач вищої освіти очної форми навчання

**Гребельна Аліна Дмитрівна**

Керівник кваліфікаційної роботи,  
к.е.н., доцент

Інна МИКОЛЕНКО

**Полтава – 2021 року**

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	7
1.1.Механізм формування та розподілу прибутку підприємства ....	7
1.2.Методичні підходи до визначення рівня прибутковості підприємства .....	13
РОЗДІЛ 2. ДОСЯГНУТИЙ РІВЕНЬ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	26
2.1.Оцінка механізму формування та розподілу прибутку підприємства .....	26
2.2.Факторний аналіз прибутковості підприємства .....	36
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ .....	45
3.1.Резерви зниження собівартості виробництва продукції .....	45
3.2.Удосконалення збутової діяльності підприємства .....	50
ВИСНОВКИ .....	62
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	65
ДОДАТКИ .....	

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** В сучасних умовах ринкової економіки прибуток постає найважливішим чинником успішної роботи підприємств, який обумовлює кінцевий результат всіх видів життєдіяльності і рушійною силою для приросту активів їх власників. Проте, з кожним роком стан становлення фінансових результатів вітчизняних підприємств не дуже гарний. В сьогоднішній день перед будь-яким підприємством виникає завдання утворення максимального прибутку від своєї праці, проте, такий результат можливий лише за умов правильного перерозподілу, засновувати та управляти результатом своєї діяльності.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами:** Дослідження виконані у поєднанні з планом науково-дослідних робіт кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Машівського державного аграрного університету за тематикою «Розробити теоретико-методологічні, науково-методичні і практичні засади ринкового розвитку, прогнозування, макроекономічного планування і державного регулювання в системі управління економікою, підприємницькій і соціально-економічній діяльності на рівні галузі сільського господарства та сільських територій» (№ держреєстрації 0117U003096, 2017-2022 рр.).

**Мета і завдання дослідження.** Метою даної роботи постає всебічне теоретичне висвітлення основних джерел збільшення прибутку об'єкта господарювання, створення практичних, прикладних рекомендацій щодо вдосконалення процесів планування, створення, розділення прибутку на підприємстві, а також рішення питань підвищення ефективності керування прибутком у сучасних ринкових умовах. Для отримання поставленої мети були окреслені такі завдання:

- виявити економічну парадигму прибутку підприємства та його суть за ринкових умов господарювання;
- з'ясувати механізм основ управління прибутком об'єкта

господарювання;

- розкрити методичні аспекти факторного аналізу прибутку підприємства;
- зробити комплексний аналіз фінансового боку підприємства;
- зробити аналіз фінансових результатів життя підприємства;
- виявити чинники впливу на рентабельність підприємства;
- розробити стратегічний підхід до керування прибутком підприємства;
- запропонувати джерела збільшення об'єму прибутку та підвищення дієвості розділення прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання.

**Об'єкт дослідження.** Таким є економічна життєдіяльність суб'єктів господарювання щодо утворення, розділу та використання фінансових показників в стані ринкової економіки.

**Предметом дослідження** є дослідження є обґрунтування теоретичних та організаційно-методичних положень, а також розробка практичних рекомендацій з удосконалення формування та розподілу фінансових результатів підприємств.

**Методи дослідження.** У цій праці залучаються такі методи дослідження: метод аналізу залучений для розформування об'єкта дослідження на складові; метод синтезу залучається для комплексної оцінки ефекту діяльності об'єкта господарювання; метод наукової абстракції допомагає визначити основні коефіцієнти, що впливають на об'єкт дослідження; метод екстраполяції застосовується для планування шляхів розвитку суб'єкта господарювання; економічно-математичний метод необхідний для проведення аналізу та розрахунків.

**Інформаційна база.** Джерелами інформації для створення даної роботи слугували науково-теоретичні пошуки відповідей на поставлені питання вітчизняних і зарубіжних економістів у частині фінансового менеджменту, законодавчі нормативно-правові акти України, що скеровують процеси

господарської діяльності підприємств у юридичну площину, статистичні дані, фінансова типова звітність підприємств й інші джерела, що проявляють процес керування прибутком суб'єктів господарювання

**Наукова новизна одержаних результатів** постає в узагальненні діючих концепцій виявлення економічної суті прибутку підприємства й у вивченні процесу управління ним, що надало впевнену змогу визначити проблемні нюанси для ефективного управління фінансовими коефіцієнтами життєдіяльності підприємства у сучасних бізнес умовах та обґрунтувати джерела збільшення обсягу прибутку за допомогою винайдення і використання резервів його накопичення.

*узагальнено:* теоретичні та методологічні особливості визначення прибутку та прибуткової діяльності підприємства;

*удосконалено:* систему чинників впливу внутрішнього і зовнішнього факторів на отримання високих результатів діяльності підприємства;

*набули подальшого розвитку:* втілення в управлінську діяльність підприємства методики факторного кореляційно-регресійного аналізу розрахунку показників, від яких залежить розмір прибутковості підприємства.

**Практичне значення одержаних результатів.** Набуває у висвітленні науково-методологічних засад керуванням прибутком об'єкта господарювання; у здійсненні аналізу теперішньої практики управління прибутком об'єкта господарювання; у прояві напрямків збільшення ефективності управління прибутком та можливості збільшення об'єму прибутку за допомогою винаходу та використання наявних резервів збільшення у сучасних економічних реаліях.

**Апробація результатів дослідження.** Деякі результати та висновки дослідження опубліковані у вигляді тез автора й одержали схвалення на засіданні кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Машівського державного аграрного університету.

**Публікації.** Основні положення, ідеї та результати дипломного дослідження опубліковані в наукових працях (за обсягом 0,45 ум. друк. арк.):

**Фактори прибутковості підприємства.** *Матеріали IV Всеукраїнської науково-*

*практичної конференції «Актуальні питання сучасної економічної науки», Збірник матеріалів конференції. 7 грудня. Полтава: ПДАА, 2021; **Фактори прибутковості підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління.** Випуск 6 (33), 2021.*

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Дана робота формується з вступу, трьох розділів і висновків, а також списку використаних джерел. Робота виконана на 65 сторінках друкованого тексту, містить 10 рисунків, 21 таблицю, список використаної літератури складається із 69 найменувань.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Механізм формування та розподілу прибутку підприємства

Дослідженням питання підвалин поняття «прибуток» займалися багато вчених-економістів. Наприклад, Бланк І., тлумачить «прибуток» як втілення у грошовій формі чистого доходу підприємця на вкладений певний капітал, що визначає його винагороду за ризик ведення підприємницької діяльності та є різницею поміж сукупним доходом та сукупними затратами в процесі ведення цієї діяльності. Паєнтко Т. та Данилов О. окреслюють прибуток як чинник власного капіталу. Поддєрьогін А. наголошує на тому, що прибуток проявляється як частина створеної і реалізованої вартості, готової до перерозподілу. Прибуток почесно займає центральне місце в ринковій діяльності та є стимулом для об'єктів господарювання для ефективного використання наявних трудових і матеріальних разом з фінансовими ресурсами. Гарний фінансовий результат є прибуток, що віддзеркалюється у бізнес меті, заради якої функціонує або, підприємство. Прибуток підприємства головний чинник його економічного та соціального розвитку. Це доводиться тим, що прибуток постає джерелом самофінансування, джерелом стимулювання технічно-економічного розвитку виробництва та матеріального стимулювання персоналу.

Структура управління прибутком підприємства зводиться з елементів, що регламентують процес розробки та впровадження управлінських рішень, зв'язаних з його становленням, перерозподілом і застосуванням. І. Бланк поділяє на чотири складові структуру управління прибутком підприємства, які зазначені на рис. 1.1.

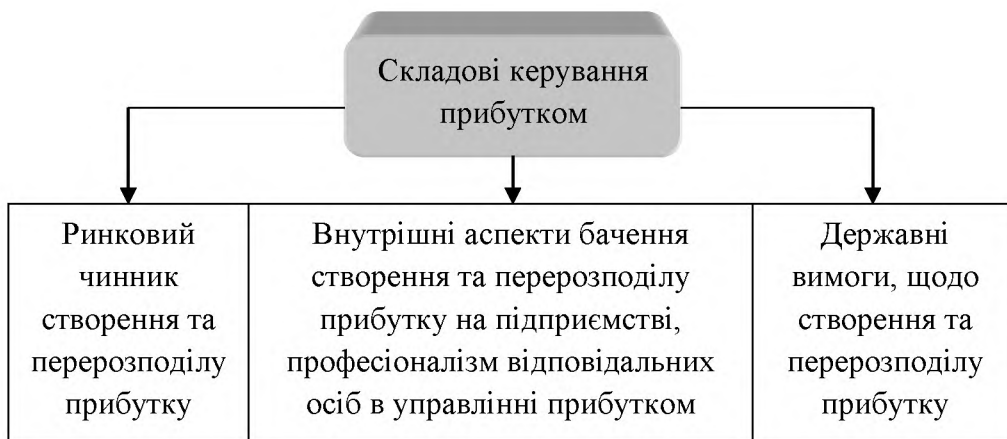


Рис. 1.1. Складові фактори механізму в управлінні прибутком

Утворення прибутку підприємства зв'язане з здійсненням різних сфер діяльності, наприклад, операційно-фінансової та інвестиційної діяльності (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Схема структурних складових в управлінні прибутковістю

Прибуток проявляє себе в якості оціночного чинника та є основним шляхом поповнення власного капіталу підприємства, а саме джерелом збільшення виробництва і забезпечення інших потреб підприємства. Існуючий порядок розділення прибутку порівняний до нинішнього стану становлення ринкових відносин, тобто підприємству необхідно брати участь своїм прибутком у наповненні державного бюджету, а решта частини прибутку, що залишилася, повинна бути розділена поміж власником підприємства і власником запозиченого капіталу та інших фінансових ресурсів відповідно до діючих договорів. Вдале існування підприємства на ринку того чи іншого товару окреслює його здатність приносити необхідний дохід для повернення затрат і формування прибутку. Зазначимо, що прибуток, будучи грошовим результатом підприємства, визначає абсолютну ефективність його праці [1, с. 229]. Нюанси формування прибутку підприємств у своїх наукових здобутках визначає Старинець О., а саме те, що утворення й розділення прибутку постає у тому, що існує дуже багато чинників впливу на цей процес. Напевно, що вражувати всю кількість чинників мабуть неможливо, тому необхідна їх систематизація» [7, с. 172]. Овчарик В., вказує на те, що на становлення прибутку впливає позначення мети підприємства, виробничі та фінансові моменти, а також облікова політика в частині ведення бухгалтерського обліку та оподаткування. Таким чином, показники фінансових здобутків життєдіяльності підприємства вказують на компетентність керівництва та є підґрунтям для управлінських рішень. У Жадько К.С. бачимо, що основними елементами у механізмі управління прибутком постає державно-правове і нормативне врегулювання питань утворення та перерозподілу прибутку підприємства; постає ринкова структура регулювання формування і вкладення прибутку підприємства; полягає внутрішній механізм врегулювання окремих етапів формування, перерозподілу та використання прибутку підприємства, а також система чітких методів і прийомів здійснення керуванням прибутком» [2, с. 58]. Тільки після збуту, продукції чистий дохід набуває форму прибутку. З одержаного прибутку сплачується до бюджету податок на прибуток та виникає

поповнення власного і резервного капіталу, виплачуються дивіденти учасникам та здійснюються інші заходи, у відповідності до законодавства і установчим документам. Шляхи перерозподілу неперерозподіленого прибутку визначаються власниками підприємства чи то їх уповноваженими органами у відповідності з установчими документами [6, с. 457].

На етапі прийняття рішень про перерозподіл чистого прибутку підприємству необхідно знайти оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових, резервних фінансових ресурсів на потреби виробничо-технічного та соціального розвитку, матеріального стимулювання працівників, акціонерів, пайовиків то що. Фонд коштів на майбутній розвиток та реконструкцію виробництва, він же фонд накопичення, витрачається на потреби, які виникають з збільшенням обсягів виробництва, технічним переоснащенням, вдосконаленням технології виробництва та інших потреб, що стимулюють зростання і вдосконалення матеріальної та технічної бази господарства. Об'єм реалізації і величина прибутку, а як наслідок рівень рентабельності залежать від деяких видів діяльності, наприклад, виробничої, та постачальницької діяльності, маркетингової і економічно-фінансової діяльності підприємства, іншими словами, ці показники визначають всі сторони життєдіяльності [4, с. 9].

При аналізі фінансових здобутків дослідження вивчаються у двох напрямках. У першому - фінансовий здобуток оцінюють як ступінь досягнення мети та визначення результативності від виробничо-фінансової праці. Другий напрямок передбачає визначення перспектив вкладення капіталу за видами діяльності, за у стратегічному виміру, які дають максимізацію приросту фінансового здобутку. Звісно, бажаним результатом для будь-якої бізнес діяльності постає прибуток, який при відповідному обсязі, надає можливість для фінансових свобод та надає збільшення масштабів діяльності об'єкта господарювання. Таким чином, на створення абсолютної суми прибутку підприємства мають вплив результати, тобто ефективна його діяльність та галузь господарства. Для чіткої роботи об'єктів господарювання в умовах ринку найбільше значення має прояв резервів збільшення об'єму продукції та

зменшення її собівартості, зросту прибутку.

Перерозподіл прибутку пропорційно до його формування буде головним стимулом, як для участі у виробничому житті, так і в покращенні економічних результатів для всіх учасників виробничої ланки. Це дасть можливість стимулювати кожного трудівника у виробничому процесі, в одержанні підприємством максимального рівня прибутку [3, с. 19–20]. А від так на підприємствах необхідно впровадити ефективні заходи, наприклад, провести детальний аналіз підприємства і зробити організаційно-фінансові рекомендації щодо формування системи управлінського обліку, та раціонального використання прибутку підприємства. Для цього треба у положенні про відділки, до посадових інструкції кожного управлінця внести доповнення у вигляді визначення відповідальності за неефективне використання активів у ввіреному йому підрозділі, затвердити заходи щодо своєчасності надходження грошових коштів від виконаних робіт шляхом аналізу дебіторської заборгованості, проявлення причин її формування і термінів виплат, контроль за реалізацією умов договорів, в зв'язку зі зростом собівартості продукції шляхи щодо її зниження [8, с. 127]. Отже, на фінансові показники діяльності підприємств, впливає багато факторів виробничої діяльності, які виявляють себе з часом. Це приводить до того, що підприємство неправильно використовує прибуток, отриманий за час проведення основної діяльності. Так, для запобігання витрат коштів підприємству треба посилити внутрішній контроль та впровадити організаційно-фінансові процеси ведення управлінського обліку.

Прибуток за ринкових умов економіки тлумачуть як винагороду за використання конкретного фактору виробництва. Підприємництво є цим фактором, так як, на відміну від капіталу, не є матеріально речовою формою. Отже, виходячи з даних міркувань досить важко визначити чисельно отриманий суб'єктом прибуток. Прибуток постає найвищою метою будь-якої діяльності. Практикуючи економісти при обчисленні прибутку роблять акцент на різниці поміж загальною сумою доходів та загальною сумою затрат

підприємства.

Узагальнюючи аналіз проведених досліджень можна зробити висновки щодо визначення поняття прибутку підприємства:

- плата за ризик при умові недосконалої ринкової конкуренції;
- плата за лідерство або монополію;
- результат підприємницького хисту;
- постає кінцевим фінансовим результатом господарської життєдіяльності підприємства;
- виявляє форму доходу утримувачів капіталу, що вклали його з метою досягнення певного бізнес успіху;
- є різниця поміж доходами і затратами підприємства;
- являється винагородою за залучення специфічного фактора, а саме підприємництва;
- є джерелом наповнення державного та місцевого бюджетів.

Прибуток залежить від об'єму проданої продукції. При високих постійних витратах собівартості продукції таке зростання об'ємів реалізації стимулюватиме ще більшому збільшенню прибутку в результаті темпу зниження частки цих самих витрат, які припадають на одиницю продукції. Отже, так як прибуток обраховується як різниця поміж ціною та собівартістю продукції, то, звісно, що на його розмір впливає збільшення цін і зниження собівартості.

За високих темпів інфляції збільшення прибутку забезпечується за складову цінового фактора. Зменшення темпів інфляції, накачування ринків товарами, розвиток конкурентного середовища обмежують можливість суб'єктів підвищувати ціни і отримувати прибуток за допомогою цього фактору. Як наслідок актуальним постає фактор зменшення витрат. При цьому впроваджують такі прийоми, як економія паливно-мастильних ресурсів, матеріальних витрат та трудових, зменшення частки амортизаційних нарахувань та собівартості, а також скорочення адміністративних затрат тощо. Звичайно, варто мати на увазі, що зниження собівартості має свій рівень, після

якої воно неможливе без погіршення якості продукції. Те саме відноситься до адміністративних та комерційних затрат, що неможливо звести до рівня нуля, оскільки без них суб'єкт не зможе нормально існувати, а продукція не буде реалізовуватися. До умов зростання прибутку також необхідно віднести відтворення асортименту та номенклатури продукції, що виробляється [17, с. 149].

Прибуток у ринкових умовах є рушійною силою відтворення як виробничих активів, так і асортименту продукції. Розуміючи концепцію життєвого ритму продукції, необхідно запам'ятати, що підприємство може приступати до виробництва нового типу продукції на етапі збільшення прибутку для того, щоби до настання моменту зменшення рентабельності старої продукції вихід нової продукції перейшов як най далі точку без збитковості.

Вдосконалення якості продукції, її дизайну, та інші методи підтримання попиту на продукцію завдають додаткових витрат, а значить, також мають впроваджуватися задовго до того як ступінь рентабельності почне шлях до низу, або коли тільки така тенденція намітиться. Зазначимо, що на вершині попиту споживачів поліпшення товару, може потягти за собою підвищення ціни так і відповідно прибутку на цей продукт.

## **1.2. Методичні підходи до визначення рівня прибутковості підприємства**

Прибуток, з погляду економічної категорії визначає чистий дохід, отриманий під час процесу підприємницької діяльності. Результатом з'єднання факторів виробництва таких як праця, капітал, матеріальні ресурси та технічні, а також природні є готовий продукт-послуга, яка стає товаром за умов її продажу кінцевому споживачу.

Для підприємства в умовах товарно-кошторисних відносин чистий дохід набуває форму прибутку. Для винаходу фінансового результату необхідно

співвідносити виручку з витратами на виробництво і збутом товару, що отримує значення собівартості. Коли виручка випереджає собівартість, фінансовий показник і є прибутком. Бізнесмен завжди ставить своєю ціллю мати прибуток, але він не завжди її досягає. Коли виручка дорівнює собівартості, то за таких умов вдається лише повернути витрати на виробництво й продаж продукту-послуги. Коли витрати перевищують здобуту виручку, підприємство неминуче одержує збиток, що є поганим фінансовим результатом та ставить підприємство в досить складну фінансову ситуацію, не виключаючи таку як банкрутство. За умов ринкової економіки складову прибутку важко недооцінити. Він є найважливішою категорією ринкових відносин виконує стабілізуючі функції, таку як оцінка, стимулювання, та фіскальну функцію. Також прибуток окреслює економічний ефект, принесений в результаті життєдіяльності підприємства. Звісно, на велич прибутку та його динаміку мають вплив коефіцієнти-фактори, які залежать і не залежать від роботи підприємства (рис. 1.3).

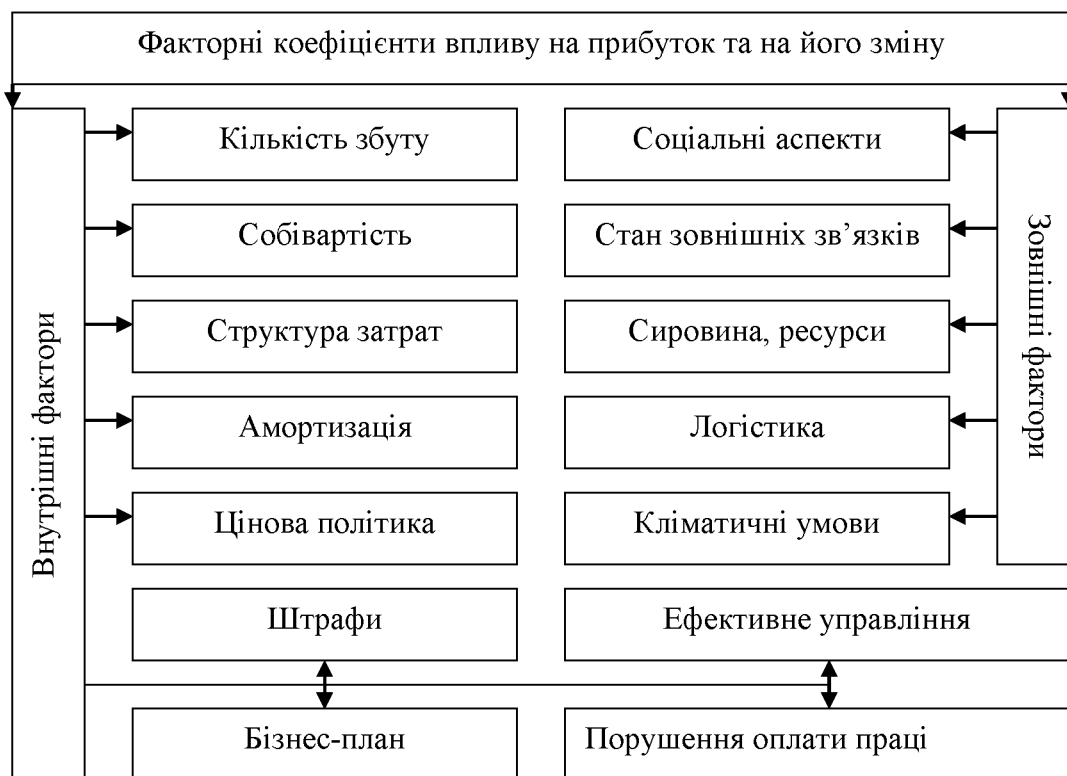


Рис.1.3. фактори впливу на рівень прибутковості підприємства

Економічна складова прибутку в сьогоденні виявляється в таких ознаках: по-перше прибуток виявляється рушійною силою існування та розвитку економіки, основним стимулом, що підштовхує до підприємницької діяльності; по-друге рух до отримання прибутку сприяє ефективному перерозподілу та використанню ресурсів, винаходу досягнень технічного прогресу, зменшенню витрат, покращенню якості продукції та її споживчих потреб; по-третє прибуток постає джерелом розширення суспільного добробуту, збільшення національного багатства. З погляду на прибуток як на економічну категорію, помічаємо, що про нього говориться більше з теоретичного боку. Але при плануванні і розрахунках господарсько-фінансової діяльності підприємства, створенні і перерозподілі прибутку, що залишився на балансі підприємства, використовуються конкретні числа.

Розповсюдженим способом узагальнення факторів впливу є формування так званих системних факторів-чинників. Вони висвітлюють явище того, що економічні процеси вивчається у вигляді суми або добутку декількох таких факторів, вони, в свою чергу визначають його величину та структурно залежать від нього. Найбільше розповсюджені методи впливу факторів-чинників на прибуток підприємства маємо в табл. 1.1.

Наявні методи вирізняються варіантами розрахунків, але результати в цифровому вираженні розрахунків наведених методів є однаковими, бо вони ґрунтуються на спільному принципі. Під час вибору методу аналізу необхідно пам'ятати про завдання та мету, які потрібно досягти аналітику. При застосуванні факторного аналізу прибутку виявляється можливість отримання правдивих даних про вплив факторів-чинників на досліджувану величину, незадіяних резервів. Вибирається походження джерел створення прибутку, а це можуть бути зміни обсягів продажу, види продукції, роздрібні ціни та ціни на сировину, енерго-тарифи та тарифи перевезення. Регулярне забезпечення збільшення прибутку постає у окресленні впливу факторів його утворення та пошуку незадіяних резервів. За таких умов резерв є кількісною величиною, що проявляється на рівні планування, рівні виробництва продукції та збуту.

Таблиця 1.1

## Методи, що мають за мету пошуку факторів впливу на прибуток

№ з/п	Метод	Значення
1	Ланцюгових підстановок	Визначається в послідовній заміні вихідного планового показника кожного факторного чинника в об'ємі результативного показника на реальну за звітний період. Звірка результату підрахунку з первинним дає можливість визначати значення впливу окремих складових на фінальний показник. Від так обсяг підстановок повинна бути такою як кількість факторів впливу на кінцевий показник. Необхідно дотримання послідовної черговості зміни факторів. Недотримання порядку зміни прийде до іншого факторного розладу.
2	Абсолютних різниць	Значення впливу факторів отримують перемноженням абсолютного приросту даного фактора на базисне значення факторів, що розмістилися праворуч в моделі, і на реальну величину факторів, які розмістилися ліворуч від нього.
3	Відносних різниць	Модернізована версія ланцюгових підстановок. Залучають відносні похибки фактичних значень звітної періоду від базисного проміжку чи планових значень. Метод необхідно залучати, коли оброблені відносні похибки окремих факторів. Зміну факторних значень визначають у відсотках до бази порівняння
4	Індексний	Базується на відносних значеннях темпу порівнянь, виконання плану, що вказують на співвідношення факторного стану показника за звітний час до його рівня у базисному періоді.
5	Інтегрування	Застосування методу надає змогу отримання чітких результатів визначення впливу факторів відносно до інших методів, так як додаткове збільшення результативного показника від співпраці факторів з'єднується не до кінцевого фактору, а розподіляється порівну між ними
6	Логарифмування	Передбачений результат не залежить від черги розрахунків і визначає їх високу точність. При виконанні логарифмування результат спільної дії факторів перерозподіляють пропорційно по відношенню до частини ізольованого впливу кожного чинника на значення результативного показника.

Джерело: [15, с. 49-61; 58, с. 40-45]

Джерела резервного збільшення прибутку є можливими в наступних випадках: по-перше це зростання кількості виробництва продукції чи то виконання робіт, чи то надання послуг; по-друге це зменшення затрат на виробництво та збут продукції; по-третє це економія і правильне використання грошових активів на оплату праці, на оплату постачальницької сировини тощо; вчетверте це модернізація та технічне переоснащення виробництва; вп'яте це

впровадження досягнень наукового прогресу, який призведе до зростання ефективності праці.

Методами-моделями прогнозування можемо назвати суму прийомів та оцінок, що дають чітку змогу на базі аналізу ретроспективних внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків, належних об'єкту та їхніх змін, що можуть винести ствердження про певну ймовірність про майбутній розвиток об'єкта.

Базовий вибір методів прогнозування-моделювання залежить від наступних факторів:

- цілі прогнозу та завдання;
- часовий проміжок на який створюється прогноз;
- особливості об'єкта;
- достовірність та повнота вхідної і вихідної інформації;
- граничні фактори прогнозування такі як ресурсні алгоритми, комп'ютерні програм тощо) [3, с. 107].

Таким чином повинна бути одна система оптимального вибору методів, що повинна відповідати деяким вимогам:

- використання апріорної оцінки і способів, які з'єднують суб'єктивну та об'єктивну міру оцінок;
- втілення системи оцінок повинно бути однобічним і не допускати тлумачень щодо вибору методу;
- наявність можливостей нарощування інформації для залучення різних методів прогнозування.

Система оцінки і вибору методів прогнозування застосовує блоки аналізу, завдання та суб'єкти достовірності придатності оцінок, вихідної інформації вибору і передбачення. До системи приходить завдання на аналіз-прогнозування що є документом, який окреслює об'єкт прогнозу, його цілі, а також застосування результатів прогнозу на період, на який цей прогноз розрахований, а також визначає ймовірну ступінь його точності. Виходячи із мети прогнозованого вивчення здійснюється вибір виду (моделі) прогнозу [3, с. 111].

Прогнозування реакції для великих систем може бути змістовним лише за умов додержання меж ймовірнісних категорій, а тому для очікуваних реалій можна окреслити лише імовірність їх буття, використовуючи характеристики передніх величин дисперсій факторів репресії тощо. Цифрова послідовність коефіцієнтів чи то показників, які характеризують зміни суб'єктів реальної дійсності в часі мають назву часові ряди. Методи дослідницького передбачення характеризуються методом екстраполяції, методом авто-кореляційних чинників, методом прогресивних та кореляційних моделей, метод на основі факторів зі гнучкою структурою [2, с. 57].

Передбачення прибутку підприємства на поточний, або наступний робочий етап за допомогою методів екстраполяції надає реальну можливість використання управлінських рішень, щодо подальшої праці підприємства.

Сам метод екстраполяції можемо визначити в передбаченні розвитку великих систем. Він дає можливість прогнозувати те, що на базі статистичних даних знаходяться закономірності змін, а як наслідок тенденції змін даних. Наступним знаходять показник прогнозованих величин поза межами існуючих емпіричних касових чи то динамічних рядків. Втілення методу екстраполяції можливе при умові коли встановлено більш-менш точну залежність в часових рядках, а також окреслено область розгляду екстраполяція, а саме, розповсюдження минулих і теперішніх закономірностей взаємозв'язків та співвідношень на майбутні час [2, с. 59].

Прогнозування отримання прибутку об'єктами господарювання необхідне для того, щоби скласти поточні і перспективні фінансові плани. Аналіз суми прибутку від збуту продукції-послуг має особливості залежно від напрямку діяльності об'єкта господарювання, наприклад, виробничої ланки, сфери торгівлі та сфери послуг. Звісно, у виробничий діяльності буде різниця в рахунках прибутку від збуту продукції промислових та сільськогосподарських підприємств, будівельно-монтажних організацій, підприємств сфери транспорту. У категорії послуг є різниці, як визначатиметься прибуток по наданню послуг комерційними установами, різними інвестиційними фондами,

підприємствами ланки торгівлі. На підприємствах агро-виробничої сфери можуть бути задіяні три методи підрахунку прибутку від збуту продукції, а саме, розрахунку прямої дії, за коефіцієнтами витрат на одиницю гривні продукції, економічно-аналітичний метод [27, с. 105].

Спосіб прямого розрахунку прибутку базується на розділенні на окремі види продукції, що виробляються та продаються. Для визначення необхідна така вихідна інформація:

- асортимент та кількість продукції відповідної групи, що планується до виробництва та продажу;
- собівартість на вимір одиниці продукції;
- ціна на виході одиниці продукції.

Для визначення прибутку на основі показника витрат на одну грошову одиницю продукції можемо залучити укрупнений метод. Він може впроваджуватися в цілому по підприємству в цілому для розрахунку прибутку від виробництва, та збуту всієї продукції. Передбачається залучення даних про виробничі витрати, про збут продукції за конкретний період, а також прогнозовану їх зміну в наступному періоді. При цьому методі підрахунку також не вистачає можливості визначити вплив окремих коефіцієнтів на обсяг прибутку та його зміну.

Економічно-аналітичний спосіб-метод може бути залучений до використання для розрахунку прибутку від реалізації продукції. Він відрізняється по відношенню до уже розглянутих методів підрахунку прибутку тим, що надає можливість визначити не тільки загальну суму прибутку, але й вплив на неї зміни окремих показників таких як обсяг продажу продукції; данні собівартості продукції; статку оптових цін та рентабельності продукції, різновидів і якості продукції.

Визначення базового прибутку ведеться на підставі звітних або очікуваних чинників за минулий період. Базовий прибуток постає як прибуток від збуту продукції в проміжку, який передував наступному або плановому. За його можливостями здійснюється коригування звітнього, планового прибутку з

врахуванням даних, що на нього вплинули на той час, але не мають дію у часі, що планується, наприклад, переміна оптових цін, зупинка випуску деяких видів продукції, переміна рентабельності деяких видів продукції, зменшення їх собівартості. Від точного підрахунку базового прибутку залежить влучність всього ланцюга розрахунків. Прибуток від збуту-продажу незрівняної продукції може бути підрахований завдяки методу прямого підрахунку, коли для цього є відповідні вихідні коефіцієнти. В разі відсутності таких прибуток підраховується для всієї незрівняної продукції з залученням показника середньої рентабельності по підприємству [28, с. 23].

Таким чином, із зазначених методів обчислення прибутку метод прямого підрахунку практично може бути залучений на підприємствах різних сфер власності та діяльності, а також підходить для всіх галузей економіки. При аналітичному методі підрахунку та методі з залученням показника затрат на одну грошову одиницю продукції, то методологія та окремі факти можуть бути задіяні також для підприємств сфери сільськогосподарських послуг.

Головними чинниками, що окреслюють прибутковість підприємства постають такі як ступінь рентабельності виробництва; одиниця собівартості продукції; збутова ціна. Щодо рентабельності, то це поняття характеризується станом економічної ефективності виробництва, при якому підприємство завдяки грошовій виручці від продажу продукції-послуг сто відсотково відшкодовує затрати щодо виробництва її, та при цьому одержує прибуток як основа розширеного відтворення-відновлення.

Охарактеризуємо види прибутку [29, с. 50].

1. Наявний бухгалтерський прибуток характеризуємо як інадбний результат здійснення усіх видів діяльності та полягає як сума отриманих прибутків-збитків. Обсяг не перерозподіленого прибутку розраховиється за процесом бухгалтерського обліку та записується на рахунок 441 «Прибуток нерозподілений». Відповідно збитки вказуються на рахунку 442 «Непокриті збитки». Для нього існує формул визначення[29, с.51]:

$$\text{БП} = \text{П} - \text{БВ}, \quad (1.1)$$

де, БП – бухгалтерський прибуток, грн.;

П – прибуток, взагалі, грн.;

БВ – зовнішні, наявні витрати, грн.

2. Економічний прибуток вказує собою різницю поміж сумою доходів з одного боку, та сумою його поточних затрат, з другого боку. При цьому зараховуються поточні витрати внутрішні і зовнішні, перші не опрацьовуються методом бухгалтерського обліку та оцінюються за їх альтернативною вартістю. Економічний здобуток підприємства завжди буде менше від бухгалтерського на чисельну величину внутрішніх поточних затрат. Його можна знайти за формулою[29, с. 53]:

$$EP = P - EB, \quad (1.2)$$

де, EP – економічний прибуток, грн.;

P – загальний прибуток, грн.;

EB – економічні витрати, грн.

3. Прибуток від основної діяльності визначає фінансову вигоду від усіх традиційних для даного підприємства сфер діяльності й господарських операцій, і створюється на регулярній постійній основі. Його можна розрахувати завдяки формулі [29, с. 54]:

$$P_{зд} = P_{од} + P_{фд} + P_{ізд} \quad (1.3)$$

де,  $P_{зд}$  – прибуток від основної діяльності, грн.;

$P_{од}$  – прибуток по операційній діяльності, грн.;

$P_{фд}$  – прибуток по фінансовій діяльності, грн.;

$P_{ізд}$  – прибуток за іншою діяльністю, грн.

4. Прибуток по реалізації продукції-послуг постає першим його видом на підприємстві, безпосередньо зв'язаним з галузевою сферою життєдіяльності. Альтернативою цього терміна є термін-аналог за суттю - валовий прибуток. В обох таких випадках під прибутком полягає результат господарювання з основної виробничої сфери життєдіяльності підприємства. Він утворюється з прибутку у незадіяних залишках годової продукції с початку року, з прибутку

від збуту товарної продукції звітуємого проміжку часу та з прибутку у залишках непроданої продукції на кінець року.

5. Прибуток-здобуток від позареалізаційних операцій звично характеризується поняттям доходів по позареалізаційним операціям, але за своєю сутністю прирівнюється до категорій прибутку, так як відображається у звітності за виглядом сальдо поміж отриманими доходами та понесеними затратами по цим операціям. До структури доходів, які формують такий прибуток, прирівнюються доходи від пайової діяльності даного підприємства в життєдіяльності інших спільних, дочірніх підприємств з вітчизняними й закордонними бізнесовими партнерами. Такий здобуток має вигляд розділеного прибутку на суму його наявних паїв у спільно-дочірніх підприємствах. Це можуть бути доходи по облігаціям, від акцій та інших цінних (вигідних) паперів, які є у підприємства та видані сторонніми емітентами за виглядом чисельних сум відсотків та дивідендів; це доходи по депозитних внесках підприємства в різних банках; це отримані штрафи, це пені та неустойки і інше.

6. Прибуток по операційній діяльності є сукупним обсягом прибутку від продажу продукції та здобутку від інших операцій, що не входять до інвестиційної чи то фінансової діяльності. Він визначається за допомогою формули [29, с. 56]:

$$\Pi_{\text{од}} = \text{ВП} - \text{ОВ} + \text{ОД}_i - \text{ОВ}_i, \quad (1.4)$$

де, Под – прибуток по операційній діяльності, грн.;

ВП – валовий прибуток, грн.;

ОД<sub>i</sub> – інші доходи, грн.;

ОВ<sub>i</sub> – інші операційні взятрати, грн.

7. Прибуток за рахунок інвестиційної діяльності обумовлює підсумковий грошовий результат по операціям з придбання, виробництва та збуту основних засобів, нематеріальних активів та деяких інших необоротних активів, а також швидких фінансових вкладень-інвестицій, що не постають еквівалентами до грошових коштів.

8. Прибуток від фінансової діяльності визначає фінансовий здобуток від операцій, котрі приводять до переміни розміру та складу власного капіталу та структури позичок підприємства. Від так це може бути залучення додаткового акціонерного чи то пайового капіталу, випуску облігацій та боргових цінних паперів, це може бути залучення кредиту в різних формах, це може бути погашення зобов'язань з основного боргу тощо.

9. До поняття маржинального прибутку відносимо суму чистого доходу за рахунок операційної діяльності за винятком суми змінних затрат. Він описується формулою [29, с. 57]:

$$\text{МП} = \text{ЧД}_{\text{од}} - \text{ЗВ}, \quad (1.5)$$

де, МП – маржинальний здобуток, грн.;

ЧД<sub>од</sub> – чистий дохід по операційній діяльності, грн.;

ЗВ – перемінні витрати, грн.

10. Валовий здобуток формується з суми чистого доходу від збуту за винятком собівартості проданої продукції. Його можна розрахувати по формулі [29, с. 57]:

$$\text{ВП} = \text{ЧД} - \text{С}_{\text{пр}} \quad (1.6)$$

де, ВП – валовий прибуток, грн.;

ЧД – чисто отриманий дохід, грн.;

С<sub>пр</sub> – собівартість наявної продукції, грн.

11. Чистий прибуток розраховується, як сума балансово-валового прибутку, зменшеного на отриману суму податкових виплат за його рахунок. Такий прибуток можна визначити по формулі [29, с. 58]:

$$\text{ЧП} = \text{П}_{\text{зд}} - \text{ПНП}, \quad (1.7)$$

де, ЧП – чисто отриманий прибуток грн.;

П<sub>зд</sub> – прибуток від звичайної життєдіяльності грн.;

ПНП – звичайний податок на прибуток %.

12. Номінальний прибуток. Це є номінально одержаний за певний період числовий показник прибутку.

13. Реальний прибуток. Це прибуток, що характеризує реальний розмір номінальної його суми, підкорегований темпом інфляції за розглядаємий період.

Нормальний прибуток визначає стан його сформування, який після погашення зовнішніх та внутрішніх поточних затрат. Він співпадає з мінімальною ставкою депозитного відсотка. Іншими словами порівнюється два варіанти, коли можна розмістити гроші на депозиті чи то вкласти кошти у інший бізнес за умови отримати прибуток більше чим кошти які б було повернуто від депозиту. За таких умов він рахується нормальним.

14. Низький прибуток вказує на рівень її утворення, що менше рівня звичайного прибутку.

15. Великий прибуток вказує на ступінь його становлення, який хоча б трохи перевищує рівень його звичайного прибутку.

16. Не перерозподілений прибуток. Він є частиною чистого прибутку, що є у розпорядженні підприємства після сплати коштів власникам в образі дивідендів, після формування резервно-страхового капіталу, після оновлення статутного капіталу та після використання на інші потреби.

17. Переозподілений прибуток визначає кількісну частину складеного прибутку, що на конкретний момент вже є розподілена, але ще не використана в виробничих процесах життєдіяльності господарства.

### **Висновки до розділу 1.**

Отже, як узагальнення можемо сказати, що прибуток підприємства в широкому значенні є частиною вартості додаткового продукту і є складовою доходу підприємства. Усі підприємства, реалізуючи продукцію, повертають свої затрати на виробництво. Отже, прибуток можемо визначити як виторг, що залишається після повернення всіх затрат на виробничу та бізнесову діяльність підприємства. Він слугує важелем для сплати податків. Враховуючи сутність

прибутку, вся життєдіяльність підприємства направлена на його збільшення.

Під час розвитку економічної теорії та науки поняття прибутку переглядається і ускладнюється. У економічній енциклопедії прибуток розглядається як економічна категорія, яка показує кінцеві показники господарської діяльності кожного підприємства, та галузей господарства в загалі, одна з форм прояву чистого доходу.

Резерви збільшення прибутку можемо визначити як кількісно вимірні можливості його зростання за рахунок збільшення об'єму продажу продукції, зменшення затрат на її виробництво та продаж, вдосконалення структурованих ланок виробленої продукції. Одним із резервів зростання прибутку підприємства постає збільшення обсягу продажу продукції. Між прибутком та обсягом продажу є пряма залежність. Отже, чим більше продукції продається, за рівних умов, тим більшою є сума прибутку, і навпаки, невиконання завдання по продажу зменшує прибуток.

Ключовим із резервів зросту прибутку підприємства постає збільшення об'ємів продажу продукції. Між прибутком та об'ємом продажу існує пряма залежність, таким чином, чим більше продукції буде продано, тим більшою буде сума прибутку, і навпаки, невиконання завдання по продажу зменшує прибуток. Зазначимо, що отримання прибутку об'єктами господарювання зв'язане з діяльністю не тільки в межах України, а й за її територією. Засоби або активи, отримані підприємством безоплатно, до складу прибутку не входять. Але, зазвичай підприємство маючи прибуток може нераціонально ним розпорядитися, і як результат мати фінансові труднощі.

Зробимо висновок, що прибуток є важливим узагальнюючим критерієм ефективності функціонування кожного об'єкта господарювання, оскільки в прибутку накопичуються резерви всебічної діяльності підприємства такі як виробництво і збут, якість та асортимент, ефективність задіяння виробничих ресурсів, собівартість товару-послуг. Прибуток проявляє основу економічного розвитку підприємства і цементує його фінансовий стан та фінансові стосунки з партнерами.

## РОЗДІЛ 2

### ДОСЯГНУТИЙ РІВЕНЬ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1. Оцінка механізму формування та розподілу прибутку підприємства

Господарюючий об'єкт одноособово визначає шляхи використання тієї частини прибутку, котра залишилася в його доступності для розпорядження (рис. 2.1).

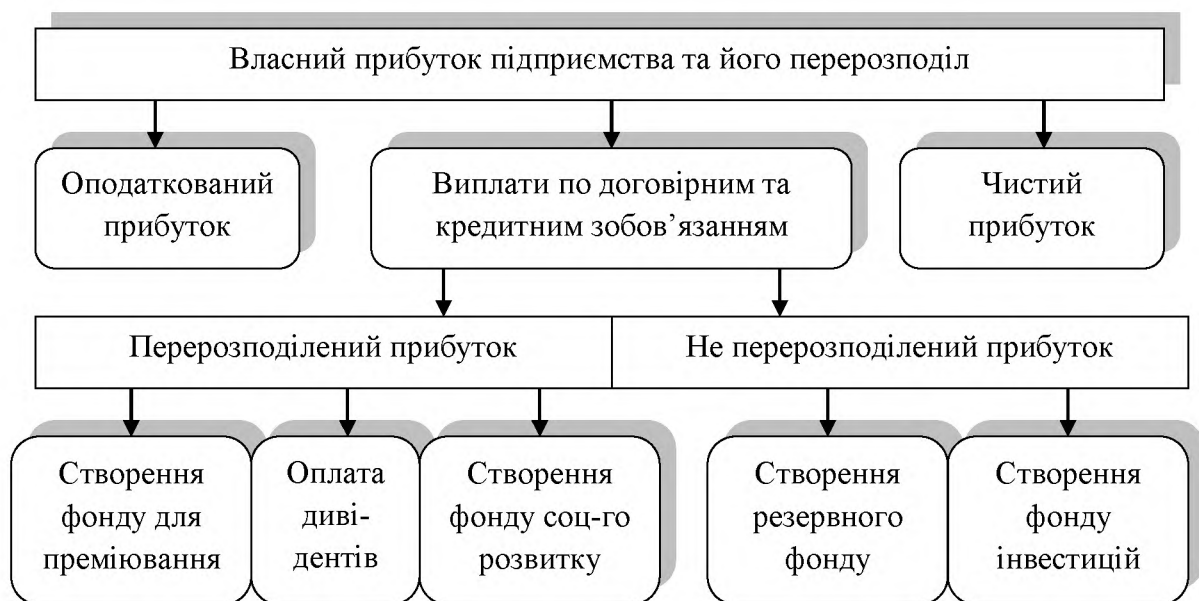


Рис. 2.1. Схема загального розподілу отриманого прибутку на підприємстві

При цьому, порядок перерозподілу та руху прибутку на підприємстві зазначається в його статуті та описується положенням, розробленим спеціальними економічними відділами підприємства. Далі їх затверджують у керівництва. У відповідності зі статутом, підприємство може використовувати здобутий прибуток, який залишився в оперативному розпорядженні, тільки у тому випадку, якщо їхнє це передбачено установчими документами. При цьому наявний прибуток, націлений на поповнення статутного капіталу, може бути залучений до збільшення майна підприємства при умові фінансування будівництва, купівля об'єктів виробничого чи то невиробничого призначення,

закупівля техніки, обладнання та інших засобів фінансування збільшення оборотних активів. За рахунок резервних коштів можуть перекриватися неповернені (форс мажорні) збитки від стихійного лиха, наповнення власних оборотних активів, відшкодовуватися дебіторська заборгованість, а також видаватися дивідентами за акціями та ін.

Суб'єктом розподілення виявляється загальна цифра прибутку, яку підприємство отримує у розглядаємому періоді від основної та надзвичайної діяльності. Процес розділення прибутку вимагає спрямування його деякої кількості до бюджету у формі податків і розрахунку чистого прибутку, що залишається у підприємства (рис. 2.2). В залежності від одержувача прибуток проявляється в організаційно-правовій структурі суб'єкта господарювання. Коли це підприємство державне чи то приватне, то окрему частину прибутку отримує країна у формі податків. Ще якусь частину прибутку підприємство залишає у себе на умовах оперативного реагування на правах власності - приватне підприємство.



Рис. 2.2. Варіанти розподілу прибутку між розпорядниками і власниками

Існування ТОВ «Компанія Фармко» є безперервним рухом коштів. Цей рух здійснюється у видах затрат ресурсної бази та одержання прибутків, їх розподіленню та освоєнню. На даному етапі визначаються джерела грошових коштів, форми фінансування, вдосконалюється структура капіталу,

виконуються розрахунки з постачальниками, покупцями продукції, державними установами, працівниками підприємства. Всі такі грошові рухи становлять сутність фінансової діяльності підприємства.

Прибуток ТОВ «Компанія Фармко» складається за рахунок таких надходжень:

- реалізація, збут продукції;
- продаж майна;
- позареалізаційні дії-операції.

Певна доля валової продукції, зроблена аграрними підприємствами, продається за різними напрямками-каналами. Такими є державі та населенню, на комерційному ринку та підприємствам громадського харчування, й іншим її називають товарною.

Правила для ефективної реалізації-збуту сільськогосподарської продукції наступні:

- активна дія кредитних організацій та страхових фірм, що сприяють зменшенню економічного ризику;
- свободне переміщення продукції;
- існування економічних важелів, котрі стимулюють зменшення собівартості і зростання дохідності в процесі виробництва-переробки й збуту продукції;
- виконання принципів самофінансування на всіх етапах проходження продукції від підприємства до споживача;
- підвищення впливу держави в контролюванні продажу продукції;
- впровадження системи інформаційно-цифрового забезпечення за допомогою вивчення попиту та пропозиції, накачування ринку товарами, стану цінової кон'юнктури;
- наявність нормативних документів, стандартів, що визначають якість продукції;
- підключення ефективних закордонних зв'язків та входження країни до світової ринкової спільноти.

Для вигідного функціонування сільськогосподарських підприємств, головне за все те, що необхідно раціонально скласти ресурсний базис-потенціал. Для сільського господарства таким базисом та основними виробничими потужностями і ресурсами є земля, праця та фінансові активи. Вивчимо склад та структуру земельного потенціалу підприємства (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Склад і структура сільськогосподарських угідь  
ТОВ «Компанія Фармко» Машівського району, 2016-2020рр.**

Показники	Роки					2020 р. . у % до 2016 р
	2016	2017	2018	2019	2020	
Всього с.-г. угідь, га	12336,3	12336,3	12337,96	12321,22	12338,27	100,02
з них: ріллі, га	12336,3	12336,3	12337,96	12321,22	12338,27	100,02

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Дані таблиці 2.1 свідчать, що загальна земельна площа ТОВ «Компанія Фармко» за аналізований період зростає на 1,97 га і становить - 12338,27 га. У структурі сільськогосподарських угідь землі сільськогосподарського призначення є орендовані і тому всі землі використовуються лише для вирощування сільськогосподарських культур.

Навантаження угідь на одного працівника за період аналізу зменшилося на 1,5 га (8,2 %) і склало 16,4 га.

На одному шаблі із землею та засобами виробництва у сільському господарстві завжди праця та трудовий потенціал виступає необхідним виробничим активом, ресурсом. Працю можемо віднести до корисної діяльності людини, під час якої виготовляються матеріальні, реальні складові блага для задоволення власних потреб та суспільних. Раціональне залучення трудових ресурсів постає базисом для збільшення кількісно-якісного сільськогосподарського виробництва та вдосконалення матеріального добробуту населення в цілому. Ефективність дії трудових ресурсів перш полягає у їх часовій зайнятості, пропорційному розділі поміж галузями та видами виробництва, а також по географії. Розбалансованість сільськогосподарського виробництва, часовий сезонний характер, різноманітність факторних-умов, ступінь розвитку є причинами

різного навантаження працівників у даних господарствах.

Таблиця 2.2

**Динаміка середньооблікової чисельності штатних працівників та  
номінальна заробітна плата у сільському господарстві Машівської області,  
2016 – 2020 рр., осіб**

Показники	Роки					2020 р. у % до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Середньооблікова чисельність штатних працівників за видами економічної діяльності – усього, осіб	364827	348766	327522	309971	304849	83,6
у т. ч. сільське, лісове та рибне господарство	45222	42069	37211	36882	35915	79,4
у % до загальної чисельності	12,4	12,1	11,4	11,9	11,8	x
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників – усього	2988	3179	3783	4621	6551	219,2
у т. ч. сільське, лісове та рибне господарство	2404	2631	3390	4452	6136	255,2
у % до середньомісячної заробітної плати штатних працівників	80,5	82,8	89,6	96,3	93,7	x
Середньорічна чисельність працівників підприємства, осіб	279	270	278	266	262	-17
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	254	245	253	252	253	-1
у т. ч. в рослинництві	146	140	148	147	148	2
тваринництві	108	105	105	105	105	-3

*Джерело: розраховано автором за [96]*

Аналізуючи результати табл. 2.2, можна зауважити, що за 2016 – 2020 рр. чисельність працівників сільського, лісового та рибного господарства Машівської області зменшилася на 20,58 % на 9307 осіб або 11,8 % у загальній чисельності штатних працівників області. Спостерігається поступове зменшення частки працівників зайнятих у сільському господарстві.

Середньооблікова чисельність штатних працівників підприємства зменшилася на 17 осіб (6,2 %) і становить 262 особи. При цьому чисельність

працівників, зайнятих сільському господарстві зменшилася на 1 особу (0,4 %) і становить 253 особи, у тому числі в галузі рослинництва – 148 особи, галузі тваринництва – 105 осіб.

У ТОВ «Компанія Фармко» при виробництві агрокультур дотримуються всіх технологічних норм та параметрів, залучені кращі сорти, регулярно ведеться контроль за їх чистоти та типовості та відповідності до чистосортності насіння, а також отримання повноцінного зерна з максимальними засівними якостями. В основному акцент на зернові культури, тому ми дослідили рівень ефективності саме цих культур.

Таблиця 2.3

**Динаміка показників ефективності вирощування зернових і зернобобових культур у ТОВ «Компанія Фармко», 2016-2020 рр.**

Показники	Роки					2020 р. у % до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Площа посіву, га:	12336,3	12336,3	12338	12321,2	12338,3	100,0
Урожайність, ц/га	35,7	42,4	39,8	36,7	38,9	109,0
Валовий збір, ц	671094	688828	733109	732364	739854	110,2
Продано, ц	360208	358041	370590	365236	389654	108,2
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	167,1	289,2	269,1	271	276,7	165,6
Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	152,3	262,2	239,5	269,2	355,5	233,4
Виручка від реалізації, тис.грн.	213658	233668	299804	486664	451267	211,2
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, тис.грн.	0,423	0,732	0,646	0,737	0,912	215,8
Ціна реалізації 1 ц, грн.	593,2	652,6	809,0	1332,5	1158,1	195,2
Прибуток, тис.грн.:	27145	34964	57427	30286	93458	344,3
у т.ч.: на 1 га, грн.	12336,3	12336,3	12338	12321,2	12338,3	100,0
на 1 ц, грн.	40,45	50,76	78,33	41,35	126,32	312,3
Рівень товарності, %	76,5	59,5	54,9	59,8	63,8	83,4
Рівень рентабельності (збитковості), %	16,2	12,1	21,3	11,2	33,8	207,9
Рівень цінової конкурентоспроможності, %	15,9	11,5	20,9	10,8	29,7	x

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Слід зазначити, що площі посіву зернових культур у 2012 р. були досить значними – 1611 га та середній рівень урожайності – близько 36 ц/га, у 2014 р. у господарстві посіяли 2101 га, проте урожайність була вищою – 40 ц/га.

Відповідно збільшились валові збори та кількість проданого зерна відповідно на 43,2 % та 2,8 % (табл. 2.3).

Ефективність вирощування зернових культур у ТОВ «Компанія Фармко» за період 2016-2020 рр. є позитивною, за рахунок погодних умов та інших факторів, що складаються на користь підприємства.

У 2016 р. отримали високу урожайність та прибутковість вирощування зернових та зернобобових культур на рівні 16,2 %. Виручка від реалізації за досліджуваний період збільшилась у 2,1 рази. Ціна за 2016-2020 рр. зросла майже в 2 рази, виробничі витрати – більше ніж у 1,6 рази, а собівартість реалізації – у 2,3 рази, тому підприємство у 2020 р. отримало більші прибутки – 93,5 млн. грн, ніж за всі попередні роки. Позитивним є забезпечення рентабельності на рівні 33,8 %.

У царині рослинництва головною продукцією по виробництву та збуту є насіння соняшнику. Сам соняшник широко застосовують як кормову культуру. Його зелена частка разом з бобовими та іншими культурами використовують за для годівлі різної худоби. Продукування соняшнику постає також досить затратним, так як важливу роль у врожайності олійних культур завдає система обробітку землі-грунту та догляду за процесом зростання, вдобрення та захисту. Олійні сорти потребують відносно більшої кількості поживних речовин, тому виникає необхідність вносити як мінеральні так і органічні підживлення. Кукурудза не зерно для ТОВ «Компанія Фармко» є постійним джерелом забезпечення та отримання постійних прибутків (табл. 2.4).

Площі посіву кукурудзи на зерно за 2016-2020 рр. складають 6536,1-7771,2 га, проте урожайність на досить середньому рівні – 43 ц/га. Найбільший розмір прибутку по реалізації насіння кукурудзи підприємство отримало у 2020 р. – 69653 тис.грн., а у 2016 р. – 17265 тис. грн. Рівень результативності виробництва в ТОВ «Компанія Фармко» визначає більшою мірою продукція рослинництва, адже вона є основною товарною продукцією підприємства і у 2020р. вона принесла підприємству прибуток.

Таблиця 2.4

## Динаміка показників ефективності вирощування кукурудзи на зерно

## ТОВ «Компанія Фармко», 2016-2020 рр.

Показники	Роки					2020 р. у % до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Площа посіву, га:	6536,1	7010,2	7571,75	7387,49	7771,2	118,9
Урожайність, ц/га	41,2	39,5	42,6	47,8	46,1	111,9
Валовий збір, ц	140322	154973	179785	167081	201130	143,3
Продано, ц	105286	126325	153020	137875	160231	152,2
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	131,3	149,8	168,1	193,5	181,8	138,5
Повна собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	130,5	141,8	120,8	298,3	223,0	170,9
Виручка від реалізації, тис.грн.	13739,3	17912,9	18484,8	41128,1	35731,5	260,1
Повна собівартість 1 ц реалізованої продукції, тис.грн.	1,239	1,123	0,789	2,164	1,392	112,3
Ціна реалізації 1 ц, грн.	130,5	141,8	120,8	298,3	223,0	170,9
Прибуток, тис.грн:	17265	26547	41256	21268	69653	403,4
у т.ч.: на 1 га, грн.	264,15	378,69	544,87	287,89	896,30	339,3
на 1 ц, грн.	123,04	171,30	229,47	127,29	346,31	281,5
Рівень товарності, %	81,2	63,5	68,5	79,4	84,1	103,6
Рівень рентабельності (збитковості), %	13,1	17,7	24,5	11,0	38,3	x
Рівень цінової конкурентоспроможності, %	19,8	15,8	23,9	12,3	36,8	x

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

У ТОВ «Компанія Фармко» продукції тваринництва немає. Всі зусилля зосереджені на галузі рослинництва.

Ланцюг планування в ідеальній мірі полягає в передбаченні всебічного вивчення життєдіяльності, концепцій та закономірностей розвитку суб'єкту планування та географії його діяльності. Найбільш окресленою науковою основою прогнозування постає система об'єктивних реально працюючих економічних законів. До таких можемо віднести Закону попиту та прогнозування. До планів підприємства повинно входити реалізація вимоги цього закону та враховані суб'єктивні результати макро-мікроекономічного аналізу фактичних речей та тенденцій розвитку підприємства.

Метою прогнозування собівартості продукції постає визнання оптимального співвідношення затрат на виготовлення і продаж продукції

гарної якості при раціональному використанні матеріально-технічних ресурсів.

Здобутком прогнозування собівартості продукції за методом екстраполяції виникає доступність розрахунків, а висновки передбаченої собівартості суттєво дієві, коли середньорічна швидкість приросту не зазнає суттєвих перемін у часі (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Динаміка собівартості 1 ц продукції в ТОВ «Компанія Фармко»  
Машівського району, 2016-2020 рр., ц**

Продукція	Роки					Відхилення 2020 р. у % 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Пшениця озима	151,9	152,8	168,01	247,8	343,5	217,0
Кукурудза на зерно	131,3	149,8	168,1	193,5	181,8	138,5
Ячмінь ярий	341,1	326,8	396,37	442,8	583,1	155,7
Соняшник	605,1	678,1	810,54	1203,5	1921,1	317,5

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Таким чином, у ТОВ «Компанія Фармко» прогнозований рівень собівартості 1 ц озимої пшениці збільшиться до 343,5 грн. Проаналізувавши прогнозований рівень обсягу виробництва продукції та прогнозований рівень собівартості, ми спостерігаємо тенденцію до підвищення собівартості майже по всім сільськогосподарським культурам. До цього призводить негативна динаміка зменшення обсягів виробництва продукції рослинництва.

Причиною зростання обсягів виробництва продукції є нарощування кількості сільськогосподарської техніки, впроваджуються новітні технології вирощування сільськогосподарських культур, розширюються площі земель.

Прибуток значно відіграє ключову роль у ліквідації бюджетного дефіциту, у стабілізаційних ланцюгах господарства, у подоланні кризових проявів-явищ. Динаміку прибутковості чи то збитковості, при збуті продукції, ТОВ «Компанія Фармко» Машівського району проаналізуємо в таблиці 2.6.

Проаналізувавши динаміку показників прибутку від реалізації продукції в досліджуваному господарстві, слід зробити наступні висновки про те, що

динаміка прибутку у ТОВ «Компанія Фармко» є переважно позитивною, особливо, по виробництву зернових культур.

Таблиця 2.6

**Динаміка прибутку (збитку) від реалізації продукції у ТОВ «Компанія Фармко» Машівського району, 2016 – 2020 рр., тис. грн**

Продукція	Роки					Відхилення 2020 р. у % 2016 р.
	2016	2017	2016	2017	2016	
Рослинництво -всього	27145	34964	57427	30286	93458	344,3
пшениця	3257,4	3496,4	6316,97	4240,04	10280,38	315,6
кукурудза на зерно	17265	26547	41256	21268	69653	403,4
ячмінь ярий	814	629	1240	581	1682	206,6
соняшник	5972	4615	9096	4264	12336	206,6

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

За досліджуваний період найвищий розмір прибутку в 3,4 рази отримали по озимій пшениці, по соняшнику – в 2 рази млн. грн.

Узагальнюючим всі властивості критеріїв життєдіяльності підприємства є показник економічної ефективності такий як показник рентабельності (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**Динаміка рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції у ТОВ «Компанія Фармко» Машівського району, 2016 – 2020 рр., %.**

Продукція	Роки					Відхилення 2020 р. у % 2016 р.
	2016	2017	2016	2017	2016	
Рослинництво -всього	16,2	12,1	21,3	11,2	33,8	208,6
пшениця	21,4	22,9	37,6	17,1	19,9	93,0
кукурудза на зерно	13,1	17,7	24,5	11,0	38,3	292,4
ячмінь ярий	23,9	19,2	31,2	13,1	28,9	120,9
соняшник	68,7	68,1	112,1	35,4	64,2	93,4

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Показники рентабельності для сільського господарства знаходять з метою дослідження економічних чинників роботи сільськогосподарських підприємств таких як прибутковість підприємств сільськогосподарського напрямку,

виробництва деяких інших видів продукції. Коли кажемо про рентабельність підприємства то розуміємо, що завдяки йому не лише повертають витрати, зв'язані з виробництвом та збутом продукції, але й виникає особистий прибуток. А це неминуче сприяє подальшій діяльності як окремого підприємства, так і державній економіки в цілому та як результат підвищенню благополуччя людей.

Дослідивши динаміку стану рентабельності виробництва у ТОВ «Компанія Фармко» приходимо до висновку що діяльність є рентабельною з різнобічними напрямками в розрізі всіх видів продукції. У 2020 році рівень рентабельності по господарству становив 33,8 % для даного підприємства це середній рівень рентабельності, адже у 2016 році він становив 16,2 %). Рівень цього показника за 2016-2020 роки зріс по галузі рослинництва в 2 рази.

Таким чином, ТОВ «Компанія Фармко» у своїй роботі залучає різні види планів такі як директивні плани, які приходять від керівництва підприємства та безпосередньо виконуються на підприємстві. На підприємстві плануються довгострокові та короткострокові заходи. Короткостроковими перспективними заходами ТОВ «Компанія Фармко» намагається вирішити наявні поточні потреби. Довгостроковими план-заходами підприємство плекає надію реалізації зібраної продукції по максимально вигідним цінам та охоплення найбільшого прибутку, а також у задоволенні потреб покупців його продукції та оновлення матеріально-технічної бази, придбання ефективних сортів зернових культур а також нових видів голів великої рогатої худоби і свиней.

## **2.2. Факторний аналіз прибутковості підприємства**

На кількість прибутку мають вплив як зовнішні і внутрішні складові. Тому з погляду визначення впливу кожного з існуючих факторів проводять факторний аналіз, що проявляє в собі комплексне вивчення та розрахунок впливу факторів на складову результативних показників. Кожен з факторів

проявляє по-різному вплив на зміни показників. Складова прибутку утворюється під впливом таких факторів як обсяг збуту; види продукції; оптові ціни на сировину, паливно-мастильні матеріали, тарифи на електроенергію та перевезення; ступінь матеріальних та трудових відносин тощо. Основним складником загального прояву прибутку є прибуток по збуту продукції. Дослідження виконання плану від продажу продукції варто провести з перевірки достовірності планових результатів собівартості та прибутку, кількості виробництва та проданої продукції. Тільки так можна буде встановити проблеми відхилення фактичних результатів прибутку від збуту продукції в залежності з запланованими. На рис. 2.3 бачимо сукупність впливових факторів, що формують прибуток в залежності від реалізації продукції.

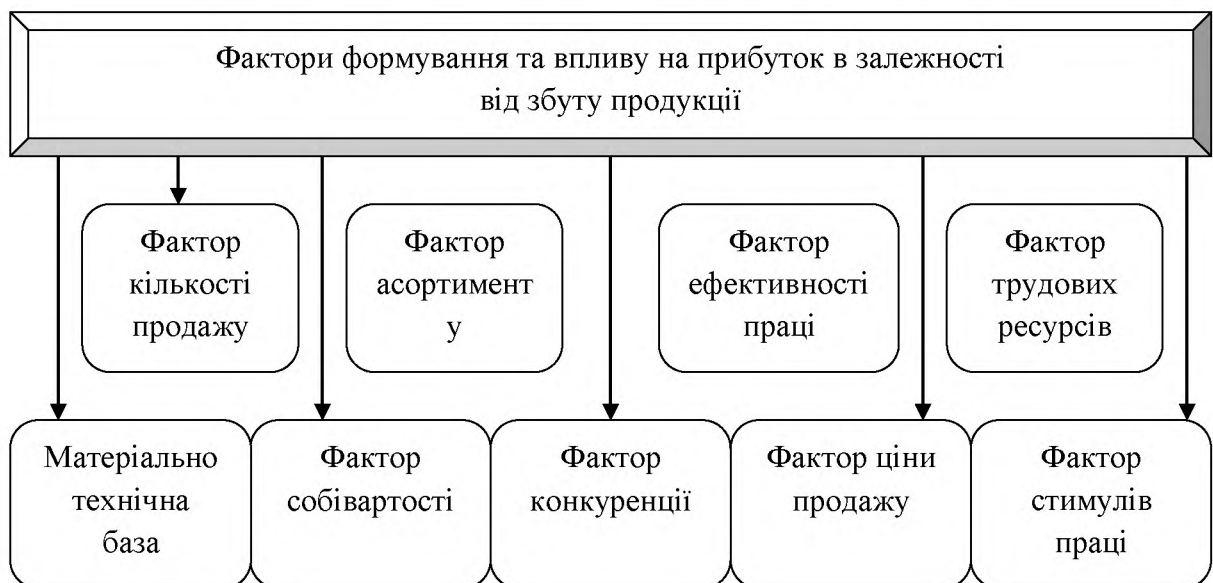


Рис. 2.3. залежність прибутку від факторів впливу на його величину

За умов ринкової економіки сам прибуток займає вирішальну роль, будучи головною ціллю бізнес діяльності, основним рушійним важелем формування фінансових здобутків підприємства, він забезпечують його рух-розвиток, створюючи базис економічного процвітання держави в цілому. Прибуток виявляється головним джерелом збільшення ринкової капіталізації

підприємства, найважливішим підґрунтям для задоволення соціальних потреб людства, а також основним захисним фактором, що застерігає підприємство від проявів банкрутства.

Прибуток, постає основним фінансовим чинником, що вказує на результат підприємницької діяльності підприємств, в тому числі він для ТОВ «Компанія Фармко», задовольняє необхідність у грошових ресурсах. Отже, для ефективного існування господарства ТОВ «Компанія Фармко» за теперішніх умов ринку воно планує прибуток. Планування прибутку на майбутній період є складним, але важливим аспектом економічної діяльності ТОВ «Компанія Фармко». Від коректності визначеного перспективного прибутку залежить його ефективність господарської життєдіяльності підприємства, яка в останній період стала менш ефективною.

Визначення планового прибутку має бути реально економічно обґрунтованим, що від так дасть змогу здійснювати своєчасне і всебічне фінансування інвестицій, примноження власних оборотних активів, вчасні розрахунки, зокрема за податками тощо. Прибуток планується по окремому виду діяльності підприємства. На сам перед від збуту товарної продукції; інших послуг нетоварного виду; від реалізації основних засобів, майна і інших нематеріальних активів, а також від позареалізаційних коштів.

Для визначення підсумкового прибутку до вже підрахованого прибутку по продажу товарної маси продукції запланованого року, проводять додавання прибутку у залишках продукції, не реалізованої на початок запланованого проміжку-року, прибуток по продажу основних засобів та нематеріальних ресурсів, торгів по цінним паперам та валютним цінностями, надходжень від здачі майна в оренду тощо. Після цього коригують отриману цифру прибутку по відношенню до прибутку від надзвичайних полії.

Планування своєї діяльності ТОВ «Компанія Фармко» виконує завдяки заздалегідь підписаних договорів з покупцями, не дуже великої кількості продукції для збуту її на ринку, та на внутрігосподарські потреби. Постійними партнерами сільськогосподарського підприємства постають безліч

високорозвинутих багатоприбуткових переробних підприємств країни, приватних підприємців, які географічно знаходяться в різних куточках населених пунктах чи то районних, чи то обласних центрах.

Спираючись на досліджувану тему роботи звернемо увагу ті фактори, які безпосередньо впливають на стан рентабельності виробництва ТОВ «Компанія Фармко», ними заслуговують бути ціна та собівартість, а також цінова політика на ринку.

Певною мірою для максимізації прибутковості виробництва і забезпечення кругообігу коштів в сільському господарстві є зменшення виробничих затрат. Такі дії передбачають збільшення виробництва продукції та вкорочення виробничих ресурсів. Визначення ступеню собівартості одного центнера продукції має можливість встановити ефективність нарощення загальних затрат по конкретним видам продукції. Щоби вивчити кількісний вплив цих двох факторів по відношенню до собівартості продукції можна скористатись індексним прийомом дослідження. З наявних розрахунків видно, що собівартість виробництва по всім видам продукції ТОВ «Компанія Фармко» за 2016-2020 рр. суттєво зросла.

Собівартість продукції з погляду сільського господарства прямо залежить від загальної кількості затрат на виробництво та збут продукції і його валового показника. Отже, витрати на вихід одиниці продукції може бути нижче, якщо, наприклад, зменшити суму втрат виробництва при сталому валовому кількісно-якісному прояву продукції. В усіх випадках вирішальне значення має збільшення продуктивності тварин та, звісно, врожайність агрокультур. Значущі витрати по утриманню тварин виконуються незалежно від продуктивності, а зростання затрат зв'язано лише з отриманням додаткової продукції. Таким чином, витрати на одиницю продукції, зменшуються.

Для скорочення втрат виробництва необхідно, щоби темпи приросту продуктивності від худоби випереджали темпи зростання затрат на голову тварин, а темпи збільшення врожайності випереджали рівень затрат на один гектар посіву.

Таким чином, щоби вивчити кількісний вплив двох цих факторів на собівартість продукції можемо залучити індексний прийом дослідження. У рослинництві найбільше зросла собівартість вирощування кукурудзи на зерно та соняшнику, проте і урожайність соняшнику суттєво збільшилась і мала позитивний вплив на зменшення собівартості одиниці продукції (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Визначення впливу чинників на собівартість сільськогосподарської продукції ТОВ «Компанія Фармко», 2016-2020 рр.**

Вид продукції	Витрати на 1 га, грн.		Урожайність, ц/га		Виробнича собівартість 1 ц, грн		Відхилення 2020 р. від 2016 р., (+,-)		
	Роки						всього	у т.ч. за рахунок	
	2016	2020	2016	2020	2016	2020		урожайності	витрат на 1 га
пшениця	113,1	204	28,9	31,8	151,9	343,5	191,6	2,9	90,9
кукурудза на зерно	302,5	317,2	41,2	46,1	131,3	181,8	50,5	4,9	14,7
ячмінь ярий	215,4	341,2	32	34,4	341,1	583,1	242	2,4	125,8
соняшник	325,6	625,8	68,9	75,6	605,1	1921,1	1316	6,7	300,2

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Зрозуміло, що за п'ять років мали зростання загальні витрати по всім культурам у розрахунку на 1 га посіву, проте як позитивний фактор, слід відмітити зменшення витрат у розрахунку на одиницю продукції за рахунок зростання урожайності майже всіх сільськогосподарських культур. З проведених розрахунків видно, що у рослинництві собівартість виробництва зернових, соняшнику та кукурудзи на зерно також мала зростаючий характер.

Ефективність існування ТОВ «Компанія Фармко», звісно, визначається розміром отриманого прибутку та у порівнянні його на гривню затрат, що називається рентабельністю. Тобто, ключові фактори, що суттєво впливають на величину рівня рентабельності постають такі як ціна продажу та ступінь собівартості, що відгукуються наступними проявами, а саме коли собівартість одного центнера продукції менша ціни збуту, кожний відсоток збільшення ціни підвищує стан рентабельності, коли за аналогічного показника ціни кожний

відсоток зменшення собівартості продукції також веде до зростання стану рентабельності (табл. 2.9).

У сфері тваринництва нерентабельними можуть бути всі види продукції, але такий рівень компенсується суттєвим підвищенням ціни. Виробництво поголів'я свиней і птиці в господарстві постає найбільше збитковим за рахунок дуже великих ресурсних затрат для його виробництва.

Таблиця 2.9

**Вплив чинників на зміну рівня рентабельності сільськогосподарської продукції ТОВ «Компанія Фармко», 2016-2020 рр.**

Вид продукції	Ціна 1 ц, грн		Собівартість реалізації 1 ц, грн		Рівень рентабельності, %		Відхилення рівня рентабельності 2020 р. від 2016 р. в.п. (+,-)		
	2016	2020	2016	2020	2016	2020	загальне	у т. ч. за рахунок	
								ціни	собівартості
пшениця	197,3	352,2	148,1	289	21,4	33,8	12,4	140,9	154,9
кукурудза на зерно	530,5	623	423,9	539,2	13,1	19,9	6,8	115,3	92,5
ячмінь ярий	398,5	512,2	324,4	435,7	23,9	38,3	14,4	111,3	113,7
соняшник	615,3	1817,5	527,8	1504,1	68,7	78,9	10,2	976,3	1202,2

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Аналіз показників говорить про позитивну тенденцію динаміки зміни рентабельності виробництва всіх видів продукції рослинництва та переважно позитивний вплив цін реалізації та собівартості на результативність виробництва продукції.

Дана продукція займає найбільшу питому вагу в обсягах виробництва та реалізації, тому така динаміка справляє позитивний вплив на рентабельність підприємства в цілому. Спостерігаємо, що зростання рівня рентабельності забезпечується лише за рахунок цінового чинника.

На засадах цінової конкуренції зміцнюють свої позиції на ринку ті підприємства, які видають товари високої цінової конкурентної складової, під якою вважають рівень можливого пониження товаровиробником ціни на свій товар по відношенню до поточної ринкової ціни, та за якого все ж таки

забезпечується не збитковість виробництва. Маємо те що, цінова конкуренція окреслюється ціною збуту продукції та її повною собівартістю (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

**Впли чинників на зміну рівня цінової конкурентоспроможності  
сільськогосподарської продукції ТОВ «Компанія Фармко», 2016-2020 рр.**

Вид продукції	Ціна 1 ц, грн.		Собівартість реалізації 1 ц, грн		Цінова конкурентоспроможність, %		Відхилення 2020 від 2016 р., в.п. (+,-)		
	Роки						загальне	у тому числі за рахунок:	
	2016	2020	2016	2020	2016	2020		ціни 1 ц	собівартості 1 ц
пшениця	197,3	352,2	148,1	289	32,6	34,2	1,6	140,9	154,9
кукурудза на зерно	530,5	623	423,9	539,2	19,8	36,8	17	115,3	92,5
ячмінь ярий	398,5	512,2	324,4	435,7	24,1	28,3	4,2	111,3	113,7
соняшник	615,3	1817,5	527,8	1504,1	42,3	43,1	0,8	976,3	1202,2

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Дані таблиці свідчать, що зростання цінової конкурентоспроможності у господарстві мають майже по всіх видах продукції, за рахунок як доступних цін, так і підвищення собівартості. У рослинництві конкурентоспроможним за ціною на рівні 42 % є вирощування соняшнику. За весь досліджуваний період позитивне значення цінової конкурентоспроможності забезпечувалось лише за рахунок підвищення цін на продукцію.

На сам перед вищу цінову конкурентну стійкість мають підприємства, що можуть продавати свою продукцію по цінам, нижчими ціни а ніж у конкурентів та при цьому мати позитивний прибуток. При нижчої фактичної ціни по відношенню до мінімальної, підприємство отримує збиток, а при вищій має одержувати прибуток. Таким чином рівень коефіцієнта цінової конкурентної стійкості є прямим відлунням рівня ефективності роботи виробництва. Наведені концепції та погляди дають підстави дійти до висновків, що показник рівня цінової стійкості товару є прямим віддзеркаленням рівня ефекту його виробництва, а тому необхідно всебічно моніторити ситуації та швидко

приймати вірні управлінські рішення. Так маємо, цінова конкурентна стійкість визначається ціною збуту продукції та її повнотою собівартості.

Позитивний вплив, як і згадувалось вище, на рівень прибутковості має збільшення цін реалізації продукції (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Вплив чинників на зміну рівня розміру прибутку по видам продукції ТОВ «Компанія Фармко», 2016-2020 рр.**

Вид продукції	Ціна 1 ц, грн		Собівартість реалізації 1 ц, грн.		Прибуток у розрахунку на 1 ц, грн.		Відхилення 2020 р. від 2016 р., грн (+,-)		
	2016	2020	2016	2020	2016	2020	загальне	за рахунок	
								ціни 1 ц	собівартості 1 ц
пшениця	197,3	352,2	148,1	289	3257	9345	6088	140,9	154,9
кукурудза на зерно	530,5	623	423,9	539,2	17261	18282	1021	115,3	92,5
ячмінь ярий	398,5	512,2	324,4	435,7	1814	6965	5151	111,3	113,7
соняшник	615,3	1817,5	527,8	1504,1	5972	9682	3710	976,3	1202,2

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Підводячи підсумок, слід відмітити, що розмір прибутку у розрахунку на 1 ц продукції в ТОВ «Компанія Фармко» має переважно позитивну динаміку, насамперед за рахунок зростання собівартості. Найбільший розмір прибутку у 2020 р. у розрахунку на 1 ц виробленої продукції одержали у підприємстві по вирощуванню соняшнику та кукурудза на зерно. Найшвидшими темпами за п'ять років мають ті ж самі культури.

Отже, проведені дослідження з аналізу прибутковості виробництва сільськогосподарської продукції галузі рослинництва на підприємстві можна відмітити, що в цілому спостерігається стабільна динаміка в показниках прибутковості та рентабельності продукції, а за останній період особливо відбулося покращення показників ефективності виробництва.

## Висновки до розділу 2.

При умовах стабільних цін і спланованих умов господарського прибутку керівництво може спланувати заходи на рік у межах поточного фінансового плану. Але різно направлена динаміка цін, що неминуче в умовах ринку, ускладнює планування. Але підприємства взмозі складати більш реальні плани щодо здобуття прибутку на менший термін, наприклад, квартал. Передбачення прибутку проводиться чітко по всіх видах діяльності підприємства. Наприклад, збут товарної продукції; реалізація іншої продукції-послуг нетоварного призначення; розпродажу основних фондів, іншого особистого майна та нематеріальних активів; від поза-реалізаційних доходів тощо. Важливу ланку у фінансово-економічній політиці підприємства займає розділення та освоєння отриманого прибутку.

Планування свого прибутку проводиться на основі попередньо опрацьованих договорів, на підґрунті планування та контролю кількісно-якісної виробленої продукції з врахуванням території посіву та врожайності культур та передумов цін їх продажу.

На досліджуваному підприємстві ТОВ «Компанія Фармко» є інструменти за допомогою якого відповідальні спеціалісти у процесі керування витратами та прибутком аналізують беззбитковість виробництва чи то аналіз співвідношень по типу витрат до обсягу до прибутку (збитку). Як бачимо, зростання цінової конкурентоспроможності у ТОВ «Компанія Фармко» мають по всіх видах продукції, за рахунок як низьких цін, так і підвищення собівартості. Найбільше прибутку на 1 гривню ціни у 2020 р. отримували по кукурудза на зерно – близько 37 коп. та соняшник – майже 43 коп. Найнижчий рівень цінової конкурентоспроможності у рослинництві мав ячмінь

За весь досліджуваний період позитивне значення цінової конкурентоспроможності забезпечувалось лише за рахунок підвищення цін на продукцію, а собівартість виробництва меншими темпами мала вплив на цей показник.

## РОЗДІЛ 3

### НАПРЯМИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

#### 3.1. Резерви зниження собівартості виробництва продукції

Щодо резервів збільшення прибутку, то тут варто знаходити їх на стадії перспективного планування та порівнювати з безпосереднім виробництвом продукції та її збутом. Процес знаходження резервів проявляється за три етапи (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Варіанти резервів, націлених на зниження витратності виробництва

Наприкінці аналізу пошуку резервів зростання прибутку результати узагальнюються. Протягом розглядаємого періоду під час пошуку резервів прибутку можуть не з'ясовано проявлятися резерви короткострокової дії. Таким чином, використання цих резервів можливе за допомоги розробки і втілення систем оперативних заходів. Таким чином, формування правдивої інформаційної бази постає необхідною умовою ведення глибокого аналізу прибутку підприємства, мета якого визначення фінансових справ підприємства. Факторний аналіз прибутку подає керівнику підприємства інформацію щодо

коригування обсягів виробництва в прямій залежності від факторів впливу тих чи інших обставин. Такий підхід дає можливість вірно та реально оцінити рівень справ на підприємстві, дає можливість досліджувати структуру собівартості всієї виробленої та проданої продукції. Задіяння результатів аналізу прибутку дозволить вирішити такі моменти управління прибутком, як винайдення ефективності застосування прибутку підприємства, за умов кредитування і ступеню ризику, такі як своєчасне погашення зобов'язань підприємства перед державним бюджетом, та контрагентами.

Для пошуку результативності ефективності синергетичного ефекту залучення ресурсів до процесу виробництва доцільно зробити аналіз фінальних результатів життєдіяльності господарства. Від так спостерігаємо варіабельний характер перемини суми прибутку, а це свідчить про відсутність постійного потенціалу розвитку підприємства, а від так, і ефективності його праці. Необхідним елементом економічного аналізу сільськогосподарського підприємства постає оцінювання та визначення його фінансових здобутків (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Компанія Фармко»  
Машівського району, 2016–2020 рр.**

Показники	Роки					2020 р. у % до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	212875	275213	299804	486664	451267	212,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	175542	212311	242377	456378	357809	203,8
Валовий прибуток, тис. грн.	31248	42351	57427	30286	93458	299,1
Чистий прибуток	113147	192131	236530	5482	156691	138,5

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

За результатами здійснення господарської життєдіяльності у ТОВ «Компанія Фармко» у 2020 р. було отримано 451267 тис. грн. чистого доходу від реалізації, що за існуючого рівня витрат дозволило господарству отримати

93458 тис. грн. валового прибутку (табл. 3.1). Порівняно з 2020 р. розмір чистого прибутку в 2020 р. склав 156691 тис. грн, що на 43544 тис. грн (на 38,5 %) вище рівня 2016 р. Зростання суми прибутку вказує на позитивну динаміку змін у системі господарювання підприємства.

Вивчаючи ефект діяльності даного сільськогосподарського підприємства, не можемо не звернути увагу на виробничо-комерційну діяльність, так як вона є невід'ємною ланкою у будь-якої діяльності. Так як основним пріоритетом будь-якого підприємства постає виробництво конкурентної продукції, то така продукція повинна бути реалізована за вигідних умов і забезпечувати отримання сталого прибутку. Вартість валової продукції підприємства у постійних цінах у 2020 році зросла на 4021,7 тис. грн (11,3 %) (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

### Результати виробничо-комерційної діяльності

#### ТОВ «Компанія Фармко» Машівського району, 2016–2020 рр.

Показники	Роки					2020 р. у % до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
Вартість валової продукції у постійних цінах 2010 р. – всього, тис. грн	35632,8	49273,0	45676,5	34453,8	39654,5	111,3
Вартість валової продукції у діючих цінах – всього, тис. грн	56429,6	79766,4	268932,0	426904,0	379470,8	672,5
Повна собівартість реалізованої продукції – всього, тис. грн	130,5	141,8	120,8	298,3	223,0	170,9
Валовий дохід – всього, тис. грн	55373,0	76161,0	105290,0	159849,6	168723,2	304,7
Прибуток (збиток) від реалізації – всього, тис. грн	139359,0	213565,0	236530	54822	156691	112,4
Рівень рентабельності (збитковості),%	13,1	17,7	24,5	11,0	38,3	x

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]

Вартість валової продукції у діючих цінах збільшилася на 323041,2 (у 6,7 разів). Прибуток від реалізації за 2016–2020 рр. зріс на 17332 тис. грн. (на 12,4

відсотка). Рівень рентабельності збільшився майже в 3 рази.

Необхідна позитивна тенденція до збільшення ресурсного потенціалу, нарощування вартості ресурсного забезпечення, та зростання кількості виробництва валової продукції. Від так бачимо, що ефективність сільськогосподарських товарів у ТОВ «Компанія Фармко» залежить по ряду показників та умов-факторів його ведення. При вірному використанні активів та ресурсів із залученням нових технологій виробництва можна на базі вже набраних виробничих обертів досягти високих здобутків у виробництві рослинницької та тваринницької продукції, зменшити їх собівартість, а як наслідок зростання прибутку підприємства.

Специфіка господарства дещо залежить від структури його грошових надходжень від збуту товарної маси продукції. Виробництво в загалі на сільськогосподарських підприємствах можемо поділити на ряд напрямків галузей, а спеціалізація господарств окреслюється ланцюгом його грошових надходжень від проданої товарної продукції. Так як не можливо задіяти всі напрямки діяльності даного підприємства, поглянемо, на виробництві якої продукції воно зупинилося та спеціалізується (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Динаміка структури грошових надходжень від реалізації продукції  
ТОВ «Компанія Фармко» Машівського району, 2016–2020 рр.**

Види продукції	Продано в сер. за 2016-2020 рр., ц	Постійні ціни 2010 р. 1 ц, грн	Вартість товарної продукції тис. грн	Структура товарної продукції, %	Місце продукції за питомою вагою
Рослинництво – всього	x	x	16771,0	100	x
в т.ч.: пшениця озима	19022,40	102,75	1954,6	11,7	3
кукурудза на зерно	52246,00	107,27	5604,4	33,4	1
ячмінь ярий	2369,60	95,40	226,1	1,3	4
соняшник	17496,00	284,21	4972,5	29,6	2

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Виходячи з даних підприємства можна бачити, що основною товарною продукцією підприємства є кукурудза на зерно. В загальному продукція

рослинництва займає 100 %. Друге місце займає реалізація соняшнику. Третє – пшениця і четверте – ячмінь. За досліджуваний період на підприємстві вирощується лише чотири види продукції. Виробничий напрямок ТОВ «Компанія Фармко» можна визначити як зерновий з розвиненим виробництвом насіння кукурудзи на зерно.

Для подолання проблем використовують всі ресурси підприємства, а від так важливо правильно визначити характер самих витрат та порівняти з кількістю проданої продукції. Аналіз подій включає перерозподіл всіх затрат на постійні і змінні, а також прямі і непрямі. Не останнім фактором впливу на величину прибутку від продажу товарів, є перегляд рівня собівартості продукції. Вирішення проблеми збереження ресурсів вказує на досягнення певного результату зростання прибутку та повернення затрат, раціональнішого залучення виробничих потужностей, ефект продуктивності праці, покращення екологічного стану, як наслідок конкурентні переваги та зменшення його ресурсозалежності (табл 3.4).

Таблиця 3.4

**Динаміка собівартості сільськогосподарської продукції в підприємствах  
Машівського району, 2016–2020 рр.**

Вид продукції	Роки					2020 р. у % до 2016 р.
	2016	2017	2018	2019	2020	
По підприємствах Машівського району, грн/ц						
Зернові та зернобобові	516,6	522,0	652,7	717,5	722,7	139,9
Олійні культури	622,7	632,8	797,8	869,7	957,7	153,8
ТОВ «Компанія Фармко»						
Собівартість виробництва продукції, грн/ц						
пшениця озима	151,9	166,1	190,2	292,0	343,5	226,1
кукурудза на зерно	131,3	141,9	191,2	194,5	181,8	138,5
ячмінь ярий	341,1	391,7	486,3	429,7	583,1	170,9
соняшник	605,1	715,3	918,6	1023,6	1921,1	317,5
Собівартість реалізації продукції, грн/ц						
пшениця озима	148,1	179,1	278,5	265,1	289,0	195,1
кукурудза на зерно	423,9	438,3	499,4	530,8	539,2	127,2
ячмінь ярий	324,4	382,2	361,6	421,8	435,7	134,3
соняшник	627,8	758,1	995,8	1047,3	2004,1	285,0

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Динаміка зменшення собівартості на сільськогосподарську продукцію

підприємств по Машівському району показує стабільне зрушення в бік збільшення. На сьогодні в умовах інфляції, при різниці в цінах на промислову та сільськогосподарську продукцію підприємцям все важче й важче підтримувати сповільнену динаміку собівартості. У період 2016-2020 рр. у підприємствах Машівського району зросла собівартість на всі види сільськогосподарської продукції.

Як свідчать проведені розрахунки, у 2020 р. порівняно з 2016 р. у ТОВ «Компанія Фармко» зросла собівартість виробництва 1 ц по кожному виду продукції. Найбільше у рослинництві зросла собівартість виробництва кукурудзи на зерно.

На противагу прямо пропорційному зв'язку впливу кількості реалізованої товарної групи продукції на стан прибутку, маємо зв'язок поміж величиною прибутків та станом собівартості зворотна. Чим менші затрати для виробництва, тим закономірно буде вищий прибуток і точно навпаки. Собівартість продажу продукції на протязі досліджуваного періоду зростала також, це є негативним моментом та свідчить про зростання затрат зв'язаних з реалізацією продукції.

### **3.2. Удосконалення збутової діяльності підприємства**

В результаті проведення підприємницької справи підприємствами сільськогосподарського напрямку, у них відбувається постійний кругообіг коштів, що постає у формі затрат на ресурси та отримання доходів і їх перерозподілу та освоєння. При цьому виявляються джерела вливання коштів, відбувається реструктуризація капіталу, підписуються угоди та здійснюються платежі з постачання матеріально-технічних ресурсів, угоди з покупцями продукції, з державними установами, здійснюються платежі з податків тощо.

Виділимо головні завдання фінансової діяльності: по-перше це вибір найкращих методів фінансування; по-друге це вибір необхідної структури

капіталу та векторів його використання для забезпечення прибутковості; по-третє це зрегулювати вхідні та вихідні платежі за звітний проміжок; в четверте це підтримка необхідної ліквідності.

Джерелом фінансування підприємства є прибуток. Він призначений вдосконалювати матеріальну базу підприємства. Регулюючи збалансованість надходжень та втрат, прибуток вказує на мету бізнесової діяльності і вважається головним показником її результативності. Вся діяльність підприємства зосереджується на хоча б стабілізації, а краще було б зростання рівня прибутку. У простому і розширеному відновленні основних виробничих фондів проводиться безперервний процес залучення різних взаємопов'язаних форм таких як модернізація та ремонт засобів праці таких як технологічного переозброєння, як розширення діючих цехів, виробництв тощо.

Специфіка господарства окреслюється структурою його коштів, які надходять від продажу продукції.

Динаміку прибутковості, від реалізації продукції, ТОВ «Компанія Фармко» Машівського району проаналізуємо в табл. 3.5.

Таблиця 3.5

**Динаміка складу та структури доходів ТОВ «Компанія Фармко»  
Машівського району, 2016–2020 рр., тис. грн**

Продукція	Роки						2020 р. у % до 2016 р.
	2016		2018		2020		
	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	
Чистий дохід від основної операційної діяльності (реалізація продукції, товарів, робіт, послуг)	299804,0	56,2	486664,0	83,6	451267,0	73,9	50,5
Дохід від іншої операційної діяльності (інші операційні доходи)	220777,0	41,4	73985,0	12,7	115763,0	18,9	-47,6
Дохід від фінансової діяльності (дохід від участі в капіталі, інші фінансові доходи)	13103,0	2,5	21831,0	3,7	43847,0	7,2	234,6
Усього доходів	533684,0	100,0	582480,0	100,0	610915,0	100,0	14,5

Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]

Проаналізувавши динаміку показників доходу від реалізації продукції в досліджуваному товаристві, слід зробити наступні висновки про те, що динаміка доходу у ТОВ «Компанія Фармко» є переважно позитивною. В цілому ми маємо значне зростання суми доходу. Єдино, що дохід від операційної діяльності дещо знизився в структурному співвідношенні до порівняного року.

Необхідною умовою перебігу процесів постає постійне вивчення ступеня зносу та амортизації основних фондів. На сьогодні за технологічним розвитком, змінюється тривалість та типи задіяння окремих видів основних фондів, виявляється об'єктивна потреба у скороченні термінів їх задіяння. За цієї причини норми амортизаційних відрахувань необхідно регулярно коригувати.

Динаміку витрат ТОВ «Компанія Фармко» Машівського району проаналізуємо в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Динаміка складу та структури витрат ТОВ «Компанія Фармко»  
Машівського району, 2016–2020 рр., тис. грн**

Продукція	Роки						2020 р. у % до 2016 р.
	2016		2018		2020		
	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	сума, тис. грн.	у % до підсумку	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	242377,0	81,6	456378,0	79,1	357809,0	78,8	47,6
Адміністративні витрати	8985,0	3,0	9476,0	1,6	9787,0	2,2	8,9
Витрати на збут	13502,0	4,5	36886,0	6,4	22627,0	5,0	67,6
Інші операційні витрати	32289,0	10,9	74256,0	12,9	64001,0	14,1	98,2
Усього витрат	297154,0	100,0	576998,0	100,0	454224,0	100,0	52,9

*Джерело: розраховано за даними: [річних звітів ТОВ «Компанія Фармко»]*

Аналіз даних таблиці свідчить, що в діяльності підприємства не всі є види витрат, що зазначаються у звітності. Тож ми маємо лише чотири види витрат, серед яких найбільшу питому вагу займає собівартість, незначна частка витрат направлена на адміністративні та витрати на збут. Дещо зростають поступово витрати іншої операційної діяльності.

Сучасні моделі управління та становлення ринкової економіки стимулюють до комплексної економічної оцінки капітальних затрат на ремонт виробничого

обладнання. Це зв'язано з тим, що існуюче обладнання підприємства багато разів ремонтується протягом експлуатації. Але, перший ремонт в більшості є економічно обґрунтованим, а ніж придбання нового, тоді як наступні ремонти, зазвичай, дорожчі, ніж нове обладнання такого напрямлення.

Під час недостатності фінансування для поновлення основних фондів важливе значення є у модернізації існуючих потужностей. Це дає змогу уникнути технічного старіння та підвищення експлуатаційних параметрів до необхідних вимог. Маючи відносно невеликі затрати та порівняно малі терміни модернізації обладнання модернізація може допомогти оновленню устаткування до сучасного технічного рівня, як наслідок, збільшення продуктивності праці та заощадження інвестицій.

Основну долю в майні підприємства посідають необоротні активи, що представлені земельними ділянками та будинками, машинами і обладнаннями. Ефективне застосування оборотного капіталу визначено його обертаємостю, так як він здійснює безперервний кругообіг, проходячи три етапи і трансформуючи свою форму. На час знаходження коштів в кругообігу впливають чинники зовнішнього і внутрішнього характеру. До зовнішніх процесів відносяться види діяльності, галузь, географія підприємства, економічна ситуація в державі. Внутрішні фактори це цінова позиція підприємства, активи, запаси. Термін, протягом якого кошти знаходяться в кругообігу, складає час обороту коштів та якщо більше оборотів здійснюють кошти, тим більша кількість продукції та сума отриманого прибутку. Термін часу обороту оборотного капіталу визначається тривалістю виробничого циклу та циклу обігу товарів. Час виробництва напряму залежить від технології та організації виробництва. Прийнято рахувати, що прискорення обертів капіталу стимулює зменшенню залученню в оборотному капіталі, а значить, зростанню отриманого прибутку. Як наслідок покращується фінансовий клімат підприємства та його платоспроможність. Зменшення оборотності оборотного капіталу приведе до залучення додаткових грошей для існування підприємства.

Поява дебіторської заборгованості вказує на процес пов'язаний з

виконанням відтворювальної здатності фінансів, втіленням процесу кругообігу грошей як умови проведення діяльності. Зростання дебіторської заборгованості свідчить про вивід коштів не за призначенням, їх невірне використання або втрату. Поява дебіторської заборгованості в деякій мірі може бути нормальною ознакою процесу фінансової діяльності, це зумовлюється особливими обставинами діяльності, але кожен суб'єкт зацікавлений в її відсутності. Це говорить про те, що зменшення дебіторської заборгованості є поява резервів зменшення потреби підприємства в обігових коштах та про появу прискорення їх обігу.

Зазначимо, що деякі типи платежів мають ризик утворення дебіторської заборгованості через недобросовісність партнерів. Ситуації за яких може виникнути дебіторська заборгованість та несплата за товар за допомогою різних варіантів розрахунків приведено в табл. 3.7.

Таблиця 3.7

**Можливі ризикові ситуації виникнення дебіторської заборгованості при різних формах розрахунків**

Можливі форми розрахунків	Можливі варіанти виникнення заборгованості
1. Платіжні доручення	- підробка проведених документів (наприклад платіжних доручень) банківською установою; - повернення суми оплати з боку банку платника в зв'язку з неточностями (помилками) в оформленні платіжного доручення;
2. Акредитиви	- підробка відкриття банківського акредитиву; - відмова від відкриття банківського акредитиву за рахунок недотримання всіх умов договору поставки;
3. Чеки	- оформлення платіжного чеку за обсягами, що мають перевищення суми коштів на розрахунковому чи спеціальному рахунках відповідного підприємства; - відмова приймати чек до оплати у зв'язку з неточностями чи помилками по оформленню;
4. Векселі	- низька платоспроможна ліквідність наданого векселя; - відсутність варіантів використання векселя, як платежу, в будь яких розрахунках; - завищений рівень облікової ставки при перевипуску (облікові) векселя;
5. Платіжні картки	- підробка платіжної банківської картки.

При прогнозуванні загальної суми дебіторської заборгованості можна залучити факторноаналітичний метод прогнозування. Це залучення інформації

в планових підрахунках про період повернення дебіторської заборгованості.

Існує ще один напрямок управлінських зусиль який прописує погашення заборгованості за графіком. До цього напрямку дій відносять:

1) загальну оцінку контрагентів підприємства, яким надано комерційний кредит, розглядаючи з позиції надійності як боржників. Від так треба досліджувати їхню організаційно-правову складову, ділову репутацію, період співпраці та інші об'єктивні складові діяльності. Виконання роботи за цим напрямком сприяє встановлення переліку боржників. Даючи комерційний кредит, підприємство повинне співставити та врахувати практику видачі позик у своїй практичній діяльності.

2) підтвердження максимальної суми боргу, виданої одному дебітору (ліміт). Його розмір постає по-різному за типами боржників, даючи оцінку ризику неплатоспроможності. Зазначення порогу кредитного ліміту є одним із інструментів зниження ймовірності ризику витрат, якщо боржник не зможе виконувати зобов'язання.

3) застосування різних проявів гарантій по дебіторських зобов'язань. Покращенню якості дебіторської заборгованості дає використання більшого обсягу форм забезпечення повернення заборгованості, наприклад, застава майна або акцій, поручительство інших сторін, страхування ризиків. Це подає змогу, не зважаючи на часово-грошові затрати, захистити інтереси підприємства, полегшуючи повернення боргу у разі не сплати.

4) нормативно-правове, юридичне оформлення всіх документів, що вказують на відносини з боржниками, їх зобов'язання та умови повернення боргу. В теперішніх швидкоплинних умовах інфляції, необхідно дебіторську заборгованість, як і інші види активів, забезпечити діями від знецінення. Необхідність такого напрямку в керуванні виникає в тім, що погашення боргів проходить за номінальною вартістю їх появи за період часу з врахуванням просторових та інфляційних факторів. Існують вдалі рекомендації щодо захисту повернення дебіторської заборгованості від інфляції, а саме у документах на поставку чи то продаж продукції треба прописати максимальний

термін дії ціни, зазначеної у договорі, а також розмір і порядок оплати штрафних претензій повинні розглядатися, як умова договору про купівлю-збут продукції відповідно до строків оплати в розстрочку. Цифра штрафних санкцій, вказана у договорі та повинна повернути підприємству розмір інфляції.

Умови знижок для прискорення платежів виявляється більш ефективною, а ніж система санкцій за несвоєчасність погашення. За умов інфляції це веде до зменшення поточної вартості збуту продукції, тому в такому випадку необхідно оцінити ймовірність надання знижки на авансовий чи достроковий платіж.

Надаються дві форми швидкого фінансування продавцем: по-перше це надання знижки для швидкого покриття необхідності у грошових коштах; по-друге надання кредиту без знижок. Отже, при наданні знижки продавець може отримати прибуток де що більший а ніж, при залученні кредиту. Дослідимо цей висновок. (табл. 3.8).

Таблиця 3.8.

### Розрахунок фінансового результату

Показник	Оплата зі знижкою	Оплата без знижки
1. Оплата за сировину, грн	118375,9	124606,2
2. Витрати по виплаті відсотків	$118375,9 \times 0,4 \times 45/360 = 5918,8$	-
Разом	124292,7	124606,2

Підприємству вигідно використовувати знижки і здійснювати дострокову оплату. Однак 5-% рівень знижки в даному випадку є мінімально доступним, що і показують наступні розрахунки:

Мінімально допустимий рівень знижки  $40\% / 360 \times 45 = 5\%$

Максимально допустима величина знижки  $124606,2 \text{ тис.грн.} \times 5\% = 6230,3 \text{ тис.грн.}$  з  
124606,2 тис.грн.

Як бачимо, одним із ключових моментів в керуванні оборотним капіталом постає винайдення оптимального співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованостями. За таких умов необхідно впровадити оцінку своїх умов кредитування, а також умов кредиту для

постачальників сировини, з погляду на зменшення затрат або збільшення прибутку, отриманого при наданні знижок. Наприклад, якщо постачальники сировини дають знижку у 5 % при оплаті на етапі відвантаження, або відтермінують платіж на 45 днів. З метою швидшого виплати дебіторської заборгованості виконуються профілактично-стимулюючі дії. Профілактичні заходи зумовлюють контроль за ходом виплати заборгованості дебіторами, їх швидке інформування про момент порушення терміну проведення сплати. Стимулюючі дії мають формувати економічну зацікавленість в швидкому поверненні заборгованості. Для цього застосовують різні варіанти цінкових привілеїв при виконанні повернення грошових зобов'язань в ранні строки а ніж передбачалося. Профілактично-стимулюючі заходи покращують погашення заборгованості, але не дають безпосередньо отримати необхідні кошти.

З метою отримання над притоку грошей підприємству необхідно втілити широкий спектр видів договорів з прагматичними умовами оплати. Так можливі різні умови, від попередньої оплати до передачі під реалізацію. До збільшення продажів може довести зниження ціни, при цьому структура затрат постає такою, що відтворюється за рахунок збільшенні кількості реалізації продукції. Отже товар є гнучкою величиною та включає досить вклику частку постійних втрат. Реструктуризація обсягів утворення дебіторської заборгованості забезпечується управлінням строками платежів та правилами розрахунків підприємства з постачальниками. Чим більший ступінь постійних затрат, тим менший стан еластичності, який треба для відтворення прибутку при зменшенні ціни. Це значить те, що система знижок допомагає захисту підприємства від інфляційних проявів та відносно швидкому поповненню капіталу в коштовній або натуральній формі.

З метою рішення цього питання, під час розробки виробничої стратегії на всіх рівнях потрібно виконувати наступні правила: чітке визначення потреби в товарі, що виробляється, обґрунтування кількості її виробництва з врахуванням попитом споживача , обґрунтування перспективи виробництва нової продукції ресурсами.

Ефективне, обдумане та раціональне управління діючим підприємством не може обійтися без використання економічних чи статистичних методів аналізу. Прикладом такого методу можна назвати саме кореляційно-регресійний. Кореляційно-регресійний метод в управлінні підприємством має спрямованість на отримання відповіді в економічному аналізі на питання щоб вирішити, наприклад, як мінімум два основних завдання:

- визначити за допомогою розрахованого аналітичного рівнянь регресії форму взаємозв'язку між варіацією двох і більше ознак;
- знайти оцінювання зв'язку між отриманим результатом і визначеними факторними ознаками.

Найчастіше при розрахунку кореляційно-регресійного аналізу чи пошукової статистики трапляються такі типи зв'язків:

- коли факторний показник цілком має зв'язок з результативними;
- результативна ознака показника визначається системою обраних факторів.

Нами за допомогою MS Office Excel отримане рівняння регресії, що має вигляд:

$$Y = 15101,83 + 0,022 x_1 + 23,187 x_2 + 1,589 x_3 - 351,960 x_4$$

Обрані показники для виявлення зв'язків мають назву: прибуток, тис.грн; валовий збір, ц; ціна реалізації 1 ц, грн.; площа посіву, га; рівень товарності, %.

Аналізуючи отримані значення можемо сказати:

1) утримання досягнутого рівня прибутку на досліджуваному підприємстві можливо за умови дотримання ним відповідної спеціалізації виробництва (рослинництва);

2) є необхідність збільшити асортиментність вирощуваної продукції;

3) можна сказати, що між факторами існує зв'язок значної щільності, що вказує на позитивні значення такої взаємодії;

4) щодо тісного зв'язку між названими показниками, то цілком пояснювальним є той факт, що обрана цінова політика є обґрунтованою і приносить прибутки;

- 5) величина коефіцієнта множинної кореляції  $R$  вказує на наявність високого рівня кореляції;
- 6) показник  $F$  вказує на високий рівень достовірності розрахунків при взаємодії таких показників;
- 7) значення  $R$ -квадрата, коефіцієнт детермінації свідчить про відносну відповідність між показниками, так як його значення становить майже 0,5.

Отже, підсумовуючи наведені розрахунки кореляційно-регресійної моделі буде логічним навести декілька прогнозних рекомендацій. Для збільшення рівня прибутковості як основного результативного показника, необхідно переоцінити цінову політику та переглянути асортиментність вирощуваних сільськогосподарських культур.

Суттєве завдання аналізу виробничих показників є знаходження та підключення резервів зростання кількості продукції. Джерелами резервів збільшення виробництва можуть бути: по перше це задіяння заходів технічного прогресу; по-друге це поява додаткових робочих місць; по третє це підвищення продуктивності праці в рахунок її інтенсифікації; по третє це вдосконалення використання робочого часу.

Нами запропоновано: по-перше це плавне впровадження сортозміна за рахунок закупки нових сортів сільськогосподарських агрокультур, районованих та рекомендованих для вирощування у зоні Машівської області, що планово призведе до збільшення врожайності та надасть підприємству отримати ще більше прибутку:

- озима пшениця сортів Миронівська 65, Левада та Володарка;
- ячмень ярий сортів Хадар та ПАРНАС;
- кукурудза на зерно сорту Харківський 295 МВ або Бліц 160 МВ;
- соняшнику сортів Альфа, Флагман або Майстер.

По-друге, за рахунок зменшення ціни товаровиробником з'являються тимчасові переваги над аналогічними виробниками, а так як конкуренти спроможні швидко скопіювати цей підхід то, знизивши ціну на свої товари тим самим вони позбавляють товаровиробництво збільшувати продаж свого товару

за рахунок цінового фактору. Хоча товаровиробник практично може на цьому не зупинятися, а прийняти рішення щодо подальшого зменшення ціни. Такий підхід швидко стимулює на аналогічні дії конкурентів. Це доводить до виникнення конфліктів, таких як «цінова війна», що стає фактором додержання конкурентами зовсім низьких здобутків і навіть приводить до збитків. Тут можемо зауважити про те, що такі війни можуть бути тоді, коли кількість конкурентів одного й того ж рівня товару велика, а споживачі добре інформовані про аналоги цього товару за споживчими вимогами..

По-третє, за умов цінової динаміки виробники зміцнюють своє становище на ринку та конкурують між собою, вони виробляють товари з великою ціновою конкурентною стійкістю, що проявляє рівень можливого зменшення товаровиробником показника ціни на свій товар відносно до ринкової ціни, при якому забезпечується прибутковість його виробництва.

### **Висновки до розділу 3.**

Опираючись на проведений аналіз показників діяльності підприємства постає необхідність у пошуку резервних складових підвищення прибутковості, чи зниження витратної частини діяльності підприємства.

1. На противагу прямо пропорційному зв'язку впливу кількості реалізованої товарної групи продукції на стан прибутку, маємо зв'язок поміж величиною прибутків та станом собівартості зворотна. Чим менші затрати для виробництва, тим закономірно буде вищий прибуток і точно навпаки. Вирішення проблеми збереження ресурсів вказує на досягнення певного результату зростання прибутку та повернення затрат, раціональнішого залучення виробничих потужностей, ефект продуктивності праці, покращення екологічного стану, як наслідок конкурентні переваги та зменшення його ресурсозалежності.

На час знаходження коштів в кругообігу впливають чинники зовнішнього і внутрішнього характеру. До зовнішніх процесів відносяться види діяльності, галузь, географія підприємства, економічна ситуація в державі. Внутрішні фактори це цінова позиція підприємства, активи, запаси.

2. Поява дебіторської заборгованості вказує на процес пов'язаний з виконанням відтворювальної здатності фінансів, втіленням процесу кругообігу грошей як умови проведення діяльності. Зростання дебіторської заборгованості свідчить про вивід коштів не за призначенням, їх невірне використання або втрату. Поява дебіторської заборгованості в деякій мірі може бути нормальною ознакою процесу фінансової діяльності, це зумовлюється особливими обставинами діяльності, але кожен суб'єкт зацікавлений в її відсутності.

3. До збільшення продажів може довести зниження ціни, при цьому структура затрат постає такою, що відтворюється за рахунок збільшенні кількості реалізації продукції. Отже товар є гнучкою величиною та включає досить велику частку постійних втрат. Чим більший ступінь постійних затрат, тим менший стан еластичності, який треба для відтворення прибутку при зменшенні ціни. Це значить те, що система знижок допомагає захисту підприємства від інфляційних проявів та відносно швидкому поповненню капіталу в коштовній або натуральній формі.

## **ВИСНОВКИ**

Проведене дослідження у кваліфікаційній роботі, що націлені на пошук шляхів підвищення прибутковості діяльності підприємства дають можливість зробити ряд висновків.

1. Прибуток виступає як чинник та напрям поповнення власного капіталу підприємства, а саме є джерелом нарощування виробництва і забезпечення інших потреб підприємства. Існуючий підхід щодо розподілу прибутку на підприємстві зосереджений на необхідності брати участь у задоволенні державного бюджету, а решту частини прибутку, що залишилася, направити поміж власником підприємства і членами товариства. Вдале існування підприємства на ринку того чи іншого товару окреслює його здатність приносити необхідний дохід для повернення затрат і формування прибутку. Зазначимо, що прибуток, будучи грошовим результатом підприємства, визначає абсолютну ефективність його праці.

2. На етапі прийняття дій щодо розподілу чистого отриманого прибутку підприємство орієнтується на оптимальне співвідношення у спрямуванні додаткових, резервних фінансових ресурсів, на потреби виробничо-технічного та соціального розвитку, матеріального стимулювання працівників, пайовиків тощо.

3. Методи, що використовуються в аналітичній діяльності підприємства, вирізняються варіантами розрахунків, але результати в цифровому вираженні розрахунків є однаковими, бо вони ґрунтуються на суцільному системному принципі. Під час вибору методу аналізу керуються поставленими завданнями та метою, які потрібно досягти аналітику. При застосуванні факторного аналізу прибутку виявляється можливість отримання правдивих даних про вплив факторів-чинників на досліджувану величину, незадіяних резервів.

4. Головними чинниками, що окреслюють прибутковість товариства є такі, як ступінь рентабельності виробництва; одиниця собівартості продукції; збутова ціна. Щодо рентабельності, то це поняття характеризується станом економічної ефективності виробництва, при якому підприємство завдяки грошовій виручці від продажу продукції-послуг сто відсотково відшкодовує

затрати щодо виробництва її, та при цьому одержує прибуток як основу розширеного відтворення-відновлення.

5. Ефективність вирощування зернових культур у ТОВ «Компанія Фармко» за період 2016-2020 рр. є позитивною, за рахунок погодних умов та інших факторів, що складаються на користь підприємства. У 2016 р. отримали високу урожайність та прибутковість вирощування зернових та зернобобових культур на рівні 16,2 %. Виручка від реалізації за досліджуваний період збільшилась у 2,1 рази. Ціна за 2016-2020 рр. зросла майже в 2 рази, виробничі витрати – більше ніж у 1,6 рази, а собівартість реалізації – у 2,3 рази, тому підприємство у 2020 р. отримало більші прибутки – 93,5 млн. грн, ніж за всі попередні роки. Позитивним є забезпечення рентабельності на рівні 33,8 %.

У царині рослинництва головною продукцією по виробництву та збуту є кукурудза на зерно та насіння соняшнику. Сам вони широко застосовують як кормову культуру для інших підприємств.

6. Проаналізувавши динаміку показників доходу від реалізації продукції в досліджуваному товаристві, слід зробити наступні висновки про те, що динаміка доходу у ТОВ «Компанія Фармко» є переважно позитивною. В цілому ми маємо значне зростання суми доходу. Єдино, що дохід від операційної діяльності дещо знизився в структурному співвідношенні до порівняного року.

7. На досліджуваному підприємстві ТОВ «Компанія Фармко» є інструменти за допомогою якого відповідальні спеціалісти у процесі керування витратами та прибутком аналізують беззбитковість виробництва чи то аналіз співвідношень по типу витрат до обсягу до прибутку (збитку). Як бачимо, зростання цінової конкурентоспроможності у ТОВ «Компанія Фармко» мають по всім видам продукції, за рахунок як низьких цін, так і підвищення собівартості. Найбільше прибутку на 1 гривню ціни у 2020 р. отримували по кукурудза на зерно – близько 37 коп. та соняшник – майже 43 коп. Найнижчий рівень цінової конкурентоспроможності у рослинництві мав ячмінь. За весь досліджуваний період позитивне значення цінової конкурентоспроможності

забезпечувалось лише за рахунок підвищення цін на продукцію, а собівартість виробництва меншими темпами мала вплив на цей показник.

8. Система оцінки і вибору методів прогнозування застосовує блоки аналізу, завдання та суб'єкти достовірності придатності оцінок, вихідної інформації вибору і передбачення.

Джерела резервного збільшення прибутку є можливими в наступних випадках: по-перше це зростання кількості виробництва продукції чи то виконання робіт, чи то надання послуг; по-друге це зменшення затрат на виробництво та збут продукції; по-третє це економія і правильне використання грошових активів на оплату праці, на оплату постачальницької сировини тощо; вчетверте це модернізація та технічне переоснащення виробництва; вп'яте це впровадження досягнень наукового прогресу, який призведе до зростання ефективності праці.

9. Методами-моделями прогнозування можемо назвати суму прийомів та оцінок, що дають чітку змогу на базі аналізу ретроспективних внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків, належних об'єкту та їхніх змін, що можуть винести ствердження про певну ймовірність про майбутній розвиток об'єкта. Передбачення прибутку підприємства на поточний, або наступний робочий етап за допомогою методів екстраполяції надає реальну можливість використання управлінських рішень, щодо подальшої праці підприємства.

10. Сам метод екстраполяції можемо визначити в передбаченні розвитку великих систем. Він дає можливість прогнозувати те, що на базі статистичних даних знаходяться закономірності змін, а як наслідок тенденції змін даних. Прогнозування націлене на складання поточних і перспективних фінансових планів. Джерелами резервів збільшення виробництва встановлені: по-перше, заходи технічного прогресу; по-друге це поява додаткових робочих місць; по-третє, підвищення продуктивності праці в рахунок її інтенсифікації; а також вдосконалення використання робочого часу.