

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
УНІВЕРСИТЕТ МИТНОЇ СПРАВИ ТА ФІНАНСІВ**

Факультет економіки, бізнесу та міжнародних відносин
Кафедра підприємництва, торгівлі та економіки підприємства

Кваліфікаційна робота

на тему: *«Управління прибутком суб'єкта господарювання»*

Виконав: студент II курсу
освітнього рівня «магістр»
групи ЕП-24-1м спеціальності
076 "Підприємництво та торгівля"
Єсаян Арсен Мішайович
Керівник: д.е.н., професор Жадько К.С.

Дніпро
2025 рік

ЗМІСТ

ВСТУП		5
РОЗДІЛ 1	ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ	8
1.1	Прибуток як економічна категорія	8
1.2	Теоретичні засади системи управління прибутком підприємства	21
1.3	Механізм формування прибутку, показники і резерви його збільшення	31
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1		46
РОЗДІЛ 2	ОЦІНКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА»	48
2.1	Характеристика та фінансово господарський аналіз діяльності підприємства	48
2.1.1	Аналіз складу і структури персоналу підприємства	73
2.2	Оцінка прибутковості та резервів зростання прибутку підприємства	77
2.2.2	Факторний аналіз прибутку підприємства	84
2.3	Економетричне моделювання впливу площі ріллі під озимою пшеницею та площі ріллі під ячменем на обсяг нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) підприємства	94
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2		98
РОЗДІЛ 3	ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	100
3.1	Аналіз шляхів зниження собівартості сільськогосподарської продукції як чинника максимізації прибутку агро підприємства	100
3.2	Інвестиційний проект вирощування зернових культур (на прикладі впровадження ресурсозберігаючих інтенсивних технологій)	110
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3		118
ВИСНОВКИ		121
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ		126
ДОДАТКИ		131

ВСТУП

Актуальність дослідження. В умовах кризи української економіки посилюється увага до ефективного функціонування підприємств як основи економічної стабільності країни. Він найповніше характеризує ефективність господарської діяльності підприємств, їх фінансові можливості й у кінцевому підсумку визначає рівень фінансової стабільності в державі та є джерелом підвищення рівня суспільного добробуту населення. Прибуток – це певний чинник соціально-економічного прогресу, а його відсутність – найяскравіший доказ регресу та соціальної напруги.

Одержання прибутків є головною метою підприємницької діяльності, основним спонукальним мотивом будь-якого бізнесу. Закони ринкової економіки не дозволяють виробляти продукцію, реалізація якої завдає збитків.

Прибуток в умовах ринкової економіки складає основу економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, вирішення проблем соціальних і матеріальних потреб трудових колективів. За рахунок прибутку виконується також частина зобов'язань підприємства перед бюджетом, банками й іншими підприємствами й організаціями.

Проблема сутності та максимізації прибутку цікавила економістів ще за часів становлення економічної теорії, зокрема дослідження прибутку займалися А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс, Д.М.Кейнс та інші. Найбільші здобутки у вітчизняній науці щодо проблем прибутку досягнуті в працях В.Долинського, М.Коробова, В.Мець, Г.Савицької.

Аналіз літературних джерел свідчить, що переважна більшість ключових теоретичних положень прибутку та його максимізації розроблена досить ґрунтовно та заслуговує на ретельне вивчення. Проте особливості функціонування кожного підприємства потребують комплексного аналізу формування та розподілу його прибутку, розробки шляхів його максимізації.

Предметом даного дослідження є механізм формування й використання прибутку з урахуванням економічної структури виробництва та негативних зовнішніх факторів в національній економіці.

Об'єктом дослідження обраний прибуток товариства з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «Зоряна».

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження, спрямоване на розвиток існуючих методичних положень в області удосконалювання механізму одержання прибутку підприємств в умовах економічної кризи.

Досягнення поставленої мети потребує рішення наступних методичних і практичних задач:

- дослідження економічного змісту категорії “прибуток”;
- аналіз практики формування і використання прибутку на підприємстві;
- дослідження особливостей формування прибутку підприємства в кризових умовах;
- розробка пропозицій по максимізації прибутку підприємства.

Методологічною і теоретичною основою кваліфікаційної роботи є праці провідних учених-економістів, законодавчі акти з питань розвитку підприємств. У своїх дослідженнях і узагальненнях керувалися діалектичним та історичним методом наукового пізнання. Також застосовувалися системний і комплексний підходи.

Як спеціальні методи дослідження в роботі використані прийоми й засоби техніко-економічного, логічного, статистичного, порівняльного методу.

Джерела інформації - праці ведучих вчених і фахівців в області розподільних відносин, удосконалювання податкової системи, вітчизняна і закордонна практика, дані фінансової звітності ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОЛЯНА», матеріали первинного обліку і звітності даного підприємства, результати спеціальних обстежень, теоретичні й практичні розробки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ

1.1 Прибуток як економічна категорія

Становлення ринкової економіки, посилення конкуренції передбачає перехід до активної самостійної комерційної діяльності юридичних і фізичних осіб. Істотною особливістю господарювання не пост трансформаційному етапі розвитку економіки України є спрямованість на забезпечення раціонального ведення господарства в умовах дефіцитності ресурсів з оптимальними витратами, підвищенням ефективності діяльності та забезпечення сталого розвитку тощо. Критерієм ефективності зазначеного, очевидно, є обсяги, рівень і динаміка прибутку.

Аналіз спеціальної літератури показав наявність різних точок зору при визначенні сутності поняття категорії «прибуток». Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці.

Дослідження прибутку є неможливим без історичного аналізу методики його обліку, адже саме вона визначає порядок, за яким відбувається формування та використання прибутку на підприємстві. Студіювання історичного аспекту формування та обліку доходів і витрат дозволяє проаналізувати досвід подій минулого і використати його для вирішення проблем сучасності.

Так, питання визначення прибутку хвилювало ще купців середньовіччя. Бенедетто Котруллі в роботі «Про купецьку бухгалтерію» (1458 р.) писав: «Грунтовне знання правильної бухгалтерії вчить укладати угоди, торгувати і отримувати прибуток». Сам прибуток розглядався як

загальна форма доходу на капітал.

Лука Пачолі у «Трактаті про рахунки і записи» (1494 р.) рекомендував відкривати всі рахунки записом через рахунок капіталу. Він виділив рахунок прибутків та збитків, але не надав йому самостійної функції. Він розглядав прибуток як умову існування купця, а не засіб збагачення, тобто прибуток виступає формою оплати праці. Таке розуміння прибутку характерне для середньовіччя.

Пізніше, у 1610 р. Дж.А. Малкетті показав, що рахунок прибутків та збитків - це філіал рахунку капіталу, у 1817 р. І.С. Кіне відобразив кінцеві результати на окремому рахунку реалізації. Представник французької школи обліку Б.Ф. Бареш пропонував кінцевий результат відображати на одному з трьох рахунків збитків та прибутків, капіталу, заключного балансу,

Починаючи з середини ХІХ ст., у результаті дебатів навколо поняття доходу, його перестали розглядати як суму грошей у касі та банку. Так, англійський вчений, Томас Вельтон, розглядав прибуток як «зміну у вартості, але тільки згідно з реалізацією», стверджуючи, що баланс містить «книжкові дані», а не реальні цінності, оцінка прибутку має базуватись на первинних документах і зберігатися в обліку до продажу цінностей. Для Купера етапі балансу відображали реальну вартість майна, зобов'язань і власність, а для Вельтона баланс - опис чисел з первинних документів.

Необхідність точного розуміння прибутку і дебати навколо цього питання наприкінці ХІХ ст. були зумовлені метою справедливого розподілу суми доходу між акціонерами. Занижена оцінка активів спричиняла збитки від продажу акцій акціонерам, а кредитори були застраховані резервами фірми; з іншого боку, завищена оцінка давала змогу перенести збитки на покупців акцій і поставити під загрозу інвестиції кредиторів. Отже, прибуток і капітал можуть бути розраховані тільки як імовірні величини, що показують відносну істину і ніколи – абсолютну [1].

Дослідники одноголосно розглядали прибуток як складову виручки від продажу. Значні розбіжності виникають при спробі встановити, з яких

компонентів він складається. За Дж. Ст. Міллем, наприклад, прибуток підраховується шляхом виключення з доходів компанії затрат на закупівлю необхідних товарів та послуг, а також виплаченої заробітної плати персоналу. Але Мак-Куллох і А. Маршалл таку трактовку заперечували. На їхню думку, крім цих затрат, з доходів компанії треба вираховувати також винагороди використаних в даному виробництві капіталів.

Один з засновників буржуазної класичної політичної економії англійський вчений В. Петті розробив трудову теорію вартості. На його думку, праця - це батько багатства, а земля - його мати; рента у нього - загальна форма додаткової вартості, яка виступає у двох різновидах: рента з землі і рента з грошей (процент).

Пізні меркантилісти Т. Мен, А. Серра та ін. висловлювали думку, що джерелом багатства є зовнішня торгівля, звідси необхідність розвитку промисловості з метою збільшення виробництва продукції на експорт.

Англійський економіст Давід Рікардо вважав, що прибуток і заробітна плата - не джерела, а складові вартості, що створюється тільки працею. Проте він змішував розуміння додаткової вартості з її особливими формами, зокрема з прибутком.

Американський вчений Ф. Найт у роботі «Ризик, невизначеність і прибуток» джерелом прибутку назвав невизначеність, тобто форму ризику, яку неможливо розрахувати або виміряти. Він розмежовує ризик, який можна визначити методами теорії ймовірності, і невизначеність, величина якої не піддається розрахунку.

За П. Самуельсоном, виходячи з джерел походження прибутку, західноекономічна теорія виділяє п'ять визначень прибутку:

1) багато з того, що називається прибутком, насправді є безумовний процент, безумовна рента і безумовна заробітна плата. Ці доходи від факторів виробництва одержують власники підприємств, які забезпечили участь цих чинників у виробництві;

2) часто економісти називають прибутком особливу категорію доходів,

що у більшій мірі нестійкі і є тимчасові доходи від технічних нововведень;

3) невизначеність є фактором, який одержав широке розповсюдження в нашому житті. Позитивною чи негативною буде ця різниця, залежить від удачі та від того, скільки оптимізму чи песимізму проявляють підприємці, приймаючи на себе обмежений ступінь ризику;

4) прибутком є дохід, породжений монополістичним становищем;

5) дохід від кожного фактора виробництва складається з надмірного доходу і матеріального стимулу [1].

Таким чином, розглянута історія формування концепції прибутку зумовлює зміну підходів і до обліку фінансових результатів діяльності господарств.

Точка зору вітчизняних дослідників стосовно категоріальної сутності прибутку має досить значну диференціацію.

Так, Васильців Т. вважає, що прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства. Його одержання є обов'язковою умовою розширеного відтворення на підприємстві, забезпечення його самофінансування і зміцнення конкурентоздатності на ринку [2].

Яценко В. визначає, що прибуток відображає первинний етап розподілу чистого доходу. На відміну від іншої форми такого розподілу – непрямих податків і платежів у позабюджетні фонди, – його розмір цілком і повністю залежить від ефективності комерційної діяльності підприємства навіть за умови, що порядок його обчислення регулюється державою [3].

Патарідзе – Вишинська М. стверджує: прибуток являє собою кінцевий фінансовий результат, що характеризує виробничо - господарську діяльність усього підприємства, тобто становить основу економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності підприємства, здійснюючи розширене відтворення. За рахунок його виконується частина зобов'язань перед бюджетом, банками й іншими підприємствами [4].

Падерін І. використовує більш комплексний підхід, він стверджує що

прибуток є визначальною складовою економічної ефективності підприємства, яка оцінюється кількісно в показнику конкурентоспроможності продукції, а саме - наявність прибутку і висока рентабельність продукції щодо забезпечення розширеного відтворення, оцінка – 1,0; рівноважний стан (беззбитковість) – 0,5; потенційний банкрут - непоправні збитки – 0 [5].

Дослідження різних точок зору вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів щодо походження, сутності прибутку, дозволяє уточнити його визначення. Доцільно розуміти прибуток як форму комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом і інструментом управління фінансами.

В Україні діяльність підприємств регулюється Господарським кодексом України, прийнятий Верховної Ради України 16.01.2003 за № 436-IV. Господарський кодекс України регламентує відносини, що виникають в ході організації та здійснення господарської діяльності між різними суб'єктами господарювання. Учасниками господарських відносин можуть бути споживачі, суб'єкти господарювання, органи державної влади та місцевого самоврядування, громадяни, а також громадянські організації, які є засновниками суб'єктів господарювання чи здійснюють організаційно-господарські повноваження на основі відносин власності.

Згідно Статті 142. «Прибуток (доход) суб'єкта господарювання»:

1. Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань.

2. Склад валового доходу та валових витрат суб'єктів господарювання визначається законодавством. Для цілей оподаткування законом може встановлюватися спеціальний порядок визначення доходу як об'єкта оподаткування.

3. Порядок використання прибутку (доходу) суб'єкта господарювання визначає власник (власники) або уповноважений ним орган відповідно до законодавства та установчих документів. Порядок використання прибутку державних підприємств та господарських товариств, у статутних капіталах яких більше 50 відсотків акцій (часток, паїв) належить державі, здійснюється відповідно до статті 75 цього Кодексу [6].

В управлінні прибутком велике значення має його класифікація, яка в економічній літературі представлена різними критеріями (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 Класифікація видів прибутку підприємства згідно досліджень вітчизняних авторів *

№ п/п	Ознака класифікації прибутку підприємства	Вид прибутку за відповідними ознаками класифікації
1	За врахуванням характеру витрат, що впливають на формування прибутку підприємства	а)бухгалтерський прибуток (явні, достовірні витрати); б) економічний прибуток (загальні витрати, сума явних та альтернативних витрат); в)нормальний прибуток підприємства (альтернативні витрати);
2	За врахуванням форми власності підприємства	а) прибуток приватного підприємства; б)прибуток колективного підприємства; в)прибуток комунального підприємства; г)прибуток державного підприємства; д)прибуток підприємства зі змішаною формою власності;
3	За методикою планування прибутку	а) ресурсний (прибуток, сформований виходячи з ресурсних можливостей підприємства); б)цільовий (прибуток, сформований виходячи з суми необхідного підприємству обсягу внутрішніх фінансових ресурсів для фінансування виробничого розвитку відповідно до фінансової плану підприємства);
4	За становищем підприємства на ринку товарів та послуг	а)монопольний прибуток; б)прибуток, одержаний у реалізації конкурентних переваг.

* Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / О.Р. Кривицька ; Терноп. нац. екон. ун-т. — Т., 2010. — 20 с. — укр.

Прибуток як важлива економічна категорія виконує ряд функцій. Стимулююча його функція полягає в мотивації суб'єктів господарювання до

постійного підвищення ефективності своєї діяльності з метою максимізації обсягу прибутку. Регулююча функція впливає з того, що формування, розподіл і використання прибутку є найважливішим механізмом руху доданої вартості в суспільстві. Ресурсна функція передбачає, що це, з одного боку, основне джерело фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення усіх форм інвестування, а з другого — також і джерело задоволення особистих потреб його власників. У обліково-вимірювальній функції прибуток, характеризуючи перевищення надходжень над витратами, виражає мету підприємницької діяльності і використовується як базовий показник її результативності (ефективності).

Залежно від формування та розподілу виокремлюють кілька видів прибутку. Насамперед розрізняють загальний прибуток і прибуток після оподаткування. Загальний прибуток — це весь прибуток підприємства, від звичайної та надзвичайної діяльності до його оподаткування і розподілу. Прибуток після оподаткування, тобто прибуток, що реально надходить у розпорядження підприємства, має поширену у вітчизняній літературі та практиці назву — чистий прибуток.

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел:

- а) продаж (реалізація) продукції (послуг);
- б) продаж іншого майна;
- в) від інших видів діяльності.

Прибуток від продажу продукції (виконання робіт, надання послуг) є основним елементом загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, яка відображає місію і профіль підприємства. Він обчислюється як різниця між виручкою від продажу продукції (без урахування податку на додану вартість і акцизного збору) та її повною собівартістю (витратами на виробництво і реалізацію продукції).

У разі калькулювання за неповними витратами ту частину витрат, що її не включено в собівартість продукції, відносять на певний період і за обчислення прибутку (P_p) віднімають від виручки, тобто:

$$П_p = B_p - C_{pнв} - C_n, \quad (1.1)$$

де B_p — виручка від продажу продукції;

$C_{pнв}$ — собівартість проданої (реалізованої) продукції за неповними витратами;

C_n — витрати, що їх не включено в собівартість продукції, а віднесено на певний період.

Прибуток від продажу майна включає прибуток від продажу основних фондів (матеріальних активів), нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо. Його розраховують як різницю між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається, з урахуванням витрат на продаж (демонтаж, транспортування, оплата агентських послуг).

Прибуток від позареалізаційних операцій — це прибуток від пайової участі у спільних підприємствах, здавання майна в оренду (лізинг), дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, роялті, надходження від економічних санкцій тощо.

Технологію визначення прибутку вітчизняних підприємств визначено у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати».

У положенні (стандарті) бухгалтерського обліку «Податок на прибуток» містяться такі терміни, як «обліковий прибуток (збиток)» та «податковий прибуток (збиток)». Обліковий прибуток (збиток) — це сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у «Звіті про фінансові результати» за звітний період. Податковий же прибуток (збиток) — сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період. Згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» прибуток, який є об'єктом оподаткування ($П_0$), визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу (ВД) на суму валових витрат (ВВ) та суму амортизаційних відрахувань (АВ):

$$\Pi_0 = \text{ВД} - (\text{ВВ} + \text{АВ}) \quad (1.2)$$

Під валовим доходом розуміють загальну суму доходу підприємства від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах. Основною складовою валового доходу є виручка від продажу продукції. У нього включають також виручку від продажу майна і від позареалізаційних операцій. Валові витрати виробництва та обігу — це сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, що здійснюється як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які придбаваються (виготовляються) підприємством для їх подальшого використання у власній господарській діяльності. До складу валових витрат належать передусім витрати на виробництво й реалізацію продукції (послуг, робіт), а також втрати від продажу майна (перевищення балансової вартості об'єктів над виручкою від їх продажу). При цьому до складу валових витрат, з метою запобігання мінімізації бази оподаткування, не відносять більшість непродуктивних видатків, таких як представницькі витрати, сплату штрафів (неустойки, пені) за порушення договірних зобов'язань, придбання лотерей, участь в азартних іграх тощо. Суму амортизаційних відрахувань визначають шляхом застосування норм амортизації до балансової вартості груп основних засобів на початок розрахункового кварталу. Амортизаційні відрахування виокремлено із загальної суми витрат, оскільки нарахування таких контролюється фіскальними органами в особливому порядку.

Відповідно до основних напрямів використання цей прибуток можна розділити на дві частини:

1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку тощо (розподілений прибуток);

2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом

його розвитку.

Останній спрямовується на створення резервного фонду та інвестиційного резерву (нерозподіленого прибутку). Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Для господарських товариств законодавчо закріплена мінімальна величина резервного (страхового) фонду на рівні, не менше 25 % статутного фонду. При цьому розмір щорічних відрахувань до резервного (страхового) фонду передбачається установчими документами, але не може бути меншим 5 % суми чистого прибутку товариства за цей період.

Розподіл прибутку на виплату дивідендів та інвестування є фінансовою проблемою, яка істотно та неоднозначно впливає на фінансову стабільність і перспективи розвитку підприємства. Спрямування достатньої суми прибутку на виплату дивідендів і високий їх рівень збільшують попит на акції та підвищують їх ринковий курс.

Частина прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, визначається відповідно до вибраного варіанта дивідендної політики. У зв'язку з цим важливе значення має показник коефіцієнт виплати ($K_{\text{випл}}$), що розраховується за такою формулою:

$$K_{\text{випл}} = \frac{П_{\text{д}}}{П_{\text{ч}}} \quad (1.3)$$

де $П_{\text{ч}}$ — обсяг чистого прибутку компанії за період,

$П_{\text{д}}$ — частина чистого прибутку компанії, що спрямовується на виплату дивідендів.

Досвід зарубіжних корпорацій свідчить, що коефіцієнт виплати коливається в межах 30—70 %. Якщо цей показник менший за 0,3, то виплати вважаються заниженими, а коли перевищує 0,7 — завищеними. Більшості вітчизняних компаній за складних економічних умов немає сенсу взагалі платити дивіденди або виплачувати їх навіть у невеликих обсягах. Як правило дивіденди виплачують високоприбуткові й провідні

підприємства, акції яких котируються на фондовій біржі.

За розподілу прибутку підприємства величина дивіденду у відсотках (d) визначається за формулою:

$$d = \Pi_{\text{д}} / K_{\text{ст}} \times 100\%, \quad (1.4)$$

де $K_{\text{ст}}$ — статутний капітал (фонд) підприємства.

Абсолютна сума дивідендів у розрахунку на одну акцію (O) відповідно становитиме:

$$D = \Pi_{\text{д}} / N_{\text{а}}, \quad (1.5)$$

де $N_{\text{а}}$ — кількість акцій, що формує величину статутного капіталу (кількість проданих акцій).

Також важливим індикатором ефективності інвестування коштів у пайові цінні папери емітента є показник дивідендної віддачі (ДВ), що обчислюється так:

$$\text{ДВ} = D / \text{Цр} \times 100\%, \quad (1.6)$$

де Цр — ринкова ціна акції товариства.

Показник дивідендної віддачі показує фактичний рівень прибутковості вкладення коштів у акції товариства [7].

У понятійній якості прибуток доцільно розглядати в наступних аспектах:

- прибуток як економічна категорія;
- прибуток як фінансовий результат;
- прибуток як форма грошових нагромаджень.

Прибуток як економічна категорія являє собою сукупність економічних, розподільних, фінансових відносин, що складаються з приводу утворення, розподілу й використання частини знову створеної вартості, що виступає як збільшення суми засобів, авансованих на здійснення

господарської діяльності, чи як надлишок над понесеними в ході цієї діяльності і зв'язаними з нею витратами виробництва [8].

Оцінювання ефективності діяльності підприємств щодо формування прибутку проводити за трьома напрямками:

а) оскільки прибуток виражає економічні відносини у процесі виробництва продукції, виконання робіт або надання послуг, то критерієм ефективності в цьому аспекті є оптимальне співвідношення засобів праці, предметів праці та затраченої праці;

б) при дослідженні прибутку, який виражає фінансові відносини, ефективність діяльності щодо його формування на підприємствах варто характеризувати наявністю ефекту, який в умовах ринкової економіки представлений позитивним сальдо між доходами і витратами;

в) критерієм ефективності діяльності щодо формування прибутку на підприємствах як результату соціальних процесів слід вважати показник рівня забезпечення добробуту суб'єктів ринкової економіки, які мають фінансово-господарські зв'язки з цим підприємством [9].

І, нарешті, прибуток як форма грошових нагромаджень підприємства являє собою джерело фінансових ресурсів, що направляються на споживання й нагромадження.

Прагнення до одержання прибутку орієнтує підприємства на збільшення обсягу виробництва й зниження витрат. В умовах ринкової економіки цим досягається не тільки мета підприємництва, але і задоволення суспільних потреб.

На формування прибутку впливають дві групи факторів: зовнішні й внутрішні.

Внутрішні фактори зміни прибутку підрозділяються на основні й неосновні. Найважливішими в групі основних є валовий дохід і дохід від продажу продукції (обсяг продажів), собівартість продукції, структура продукції й витрат, величина амортизаційних відрахувань, ціна продукції. До неосновних факторів ставляться фактори, пов'язані з порушенням

господарської дисципліни, такі як цінові порушення, порушення умов праці й вимог до якості продукції, інші порушення, що ведуть до штрафів і економічним санкціям.

До зовнішніх факторів, що впливають на прибуток підприємства, ставляться соціально-економічні умови, ціни на виробничі ресурси, рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, транспортні й природні умови.

Далі більш докладно зупинимося на внутрішніх, основних факторах, що впливають на величину прибутку як абсолютного показника ефективності господарювання підприємства.

Найважливішими факторами зростання прибутку є ріст обсягу виробництва й продажу продукції, впровадження науково-технічних розробок, підвищення продуктивності праці, поліпшення якості продукції.

Розмір прибутку як кінцевого фінансового результату роботи підприємства, залежить і від другої, не менш важливої величини - обсягу валового доходу підприємства. Розмір валового доходу підприємства й відповідно прибутку залежить не тільки від кількості і якості зробленої й проданої продукції (виконаних робіт, зроблених послуг), але й від рівня застосовуваних цін.

Наступний фактор, що впливає на величину прибутку - це амортизація основних фондів і нематеріальних активів. Сума амортизаційних відрахувань визначається на підставі балансової вартості основних фондів і діючих норм амортизації й амортизації нематеріальних активів, виходячи зі строку корисного використання таких нематеріальних активів, але не більш 10 років безперервної експлуатації. При цьому враховується прискорена амортизація активної частини основних виробничих фондів, що виражається у встановлених законодавством більш високих нормах амортизації на відповідні види основних фондів.

Отже, прибуток підприємства формується під впливом наступних основних факторів: валових доходів підприємства, доходу підприємства від продажу продукції, валових видатків підприємства, рівня діючих цін на

продавану продукцію й величини амортизаційних відрахувань [10].

1.2 Теоретичні засади системи управління прибутком підприємства

Управління прибутком підприємства має базуватися на певному механізмі, який є складовою частиною системи управління. Перш ніж розглядати механізм управління прибутком підприємства необхідно розкрити зміст терміну «механізм».

Висока роль прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначають необхідність безупинного й ефективного керування ним [11].

Керування прибутком являє собою систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень по всіх основних аспектах його формування, розподілу і використання на підприємстві [12].

Ефективне керування прибутком підприємства забезпечується реалізацією ряду принципів, основними з яких є (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 - Основні принципи управління прибутком підприємства

1. Інтегрованість з загальною системою управління підприємством. У

якій би сфері діяльності підприємства не приймалося управлінське рішення, воно прямо чи побічно впливає на прибуток. Керування прибутком безпосередньо зв'язано з виробничим менеджментом, інноваційним менеджментом, менеджментом персоналу, інвестиційним менеджментом, фінансовим менеджментом і деякими іншими видами функціонального менеджменту.

2. Комплексний характер формування управлінських рішень. Всі управлінські рішення в області формування і використання прибутку найтіснішим чином взаємозалежні і здійснюють прямий чи непрямий вплив на кінцеві результати управління прибутком.

3. Високий динамізм управління. Навіть найбільш ефективні управлінські рішення в області формування і використання прибутку, розроблені і реалізовані на підприємстві в попередньому періоді, не завжди можуть бути повторно використані на наступних етапах його діяльності. Насамперед, це зв'язано з високою динамікою факторів зовнішнього середовища на стадії переходу до ринкової економіки, і в першу чергу - зі зміною кон'юнктури товарного і фінансового ринків.

4. Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Реалізація цієї вимоги припускає, що підготовка кожного управлінського рішення в сфері формування, розподілу і використання прибутку повинна враховувати альтернативні можливості дій. При наявності альтернативних проектів управлінських рішень їхній вибір для реалізації повинний бути заснований на системі критеріїв, що визначають політику управління прибутком підприємства.

5. Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства. Якими би прибутковими не здавалися ті чи інші проекти управлінських рішень у поточному періоді, вони повинні бути відхилені, якщо вони вступають у протиріччя з місією (головною метою діяльності) підприємства, стратегічними напрямками його розвитку, підбивають економічну базу формування високих прибутків в майбутньому періоді [13].

Таким чином, головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Ця головна мета покликана забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

Виходячи з цієї головної мети, система керування прибутком, на думку фахівців, покликана вирішувати наступні основні задачі (таблиця 1.2).

1. Забезпечення максимізації розміру формованого прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу підприємства і ринковій кон'юнктурі. Ця задача реалізується шляхом оптимізації складу та ефективного використання ресурсів підприємства.

2. Забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем формованого прибутку і припустимим рівнем ризику. Між цими двома показниками існує прямо пропорційний зв'язок. З урахуванням відносин менеджерів до господарських ризиків формується припустимий рівень, що визначає агресивну, помірну (компромісну) чи консервативну політику здійснення тих чи інших видів діяльності.

Таблиця 1.2 Система основних задач, спрямованих на реалізацію головної мети керування прибутком

Головна мета управління прибутком	Основні задачі управління прибутком, спрямовані на реалізацію головної мети
Забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періоді	1. Забезпечення максимізації розміру формованого прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу підприємства і ринковій кон'юнктурі
	2. Забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем формованого прибутку і припустимим рівнем ризику
	3. Забезпечення високої якості формованого прибутку
	4. Забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства
	5. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до задач розвитку підприємства в майбутньому періоді
	6. Забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства
	7. Забезпечення ефективності програм участі персоналу в прибутку

3. Забезпечення високої якості формованого прибутку. У процесі формування прибутку підприємства повинні, в першу чергу, бути реалізовані резерви його росту за рахунок операційної діяльності і реального інвестування, що забезпечують основу перспективного розвитку підприємства.

4. Забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства. Цей рівень при успішній діяльності підприємства повинний бути не нижче середньої норми прибутковості на ринку капіталу.

5. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до задач розвитку підприємства в майбутньому періоді. Тому що прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, його розмір визначає потенційну можливість створення фондів виробничого розвитку, резервного та інших спеціальних фондів.

6. Забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства. Ця задача покликана забезпечувати максимізацію добробуту власників у перспективному періоді. Темп зростання ринкової вартості в значній мірі визначається рівнем капіталізації прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді.

7. Забезпечення ефективності програм участі персоналу в прибутку. Програми участі персоналу в прибутку, покликані гармонізувати інтереси власників підприємства і його найманих робітників, повинні з однієї сторони ефективно стимулювати трудовий внесок цих працівників у формування прибутку, а з іншого боку - забезпечувати досить прийнятний рівень їхнього соціального захисту, тому що держава в сучасних умовах цілком це забезпечити не в змозі.

Усі розглянуті задачі керування прибутком найтіснішим образом взаємозалежні, хоча окремі з них і носять різноспрямований характер. Тому в процесі керування прибутком окремі задачі повинні бути оптимізовані між

собою.

Система керування прибутком реалізує свою головну мету й основні задачі шляхом здійснення визначених функцій. Ці функції підрозділяються на дві основні групи, обумовлені комплексним змістом розглянутої системи керування прибутком (додаток В).

1. Функції керування прибутком як керуючої системи. Ці функції є складовими частинами будь-якого процесу керування (будь-якої керуючої системи) поза залежністю від виду діяльності підприємства, його організаційно-правової форми, розміру, форми власності і т.і.

2. Функції керування прибутком як спеціальної області керування підприємством. Склад цих функцій визначається конкретним об'єктом відповідної керуючої системи.

Розглянемо зміст функцій керування прибутком у розрізі окремих груп.

У групі функцій управління прибутком як керуючої системи основними з них є такі.

1. Розробка цілеспрямованої комплексної стратегії керування прибутком підприємства. У процесі реалізації цієї функції виходячи з загальної стратегії економічного розвитку підприємства і прогнозу кон'юнктури товарного і фінансового ринків формується система цілей і цільових показників формування і використання прибутку на довгостроковий період.

2. Створення організаційних структур, що забезпечують прийняття і реалізацію управлінських рішень по формуванню і використанню прибутку на різних рівнях. Такі структури будуються по ієрархічній чи функціональній ознаці з виділенням конкретних “центрів відповідальності”. У процесі реалізації цієї функції керування прибутком необхідно забезпечити постійну адаптацію цих організаційних структур до мінливих умов функціонування підприємства і напрямкам господарської діяльності.

3. Формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень. У процесі

реалізації цієї функції повинні бути визначені обсяги і зміст інформаційних потреб керування прибутком.

4. Здійснення аналізу різних аспектів формування і використання прибутку. У процесі реалізації цієї функції проводиться експрес-аналіз окремих господарських операцій; досліджується рівень і динаміка основних показників розвитку прибутку в розрізі видів діяльності і “центрів відповідальності” підприємства.

5. Здійснення планування формування, розподілу і використання прибутку. Реалізація цієї функції зв'язана з розробкою системи поточних планів і оперативних бюджетів по основних напрямках господарської діяльності, що генерує прибуток.

6. Розробка діючої системи стимулювання формування прибутку і її ефективного використання. У процесі реалізації цієї функції формується система заохочень і санкцій у розрізі керівників і менеджерів окремих структурних підрозділів підприємства за виконання чи невиконання встановлених цільових показників, нормативів і планових завдань.

7. Здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих управлінських рішень в області формування і використання прибутку. Реалізація цієї функції керування прибутком пов'язана зі створенням систем внутрішнього контролю на підприємстві [14].

У групі функцій керування прибутком як спеціальної області керування підприємством основними є такі.

1. Керування формуванням прибутку.
2. Керування розподілом і використанням прибутку.

При здійсненні такої конкретизації на кожному підприємстві може бути побудована багаторівнева функціональна система керування прибутком (рисунок 1.2). Процес керування прибутком підприємства базується на визначеному механізмі. Механізм керування прибутком являє собою систему основних елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень в області його формування, розподілу і використання.

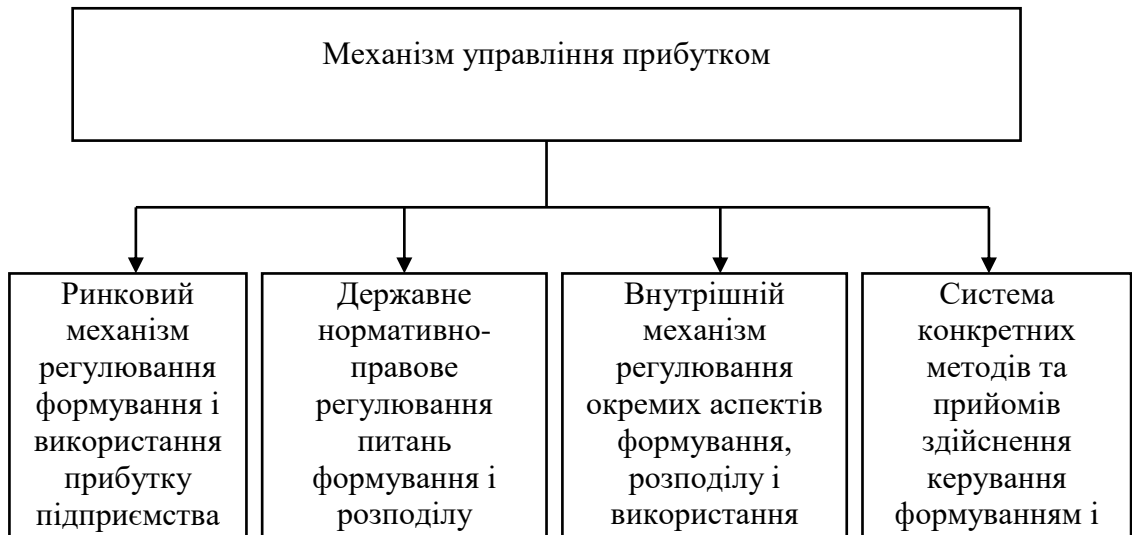


Рисунок 1.2 - Основні елементи механізму управління прибутком

Стратегічне управління прибутком.

Концептуальні засади стратегічного управління прибутком виділяють такі етапи: стратегічне планування, стратегічна організація і стратегічний контроль.

На етапі стратегічного планування прибутку визначають цільову суму прибутку відповідно до стратегічних цілей і завдань підприємства з урахуванням його стадії життєвого циклу; здійснюють стратегічний аналіз управління прибутком на засадах моніторингу прибутковості підприємства та обґрунтування планів і програм дій на основі оцінювання стратегічних альтернатив.

На етапі стратегічної організації приводять у відповідність з обраною стратегією всі ресурси і внутрішні зв'язки підприємства, його цілі, завдання і сферу відповідальності працівників; здійснюють організаційні зміни на підприємстві та розробляють політику кожного структурного підрозділу.

Завершальним етапом стратегічного управління прибутком підприємства є стратегічний контроль за виконанням розроблених заходів. Перевага запропонованої структурно-логічної схеми полягає в тому, що вона охоплює всі складники процесу управління прибутком, зумовлені його функціями та наявністю прямого і зворотного зв'язку між елементами. Крім

того, саме використання такої логіки стратегічного управління прибутком підприємства надає можливість комплексно охопити всі види ресурсного потенціалу підприємства і діяльність його інфраструктур.

Розроблення стратегії управління прибутком підприємства здійснюється на основі однієї з базових стратегій з урахуванням періоду його життєвого циклу. Для періоду підйому базовою стратегією є стратегія зростання. Як стратегію управління прибутком рекомендовано досягнення безбитковості діяльності, забезпечення мінімального рівня рентабельності та досягнення цільового прибутку. У періоді стабілізації рекомендуємо застосовувати стратегію збереження темпів зростання прибутку з урахуванням інфляції [15].

Для забезпечення ефективності системи управління прибутком в організаційну структуру підприємств треба вводити служби контролінгу. Вагоме значення в системі контролінгу має оперативний аналіз відхилень витрат підприємства. Він дає змогу своєчасно оцінити господарські ситуації, пов'язані з формуванням витрат діяльності, виявити негативні причини і вади в роботі, внутрішньогосподарські резерви покращення використання ресурсів підприємства, забезпечити оперативне маневрування ресурсами і капіталом з метою раціоналізації витрат [16].

Отже, виконання 3-ох етапів стратегії управління прибутком дасть змогу підприємствам досягти оптимального рівня прибутковості і бути конкурентоспроможними на вітчизняному і зарубіжних ринках. Для максимізації прибутку підприємства потрібно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та вдосконалення системи управління підприємством [17].

Важливим етапом є обґрунтування та реалізація набору ключових умов для забезпечення менеджерами ефективного стратегічного управління

прибутком підприємства. Даний набір передбачає дотримання управлінцями наступних умов [18]:

- 1) інтегрованість системи стратегічного управління прибутком із системою менеджменту підприємства;
- 2) комплексний характер процесів розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень;
- 3) високий динамізм і адаптивність управління, оскільки реалізація навіть найбільш ефективних рішень щодо управління прибутком, які були прийняті у попередньому періоді, може бути недоцільною у перспективній діяльності підприємства;
- 4) багатоваріантність (альтернативність) підходів для розробки ефективних управлінських рішень;
- 5) спрямованість на забезпечення успішного досягнення стратегічних цілей економічного розвитку підприємства.

Однією із базових концептуальних засад стратегічного управління прибутком підприємства є набір основних завдань даного процесу, серед яких [19]:

- 1) забезпечення оптимальної величини прибутку відповідно до наявного економічного потенціалу і умов ринкової кон'юнктури;
- 2) дотримання збалансованого (прийнятного) співвідношення між величиною прибутку та рівнем ризиків;
- 3) досягнення високого рівня якості прибутку за процесами його формування, розподілу та використання;
- 4) забезпечення стійкого зростання прибутковості, ринкової вартості підприємства;
- 5) підвищення платоспроможності та досягнення фінансової рівноваги підприємства;
- 6) забезпечення довгострокового економічного розвитку суб'єкта господарювання;
- 7) забезпечення оптимального задоволення інтересів власників

підприємства (у т.ч. шляхом здійснення дивідендних виплат тощо);

8) забезпечення підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства.

Структурна модель системи стратегічного управління прибутком підприємства повинна формуватися із комплексу взаємопов'язаних базових блоків стратегічного управління прибутком:

- 1) блоку стратегічної організації управління прибутком;
- 2) блоку стратегічного планування прибутку;
- 3) блоку стратегічного аналізу;
- 4) блоку стратегічного моніторингу і контролю управління прибутком.

Важливими критеріями, які необхідно обов'язково враховувати у процесі формування стратегії управління прибутком підприємства є базова економічна стратегія та стадія життєвого циклу суб'єкта господарювання [20], які визначають ключові орієнтири (напрями) реалізації управлінського впливу на прибуток підприємства для забезпечення підвищення прибутковості, ринкової вартості та економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

Таким чином, для забезпечення ефективного стратегічного управління прибутком підприємств, спрямованого на стійке підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку суб'єктів господарювання їх менеджери повинні забезпечити належне врахування та адекватну реалізацію наступних цілей:

- 1) забезпечення ефективної господарської діяльності та підвищення прибутковості підприємства у довгостроковій перспективі;
- 2) забезпечення стійкого зростання ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку суб'єкта господарювання.

Стратегічне управління прибутком підприємств є не лише базовою, але й основною структурною складовою системи корпоративного менеджменту, яка значною мірою визначає ефективність функціонування останньої та впливає на успішність реалізації головної мети і ключових цілей

підприємства, серед яких підвищення рівня прибутковості, ринкової вартості, досягнення фінансової рівноваги та економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. Тому, зважаючи на високу науково-прикладну значимість вирішення проблеми забезпечення ефективного стратегічного управління прибутком подальшого дослідження потребують завдання обґрунтування теоретико-методичних засад для формування та дієвого функціонування системи комплексного управління в часі прибутком корпоративних структур [21].

1.3 Механізм формування прибутку, показники і резерви його збільшення

Розвиток бізнесу в Україні вносить певні корективи в становлення й функціонування ринкових відносин, оскільки в таких формах господарювання значно більше можливостей для підприємницької діяльності. Його становлення та розвиток сприяє структурним перетворенням в економіці, забезпеченню зайнятості значної частини населення за рахунок створення нових робочих місць, оперативному насичуванню ринку товарами та послугами.

Разом із тим прибуток впливає на зміцнення комерційного розрахунку, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності, а особливо підприємств. Від прибутку залежить нормальна діяльність будь-якого підприємства, тому що:

- прибуток забезпечує розширене відтворення (капітальні вкладення в основні фонди й приріст оборотних коштів);
- прибуток необхідний для розвитку НДДКР (науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи), що забезпечують НТП;
- за рахунок прибутку фінансуються витрати на соціальні потреби;
- прибуток необхідний для виплати дивідендів, а отже від її

залежать інвестиції.

Крім того прибуток підприємства має більш широке значення, тому що саме з його виплачуються податки підприємства, що є частиною доходів, за рахунок яких формується бюджет держави. Також необхідно розглянути роль прибутку підприємства в умовах ринкової економіки (рисунок 1.3).



Рисунок 1.3 - Характеристика ролі прибутку підприємства в умовах ринкової економіки

1. Прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності. Основним спонукальним мотивом здійснення бізнесу, його головною кінцевою метою є зріст добробуту власників підприємства. Характеристикою цього росту є розмір поточного й відкладеного їхнього доходу на вкладений капітал, джерелом якого є отриманий прибуток.

2. Прибуток підприємства створює базу економічного розвитку держави в цілому. Механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему дозволяє «наповняти» дохідну частину державних бюджетів, що дає можливість державі успішно виконувати покладені на неї функції.

3. Прибуток підприємства є критерієм ефективності конкретної

виробничої (операційної) діяльності. Індивідуальний рівень прибутку підприємства в порівнянні з галузевим характеризує ступінь уміння менеджерів успішно здійснювати господарську діяльність в умовах ринкової економіки.

4. Прибуток є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток. У системі внутрішніх джерел формування цих ресурсів прибутку належить чільна роль.

5. Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства.

6. Прибуток підприємства є найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Соціальна роль прибутку виявляється насамперед у тім, що засобу, що перелічуються в бюджети різних рівнів у процесі його оподаткування.

7. Прибуток є основним захисним механізмом, що охороняє підприємство від погрози банкрутства. Хоча така погроза може виникнути й в умовах прибуткової господарської діяльності підприємства, але за інших рівних умов, підприємство набагато успішній виходить із кризового стану при високому потенціалі генерування прибутку.

Таким чином необхідно відмітити, що прибуток є одним з основних фінансових показників плану й оцінки господарської діяльності підприємства. За рахунок прибутку здійснюються фінансування заходів щодо науково-технічного й соціально-економічного розвитку підприємства, збільшення фонду оплати праці.

Комплексна оцінка результатів діяльності і поточного стану підприємств в системі управління прибутком ґрунтується на цілісній системі показників, які розкривають основні сторони господарської діяльності та сигналізують про можливе неблагополуччя в організації. Показники – це один з інструментів управління, який дозволяє реалізовувати абстрактні стратегічні цілі.

Десятиліттями результативність діяльності оцінювалася на основі

даних, що надаються системою бухгалтерського обліку. Інструменти оцінки підприємств, такі як співвідношення ринкової вартості і доходу на акцію (мультиплікатор «ціна / дохід» (PE)), рентабельність інвестицій (ROI), рентабельність власного капіталу, прибуток на одну акцію (EPS), економічна додана вартість (EVA) і співвідношення ринкової і балансової вартості (MB), обчислюються для того, щоб судити про результативність окремих підприємств або бізнесу в цілому. Але помітно, що вектор дослідження проблеми визначення та вимірювання результативності діяльності підприємств постійно направлений від простого до більш складного. Це не дивно, так як економічні відносини все більш ускладнюються появою нових учасників на ринку та стрімким розвитком фінансового ринку.

На сьогодні все частіше в якості показника вимірювання результативності пропонують використовувати інтегральний показник економічної доданої вартості EVA, авторами якого є американські економісти Б. Стюарт і Д. Стерн. Для підвищення результативності діяльності необхідно, щоб значення показника EVA було позитивним або дорівнювало нулю. Чим вищий показник EVA, тим більший прибуток компанія приносить своїм власникам.

EVA як показник оцінки господарювання має свої безперечні переваги, проте необхідно постійно пам'ятати про його недоліки і слабкі сторони. Базову формулу EVA завжди можна звести до варіанту виразу через ROE (рентабельність власного капіталу):

$$EVA = IC \times (ROE / (ROE / A) - WACC) \quad (1.7)$$

де EVA – економічна додана вартість;

IC – інвестований у підприємство капітал;

ROE – рентабельність власного капіталу;

ROE / A – частка ROE в активах;

WACC – середньозважені витрати на капітал.

Проте саме дана модифікація показує можливість впливу тих або інших

дій на управління. EVA зростатиме, якщо зростатиме ROE. Метою будь-якої комерційної організації повинно бути отримання чистого прибутку як сьогодні, так і в майбутньому (абсолютний показник), і встановлений власниками рівень віддачі від інвестицій (відносний показник). Для оцінки ступеня досягнення мети важливий як абсолютний, так і відносний показники, оскільки для отримання одного і того ж значення чистого прибутку можуть бути задіяні різні активи. Добре цей процес ілюструє розкладання показника – «рентабельність власного капіталу» (ROE) з використанням формули Du Pont. Ця модель розкриває взаємозв'язок між рентабельністю і основними фінансовими показниками компанії. Трьохчленна декомпозиція за моделлю Du Pont виглядає наступним чином [22]:

$$\text{ROE} = \text{NPM} \times \text{TAT} \times \text{EM} \quad (1.8)$$

де NPM – маржа чистого прибутку;

TAT – оборотність активів;

EM – мультиплікатор власного капіталу або фінансовий леверидж.

У загальному вигляді рентабельність власного капіталу можна записати таким чином [23]:

$$\text{ROE} = \text{ЧП} \div \text{ВК} \quad (1.9)$$

де ЧП – чистий прибуток за звітний період;

ВК – власний капітал.

Підвищення рентабельності власного капіталу досягають раціональним та ощадним використанням усіх видів ресурсів, в результаті чого капітал повертається до свого вихідного стану в більшому розмірі, тобто з прибутком. Отримані результати необхідно порівнювати або з індикативними (середніми у галузі, сфері бізнесу тощо), або з нормативно заданими параметрами, зафіксованими в планових документах компанії. На

Заході давно прораховані середньогалузеві величини як самого ROE, так і його співмножників, на які його звичайно розкладають. Так бізнесмен, аналізуючи показники власної фірми, може порівняти їх із загальноприйнятими, з рівнем конкурентів і зробити висновки про причини власних перемог або поразок. На жаль, в Україні подібної статистики немає.

Отже, переваги використання ROE в якості інтегрального показника результативності полягають у наступному:

1. Показник ROE дозволяє відобразити стратегічну мету будь-якої організації – стати високоприбутковою компанією.
2. ROE відображає більш високий рівень результативності діяльності, ніж показники продуктивності, які також розкривають категорію результативності.
3. В теорії корпоративних фінансів ROE розглядається як показник результативності інвестицій.
4. У розвинених країнах він вважається основним і на макро-, і на мікроекономічному рівнях.

Рентабельність власного капіталу мультиплікативно пов'язана з прибутковістю продаж, оборотністю активів і величиною фінансового левериджу. Такий стан речей дозволяє обчислити і спланувати необхідні значення показників прибутковості й оборотності на майбутній період, що дозволить цілеспрямовано досягти потрібних показників рентабельності [24].

Характеристика видів прибутку.

1. Бухгалтерський прибуток характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності та є сумою отриманих прибутків (збитків). Обсяг нерозподіленого прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку та відображається на рахунку 441 «Прибуток нерозподілений» (збитки відповідно на рахунку 442 «Непокриті збитки»). Його можна визначити за формулою 1.10.

$$\text{БП} = \text{П} - \text{БВ}, \quad (1.10)$$

де БП – бухгалтерський прибуток;

П – загальний прибуток;

БВ – бухгалтерські (зовнішні, явні) витрати.

2. Економічний прибуток являє собою різницю між сумою доходів підприємства, з одного боку, і сумою його поточних витрат, з іншого. При цьому враховуються поточні витрати як внутрішні так і зовнішні, перші не відбиваються бухгалтерським обліком та оцінюються за їхньою альтернативною вартістю. Його можна визначити за формулою 1.11.

$$EP = P - EB, \quad (1.11)$$

де EP – економічний прибуток;

P – загальний прибуток;

EB – економічні витрати.

3. Прибуток від звичайної діяльності характеризує фінансовий результат від всіх традиційних для даного підприємства видів діяльності й господарських операцій, формується на регулярній основі. Його можна визначити за формулою 1.12.

$$P_{зд} = P_{од} + P_{фд} + P_{ізд}, \quad (1.12)$$

де $P_{зд}$ – прибуток від звичайної діяльності;

$P_{од}$ – прибуток від операційної діяльності;

$P_{фд}$ – прибуток від фінансової діяльності;

$P_{ізд}$ – прибуток від іншої звичайної діяльності.

4. Прибуток від операційної діяльності являє собою сукупний обсяг прибутку від реалізації продукції й прибутку від інших операцій, що не ставляться до інвестиційної або фінансової діяльності. Його можна визначити за формулою 1.13.

$$\Pi_{\text{од}} = \text{ВП} - \text{ОВ} + \text{ОД}_i - \text{ОВ}_i, \quad (1.13)$$

де $\Pi_{\text{од}}$ – прибуток від операційної діяльності;

ВП – валовий прибуток;

ОД_i – інші операційні доходи;

ОВ_i – інші операційні витрати [24].

5. Валовий прибуток характеризує суму чистого доходу від реалізації за винятком собівартості реалізованої продукції. Його можна визначити за формулою 1.14.

$$\text{ВП} = \text{ЧД} - \text{С}_{\text{пр}}, \quad (1.14)$$

де ВП – валовий прибуток;

ЧД – чистий дохід;

$\text{С}_{\text{пр}}$ – собівартість продукції [24].

6. Чистий прибуток характеризує суму балансового (валового) прибутку, зменшеного на суму податкових платежів за його рахунок. Його можна визначити за формулою 1.15.

$$\text{ЧП} = \text{П}_{\text{зд}} - \text{ПНП}, \quad (1.15)$$

де ЧП – чистий прибуток;

$\text{П}_{\text{зд}}$ – прибуток від звичайної діяльності;

ПНП – податок на прибуток [25].

Фактори зростання прибутку.

1. Найважливішим фактором зростання прибутку є зростання обсягу виробництва й реалізації продукції, упровадження науково-технічних розробок НТП, а отже, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, поліпшення якості продукції. В умовах розвитку підприємницької діяльності створюються об'єктивні передумови реального перетворення в життя

зазначених факторів. Основне джерело грошових нагромаджень підприємств - виторг від реалізації продукції, а саме та його частина, що залишається за винятком матеріальних, трудових і грошових витрат на виробництво й реалізацію цієї продукції [26].

У сучасних умовах успішна діяльність підприємств неможлива без інновацій та інвестицій. Інновації - це розробка і освоєння виробництва нових і удосконалених продуктів, технологій і процесів.

Ринкові умови розвитку економіки постійно висувають вимоги не тільки кількісних, а й якісних перетворень. Ці перетворення можна здійснити, використовуючи саму передову техніку, технологію, безперервно розвиваючи науково-дослідну базу з метою забезпечення високої якості нововведень, для чого потрібні значні інвестиції.

Інвестиції - це грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, технології, машини а також інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку і досягнення позитивного соціального ефекту. Перехід до ринкової економіки обумовив орієнтацію інноваційної діяльності на кінцевий результат, на об'єднання його складових в ефективній організаційній формі, до того ж володіє необхідним фінансовим потенціалом, що забезпечує здійснення всіх стадій інноваційного процесу.

Формами інноваційної діяльності можуть бути: господарські товариства, різні товариства, державні та муніципальні унітарні підприємства та організації, а безпосередньо інноваційною діяльністю можуть займатися науково-дослідні, конструкторські, проектно-конструкторські, проектні та проектно-вишукувальні організації, досвідчені заводи, наукові підрозділи у складі промислових підприємств, а також вищі навчальні заклади.

Інноваційна діяльність має такі основні форми організації:

- наукові центри та лабораторії в складі корпоративних структур. Вони

покликані здійснювати науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), організувати освоєння та виробництво нової продукції і послуг;

- тимчасові творчі наукові колективи або центри, які створюються для вирішення певних великих і оригінальних науково-технічних проблем. За виконання поставленого завдання ці колективи або центри розпускаються або реорганізуються;

- державні наукові центри (ДНЦ) - особливий тип державних наукових організацій, механізм діяльності яких покликаний забезпечити узгодження, з одного боку, стратегічно довгострокових пріоритетів держави у розвитку найважливіших напрямів науки і техніки, а з іншого, економічних і соціальних інтересів конкретних суб'єктів науково-технічної діяльності;

- різні форми технопаркових структур (наукові технологічні і дослідницькі парки, інноваційні, інноваційно-технологічні та бізнес-інноваційні центри, інкубатори бізнесу, технополіси).

Сучасна інвестиційна політика все найчастіше спрямовується на фінансування проектів, що мають мінімальні строки здійснення й здатних у мінімальний термін принести максимальний прибуток. Виходячи із цих умов, можна стверджувати, що сьогодні пріоритетними є інноваційні проекти, які при відносно невеликих інвестиціях здатні створити конкурентоспроможну продукцію на внутрішньому й зовнішньому ринку.

Запорукою розв'язання проблем активізації інноваційної діяльності підприємства повинні стати науково обґрунтовані й розроблені питання стосовно спроможності суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності та наявності в них критеріїв інноваційності [27].

Важливим є підвищення ефективності функціонування складових підсистем та налагодження стійких взаємозв'язків між ними. З метою підвищення ефективності функціонування підсистем інноваційної інфраструктури доцільно виділити наступні рекомендації:

- фінансова підсистема потребує створення сприятливих інвестиційних умов та розгалуженої системи кредитних спілок, венчурних фондів;
- кадрова підсистема потребує створення системи з управління та ефективного перерозподілу наукових кадрів, без скорочення кількісного складу з якісним покращенням на базі передових світових освітніх програм;
- виробничо-технологічна підсистема потребує створення сприятливих умов для розвитку венчурного підприємництва (start-up, spin-off фірми);
- інформаційно-консалтингова підсистема потребує створення розгалуженої системи інформаційно-консалтингових агенцій на базі ІКТ («хмарні» технології);
- інформаційно-комунікаційна підсистема потребує розвитку на базі створення технопарків «інформаційні технології».

Розвиток інформаційно-консалтингової, інформаційно-комунікаційної складових є об'єктивною передумовою налагодження стійких та результативних зв'язків в рамках інноваційного циклу «наука – техніка – виробництво – споживання» [28].

2. Зацікавленість підприємств у виробництві й реалізації продукції, відбивається на величині прибутку, що за інших рівних умов знаходиться в прямої залежності від обсягу реалізації цієї продукції [29].

3. Прибуток і збитки являють собою різницю між попередньою оцінкою витрат і доходів і реально здійсненими витратами й отриманими доходами [30]. Тому мінімізація витрат є первинним фактором формування прибутку.

Розглядаючи резерви максимізації прибутку слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат.

Отже, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому, перед кожною фірмою постає питання правильно сформулювати свою цінову

стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва.

Підстави максимізації прибутку такі самі, що й мотиви максимізації корисності споживача. Максимізація прибутку є вирішальною умовою успішної конкурентності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку.

Необхідно удосконалювати постійно засоби виробництва, тобто впроваджувати нову техніку, удосконалювати технології, впроваджувати прогресивні матеріали тощо. І тим самим дозволить значно знизити собівартість продукції і підвищить прибуток [31].

Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором росту прибутку. У зниженні собівартості продукції найбільш повно відбивається економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [32].

Механізоване виробництво потребує значно менше робітників і це в свою чергу зменшить витрати на оплату праці. Також за рахунок нового обладнання можна збільшити випуск продукції, що в свою чергу призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції. Але після цього підприємству доведеться шукати нові ринки збуту продукції – і в Україні, і за кордоном. Тобто потрібно виділити деякі кошти на рекламу, це обов'язково принесе результати.

Слід також відмітити, що з ростом обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваного підприємством прибутку. Але в той же час ріст прибутку на підприємстві означає й збільшення відрахувань в державний бюджет.

Резервом росту прибутку промислових підприємств є підвищення якості продукції, що виробляється, і ліквідація втрат від браку. Проблема

якості продукції в ряді галузей промисловості пов'язана із підвищенням надійності і тривалості використання виробів. Багато підприємств випускають продукцію з гарантією. Практика показує, що деякі підприємства забезпечують гарантований строк служби виробів за рахунок оплати витрат по передчасному ремонту бракованої продукції, реалізованої споживачу в майстернях гарантійного ремонту. Це призводить до зниження якості продукції і збільшенню її собівартості, так як в плановій собівартості вже передбачені витрати на гарантійний ремонт, що наносить як моральний, так і матеріальний збиток і покупцю і виробнику.

Підвищення прибутку може відбутися також за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для цього підприємство повинне активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу в понад урочний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами, надавати матеріальну допомогу працівникам з нагоди ювілейних та інших визначних дат. Враховуючи специфіку роботи слід також проводити профілактичне оздоровлення та медичне обстеження працівників за рахунок підприємства, організовувати санаторно-курортне лікування для працюючих та інвалідів праці [33].

Важливе значення в боротьбі за зниження собівартості та підвищення прибутку має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат по обслуговуванню виробництва і керуванню й інших непродуктивних витрат. Необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою

виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами [34].

Потребують вдосконалення й нормативи. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому що виявлення резервів призводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників.

Одним з резервів збільшення прибутку промислових підприємств є більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Доля вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, використовуваних у господарстві країни, значно зростає.

Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілоденних простоїв і часів внутрішньо змінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління [35].

Також важливу роль в підвищенні прибутку відведена маркетингу. Практика світової торгівлі показала, що багато видів нових виробів не знаходять свого покупця на ринку без вправної організації маркетингу. Тому в цих умовах господарювання слід більше уваги приділяти маркетингу.

Для збільшення обсягу отриманого прибутку промисловим підприємствам необхідно застосовувати правильну тактику в області встановлення цін. У цінах повинні відображатись суспільно-необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, її споживчі властивості, якість, платоспроможний попит. Від правильності розрахунку ціни багато в чому залежить обсяг отриманого прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан [36].

Отже, для підвищення прибутку потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня

виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

Тож, витрати на виробництво й реалізацію продукції та послуг визначають рівень і структуру їх собівартості. В умовах радикальної зміни управління економікою показник прибутку стає одним із найважливіших показників діяльності підприємств. Даний показник створює зацікавленість підприємців не стільки в росту кількісного обсягу продукції, що випускається, скільки в збільшенні обсягу реалізованої продукції (з урахуванням зниження залишків нереалізованої продукції). А це значить, що вироблятися повинні такі вироби й товари, що відповідають вимогам споживачів і користуються великим попитом.

На собівартість товарної продукції підприємства зобов'язані відносити всі витрати на виробництво згідно з чинним законодавством. В даний час воно встановлює перелік витрат виробництва, що відносяться на собівартість продукції (робіт, послуг), за 5-ма групами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних засобів та нематеріальних активів, інші витрати (включаючи витрати на реалізацію продукції, а також податки, збори, інші обов'язкові платежі, передбачені законодавством) [37].

Таким чином, використання прибутку є основою економічного розвитку підприємства і передумовою розвитку регіону та країни. Для розширення можливостей використання прибутку необхідним є постійне збільшення отриманого прибутку.

Отже, прибуток підприємства залежить від багатьох факторів: застосовуваної техніки і технології, рівня організації виробництва, системи управління, кваліфікації кадрів і ін. Будь-яка фірма, перш ніж почати виробництво, повинна чітко представляти, на який прибуток вона може розраховувати. Для цього вона вивчить попит і визначить, за якою ціною варто продавати продукцію, і порівняє передбачувані доходи з витратами, що має бути понести.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Визначення чистого прибутку підприємства здійснюється виключенням із загальної суми прибутку тільки податку на прибуток, або єдиного податку для суб'єктів малого бізнесу. Отримання і сплата штрафів враховуються при визначенні прибутку від іншої операційної діяльності, тобто в процесі формування прибутку.

За рахунок прибутку підприємство може здійснити як внутрішні, так і зовнішні інвестиції, а разом з тим інвестувати кошти в реальні чи фінансові активи. Наприклад, для розширення власної фінансово-господарської діяльності воно може здійснити інвестиції у фінансові й реальні активи внутрішнього характеру.

Для підприємства обов'язковою умовою розширення можливостей використання прибутку є його максимізація: прибуток максимальний, коли граничний дохід дорівнює граничним витратам. Правило максимізації прибутку полягають у виборі такого обсягу виробництва й реалізації товару, щоб його ціна дорівнювала довгостроковим граничним витратам. Як відомо, витрати фірми підрозділяються на постійні й перемінні. Граничні витрати являють собою додаткові перемінні витрати, пов'язані з кожною додатковою одиницею випуску, продукції.

Фірми, як правило, вирішують задачі максимізації прибутку на довгостроковий період. Ті з них, що упритул не займаються максимізацією прибутку, мають мало шансів на виживання. Фірми, що виживають у конкурентних умовах, віддають довгостроковій максимізації прибутку одне з першорядних значень.

Використання прибутку синтезує в собі всі найважливіші джерела покращення роботи підприємства. Для того, щоб максимально скористатися можливостями використовуваного прибутку необхідно щоб прибуток

підприємства зростає, для цього потрібно:

- нарощувати обсяги виробництва й реалізації товарів, робіт, послуг;
- розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент і якість продукції;
- впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці працівників;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції (тобто її собівартість);
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси;
- зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
- грамотно будувати договірні відносини з постачальниками й покупцями;
- вміти найбільш доцільно розміщати (вкладати) одержаний раніше прибуток із точки зору досягнення оптимального ефекту.

Таким чином, використання прибутку є основою економічного розвитку підприємства і передумовою розвитку регіону та країни. Для розширення можливостей використання прибутку необхідним є постійне збільшення отриманого прибутку.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА»

2.1 Характеристика та фінансово - господарський аналіз діяльності підприємства

ТОВ «Агрофірма «Зоряна» (надалі ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА») є типовим підприємством, що діє в аграрній галузі країни і спеціалізується у вирощуванні і реалізації зернових і технічних рослинних культур.

ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» здійснює вирощування фуражної рослинної продукції, яка не підлягає сертифікації.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Агрофірма «Зоряна» створене у відповідності з чинним законодавством України і Установчим договором, що був укладений між Учасниками. Товариство є юридичною особою з дня його державної реєстрації. Товариство має свої поточні та депозитні рахунки в банківських установах, своє відокремлене майно. Товариство має право від свого імені укладати договори та контракти, володіти, користуватися і розпоряджатися своїм майном у відповідності до його призначення і предмету діяльності, набувати майнових і особистих немайнових прав і нести обов'язки, виступати позивачем та відповідачем в відповідних судах, має самостійний баланс, відкриває поточні та вкладні (депозитні) рахунки, в тому числі і валютні в банках України чи інших держав, у порядку, що встановлений чинним законодавством України. Товариство в своїй діяльності керується Конституцією України, Цивільним Кодексом України, Господарським кодексом України, законами України «Про господарські товариства», «Про зовнішньоекономічну діяльність», іншими нормативними актами, Установчим договором і Статутом. Товариство будує свої відносини з партнерами на договірних засадах.

Держава, її органи і установи не несуть відповідальності по зобов'язанням Товариства. Товариство не несе відповідальності по зобов'язанням держави, її органів та установ. Товариство відповідає за своїми зобов'язаннями всім своїм майном. Учасники не відповідають за зобов'язаннями учасників. Учасники несуть відповідальність в межах своїх вкладів.

Товариство на добровільній договірній основі може брати участь у роботі по комплексному економічному і соціальному розвитку території, що проводиться органами місцевого самоврядування та державними адміністраціями. Товариство може створювати дочірні підприємства, філії та представництва, інші відокремлені чи не відокремлені підрозділи.

Товариство має круглу печатку зі своєю назвою, кутовий та інший штампи, бланки зі своїм найменуванням. На круглій печатці товариства розміщується назва підприємства, його ідентифікаційний код.

Мета діяльності товариства - задоволення платоспроможного попиту населення у товарах народного споживання, надання покупцям широкого діапазону торгівельних та сервісних послуг, отримання прибутку та використання його в соціально-економічних інтересах засновників, а також забезпечення виробничого та соціального розвитку товариства.

Товариство має всі права і несе обов'язки, передбачені чинним законодавством, в тому числі: укладати прямі і багатосторонні угоди з державними, громадськими, кооперативними та іншими організаціями і підприємствами, окремими громадянами і творчими колективами, а також бути посередником між ними; одержувати всіма законними засобами майно для Товариства; продавати, передавати безкоштовно, а також у тимчасове користування іншим підприємствам, організаціям та громадянам, обмінювати устаткування, транспортні засоби, матеріальні цінності і кошти, а також списувати з балансу основні фонди, якщо вони зношені або морально застарілі; купувати (в тому числі для своїх працівників та Учасників) товари широкого вжитку, житлові будинки, квартири, транспортні засоби та інше майно; виконувати доручення та договори

комісії, схову, спільної діяльності та інші, а також приймати участь у торгах, конкурсах, аукціонах, надавати гарантії; застосовувати договірні ціни і розцінки, встановлювати самостійно ціни на роботи, послуги, товари і продукцію; створювати спільні та дочірні підприємства з правом юридичної особи, господарські товариства, а також філії, представництва, відділення, як на території України так і за її межами з правом відкриття субрахунків.

Фінансово-економічна діяльність підприємства – це система використання різних форм і методів для матеріального забезпечення функціонування підприємства та досягнення ним поставлених цілей, тобто це та практична робота, що забезпечує поліпшення результатів, вихідні дані для проведення фінансово-економічного стану підприємства наведені у додатках А і Б.

Фінансово-економічна діяльність спрямована на вирішення таких основних завдань:

- фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;
- пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- виконання зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу;
- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансово-економічних ресурсів.

В додатку Ж наведена динаміка джерел формування капіталу підприємства.

Згідно даних таблиці додатку Ж у 2022 році сума зареєстрованого (пайового) капіталу становила 6070 тис. грн. і упродовж всього періоду

дослідження не змінювалась. Підприємство щорічно відраховує кошти до резервного фонду, підвищує його стійкість до непередбачених обставин. В 2022 році сума нерозподіленого прибутку становила 317 тис. грн. В 2023 році показник збільшується на 75.08 % порівняно з попереднім роком. Позитивне значення показника є хорошим явищем, яке свідчить, що зростання власного капіталу суб'єкта господарювання відбувається за рахунок ефективної роботи менеджменту. Напрямок тенденції був таким же як і роком раніше. Тож можемо стверджувати, що менеджмент здатний виконувати поставлені перед ним завдання і досягати цілей зростання добробуту інвесторів. На кінець 2024 року сума нерозподіленого прибутку становила 563 тис. грн.

В 2023 році показник нерозподіленого прибутку збільшився на 3.93 % порівняно з 2022 роком. Це позитивна динаміка, яка свідчить про підвищення добробуту інвесторів і власників підприємства. Після цього сума власного капіталу продовжує зростати, що є однозначно позитивною тенденцією. На кінець 2024 року сума власного капіталу підприємства становила 94995 тис. грн.

Як видно з результатів горизонтального аналізу, на протязі всього періоду підприємство не створювало довгострокових зобов'язань. Підприємство не використовувало короткострокові позикові кошти банку на протязі всього періоду.

В 2022 році сума кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (тобто товарні кредити від інших підприємств, які не оформлені векселем) становила 1659 тис. грн. Сума зменшується упродовж 2023-2024 рр. 45.75% та 5.78 % відповідно. Наприкінці 2024 року сума кредиторської заборгованості, в тому числі і товарних кредитів від інших підприємств, становила 848 тис. грн.

В 2022 році сума інших короткострокових зобов'язань становила 20 тис. грн. В 2023 році значення показника збільшується на 540 % порівняно з попереднім роком. Сума цього елемента пасивів коливалася і в другій половині досліджуваного періоду зменшилася на -3.13 %. Наприкінці

2024 року сума інших короткострокових зобов'язань становила 124 тис. грн.

Під впливом факторів, які проаналізовані вище, сума короткострокових зобов'язань постійно коливається. Спочатку спостерігаємо зниження обсягу цього виду пасивів, проте в другій половині досліджуваного періоду відбувається підвищення значення показника.

У 2022 році загальна вартість пасивів становила 8429 тис. грн. За 2023 рік вартість пасивів зменшилася -3.86 %. Цей факт свідчить про зниження загальної суми фінансових ресурсів підприємства для здійснення своєї діяльності. У 2024 році ситуація змінюється і вартість пасивів зросла у 12 разів.

В додатку 3 наведена структура пасивів підприємства.

Відповідно даних таблиці додатку 3 структура пасивів мала наступний вигляд протягом досліджуваного періоду. В 2022 році пасиви склалися на 76.41 % з власного капіталу, на 0 % з довгострокових зобов'язань і на 23.59 % з короткострокових зобов'язань. Частка власного капіталу була вкрай високою. При позитивному значенні ефекту фінансового левереджа доцільно зменшити цей показник. Основу власного капіталу становили зареєстрований (пайовий) капітал (72.01 % від загальної суми пасивів), нерозподілений прибуток (3.76 % від загальної суми пасивів).

Основу зобов'язань підприємства становили кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги (19.68 % від загальної суми пасивів).

В 2023 році пасиви склалися на 82.6 % з власного капіталу, на 0 % з довгострокових зобов'язань і на 17.4 % з короткострокових зобов'язань. Частка власного капіталу була високою. Основними джерелами власного капіталу були зареєстрований (пайовий) капітал (74.9 % від загальної суми пасивів), нерозподілений прибуток (6.85 % від загальної суми пасивів). Основними джерелами зобов'язань були кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги (11.11 % від загальної суми пасивів).

В 2024 році пасиви склалися на 98.5 % з власного капіталу, на 0 % з довгострокових зобов'язань і на 1.5 % з короткострокових зобов'язань. Частка власного капіталу була високою. Власний капітал формували зареєстрований (пайовий) капітал (6.29 % від загальної суми пасивів), додатковий вкладений капітал (91.54 % від загальної суми пасивів).

Виробничі фонди складаються з основних, оборотних.

На мікрорівні основний капітал є життєво необхідним структурним елементом виробничої діяльності підприємств реального сектора економіки, що пояснюється його важливою роллю в процесі виготовлення конкурентоспроможної продукції, активною участю у створенні нових робочих місць та іншими позитивними аспектами функціонування.

Речовим змістом основного капіталу є засоби праці. Іншими словами, постійний капітал – це капітал, що витрачається на придбання засобів виробництва.

До складу основного капіталу (необоротних активів) входять: основні засоби; нематеріальні активи; незавершене будівництво; довгострокові фінансові інвестиції; інші види необоротних активів.

Вирішальною складовою основного капіталу, а саме – основні засоби.

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше року (або операційного циклу, якщо він більший за рік).

Об'єкт основних засобів – це:

- закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього;
- конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;
- відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів

однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно;

– інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи (далі – основні засоби), а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначає П(с)БО 7 «Основні засоби».

Об'єкт основних засобів визнають активом, якщо існує імовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та вартість його може бути достовірно визначена.

Одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів.

Якщо об'єкт основних засобів надійшов на підприємство з інших джерел, первісна вартість є справедлива вартість. Джерела надходження основних засобів і їх оцінку наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 Джерела надходження і первісна оцінка основних засобів

Джерело надходження	Оцінка (первісна вартість)
Придбані у постачальника	Сума сплачена постачальнику і витрати на установку, монтаж
Безоплатно отримані основні засоби	Справедлива вартість на дату отримання
Переведення до основних засобів з власної продукції	Собівартість готової продукції
Придбання в результаті обміну на подібний об'єкт	Залишкова вартість переданого об'єкта основних засобів або справедлива вартість (якщо залишкова вартість перевищує справедливу вартість)
Придбання в результаті обміну на неподібний об'єкт	Справедлива вартість переданого об'єкта, збільшена (зменшена) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) в процесі обміну

Аналіз абсолютних значень показників наявності і складу основних засобів дає нам можливість оцінити виробничі потужності підприємства, їх склад і структуру, динаміку, співвідношення активної і пасивної частини (таблиця 2.2). Показником, який характеризує ефективність використання основних засобів та відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних засобів, є фондovіддача. Розрахунки проведені на підставі фінансової звітності.

У 2022 році первісна вартість основних засобів складала 6859 тис. грн. і за 2023 рік вона зменшилася на 10.4 %. У 2024 році має місце протилежна ситуація. Відносний приріст первісної вартості основних засобів склав 638.27 %. і на кінець 2024 року сума первісної вартості основних засобів становить 45374 тис. грн. Залишкова вартість основних засобів у 2022 році складала 2464 тис. грн. За 2023 рік приріст основних засобів становив 5.8 %, це свідчить про підвищення виробничого та збутового потенціалу підприємства. У 2024 році тенденція зберігалася і приріст склав 1509.78 %. Сума дохідних вкладень в інвестиційну нерухомість у 2022 році складала 2473 тис. грн. У 2023 році показник демонструє зниження на -27.9 %. У 2024 році спостерігається протилежна ситуація і на кінець 2024 року сума вкладень в інвестиційну нерухомість склала 52364 тис. грн.

Таблиця 2.2 Динаміка активів ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2022	2023	2024	2023 до	2024 до	2023 до	2024 до
				2022	2023	2022	2023
Нематеріальні активи:							
Основні засоби:							
- залишкова вартість	2464	2607	41967	143	39360	5.8	1509.78
- первісна вартість	6859	6146	45374	-713	39228	-10.4	638.27
- знос	4395	3539	3407	-856	-132	-19.48	-3.73

Залишкова вартість інвестиційної нерухомості	2473	1783	52364	-690	50581	-27.9	у 30 разів
Необоротні активи	4937	4390	94331	-547	89941	-11.08	у 21 раз

Для характеристики технічного стану основних засобів використовують коефіцієнти придатності і зносу. Коефіцієнти обчислюються як по усім основним засобам. Показники зносу основних засобів підприємства, наведені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 Показники зносу основних засобів ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.

Показники	2022 р.	2023 р.	Відхилення, +/-	2024 р.	Відхилення, +/-
Первісна вартість основних засобів, тис.грн.	6859	6146	-713	45374	39228
Залишкова вартість основних засобів, тис.грн.	2464	2607	143	41967	39360
Знос основних засобів, тис.грн.	4395	3539	-856	3407	-132
Коефіцієнт зносу ОЗ	0,641	0,576	-0,065	0,075	-0,501
Коефіцієнт придатності ОЗ	0,359	0,424	0,065	0,925	0,501

Первісна вартість основних засобів станом на 31.12.2022 року становить – 6859 тис. грн. (без урахування інвестиційної нерухомості). Ступінь зносу основних засобів станом на 31.12.2011 року склав 64,1%.

Загальна сума нарахованого зносу становить 4395 тис. грн.. Станом на 31.12.2022 року залишкова вартість основних засобів становить 2464 тис. грн. та відповідає даним аналітичного обліку.

В 2022 році вибуло основних засобів по первісній вартості в сумі – 131,0 тис. грн. Товариство придбало основних засобів в 2022 році на загальну суму 274,0 тис. грн.

На рисунку 2.1 наведена динаміка показників зносу та придатності основних засобів підприємства.

Первісна вартість основних засобів станом на 31.12.2023 року становить – 6146 тис. грн. Ступінь зносу основних засобів станом на 31.12.2023 року склав -57,6%. Загальна сума нарахованого зносу становить

3539 тис.грн.

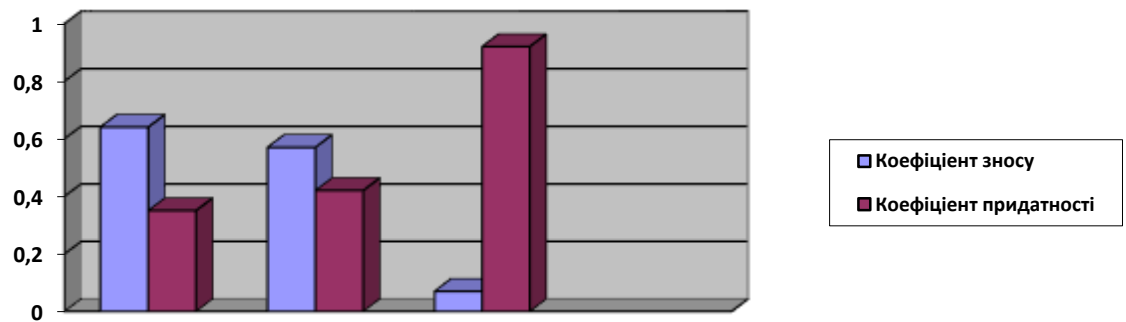


Рисунок 2.1 - Динаміка зносу та придатності основних засобів ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.

Станом на 31.12.2023 року залишкова вартість основних засобів становить 2607 тис. грн. В 2023 році вибуло основних засобів по первісній вартості в сумі – 170,0 тис. грн., із них повністю зношених в сумі – 167,0 тис. грн. Товариство придбало основних засобів в 2023 році на загальну суму 89,0 тис. грн. Первісна вартість основних засобів станом на 31.12.2024 року становить – 45374 тис. грн. Ступінь зносу основних засобів станом на 31.12.2024 року склав -7,00%. Станом на 31.12.2024 року залишкова вартість основних засобів становить 41967 тис. грн. В 2024 році вибуло основних засобів по первісній вартості в сумі 418,0 тис. грн., із них повністю зношених в сумі – 402,0 тис. грн. Товариство придбало основних засобів в 2024 році на загальну суму 248,0 тис. грн.

Показники забезпечення основними засобами наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 Показники забезпечення основними засобами ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Темп росту за період, %
Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн.	515	3	225	43,73
Середньорічна вартість активних засобів, тис. грн.	3778	2536	22287	589,92
Середньооблікова чисельність персоналу основної діяльності, осіб	71	63	60	84,51

Середньооблікова чисельність робітників, осіб	63	60	57	90,48
Фондоозброєність праці одного працюючого, тис. грн.	7,25	0,05	3,75	51,75
Технічна озброєність праці одного робітника, тис. грн	59,97	42,26	391,00	652,01

За аналізований період на підприємстві відбулось зниження фондоозброєності праці одного працівника на 3,50 тис. грн. або 48,25 %, при цьому озброєність праці одного робітника зросла 331,03 тис. грн.

В таблиці 2.5 наведені показники ефективності використання основних виробничих фондів підприємства.

Таблиця 2.5 Показники ефективності використання основних виробничих засобів ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.

Показники	2022	2023	2024	Відхилення за період, (+/-)
Середньорічна вартість ОВЗ, тис. грн.	2725	2536	22287	19562
Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	10603	10544	10265	-338
Валовий прибуток, тис. грн.	6391	6317	6065	-326
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	400	395	30	-370
Фондовіддача, грн.	3,89	4,16	0,46	-3,43
Фондомісткість, грн.	0,26	0,24	2,17	1,91
Отримано в розрахунку на 100 грн. основних виробничих засобів:				
- валового прибутку	234,53	249,14	27,21	-207,32
- прибутку від операційної діяльності	14,68	15,58	0,13	-14,54

За аналізований період на підприємстві відбулось зниження фондівіддачі на 3,43 грн. і на кінець 2024 року вона становила 0,46 грн., відповідно збільшилась фондомісткість на 1,91 грн. і на кінець 2024 року вона становила 2,17 грн.

Що стосується отримання валового прибутку на 100 грн. основних виробничих засобів, то цей показник за аналізований період значно погіршився, так у 2022 році на 100 грн. основних засобів приходилось 234,53 грн. валового збитку, а у 2024 році лише 27,12 грн. прибутку, зменшення складає 207,32 грн.; прибуток від операційної діяльності на підприємстві за аналізований період зменшився на 370 тис. грн. і також

відбулось зменшення його розміру в розрахунку на 100 грн. основних виробничих засобів, так у 2022 році на 100 грн. основних виробничих засобів приходилось 14,68 грн. прибутку від операційної діяльності, а у 2024 році лише 0,13 грн., тобто зменшення становить 14,54 грн.

За об'єктом фінансового управління виділяють оборотні та необоротні активи.

Оборотні активи – це сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточну виробничо-комерційну діяльність і повністю споживаються протягом одного операційного циклу. В складі оборотних активів підприємства виділяють такі їх елементи: запаси товарно-матеріальних цінностей (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари), дебіторська заборгованість, грошові кошти, поточні фінансові інвестиції, інші оборотні активи.

Необоротні активи – це сукупність майнових цінностей підприємства, що багаторазово використовуються в процесі господарської діяльності та підлягають частковій амортизації протягом кожного операційного циклу. До складу необоротних активів входять такі їх види: основні засоби, нематеріальні активи, незавершене будівництво, довгострокові фінансові інвестиції, інші необоротні активи.

Характеристику окремих статей оборотних активів наведено у додатку К.

Для ефективного функціонування підприємству необхідно достатній рівень забезпеченості оборотними засобами. Оборотний капітал має велику частку в загальній валюті балансу. Це наймобільніша частина капіталу, від стану і раціонального використання якого багато в чому залежать результати господарської діяльності і фінансовий стан підприємства. Управління оборотним капіталом полягає у визначенні складу та підтримки оптимального рівня поточних активів з метою досягнення компромісу між рентабельністю та ліквідністю компанії.

Управління оборотними коштами повинно чітко регулювати їх кількість, оборотність та ефективність використання. При раціональному управлінні оборотними коштами повинен забезпечуватись оптимальний рівень ефективності їх використання, тобто економія ресурсів, що призведе

до подальшого розвитку підприємства. При найбільш економічному використанні оборотних коштів, при ресурсах, що вивільняються, необхідно зміцнити фінансовий стан підприємств і об'єднань, підвищити матеріальну зацікавленість робітників та службовців у підвищення ефективності виробництва.

Функціонування оборотних коштів розпочинається з моменту їх формування і розміщення. Раціональне розміщення як складова управління оборотним капіталом має певні особливості не лише в різних галузях, а навіть і на різних підприємствах однієї галузі. Визначальними тут є такі чинники: вид господарської діяльності, обсяг виробництва; рівень технології та організації виробництва; термін виробничого циклу; система постачання необхідних товарно-матеріальних цінностей і реалізації продукції.

У 2022 році (таблиця 2.6) первісна вартість основних засобів складала 6859 тис. грн. і за 2023 рік вона зменшилася на 10.4 %. У 2024 році має місце протилежна ситуація. Відносний приріст первісної вартості основних засобів склав 638.27 %. і на кінець 2024 року сума первісної вартості основних засобів становить 45374 тис. грн. Залишкова вартість основних засобів у 2022 році складала 2464 тис. грн. За 2023 рік приріст основних засобів становив 5.8 %, це свідчить про підвищення виробничого та збутового потенціалу підприємства. У 2024 році тенденція зберігалася і приріст склав 1509.78 %.

Таблиця 2.6 Динаміка активів ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Показники	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
				2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Основні засоби:							
- залишкова вартість	2464	2607	41967	143	39360	5.8	1509.78
- первісна вартість	6859	6146	45374	-713	39228	-10.4	638.27
- знос	4395	3539	3407	-856	-132	-19.48	-3.73
Залишкова вартість інвестиційної нерухомості	2473	1783	52364	-690	50581	-27.9	у 30 разів
Необоротні активи	4937	4390	94331	-547	89941	-11.08	у 21 раз
Оборотні активи:							

Виробничі запаси	291	322	653	31	331	10.65	102.8
Незавершене виробництво	0	2	2	2	0	100.00	0
Готова продукція	246	303	383	57	80	23.17	26.4
Товари	78	73	126	-5	53	-6.41	72.6
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	245	238	92	-7	-146	-2.86	-61.34
Дебіторська заборгованість за рахунками:							
- за бюджетом	0	0	44	0	44	0	0
- за виданими авансами	76	472	629	396	157	521.05	33.26
Інша поточна дебіторська заборгованість	273	88	149	-185	61	-67.77	69.32
Грошові кошти	137	128	29	-9	-99	-6.57	-77.34
Оборотні активи	1346	1626	2108	280	482	20.8	29.64
Необоротні активи та групи вибуття	2146	2088	0	-58	-2088	-2.7	-100

Сума дохідних вкладень в інвестиційну нерухомість у 2022 році складала 2473 тис. грн. У 2023 році показник демонструє зниження на -27.9 %. У 2024 році спостерігається протилежна ситуація і на кінець 2024 року сума вкладень в інвестиційну нерухомість склала 52364 тис. грн.

На початок 2022 року загальна вартість необоротних активів становила 4937 тис. грн. За 2023 рік зниження вартості необоротних активів склало 11.08 %. Цей факт свідчить про погіршення майнового стану підприємства. У 2024 році тенденція змінилася і підприємство нарощує необоротні засоби.

На рисунку 2.2 наведена динаміка необоротних та оборотних активів підприємства

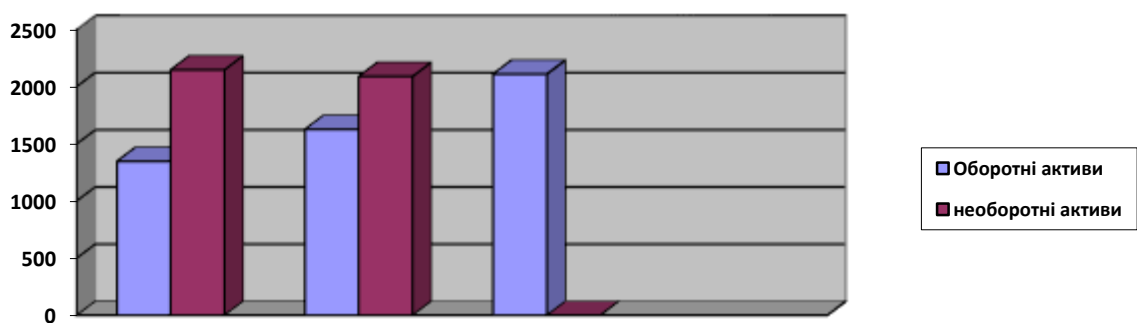


Рисунок 2.2 – Динаміка складових активів ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.

Щодо оборотних активів, то спостерігається наступна тенденція. На

початку 2022 року сума виробничих запасів становила 291 тис. грн. Приріст запасів за 2023 рік становив 10.65 % в порівнянні з 2022 роком. У загальному випадку підвищення обсягу цього елемента активів позитивно впливає на безперервність виробничого і збутового процесу. Але проблемою може бути їх надмірне накопичення, яке веде до залучення додаткових позикових коштів. За 2024 рік спостерігається подальше збільшення суми запасів на 102.8 % в порівнянні з роком раніше і на кінець 2024 року сума виробничих запасів становила 653 тис. грн.

На початок досліджуваного періоду, в 2022 році сума дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги становила 245 тис. грн. Значення показника демонструє зниження на -2.86 %. З одного боку, це стримує збут продукції і послуг, але з іншого боку - позитивно впливає на фінансові витрати, адже немає необхідності залучати додаткові кошти для фінансування цього елемента активів. У 2024 році спостерігається подальше зменшення суми дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги на -61.34 % порівняно з 2023 роком, що звільняє додаткові ресурси для інтенсифікації операційної діяльності підприємства. На кінець 2024 року сума дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги становила 92 тис. грн.

Сума грошових коштів у гривні постійно зменшується, що негативно впливає на абсолютну ліквідність підприємства.

Як результат можемо підсумувати, що вартість оборотних активів за 2023 рік збільшилася на 280 тис. грн. або 20,8% і на кінець 2023 року склала 1626 тис. грн. У 2024 році тенденція зберігалася и сума оборотних активів збільшилася на 482 тис. грн. або 29,6%..

У 2022 році загальна вартість активів складала 8429 тис. грн. Спочатку спостерігається негативний приріст активів на -3.86 %. Але в 2024 році ситуація змінюється і приріст активів склав 1090.02 % порівняно з попереднім роком.

В таблиці 2.7 наведена структура необоротних та оборотних активів

підприємства.

В 2022 році активи підприємства склалися на 58.57 % із необоротних активів і на 15.97 % з оборотних активів. Найбільш важливими елементами оборотних активів були виробничі запаси (3.45 % від загальної суми активів). Головними необоротними активами протягом року були вкладання в інвестиційну нерухомість (29.34 % від загальної суми активів), основні засоби (29.23 % від загальної суми активів).

Щодо 2023 року, то активи склалися з 54.17 % необоротних активів і 20.06 % з оборотних активів. Найбільш важливими елементами оборотних активів були виробничі запаси (3.97 % від загальної суми активів), запаси готової продукції (3.74 % від загальної суми активів). Головними необоротними активами протягом року були кошти вкладені в інвестиційну нерухомість (22 % від загальної суми активів), основні засоби (32.17 % від загальної суми активів).

Таблиця 2.7 Структура активів ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр., %

Показники	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, +/-	
				2023 до 2022	2024 до 2023
Основні засоби	29.23	32.17	43.52	2.94	11.35
Залишкова вартість інвестиційної нерухомості	29.34	22	54.3	-7.34	32.3
Необоротні активи	58.57	54.17	97.81	-4.4	43.64
Оборотні активи	15.97	20.06	2.19	4.1	-17.88
Виробничі запаси	3.45	3.97	0.68	0.52	-3.3
Незавершене виробництво	0	0.02	0	0.02	-0.02
Готова продукція	2.92	3.74	0.4	0.82	-3.34
Товари	0.93	0.9	0.13	-0.02	-0.77
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2.91	2.94	0.1	0.03	-2.84
Дебіторська заборгованість за рахунками:					
- за бюджетом	0	0	0.05	0	0.05
- за виданими авансами	0.9	5.82	0.65	4.92	-5.17
Інша поточна дебіторська заборгованість	3.24	1.09	0.15	-2.15	-0.93
Грошові кошти та їх еквіваленти	1.63	1.58	0.03	-0.05	-1.55
Необоротні активи та групи вибуття	25.46	25.77	0	0.31	-25.77
Баланс	100	100	100	0	0

Станом на 2024 рік активи підприємства складаються з необоротних активів на 97.81 % і лише 2,19 % припадає на оборотні активи. Головними необоротними активами протягом року були вкладання в інвестиційну нерухомість (54.3 % від загальної суми активів), основні засоби (43.52 % від загальної суми активів).

Проведемо аналіз фінансово-економічного становища підприємства, і аналіз почнемо з аналізу показників ліквідності (платоспроможності підприємства). В таблиці 2.8 наведені показники платоспроможності підприємства.

Значення показника ліквідності нижче нормативного значення на початок досліджуваного періоду, тобто підприємство не здатне погасити всі свої зобов'язання протягом року. В 2024 році ліквідність була низькою і на кожну гривню поточних зобов'язань припадає 0 грн. оборотних активів. Існують сумніви в здатності підприємства своєчасно погашати свої зобов'язання.

Таблиця 2.8 Динаміка показників ліквідності ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Абсолютне відхилення, +,-		Відносне відхилення, %	
				2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	0.68	1.15	1.46	0.47	0.31	69.1	27.0
Коефіцієнт ліквідності швидкої	-0.31	-0.5	-0.81	-0.19	-0.31	60.48	62.37
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0.07	0.09	0.02	0.02	-0.07	31.73	-77.88
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0.3	0.62	0.69	0.32	0.07	106.23	11.24

Щодо показника швидкої ліквідності, в 2022 році підприємство могло швидко погасити -30.94 % поточних зобов'язань. Тобто значення показника

нижче нормативного. В 2023 році значення показника становило -0.5. Тобто значення показника нижче нормативного. На кінець досліджуваного періоду (на кінець 2024 року) — -0.81. Тобто значення показника нижче нормативного.

Щодо показника абсолютної ліквідності, то в 2022 році підприємство могло негайно погасити 0.07 грн. поточних зобов'язань. В 2023 році значення показника становило 0.09, а на кінець 2024 року — 0.02.

Так як значення показника співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості в 2022 році менше одиниці, це означає, що підприємство отримує більше фінансових ресурсів у формі кредиторської заборгованості (у тому числі товарних кредитів), ніж направляє на формування дебіторської заборгованості (в тому числі, товарних кредитів). В 2023 році значення показника становило 0.62. В 2024 році політика управління кредиторсько-дебіторською заборгованістю була ефективною, адже на кожну гривню кредиторської заборгованості припадає 0.69 гривень дебіторської заборгованості.

В таблиці 2.9 наведені часткові показники фінансової стійкості підприємства. Наявність власних оборотних коштів дозволяє підприємству проводити гнучку фінансову політику. Також знижується потреба в позикових коштах, у тому числі і короткострокових, що позитивно впливає на фінансову стійкість. В 2022 році значення показника було позитивним і підприємство володіло власними оборотними коштами в розмірі 1504 тис. грн. В 2023 році значення показника становило 2304 тис. грн. На кінець періоду спостерігаємо зниження значення показника - до 664 тис. грн.

Таблиця 2.9 Показники фінансової стійкості ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.

Показники	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
				2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Власні обігові кошти	1504	2304	664	800	-1640	53.19	-71.18
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	1.12	1.42	0.31	0.3	-1.1	26.81	-77.77

Маневреність робочого капіталу	0.41	0.3	1.75	-0.11	1.45	-25.7	476.99
Маневреність власних обігових коштів	0.09	0.06	0.04	-0.04	-0.01	-39.01	-21.39
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	2.45	3.29	0.57	-0.85	-2.72	-34.59	-82.67
Коефіцієнт покриття запасів	5.42	4.93	1.59	-0.49	-3.34	-9.03	-67.67
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0.76	0.83	0.99	0.06	0.16	8.1	19.25
Коефіцієнт фінансової залежності	1.31	1.21	1.02	-0.1	-0.2	-7.49	-16.14
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0.23	0.34	0.01	0.11	-0.34	47.4	-97.97
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0.24	0.17	0.01	-0.06	-0.16	-26.23	-91.39
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	3.24	4.75	65.79	1.51	61.04	46.53	1285.69
Коефіцієнт фінансової стійкості	0.76	0.83	0.99	0.06	0.16	8.1	19.25

В 2022 році 111.74 % оборотних коштів формували власні оборотні кошти. В 2023 році значення показника становить 1.42, тобто на кожен гривню оборотних коштів припадає 1.42 гривень власних оборотних коштів. В 2024 році 31.5 % оборотних коштів формували власні оборотні кошти.

Маневреність власних оборотних коштів свідчить про частку абсолютно ліквідних активів у власних оборотних коштах, які забезпечують свободу фінансового маневру. В 2022 році на кожен гривню власних оборотних коштів припадає 0.09 гривень високоліквідних активів. В 2023 році його значення становить 0.06. В 2024 році 4.37 % власних оборотних коштів складають абсолютно ліквідні активи. В 2022 році на кожен гривню запасів припадає 2.45 грн. власних оборотних коштів. Це означає, що власних фінансових ресурсів повністю вистачало для фінансування запасів. В 2022 році на кожен гривню запасів припадає 2.45 грн. власних оборотних коштів. Це означає, що власних коштів вистачало лише частково для фінансування запасів. В 2023 році значення показника становило 3.29. У 2024 році значення показника становило 0.57 проти 3.29 в 2023 році, тобто сума власних коштів знижується.

Показник покриття запасів свідчить про те, скільки на одиницю коштів, вкладених в запаси, припадає в сукупності власних оборотних коштів, довго-і короткострокових зобов'язань. Значення нижче 1 свідчить про недостатність коштів для формування запасів. В 2022 році фінансових ресурсів було достатньо для фінансування запасів. В 2023 році значення показника становить 4.93. В 2024 році на кожному гривню запасів доводиться 1.59 грн. фінансових ресурсів.

В 2022 році частка власного капіталу становила 0.76, тобто була вкрай високою. При позитивному значенні ефекту фінансового левереджа доцільно зменшити цей показник. В 2023 році значення показника було вищим нормативного. На кінець 2024 року значення показника становило 0.99.

Коефіцієнт фінансової залежності зворотний показнику автономії. Нормативне значення 1,66-2,5. В 2022 році на кожному гривню власних коштів припадає 1.31 грн. пасивів. Значення показника у першому році нижче нормативного рівня. В 2023 році значення показника становить 1.21 гривень. В 2024 році на кожному гривню власних коштів припадає 1.02 грн. пасивів, тобто роль власного капіталу у фінансуванні підприємства велика. Це знижує рівень фінансових ризиків, але може свідчити про неповну реалізацію потенціалу підприємства.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу свідчить про частку власних оборотних коштів у власному капіталі. В 2022 році на кожному гривню власних коштів припадає 0.23 грн. власних оборотних коштів. В 2023 році значення показника становить 0.34. В 2024 році значення показника зменшилося і на кінець 2024 року становить 0.01.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу свідчить про те, скільки зобов'язань припадає на сукупний обсяг пасивів. В 2022 році на кожному гривню пасивів припадає 0.24 грн. зобов'язань. В 2023 році 17.4 % пасивів були сформовані за рахунок зобов'язань. У 2024 році на кожному гривню фінансових ресурсів припадає 0.01 грн. зобов'язань.

Показник фінансової стабільності свідчить про забезпеченість

заборгованості власними засобами. Перевищення власними коштами позикових свідчить про фінансову стійкість підприємства. В 2022 році підприємство було фінансово стійким. В 2023 році на кожну гривню зобов'язань припадає 4.75 грн. власних фінансових коштів, тобто підприємство було фінансово стійким в цьому році. На кінець періоду значення показника становило 65.79.

Коефіцієнт фінансової стійкості враховує не тільки власний капітал, але і довгострокові зобов'язання і характеризує рівень фінансової стабільності в перспективі більше 1 року. В 2022 році 76.41 % активів фінансувалося за рахунок постійних або довгострокових джерел фінансування. Нормативним значенням є 0,8 і більше. В 2023 році значення показника залишається на високому рівні і в найближчій перспективі ризик недостатності фінансування для ефективного здійснення діяльності відсутній. Що стосується значення на кінець 2024 року, то воно знаходиться в нормативних межах.

В таблиці 2.10 наведені узагальнюючі показники фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 2.10 Тип фінансової стійкості ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.

тис. грн.

Показники	2022	2023	2024
Джерела власних коштів	6441	6694	94995
Необоротні активи	4937	4390	94331
Наявність власних оборотних коштів	1504	2304	664
Довгострокові кредити і позикові кошти (довгострокові зобов'язання)	0	0	0
Наявність власних і довгострокових позикових джерел коштів для формування запасів і витрат	1504	2304	664
Короткострокові кредити і позикові кошти (поточні зобов'язання)	1988	1410	1444
Загальна величина основних джерел коштів для формування запасів	3492	3714	2108
Загальна величина запасів	615	700	1164

Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів	889	1604	-500
Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових позикових коштів для формування запасів	889	1604	-500
Надлишок (+), нестача (-) загальної величини основних джерел коштів для формування запасів	2877	3014	944
Тип фінансової стійкості	Абсолютно стійке	Абсолютно стійке	Проблемний стан

Як бачимо з розрахунків, в першому 2022 році підприємство може формувати запаси за рахунок власних оборотних коштів, тобто воно повністю фінансово незалежне і абсолютно стійке. Реалізація ризику втрати доступу до позикових фінансових ресурсів ніяк не впливає на безперервність операційного процесу. В 2023 році в підприємства надлишок власних оборотних коштів для формування запасів у розмірі 1604 тис. грн. Тобто підприємство абсолютно стійке. У 2024 році ситуація сформувалася наступна: -500 тис. грн. - сума власних оборотних коштів і довгострокових позикових коштів, якої не вистачає для фінансування запасів. Тому в підприємства спостерігається проблемний стан.

В таблиці 2.11 наведені показники ділової активності підприємства.

Таблиця 2.11 Динаміка показників ділової активності ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2022	2023	2024	2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Оборотність активів, ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації, (обороті)	2.52	1.28	0.2	-1.24	-1.08	-49.3	-84.6
Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороті)	15.75	7.1	5.5	-8.66	-1.6	-54.96	-22.51
Період одного обороту обігових коштів (днів)	22.85	50.74	65.48	27.89	14.74	122.04	29.05
Коефіцієнт оборотності запасів (обороті)	13.7	6.43	4.51	-7.27	-1.92	-53.07	-29.9
Період одного обороту запасів (днів)	26.28	56	79.89	29.72	23.89	113.06	42.66

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (оборотів)	35.7	15.15	11.99	-20.55	-3.16	-57.57	-20.84
Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	10.08	23.76	30.02	13.68	6.26	135.65	26.33
Коефіцієнт оборотності готової продукції (оборотів)	86.2	38.41	29.93	-47.79	-8.48	-55.44	-22.09
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	70.9	108.97	74.91	38.07	-34.06	0	-31.25
Період виробничого циклу (днів)	26.28	56	79.89	29.72	23.89	113.06	42.66
Період операційного циклу (днів)	36.37	79.76	109.91	43.39	30.15	119.33	37.8
Період фінансового циклу (днів)	-34.53	-29.21	34.99	5.32	64.2	-15.41	-219.79
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оборотів)	3.29	1.61	0.2	-1.69	-1.4	-51.24	-87.42

На початок 2022 року значення показника оборотності активів становило 2.52. Це означає, що за допомогою використання кожної гривні активів було вироблено продукції та надано послуг на суму 2.52 гривень. В 2023 році значення показника знижується і кожна вкладена в активи гривня дозволила отримати 1.28 гривень виручки. Тобто знижується ефективність використання активів загалом. В 2024 році продовжується зниження показника і на кожну гривню вкладену в активи підприємство отримало 0.2 гривень чистого доходу. Це вказує на постійне зниження ефективності використання активів протягом усього періоду.

В 2022 році оборотні активи здійснили 15.75 обороти. В 2023 році спостерігається зниження показника на -8.66, тобто наявні оборотні активи використовуються менш ефективно. Зниження інтенсивності використання оборотних активів відбувається протягом усього періоду. В 2024 році вони здійснили 5.5 обороти, тобто на -1.6 менше, ніж роком раніше.

Відповідно при зниженні оборотності середній термін обороту зростає. Якщо на початок 2022 року значення показника одного обороту оборотних активів становить 22.85 днів, то в 2024 році — 65.48 днів.

В 2022 році запаси здійснили 13.7 оборотів. Якщо коефіцієнт значно перевищує середньогалузеві норми, то це створює ризик, пов'язаний з недостатнім розміром запасів, наслідком якого буде зниження обсягу

виручки від реалізації. Занадто високий коефіцієнт може бути ознакою нестачі вільних коштів і сигналом про можливу неплатоспроможність підприємства. Нормальне значення коефіцієнта може коливатися для різних сфер бізнесу від 4 до 8. В 2023 році значення показника знижується на -7.27 у порівнянні з попереднім роком. Це вказує на зниження ефективності управління запасами і може бути ознакою зниження збутової активності. В 2024 році тенденція залишається незмінною і відбувається зниження ефективності використання запасів. В 2024 році вони здійснили 4.51 оборотів.

Відповідно при зниженні оборотності запасів середній термін обороту зростає. Якщо на початок 2022 року значення показника одного обороту запасів становить 26.28 днів, то в 2024 році - 79.89 днів.

Оборотність дебіторської заборгованості в 2022 році склала 35.7, тобто протягом 2022 року дебіторська заборгованість здійснила 35.7 оборотів. В 2023 році значення показника знизилося на -20.55. Це вказує на зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю. В 2024 році тенденція незмінна і на кінець досліджуваного періоду дебіторська заборгованість здійснила 11.99 оборотів.

Тому період погашення дебіторської заборгованості протягом усього періоду зростає - на 13.68 днів в 2023 році і ще на 6.26 днів в 2024 році. Це відволікає фінансові ресурси підприємства.

Період обороту кредиторської заборгованості в 2022 році склав 70.9, тобто в середньому протягом 2022 року кредиторська заборгованість здійснила оборот за 70.9 днів. В 2023 році значення показника виросло на 38.07. Це вказує на підвищення ефективності управління кредиторською заборгованістю, адже це означає, що підприємство використовує кожен окрему гривню цих коштів протягом тривалішого періоду часу. В 2024 році тенденція змінюється і на кінець досліджуваного періоду кредиторська заборгованість здійснювала оборот за 74.91 днів.

Період виробничого циклу означає період протягом якого сировина та

матеріали набувають форми готового продукту. Позитивною динамікою є скорочення показника і навпаки. На початок 2022 року значення показника становить 26.28 днів. В 2023 році для перетворення сировини в готовий товар було потрібно на 29.72 днів більше. В 2024 році тенденція продовжується і виробничий період збільшився до 79.89 днів. Це свідчить про наявність резервів зниження рівня запасів.

Період операційного циклу означає період протягом якого сировина та матеріали (товари у разі підприємства торгівлі) набувають грошову форму. Позитивною тенденцією є спадна динаміка. В 2023 році спостерігається збільшення операційного циклу в порівнянні з роком раніше на 43.39 днів. В 2024 році тенденція продовжується, тобто період, протягом якого сировина та матеріали набувають грошової форми, постійно збільшувалася, а значить ефективність роботи підприємства зменшувалася.

Період фінансового циклу означає період обороту коштів підприємства. Позитивною тенденцією є скорочення показника, однак якщо значення є нижчим нуля, то це свідчить про недостатній обсяг грошових ресурсів для своєчасного розрахунку з кредиторами. Протягом 2022 року значення показника становить -34.53 днів. В 2023 році період фінансового циклу склав -29.21 днів. На кінець 2024 року значення показника становило 34.99 днів.

На початок 2022 року значення показника оборотності власного капіталу становило 3.29. Це означає, що за допомогою кожної гривні власного капіталу було вироблено продукції та надано послуг на суму 3.29 гривні. В 2023 році значення показника знижується і кожна гривня власного капіталу дозволила отримати 1.61 гривень виручки. Тобто знижується ефективність використання коштів власників підприємства. В 2024 році продовжується зниження показника і на кожную гривню власних фінансових ресурсів підприємства воно отримало 0.2 гривень доходу. Це вказує на постійне зниження ефективності використання капіталу власників протягом усього періоду.

2.1.1 Аналіз складу та структури персоналу підприємства

Склад і структуру персоналу підприємства подано у таблиці 2.12. З приведених даних бачимо, що чисельність персоналу за 2024 р. в порівнянні з 2022 р. зменшилась на 19 працівника чи на 19,2 %. Зміни в динаміці відбулися і по категоріям персоналу. За період з 2024 р. по 2022 р. кількість спеціалістів і робочих зменшилась відповідно на 9 працівників відповідно.

Чисельність керівників за досліджуваний період зменшилася на 1 особу. Що стосується розподілу працівників по характеру виконання виробничих операцій, то спостерігається також зменшення кількості допоміжних працівників на 19 осіб.

В порівнянні з 2023 роком середньооблікова чисельність працівників підприємства зменшилася на 25 осіб або 23,8%. За категоріями зміни відбулися таким чином: кількість керівників зменшилася на 2 особи, спеціалістів на 5 осіб та робочих на 1 чол. За розподілом працівників по характеру виконання виробничих операцій кількість допоміжних працівників зменшилася на 25 осіб.

Таблиця 2.12 Показники складу і структури персоналу ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» у 2022-2024 рр.

Показники	2022		2023		2024	
	осіб.	%	осіб	%	осіб	%
Середньооблікова кількість штатних працівників, всього.	99	100	105	100	80	100
з них:						
–керівники	6	6,1	7	6,6	5	6,3
–спеціалісти	21	21,2	18	16,7	12	15,6
–робочі	72	72,7	81	76,7	62	78,1
Розподіл працівників по характеру виконання виробничих операцій, чол.:						
–основні працівники	18	18,2	18	16,7	18	21,9
–допоміжні працівники	81	81,8	87	83,3	62	78,1

Кількісною характеристикою використання робочої сили є показники тривалості робочого часу. Розглянемо використання робочого часу на підприємстві. Повнота використання трудових ресурсів оцінюється кількістю відпрацьованих днів та годин одним працівником і ступенем використання фонду робочого часу. Аналіз проводиться в цілому для підприємства. Детермінована факторна модель фонду робочого часу має такий вигляд (2.1):

$$\text{ФРЧ} = \text{КР} * \text{Д} * \text{Т}, \quad (2.1)$$

де ФРЧ – фонд робочого часу, людино–годин;

КР – кількість працівників;

Д – кількість робочих днів, які відпрацював один працівник;

Т – тривалість робочого дня.

Початкові дані для аналізу використання трудових ресурсів на підприємстві представлені в таблиці 2.13.

Отже, найбільшій вплив на зменшення фонду робочого часу мало зменшення кількості робітників: їхнє зменшення на 25 осіб зменшило ФРЧ на 41270 людино–годин, збільшення ж кількості відпрацьованих днів призвело до росту ФРЧ на 59936 людино–годин. За рахунок зниження тривалості робочого дня, фонд робочого часу зменшився на 54028 людино–годин.

Таблиця 2.13 Показники використання трудових ресурсів ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» у 2022–2024 рр.

Показники	2022	2023	2024	Відхилення 2024 до 2022	
				Абс.	Відн.
Середньорічна чисельність працівників, осіб	99	105	80	-19	-19,2
Відпрацьовано за рік одним працівником:					
днів	252	206	300	48	19,0
годин	1968	1951	2009	40	2,0
Середня тривалість робочого дня, годин	7,81	9,46	6,70	-1,12	-14,3
Фонд робочого часу, людино–годин	194875	204884	160681	-34194	-17,5

Таким чином внаслідок впливу зазначених факторів фонд робочого часу протягом 2024 року зменшився на 23063 год.

Для аналізу рівня продуктивності праці робітників застосовується система узагальнюючих та окремих показників. До узагальнюючих показників належать середньорічний, середньоденний та середнього динний виробіток продукції одним працюючим. До окремих показників належать виробіток продукції у натуральному виразі, трудомісткість одиниці продукції. Особлива увага серед узагальнюючих показників приділяється середньорічному виробітку продукції на одного працюючого. Величина цього показника залежить від кількості відпрацьованих днів та годин і середнього динного виробітку одного працюючого.

Дані для аналізу продуктивності праці представлені у таблиці 2.14.

На зміну середньорічного виробітку упродовж 2024 року вплинули такі фактори:

- зменшення кількості відпрацьованих днів призвело до зниження середньорічного виробітку на 54017 грн.;
- зниження середньо денного виробітку зменшило середньорічний виробіток на 61520 грн.

Таблиця 2.14 Показники продуктивності праці за 2022-2024 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2024 р. до 2022 р.	
	2022	2023	2024	Абс.	Від.
Обсяг виробництва, тис.грн.	11399	13864	6114	-5285	-46,36
Середньорічна чисельність працюючих, чол.	99	105	80	-19	-19,19
Відпрацьовано днів одним працюючим за рік (Дпр)	252	206	300	48	19,05
Середня тривалість робочого дня (Тпр), год.	7,81	9,46	6,70	-1	-14,29
Середньорічний виробіток одного працюючого, грн.:	115141	132038	76425	-38716	-33,63
Середньоденний виробіток одного працюючого, грн.	457	640	255	-202	-44,25

Середньогодинний виробіток одного працюючого(СВ _{пр}), грн.	58,5	67,7	38,1	-20,4	-34,95
---	------	------	------	-------	--------

Посадові оклади працівників, надбавки та доплати встановлені штатним розписом та колективним договором.

В таблиці 2.15 наведені показники складу фонду оплати праці та інших виплат.

На 2022 рік, фонд заробітної плати складався з урахуванням штатної чисельності 99 одиниць, у сумі 2333 тис. грн., у тому числі фонд основної заробітної плати – 2051,6 тис. грн., додаткової заробітної плати – 280,9 тис. грн.

Фонд заробітної плати на 2023 рік складався з урахуванням штатної чисельності - 105 одиниць. Всього сума фонду оплати праці штатних одиниць складала 2825,3 тис. грн., з них, фонд основної заробітної плати – 2513,1 тис. грн., фонд додаткової заробітної плати - 311 тис. грн.

Фонд заробітної плати на 2024 рік складався з урахуванням чисельності - 80 одиниць. Всього сума фонду оплати праці штатних одиниць складала 2074,8 тис. грн., з них, фонд основної заробітної плати – 1601,5 тис. грн., фонд додаткової заробітної плати - 473,3 тис. грн.

Таблиця 2.15 Показники складу фонду оплати праці та інших

виплат ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр., тис. грн.

Назва показників	2022 р.	2023 р.	2024 р.
Фонд оплати праці штатних працівників, всього	2333	2825,3	2074,8
У тому числі:			
Фонд основної заробітної плати	2051,6	2513,1	1601,5
Фонд додаткової заробітної плати, всього	280,9	311	473,3
з нього:			
надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів	-	-	275,2
премії та винагороди, що носять систематичний характер	96,2	-	2,8
Заохочувальні та компенсаційні виплати, всього	0,5	1,2	0
з них:			
матеріальна допомога	0,5	-	-
соціальні пільги, що мають індивідуальний	-	-	-

характер			
Оплата за невідпрацьований час	184,2	217,7	195,3

Аналіз використання трудових ресурсів, рівня продуктивності праці проводиться у взаємозв'язку з оплатою праці. Зростання продуктивності праці створює реальні передумови для підвищення рівня її оплати. При цьому кошти на оплату праці потрібно використовувати таким чином, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання її оплати. Тільки за таких умов створюються можливості для нарощування темпів розширеного відтворення.

2.2 Оцінка прибутковості та резервів зростання прибутку підприємства

Важливим фактором для збільшення прибутку підприємства є контроль за витратами фінансових ресурсів. Контроль за витратами фінансових ресурсів, за фінансовими результатами може здійснювати спеціальна група контролю. Фактичні витрати порівнюють із запланованими за визначеними наперед контрольними «точками». Як правило, плани складають на рік наперед, а контроль за їх виконанням здійснюють постійно.

Показники формування фінансових ресурсів підприємства наведені в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16 Показники звіту про фінансові результати ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2022	2023	2024	2023 до	2024	2023до2022	2024до2023
				2022	до 2023		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	10603	10544	10265	-59	-279	-0.56	-2.65
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4212	4227	4200	15	-27	0.36	-0.64
Валовий	6391	6317	6065	-74	-252	-1.16	-3.99

прибуток(збиток)							
Інші операційні доходи	433	259	256	-174	-3	-40.18	-1.16
Адміністративні витрати	6050	5841	6076	-209	235	-3.45	4.02
Витрати на збут	122	103	96	-19	-7	-15.57	-6.8
Інші операційні витрати	252	237	119	-15	-118	-5.95	-49.79
Фінансові результати від операційної діяльності:	400	395	30	-5	-365	-1.25	-92.41
Інші фінансові доходи	10	4	5	-6	1	-60	25
Інші доходи	0	0	0	0	0	0	0
Фінансові витрати	0	39	0	39	-39	0	-100
Інші витрати	0	5	0	5	-5	0	-100
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:	410	355	35	-55	-320	-13.41	-90.14
Податок на прибуток від звичайної діяльності	106	102	14	-4	-88	-3.77	-86.27
Фінансові результати від звичайної діяльності:	304	253	21	-51	-232	-16.78	-91.7
Чистий прибуток	304	253	21	-51	-232	-16.78	-91.7

Фінансові ресурси – це грошові кошти, які є у розпорядженні підприємства, організації установи. Основними складовими фінансових ресурсів підприємства є власні (статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток) і залучені кошти (пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку).

В 2022 році сумарний обсяг чистого доходу склав 10603 тис. грн. В 2023 році обсяг чистого доходу зменшився на -0.56 %. В 2024 році сумарний обсяг чистого доходу зменшується на -2.65 % в порівнянні з роком раніше. Зменшення обсягу наданих товарів та послуг негативно впливає на фінансове становище підприємства, знижує його конкурентоспроможність і частку ринку. На кінець 2024 року сумарний обсяг чистого доходу становив 10265 тис. грн.

В 2023 році приріст собівартості продукції перевищує приріст виручки. Це однозначно негативна тенденція, яка вказує на те, що в підприємстві

залишається менше коштів для здійснення інших витрат. Такий стан справ триває протягом усього періоду, тобто підприємству необхідно оптимізувати існуючу систему управління витратами.

В 2022 році сума валового прибутку становила 6391 тис. грн. У загальному випадку позитивне значення показника свідчить про ефективний контроль за собівартістю продукції. Зворотне явище означає перевищення собівартості над доходами від реалізації товарів і послуг підприємства. В 2023 році сума валового прибутку склала 6317 тис. грн., а в 2024 році сума склала 6065 тис. грн.

Спочатку, а саме у 2022 році сума витрат на збут становила 122 тис. грн. У 2023 році сума витрат на збут демонструє зниження на -15.57 %. За 2024 рік спостерігається подальше зменшення суми витрат на збут на -6.8 % в порівнянні з 2023 роком. На кінець 2024 року сума комерційних витрат становила 96 тис. грн.

На початок 2022 року сума адміністративних витрат становила 6050 тис. грн. Негативний приріст статті витрат становив у 2023 році -3.45 %. Після цього спостерігаємо зміну тенденції і збільшення суми адміністративних витрат на 4.02 %. На кінець 2024 року сума управлінських витрат становила 6076 тис. грн.

В 2022 році сума фінансового результату від операційної діяльності становила 400 тис. грн. Позитивне значення показника свідчить про ефективну основну діяльність підприємства, яка здатна генерувати прибуток. В 2023 році сума прибутку (збитку) від операційної діяльності склала 395 тис. грн., а в 2024 році — 30 тис. грн.

Фінансова політика підприємства дозволила отримати йому в 2022 році 10 тис. грн. приросту результату. Приріст відсотків, які підприємство отримало в 2023 році, був негативним і становив -60 % в порівнянні з 2022 роком. У 2024 році спостерігається позитивний приріст обсягу відсотків до отримання - на 25 % більше ніж у 2023 році. За 2024 рік сума процентних доходів склала 5 тис. грн.

Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	7.21	3.06	0.04	-4.15	-3.02	-57.57	-98.69
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	7.21	3.06	0.04	-4.15	-3.02	-57.57	-98.69
Рентабельність власного капіталу	9.44	3.85	0.04	-5.59	-3.81	-59.19	-98.93
Рентабельність виробничих фондів	22.07	8.9	0.09	-13.17	-8.81	-59.68	-98.96
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	2.07	3.54	-1.04	1.47	-4.58	71.27	-129.47
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	3.77	3.75	0.29	-0.03	-3.45	-0.7	-92.2
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	2.87	2.4	0.2	-0.47	-2.19	-16.31	-91.47
Коефіцієнт реінвестування	1.22	1	1	-0.22	0	-18.06	0
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	0.06	0.04	0	-0.02	-0.04	-34.38	-99.42
Період окупності капіталу, рік	13.86	32.67	2489.12	18.81	2456.45	135.68	7518.06
Період окупності власного капіталу	10.59	25.96	2421.17	15.36	2395.21	145.04	9227.07

Рентабельність активів в 2022 році склала 7.21 %, тобто на кожен гривню активів підприємство отримало 7.21 копійок чистого прибутку. В 2023 році на кожен вкладену в активи гривню було отримано 3.06 копійок чистого прибутку. В 2024 році значення показника рентабельності активів дорівнювало 0.04 %.

Щодо показника рентабельності власного капіталу, то в 2022 році кожна вкладена власниками гривня коштів принесла їм 9.44 копійок чистого прибутку. Це низький показник, який свідчить про незадовільну ефективність роботи підприємства. В 2023 році кожна вкладена власниками гривня коштів принесла їм 3.85 копійок чистого прибутку, тобто ефективність роботи за цей рік була низькою. В 2024 році кожна вкладена власниками гривня коштів принесла їм 0.04 копійок чистого прибутку, що не

є високим показником.

Рентабельність виробничих фондів в 2022 році склала 22.07 %, тобто на кожну гривню виробничих фондів підприємство отримало 0.22 грн. чистого прибутку. В 2023 році на кожну вкладену у виробничі фонди гривню було отримано 0.09 грн. чистого прибутку. В 2024 році значення показника рентабельності виробничих фондів дорівнює 0.09 %.

Показник рентабельності продажів за прибутком від реалізації показує скільки припадає прибутку від продажів на одиницю виручки. Він дозволяє визначити суму, яка залишається після вирахування собівартості, комерційних і управлінських витрат на покриття інших витрат (інших операційних витрат, відсотків за кредит, податку на прибуток). В 2022 році значення показника становило 2.07 %. Тобто в підприємства залишалися кошти для здійснення інших витрат. В 2023 році рентабельність продажів по прибутку від реалізації становить 3.54 %. На кінець досліджуваного періоду кожна гривня чистої виручки принесла підприємству -0.01 гривень збитку від реалізації.

Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком показує скільки припадає чистого прибутку на одиницю виручки. Як правило, підприємство, де менеджмент працює на високому рівні, мають більш високі доходи, оскільки вони краще розпоряджаються доступними ресурсами. В 2022 році кожна отримана гривня виручки дозволила отримати 0.03 грн. чистого прибутку. В 2023 році рентабельність продажів по прибутку від реалізації становить 2.4 %. На кінець 2024 року значення показника становило 0.2 %.

Чистий прибуток, що залишився для самофінансування підприємства, може бути розподілений по статутному і резервному фондам або залишатися як нерозподілений. В активах він може бути спрямований на фінансування будь-яких майнових об'єктів. Нерозподілений прибуток є власністю засновників, і тому збільшує суму власного капіталу, а сума збитку відповідно його зменшує. Так як значення показника більше 1, то це означає,

що був не тільки реінвестований прибуток, а й вкладені додаткові кошти інвесторів в роботу підприємства.

Коефіцієнт стійкості економічного зростання вказує на темп росту власного капіталу за рахунок чистого прибутку. В 2022 році 5.76 % власного капіталу було збільшено за рахунок чистого прибутку. В 2023 році 3.78 % власного капіталу було збільшено за рахунок чистого прибутку. На кінець 2024 р. значення показника становить 0.02 %.

За умови, що підприємство діяло б на рівні 2022 року його активи окупилися б протягом 13.86 років . Якби підприємство діяло на рівні 2023 року його активи подвоїлися б протягом 32.67 років. Якби рівень окупності залишався незмінним (станом на 2024 рік), то активи подвоїлися б протягом 2489.12 років.

За умови, що підприємство діяло б на рівні 2022 року його власний капітал окупився б протягом 10.59 років. Якби компанія діяла на рівні 2023 року власний капітал окупився б протягом 25.96 років. Якби рівень окупності залишався незмінним (станом на 2024 рік), то вкладені власні кошти окупилися би протягом 15.36 років.

На основі проведеного аналізу є можливим дійти висновку, що досліджене підприємство є прибутковим, але спостерігається за період трьох років зниження суми прибутку: 2022 рік – 304 тис. грн., 2023 рік – 253 тис. грн., 2024 рік – 21 тис грн. Вірогідно така динаміка свідчить про посилення кризових явищ в економіці України, що безперечно відображається і на фінансово-економічному стані окремого підприємстві.

2.2.2 Факторний аналіз прибутку підприємства

Вплив окремих чинників на зміну результативних показників оцінюють за допомогою факторного аналізу, реалізація якого передбачає виконання таких стадій: постановка мети аналізу, вибір факторних показників; визначення типу залежності; побудова факторної моделі; вибір методу

факторного аналізу; формування висновків і рекомендацій.

Факторний аналіз прибутку – це методика комплексного системного вивчення та виміру впливу факторів на величину результативного показника, а саме прибутку підприємства.

Фактори, які впливають на величину прибутку від реалізації продукції або надання послуг, є такими:

1. Зміна обсягу реалізації - збільшення обсягів продажу рентабельної продукції веде до збільшення суми прибутку, а нерентабельної - навпаки до її зменшення;

2. Зміна асортименту продукції - якщо збільшується частка рентабельної продукції в загальному обсязі реалізації, то і прибуток, відповідно, зростає;

3. Зміна собівартості продукції - її зростання є причиною зменшення прибутку, а зменшення собівартості - навпаки збільшує прибуток;

4. Зміна ціни реалізації - при збільшенні цін сума прибутку зростає, якщо ціна зменшується, то зменшується і прибуток;

5. Чисельність та склад персоналу - кількість працівників, достатня для повноцінного обслуговування технологічного процесу, забезпечує зростання прибутку, також велике значення має і кваліфікація працівників;

6. Економічне стимулювання працівників - вплив цього фактору можна оцінити через показники оплати праці та її продуктивність. Що ефективнішим є стимулювання персоналу, то кращою буде їх праця, і як наслідок - більшими випуск продукції та прибуток;

7. Продуктивність праці - її зростання, за інших однакових умов, спричиняє збільшення величини прибутку;

8. Стан матеріально-технічної бази підприємства - сучасні засоби праці підвищують її продуктивність, а отже, і прибуток;

9. Фондовіддача - збільшення фондovіддачі збільшує випуск продукції на 1 грн. вкладених грошей, це також веде до росту прибутку [49].

При факторному аналізі застосовуються відповідні методи і прийоми дослідження. Широке застосування комп'ютерно-інформаційних систем дає

можливість розв'язувати задачі багатовимірною аналізу з виявленням та кількісним виміром сили впливу багатьох чинників, а також прогнозувати й економічно моделювати розвиток суспільних явищ та процесів.

Розрізняють такі види факторного аналізу: однорівневий і багаторівневий, ретроспективний і перспективний, детермінований і стохастичний. Найбільш широкого поширення у діяльності сільського господарства набув ретроспективний аналіз. За його допомогою вивчають причини того, що відбулося, наприклад, чому досягнуто саме таких фінансових результатів. На практиці такий факторний аналіз переплітається з перспективним, тому що аналіз важливо проводити заради прийняття обґрунтованого управлінського рішення з певної проблеми.

Вплив факторних показників на зміну результативного у звітному році порівняно з попереднім можна визначити одним з методів факторного аналізу: ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць, індексним, логарифмування, інтегрування тощо. Перші чотири перелічені методи ґрунтуються на прийомі елімінування. Елімінування означає усунути, виключити вплив усіх чинників на величину результативного показника, крім одного. Використовуючи цей прийом, на підставі даних таблиці 2.18 визначається вплив кожного чинника на прибуток від реалізації.

Таблиця 2.18 Аналіз прибутку ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» у 2022 - 2024 рр., тис. грн

№ з/п	Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	Відхилення 2024 до 2023	
					тис.грн	%
1.	Дохід від реалізації продукції (ДР)	10603	10544	10265	- 279	- 2,7
2.	Інші доходи (ДІ)	433	259	256	- 3	- 1,2
3.	Собівартість продукції (С)	4212	4227	4200	- 27	- 0,7
4.	Витрати на управління (ВУ)	6050	5841	6076	235	4,1
5.	Витрати на збут (ВЗ)	122	103	96	- 7	- 6,8
6.	Фінансові витрати (ВФ)	0	39	0	- 39	- 100
7.	Податок на прибуток (ПП)	0	0	0	0	0
8.	Чистий прибуток (ЧП)	304	253	21	- 232	- 91,7

Вплив факторних показників на прибуток (результативний показник) можна навести у вигляді адитивної моделі (коли релятивний показник є алгебраїчною сумою певної кількості факторних показників):

$$\text{ЧП} = \text{ДР} + \text{ДІ} - \text{С} - \text{ВУ} - \text{ВЗ} - \text{ВФ} - \text{ПП} \quad (2.2)$$

Розмір доходу від реалізації продукції залежить від наступних чинників: ціни реалізованої продукції, питомої ваги кожного виду продукції у загальному обсязі реалізації та кількості реалізованої продукції. Тому залежність можна записати у вигляді такої формули:

$$\text{ДР} = \text{Ц} \times \text{ПВ} \times \text{N} \quad (2.3)$$

де ПВ - питома вага певного виду реалізованої продукції у загальному обсязі;

N - обсяг реалізації;

Ц - ціна одиниці продукції.

Факторну модель собівартості реалізованої продукції можна навести у вигляді такого виразу:

$$\text{С} = \text{N} \times \text{ПВ} \times \text{Взмін} \quad (2.4)$$

де ПВ - питома вага певного виду реалізованої продукції у загальному обсязі;

N - обсяг виробництва продукції;

Взмін - змінні витрати на виробництво одиниці продукції (собівартість одиниці продукції).

Використовуючи дані звіту про фінансові результати, визначити вплив усіх вищевказаних чинників на фінансовий результат неможливо, оскільки не відомі ні питома вага реалізованої та виробленої продукції, ні обсяг виробництва та реалізації, ціна та собівартість одиниці продукції.

Відомо, що в 2024 році індекс цін на зернову продукцію у відношенні до 2023 року становив 1,12 тобто, ціни на продукцію у 2024 році періоді збільшились на 12 % [56].

Визначимо вплив факторів на зміну доходу від реалізації. З таблиці

2.20 видно, що дохід від реалізації у 2024 був на 279 тис. грн. меншим, ніж у 2023 році, або на 2,7 %. Це зменшення є наслідком впливу двох факторів: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції. Розрахувати величину впливу кожного з них можна у такий спосіб:

$$\Delta ДР_{Ц} = ДР_{2024} - ДР_{2024} / 1,12 = 10265 - 10265 / 1,12 = 1010 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta ДР_{O} = ДР_{2024} / 1,12 - ДР_{2023} = 10265 / 1,12 - 10544 = - 312 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином зростання цін сприяло збільшенню доходу від реалізації на 1010 тис. грн., а зміна обсягу випуску призвела до його зменшення на 312 тис. грн.

Аналіз впливу факторів на зміну собівартості реалізованої продукції.

З таблиці 2.20 видно, що собівартість у 2024 р. становила 4227 тис. грн, а у 2023 р. 4200 тис. грн, що на 27 тис. грн. або 0,7 % менше.

Припустимо, що собівартість одиниці продукції змінюється лише за рахунок зовнішніх чинників, а саме під впливом зміни цін, тоді:

$$\Delta C_{Ц} = C_{2024} - C_{2024} / 1,12 = 4200 - 4200 / 1,12 = 450 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta C_{O} = C_{2024} - C_{2023} - \Delta C_{Ц} = 4200 - 4227 - 450 = - 477 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, за рахунок зміни ціни собівартість збільшилась на 450 тис. грн., а за рахунок зміни обсягу випуску – зменшилась на 477 тис. грн.

Як показують розрахунки, ціна реалізації впливає на чистий прибуток у складі двох факторів – собівартості та доходу від реалізації. При цьому вплив у складі собівартості зменшує прибуток, а у складі доходу від реалізації – збільшує. З огляду на це загальний вплив ціни реалізації на чистий прибуток можна розрахувати у такий спосіб:

$$\Delta ЧП_{Ц} = \Delta ДР_{Ц} - \Delta C_{Ц} = 1010 - 450 = 560 \text{ тис. грн.}$$

Збільшення ціни забезпечило зростання чистого прибутку підприємства, він виріс на 560 тис. грн.

Визначаючи вплив на прибуток витрат на управління, на збут та фінансових витрат, треба пам'ятати, що це фактори зворотного впливу:

$$\Delta\text{ЧП}_B = (\text{ВУ}_{2024} + \text{ВЗ}_{2024} + \text{ВФ}_{2024}) - (\text{ВУ}_{2023} + \text{ВЗ}_{2023} + \text{ВФ}_{2023}) = (6076 + 96 + 0) - (5841 + 103 + 39) = 189 \text{ тис. грн.}$$

Отже, зменшення цих витрат у 2024, порівняно з 2023 роком, призвело до зростання прибутку на суму 189 тис. грн.

Обчислити вплив величини інших доходів на зміну чистого прибутку можна за такою формулою:

$$\Delta\text{ЧП}_i = \text{ДІ}_{2024} - \text{ДІ}_{2023} = 259 - 256 = 3 \text{ тис. грн.}$$

Тобто, за рахунок зменшення суми інших доходів чистий прибуток збільшився на 3 тис. грн.

Вплив податку на прибуток розраховують за формулою:

$$\Delta\text{ЧП}_{\text{ПП}} = -(\text{ПП}_{2024} - \text{ПП}_{2023}) = -(0 - 0) = 0 \text{ тис. грн.}$$

Подібний нульовий показник пояснюється тим, що сільськогосподарське підприємство згідно діючого у аналізованому періоді законодавства не сплачувало податку на прибуток.

Отримані дані узагальнено в таблиці 2.19

Таблиця 2.19 Узагальнена таблиця впливу факторів на величину прибутку

№ з/п	Показник	Сума, тис. грн
1.	Зміна ціни	560
2.	Обсяг реалізації	-331
3.	Обсяг випуску	-477
4.	Витрати на управління, на збут, фінансові витрати	189
5.	Інші доходи	3
6.	Податок на прибуток	0
7.	Усього	-232

Останній рядок таблиці 2.18 в сумі -232 тис. грн. підтверджує зміну чистого прибутку з таблиці 2.19, тобто розрахунки факторного аналізу є правильними. Зменшення прибутку виникло за рахунок зменшення обсягу реалізації, інших доходів. А збільшення витрат на управління можна вважати

резервами подальшого збільшення чистого прибутку.

Отже, за результатами факторного аналізу можна оцінити якість прибутку та можливі джерела його збільшення.

Якість прибутку від основної діяльності вважається високою, якщо її збільшення зумовлене зростанням обсягу продажів, зниженням собівартості продукції. Низька якість прибутку характеризується зростанням обсягів реалізації за рахунок росту цін на продукцію без збільшення фізичного обсягу продажів і зниження витрат на гривню продукції.

Збільшення прибутку можливе за рахунок: нарощення обсягів виробництва і реалізації товарів; здійснення заходів щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників; зменшення витрат на виробництво продукції; кваліфікованого здійснення цінової політики; грамотної побудови ділових відносин з постачальниками, посередниками, покупцями; покращення системи маркетингу на підприємстві; удосконалення продукції з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва; постійного проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів.

Таким чином, базою для аналізу балансового прибутку аграрних підприємств, як і будь-яких інших підприємств, служить сума балансового прибутку зафіксована у балансі доходів і видатків, тобто у фінансовому звіті підприємства. Аналіз показників щодо одержання балансового прибутку необхідно аналізувати за його складовими частинами: прибутку від реалізації основної продукції, прибутку від іншої реалізації, прибутків (збитків) від позареалізаційних операцій. Всі статті позареалізаційних доходів (витрат) повинні аналізуватися з точки зору виявлення причин їх виникнення і можливих заходів, які можна здійснити для зменшення та повної ліквідації їх у майбутньому, що може суттєво підвищити рентабельність роботи підприємства

Пріоритетним завданням, що стоїть перед кожним підприємством є отримання максимального прибутку шляхом збільшення ефективності виробництва та зменшення собівартості виробленої продукції. Важливим показником, який прямо впливає на результат діяльності аграрного підприємства є собівартість, адже вона показує скільки було використано ресурсів в процесі виробництва певного виду продукції і наскільки економічно ефективним є використання цих ресурсів. Галузь рослинництва є переважаючим виробничим напрямком діяльності аграрних підприємств, тому обчислення собівартості є вкрай важливим для аналізу ефективності виробництва та прийняття рішень щодо оптимізації витрат.

Здійснюючи свою діяльність кожне підприємство намагається максимізувати свій прибуток. Собівартість продукції є вирішальним чинником, який впливає на прибуток та показники рентабельності. Собівартість продукції – це грошове вираження витрат матеріально-технічних, трудових та фінансових ресурсів у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва та реалізацією продукції, тобто комплексно характеризує ступінь використання усіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології, а також організації виробництва [45].

В сучасних умовах ринкової економіки для того, щоб досягти позитивного результату господарської діяльності підприємства і збільшити величину і якість отриманого прибутку, потрібно мінімізувати витрати та виявити резерви зниження того чи іншого виду витрат, що суттєво впливає на кінцевий результат, але не змінює його якість. Тому собівартість є одним з важливих показників ефективності виробництва. Тісний зв'язок сільськогосподарська продукція має з ціною, оскільки собівартість є основою ціни товару і є її нижньою межею для виробника. Від того, яку ціну буде встановлено на продукцію залежить попит та величина прибутку, який отримає підприємство [46].

Так як, витрати – це фактор, величина якого прямо впливає на величину прибутку та на обсяг пропозиції продукції, то необхідно прийняти рішення керівництвом підприємства, щодо їх мінімізації, яке не можливо здійснити без їх аналізу. За допомогою даних з фінансової звітності ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» охарактеризуємо динаміку виробничої собівартості 1 ц. основних видів продукції рослинництва, на вирощуванні яких спеціалізується підприємство (таблиця 2.20).

Таблиця 2.20 Динаміка виробничої собівартості 1 ц. основних видів продукції рослинництва ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА», грн.

Види продукції	Роки			2024 рік у % до	
	2022	2023	2024	2022	2024
Пшениця озима	69,7	171,5	487,1	У 6 разів	284,0
Ячмінь озимий	61,8	-	133,4	215,9	-
Ячмінь ярий	61,9	179,6	85,6	138,3	47,7
Соняшник	121,3	456,3	205,4	206,4	45,0
Ріпак озимий	111,6	-	156,3	140,0	-

Дані таблиці свідчать, що виробнича собівартість основних видів продукції рослинництва, які вирощує ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за досліджуваній період збільшилась, що є негативною тенденцією, однак в на фінансовий результат підприємства це значно не вплинуло. Суттєве збільшення виробничої собівартості за досліджувані роки спостерігалось при вирощуванні пшениці озимої, виробнича собівартість в 2024 р. порівняно з 2022 р. збільшилася у 6 разів.

Собівартість продукції рослинництва формується з різних за економічним змістом статей витрат, які характеризують її структуру. Витрати в рослинництві обліковують за статтями, які включають витрати на:

- 1) на оплату праці;
- 2) відрахування на соціальні заходи;
- 3) насіння і посадковий матеріал;

- 4) добрива;
- 5) засоби захисту рослин;
- 6) роботи та послуги;
- 7) витрати на утримання основних засобів;
- 8) інші витрати;
- 9) витрати на організацію виробництва й управління [45].

Склад витрат, які включаються у собівартість, є незмінними, але якщо повинні бути повніше відображенні у собівартості дійсні витрати на виробництво продукції рослинництва, то їх перелік може змінюватися. Структура витрат залежить від виробничої спеціалізації, особливості сільськогосподарського виробництва та рівня устаткування і організації виробництва. Дані таблиці 2.21 свідчать, що за останні три роки, найбільшу питому вагу у собівартості продукції рослинництва займають матеріальні витрати. Найбільша їх частка спостерігається у 2022 р. – 68,9 %. В структурі прямих матеріальних витрат вагоме місце займають витрати на мінеральні добрива, де їх частка за роками складає відповідно 27,4 %, 17,9 % і 13,7 % та на нафтопродукти 19,5 %, 8,4 %, 19,6 % відповідно.

Таблиця 2.21 Структура витрат на виробництво продукції рослинництва у ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА», тис. грн.

Елементи витрат	2022 р.		2023 р.		2024 р.		2024 рік у %	
	Сума витрат, тис.грн	%	Сума витрат, тис.грн	%	Сума витрат, тис.грн	%	2022	2023
Витрати на оплату праці	267,1	6,4	163,9	3,9	311,4	7,4	116,6	190,0
Відрахування на соціальні заходи	93,3	2,2	61,0	1,5	115,8	2,8	124,1	189,8
Матеріальні витрати, які увійшли в собівартість продукції:	2812,0	66,8	2215,6	52,4	2138,4	50,9	-673,6	-77,2
в т.ч.	370,0	8,8	259,3	6,2	385,0	9,2	104,0	148,5
- насіння та посадковий матеріал								
- мінеральні добрива	1440,6	34,3	1348,3	31,9	649,0	15,5	-791,6	-699,6
- нафтопродукти	798,5	19,0	293,0	7,0	927,3	22,1	116,1	316,5
- електроенергія	39,9	1,0	41,4	1,0	49,9	1,2	125,1	120,5
- запасні частини	282,6	6,8	970,9	23,0	573,4	13,7	202,9	59,1
- оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	204,0	4,9	22,0	0,6	93,0	2,3	45,6	422,7
Амортизація основних засобів	458,6	10,9	516,1	12,2	1239,7	29,6	270,3	240,2
Інші витрати, включаючи плату за оренду	452,3	10,8	551,1	13,1	394,7	9,4	87,3	71,6
Всього	4212,0	100,0	4227,0	100	4200,0	100	X	X

Значні витрати понесено на придбання запасних частин, у 2023 р. серед загальних витрат частка витрат на запасні частини становила 27,7 %. Витрати на амортизацію необоротних активів, також значно зросли за досліджуваний період – з 458,6 тис. грн у 2022 р. до 1239 тис. грн у 2024 р. Найбільша сума витрат на виробництво продукції рослинництва господарством було понесено у 2024 р. – 4739,2 тис. грн. Отже, структура витрат на виробництво продукції рослинництва за досліджуваний період має тенденцію до зростання, що значно знижує ефективність господарської діяльності. Важливою умовою

економічної ефективності виробництва є зниження собівартості продукції, що передбачає збільшення виробництва продукції рослинництва і зменшення затрат праці і виробничих ресурсів на її виробництво.

2.3. Економетричне моделювання впливу площі ріллі під озимую пшеницею та площі ріллі під ячменем на обсяг нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) підприємства

Поглиблене дослідження впливу площі ріллі під озимую пшеницею та площі ріллі під ячменем на нерозподілений прибуток потребує застосування економетричних моделей. Під економетричною моделлю розуміють рівняння регресії, яке встановлює кількісне співвідношення між нерозподіленим прибутком і чинниками, що її зумовлюють. Аналіз нерозподіленого прибутку за допомогою економетричних методів включає: з'ясування чинників, що можуть впливати на прибуток; формування масиву статистичної інформації; визначення регресійних залежностей (побудова регресійних моделей); оцінка адекватності моделей, їх економічна інтерпретація і практичне використання.

Попередній аналіз нерозподіленого прибутку за 2003 – 2024 рр. показав, що найсуттєвішими факторами, що впливають на прибуток є площа ріллі під озимую пшеницею та площа ріллі під ячменем. Дані про ці фактори, а також про нерозподілений прибуток наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 Дані спостережень

Рік	Нерозподілений прибуток, тис. грн.	Площа ріллі під озимую пшеницею, га	Площа ріллі під ячменем, га
	Y	X ₁	X ₂
2003	11	120	110
2004	56	135	140
2005	91	155	170
2006	87	150	170
2007	95	160	130
2008	112	168	190
2009	34	144	170
2010	25	90	160
2011	13	55	120
2022	317	195	150
2023	555	208	205
2024	563	217	220

На основі наведених даних побудуємо лінійну регресійну модель:

$$y_i = a_0 + a_1 x_{1i} + a_2 x_{2i} + l_i \quad (3.1)$$

де a_0, a_1, a_2 – параметри, які треба знайти;

l_i – відхилення фактичних значень y_i від значень поверхні регресії.

Параметри a_0, a_1, a_2 знайдемо за допомогою метода найменших квадратів, який стверджує, що найкраще наближення, яке мають забезпечувати параметри регресії, досягається, коли сума квадратів різниць l_i є мінімальною:

$$\sum_{i=1}^n l_i^2 \Rightarrow \min .$$

Але спочатку перевіримо, чи є в моделі залежні фактори.

Матриця коефіцієнтів парної кореляції, члени якої знайдені за допомогою функції КОРЕЛЛ() табличного процесора Ексел, має вигляд

$$R = \begin{pmatrix} 1 & 0,808 & 0,721 \\ 0,808 & 1 & 0,697 \\ 0,721 & 0,697 & 1 \end{pmatrix} . \quad (3.2)$$

З аналізу кореляційної матриці видно, що фактори x_{1i}, x_{2i} незалежні один від одного.

Далі скористуємося функцією ЛИНЕЙН() для розрахунку коефіцієнтів лінійної регресії (2.10):

$$\begin{cases} a_0 = -519,15 \\ a_1 = 2,558 \\ a_2 = 1,857 \end{cases} \quad (3.3)$$

Отже, розрахункові значення обчислюються за формулою:

$$y_i^{poz.} = -519,15 + 2,558 * x_{1i} + 1,857 * x_{2i}$$

Середньоквадратична помилка регресії:

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - y_i^{poz.})^2}{n-2}} = 122,04 \quad (3.4)$$

Відносно середньо вибіркового значення це становить 44,58%.
Коефіцієнт детермінації для даної моделі дорівнює

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i^{poz.} - \bar{y})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} = 0,701 \quad (3.5)$$

Перевіримо адекватність лінійної моделі за критерієм Фішера. Для цього за статичними таблицями F-розподілу Фішера для 5%-ого рівня значимості (задаємо довільно) та при степенях вільності відповідно 2 і $n-3$ знайдемо критичне значення $F_{0,05;2;9} = 4,256$. Розраховане значення F-критерію Фішера відповідно дорівнює

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} = 10,551 \quad (3.6)$$

Таким чином, розраховане значення F більше ніж критичне. Отже, можна зробити висновок про адекватність моделі за F-критерієм Фішера.

Перевіримо значимість коефіцієнтів регресії a_1, a_2 , який оцінено. Це можна зробити за допомогою аналізу їх відношення до свого стандартного відхилення S_{a_1}, S_{a_2} :

$$\begin{aligned} S_{a_1} &= 1,097 \\ S_{a_2} &= 1,535 \end{aligned} \quad (3.7)$$

$$\begin{aligned} t_1 &= \frac{a_1}{S_{a_1}} = 2,332 \\ t_2 &= \frac{a_2}{S_{a_2}} = 2,271, \end{aligned} \quad (3.8)$$

Критичне значення t-статистики знаходимо за статистичними таблицями t-розподілу Стьюдента при рівні значимості $\alpha = 0,05$ (задаємо довільно) та

ступенях вільності $n-3$: $t_{0,06;9} = 2,262$.

Таким чином, обраховані значення t_1, t_2 більше ніж критичне. Отже ми відкидаємо нульову гіпотезу про те, що $a_1 = 0$, $a_2 = 0$ і робимо висновок, що a_1, a_2 з надійністю 95% відрізняється від нуля.

Для оцінки впливу показників x_{1i}, x_{2i} на y_i без урахування одиниць виміру обчислюються коефіцієнти еластичності за формулами:

$$K_{x1i}^e = a_1 \frac{x_{1i}}{y_i^{poz.}} \quad (3.9)$$

$$K_{x2i}^e = a_2 \frac{x_{2i}}{y_i^{poz.}}$$

№ п/п	Kx1	Kx2
1	-38,387	-25,543
2	4,012	3,020
3	2,055	1,636
4	2,130	1,752
5	3,113	1,836
6	1,632	1,340
7	2,235	1,915
8	28,400	36,650
9	-0,904	-1,431
10	1,932	1,079
11	1,352	0,967
12	1,249	0,919

Еластичність, що обчислена на основі середніх значень змінних, складає

$$K_{\bar{x}1}^e = a_1 \frac{\bar{x}_1}{\bar{y}^{poz.}} = 2,346 \quad (3.10)$$

$$K_{\bar{x}2}^e = a_2 \frac{\bar{x}_2}{\bar{y}^{poz.}} = 1,834$$

Таким чином, проведене дослідження показало, що:

- при збільшенні площі ріллі під озимом пшеницею на 1 га нерозподілений прибуток збільшується в середньому на 2,558 тис. грн.;
- при збільшенні площі ріллі під ячменем на 1 га нерозподілений прибуток збільшується в середньому на 1,857 тис. грн.;

- при збільшенні площі ріллі під озимою пшеницею на 1 % нерозподілений прибуток збільшується в середньому на 2,346 %.;
- при збільшенні площі ріллі під ячменем на 1 % нерозподілений прибуток збільшується в середньому на 1,834%.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Виявлено, що ТОВ «Агрофірма «Зоряна» є типовим підприємством, що діє в аграрній галузі країни і спеціалізується у вирощуванні і реалізації зернових і технічних рослинних культур.

Успішне функціонування сільськогосподарських підприємств в ринковому середовищі передбачає високу ефективність їх діяльності та можливість пристосовуватись до зовнішніх умов, які змінюються. Для успіху на ринку підприємству необхідні стратегічне бачення, яке відтворює сутність бізнесу і спрямовує зусилля всіх його підрозділів на досягнення більш високих показників, ніж у суперників, та орієнтація підприємства, яка передбачає пріоритетність споживача, чіткий процес формулювання і вибору оптимальної стратегії отримання прибутку.

Проведений SWOT – аналіз уможливив визначення того, що в аграрних підприємствах переважають слабкі сторони, проте є сприятливі ринкові можливості. Тобто, аграрні підприємства повинні прагнути посилити конкурентні позиції серед тих факторів, де це можливо, з одночасною ліквідацією слабких ланок. Доцільно концентрувати увагу на зниженні рівня витрат і підвищенні конкурентоспроможності продукції за рахунок підвищення рівня мотивації праці серед працівників вітчизняних аграрних підприємств.

Аналіз фінансового стану ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» відповідно до стану фінансової стійкості дозволив дійти висновку, що протягом 2022 –

2023 років стан був абсолютно стійким, але у 2024 році став проблемним, оскільки суми власних оборотних коштів і довгострокових позикових коштів, не вистачає для фінансування запасів.

Було здійснено економетричне моделювання впливу площі ріллі під озимую пшеницею та площі ріллі під ячменем на обсяг нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) підприємства. З'ясовано, що збільшення площі ріллі під озимую пшеницею у порівнянні з ячмінем призведе до зростання нерозподіленого прибутку на 700 грн. з 1 га або на 0.5 %.

З'ясовано, що досліджене підприємство є прибутковим, але протягом 2022 – 2024 років спостерігається зниження суми прибутку: 2022 рік – 304 тис. грн., 2023 рік – 253 тис. грн., 2024 рік – 21 тис. грн. Вірогідно така динаміка свідчить про посилення кризових явищ в економіці України, що безперечно впливає на фінансовий стан підприємства.

РОЗДІЛ 3

ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Аналіз шляхів зниження собівартості сільськогосподарської продукції як чинника максимізації прибутку агро підприємства

Пріоритетним завданням, що стоїть перед кожним підприємством є отримання максимального прибутку шляхом збільшення ефективності виробництва та зменшення собівартості виробленої продукції. Важливим показником, який прямо впливає на результат діяльності аграрного підприємства є собівартість, адже вона показує скільки було використано ресурсів в процесі виробництва певного виду продукції і наскільки економічно ефективним є використання цих ресурсів. Галузь рослинництва є переважаючим виробничим напрямком діяльності аграрних підприємств, тому обчислення собівартості є вкрай важливим для аналізу ефективності виробництва та прийняття рішень щодо оптимізації витрат.

Здійснюючи свою діяльність кожне підприємство намагається максимізувати свій прибуток. Собівартість продукції є вирішальним чинником, який впливає на прибуток та показники рентабельності. Собівартість продукції – це грошове вираження витрат матеріально-технічних, трудових та фінансових ресурсів у зв'язку з підготовкою, організацією, веденням виробництва та реалізацією продукції, тобто комплексно характеризує ступінь використання усіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології, а також організації виробництва [45].

В сучасних умовах ринкової економіки для того, щоб досягти позитивного результату господарської діяльності підприємства і збільшити величину і якість отриманого прибутку, потрібно мінімізувати витрати та виявити резерви зниження того чи іншого виду витрат, що суттєво впливає на кінцевий результат, але не змінює його якість. Тому собівартість є одним з

важливих показників ефективності виробництва. Тісний зв'язок сільськогосподарська продукція має з ціною, оскільки собівартість є основою ціни товару і є її нижньою межею для виробника. Від того, яку ціну буде встановлено на продукцію залежить попит та величина прибутку, який отримає підприємство [46].

Собівартість продукції рослинництва відображає велику частину вартості продукції і залежить від зміни умов виробництва і реалізації продукції. Таким чином, істотний вплив на рівень затрат здійснюють техніко-економічні фактори виробництва. Цей вплив проявляється в залежності від змін у техніці, технології, організації виробництва, в структурі і якості продукції і від величини витрат на її виробництво. Звідси витікає, що виявлення резервів зниження собівартості повинно опиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків, а також усіх складових собівартості.

Резерви збільшення виробництва продукції виявляють у процесі аналізу виконання виробничої програми (таблиця 3.2). При збільшенні обсягу виробництва продукції на наявних виробничих потужностях зростають тільки змінні витрати (пряма оплата праці робітників, прямі матеріальні витрати), сума ж постійних витрат, як правило, не змінюється, внаслідок чого знижується собівартість виробів. Резерви скорочення витрат визначають за кожною статтею витрат за рахунок конкретних інноваційних заходів (упровадження нової, прогресивнішої техніки і технології виробництва, поліпшення організації праці тощо), що будуть сприяти економії заробітної плати, сировини, матеріалів, енергії тощо. Економію витрат з оплати праці внаслідок впровадження організаційно-технічних заходів можна розрахувати, помноживши різницю між трудомісткістю продукції до впровадження і після впровадження відповідних заходів на планований рівень середньогодинної оплати праці і на кількість планової до випуску продукції. Сума економії

збільшиться на відсоток відрахувань від фонду оплати праці, включених у собівартість продукції. Резерв скорочення витрат на утримання основних засобів за рахунок реалізації, передачі в довгострокову оренду і списання будівель, машин, обладнання визначають множенням первісної їхньої вартості на норму амортизації. При аналізі витрат та виявленні резервів зниження собівартості треба враховувати, що не всі витрати змінюються пропорційно зміні обсягу виробництва продукції. Залежність між виходом продукції і витратами проявляється в тому, що збільшення виходу продукції зменшує частку умовно-постійних витрат, які припадають на одиницю продукції, а отже, на її собівартість.

Таблиця 3.1 Резерви зменшення собівартості та підвищення ефективності виробництва зерна

Внутрішньовиробничі	Зовнішні
<ul style="list-style-type: none"> - збільшення обсягу її виробництва за рахунок повнішого використання виробничих потужностей підприємства; - скорочення витрат на її виробництво за рахунок підвищення рівня продуктивності праці; - ощадливого використання сировини, матеріалів, електроенергії, палива, обладнання, запобігання невиробничим витратам; - впровадження в господарствах високоврожайних сортів і гібридів; - комплексна механізація виробництва; - інтенсифікація виробництва зерна на основі внесення оптимальної кількості органічних і мінеральних добрив; - впровадження інтенсивних та індустріальних технологій. 	<ul style="list-style-type: none"> - удосконалення управління галуззю; - удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення; - раціональне розміщення підприємства

Так як, витрати – це фактор, величина якого прямо впливає на величину прибутку та на обсяг пропозиції продукції, то необхідно прийняти рішення керівництвом підприємства, щодо їх мінімізації, яке не можливо здійснити без їх аналізу. За допомогою даних з фінансової звітності ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» охарактеризуємо динаміку виробничої собівартості 1 ц. основних видів продукції рослинництва, на вирощуванні

яких спеціалізується підприємство (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2 Динаміка виробничої собівартості 1 ц. основних видів продукції рослинництва ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА», грн.

Види продукції	Роки			2024 рік у % до	
	2022	2023	2024	2022	2023
Пшениця озима	69,7	171,5	487,1	У 6 разів	284,0
Ячмінь озимий	61,8	-	133,4	215,9	-
Ячмінь ярий	61,9	179,6	85,6	138,3	47,7
Соняшник	121,3	456,3	205,4	206,4	45,0
Ріпак озимий	111,6	-	156,3	140,0	-

Дані таблиці свідчать, що виробнича собівартість основних видів продукції рослинництва, які вирощує ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за досліджуваний період збільшилась, що є негативною тенденцією, однак на фінансовий результат підприємства це значно не вплинуло. Суттєве збільшення виробничої собівартості за досліджувані роки спостерігалось при вирощуванні пшениці озимої, виробнича собівартість в 2024 р. порівняно з 2022 р. збільшилася у 6 разів.

Собівартість продукції рослинництва формується з різних за економічним змістом статей витрат, які характеризують її структуру. Витрати в рослинництві обліковують за статтями, які включають витрати на:

- 1) на оплату праці;
- 2) відрахування на соціальні заходи;
- 3) насіння і посадковий матеріал;
- 4) добрива;
- 5) засоби захисту рослин;
- 6) роботи та послуги;
- 7) витрати на утримання основних засобів;
- 8) інші витрати;
- 9) витрати на організацію виробництва й управління [45].

Таблиця 3.3 Структура витрат на виробництво продукції рослинництва
у ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА», тис. грн.

Елементи витрат	2022 р.		2023 р.		2024 р.		2024 рік у % до	
	Сума витрат, тис.грн	%	Сума витрат, тис.грн	%	Сума витрат, тис.грн	%	2022	2023
Витрати на оплату праці	267,1	6,4	163,9	3,9	311,4	7,4	116,6	190,0
Відрахування на соціальні заходи	93,3	2,2	61,0	1,5	115,8	2,8	124,1	189,8
Матеріальні витрати, які увійшли в собівартість продукції:	2812,0	66,8	2215,6	52,4	2138,4	50,9	-673,6	-77,2
в т.ч.								
- насіння та посадковий матеріал	370,0	8,8	259,3	6,2	385,0	9,2	104,0	148,5
- мінеральні добрива	1440,6	34,3	1348,3	31,9	649,0	15,5	-791,6	-699,6
- нафтопродукти	798,5	19,0	293,0	7,0	927,3	22,1	116,1	316,5
- електроенергія	39,9	1,0	41,4	1,0	49,9	1,2	125,1	120,5
- запасні частини	282,6	6,8	970,9	23,0	573,4	13,7	202,9	59,1
- оплата послуг і робіт, що виконані сторонніми організаціями, та інші матеріальні витрати	204,0	4,9	22,0	0,6	93,0	2,3	45,6	422,7
Амортизація основних засобів	458,6	10,9	516,1	12,2	1239,7	29,6	270,3	240,2
Інші витрати, включаючи плату за оренду	452,3	10,8	551,1	13,1	394,7	9,4	87,3	71,6
Всього	4212,0	100,0	4227,0	100,0	4200,0	100,0	X	X

Склад витрат, які включаються у собівартість, є незмінними, але якщо повинні бути повніше відображенні у собівартості дійсні витрати на виробництво продукції рослинництва, то їх перелік може змінюватися. Структура витрат залежить від виробничої спеціалізації, особливості сільськогосподарського виробництва та рівня устаткування і організації виробництва. Дані таблиці 3.2 свідчать, що за останні три роки, найбільшу питому вагу у собівартості продукції рослинництва займають матеріальні витрати. Найбільша їх частка спостерігається у 2022 р. – 68,9 %. В структурі прямих матеріальних витрат вагоме місце займають витрати на мінеральні добрива, де їх частка за роками складає відповідно 27,4 %, 17,9 % і 13,7 % та

на нафтопродукти 19,5 %, 8,4 %, 19,6 % відповідно.

Значні витрати понесено на придбання запасних частин, у 2023 р. серед загальних витрат частка витрат на запасні частини становила 27,7 %. Витрати на амортизацію необоротних активів, також значно зросли за досліджуваний період – з 458,6 тис. грн у 2022 р. до 1239 тис. грн у 2024 р. Найбільша сума витрат на виробництво продукції рослинництва господарством було понесено у 2024 р. – 4739,2 тис. грн. Отже, структура витрат на виробництво продукції рослинництва за досліджуваний період має тенденцію до зростання, що значно знижує ефективність господарської діяльності. Важливою умовою економічної ефективності виробництва є зниження собівартості продукції, що передбачає збільшення виробництва продукції рослинництва і зменшення затрат праці і виробничих ресурсів на її виробництво.

Серед резервів зниження собівартості, головним є підвищення урожайності, адже з підвищенням урожайності знижується собівартість. Фактори, що зумовлюють підвищення урожайності можна розглядати як фактори зниження собівартості продукції рослинництва. Досягти отримання максимальної урожайності можливе за рахунок удобрення та меліоративних заходів, що в свою чергу збільшує витрати в розрахунку на 1 га посіву. Максимально знизити собівартість продукції рослинництва можливо за допомогою оптимізації посівних площ.

Основними заходами, щодо зниження собівартості продукції рослинництва є:

- впровадження у виробництво кращих сортів та дотримання всіх агротехнічних заходів;
- введення нових прогресивних систем обробки землі, дотримання науково-обґрунтованих сівозмін і передової технології виробництва;
- інтенсифікація виробництва шляхом раціональної хімізації і поліпшення земель;
- зміна обсягу та структури продукції, зниження матеріаломісткості і трудомісткості продукції.

Використання прогресивних агротехнічних засобів мають велике значення для землеробства, оскільки сприяє скороченню трудових ресурсів та якісному поліпшенню родючості ґрунту, що позитивно впливає на врожайність культур і в підсумку на рівень собівартості.

Підвищення результативності використання робочого часу забезпечується за допомогою наукової організації праці: раціонального поєднання робочої сили та засобів виробництва, встановлення ефективних режимів праці та експлуатації техніки, що в свою чергу сприяє підвищенню результативності використання робочого часу. Важливе значення для зниження собівартості є удосконалення організації виробничих процесів. Основними заходами є: ліквідація простоїв техніки, зменшення витрат робочого часу, холостих переїздів транспортних засобів, обов'язкове виконання вимог технології виробництва, зміцнення виробничої та трудової дисципліни. Особливу увагу у скороченні витрат на виробництво продукції відіграє зниження матеріаломісткості та економії всіх видів виробничих ресурсів. Важливо дотримуватися норми висіву насіння, не перевищувати оптимальних доз внесення добрив, вибрати оптимальні режими роботи сільськогосподарської техніки для мінімізації витрат нафтопродуктів, бережливо ставитися до технічних засобів, що попереджає передчасний їх знос [47].

Таким чином, собівартість продукції є не тільки найважливішою економічною категорією, але і якісним показником, на підставі якого можна судити про ефективність використання підприємством різноманітних видів ресурсів, а також про рівень організації праці на підприємстві.

З економічних і соціальних позицій значення зниження собівартості для підприємства полягає у наступному:

- у збільшенні прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, а отже, у появі можливості не тільки в простому, але й розширеному відтворенні;
- у появі більшої можливості для матеріального стимулювання

робітників і рішення багатьох соціальних проблем колективу підприємства;

- у поліпшенні фінансового стану підприємства і зниженні ступеню ризику банкрутства;

- у можливості зниження ціни реалізації на свою продукцію, що дозволяє значною мірою підвищити конкурентоздатність продукції і збільшити обсяг продажів.

Основним джерелом зниження собівартості продукції є зростання продуктивності праці. Це обумовлюється тим, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції, а по-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Друге джерело – зменшення витрат на матеріали, паливо, енергію – має найважливіше значення для матеріалоемних галузей. Зменшення витрат матеріалів здійснюється шляхами: скорочення витрат, заміна дорогих матеріалів більш дешевими, зменшення витрат на постачання матеріалів, покращення нормування витрат матеріалів.

Скорочення витрат на обслуговування виробництва та на управління досягається головним чином шляхом зменшення чисельності робітників за рахунок застосування ефективніших методів організації управління та обслуговування виробництва, більш прогресивної техніки.

Економія витрат на збут досягається завдяки укріпленню дисципліни праці, ритмічності виробництва, дотримання договірної дисципліни. [48].

Іншим важливим напрямком забезпечення зменшення собівартості продукції рослинництва є пошук культури, яка в процесі вирощування потребує менших витрат з розрахунку на 1 га площі ріллі. В таблицях 3.4, 3.5 та 3.6 наведені показники собівартості сільськогосподарських культур ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОЛЯНА» у 2010 - 2024 роках, а саме – озимої пшениці, ярого ячменю та вівса.

Таблиця 3.4 Собівартість вирощування озимої пшениці (в розрахунку на 1 га)

Показники	Од.вим.	при урожайності 36,7 ц/га (середня урожайність за останні 5 років)		
		кількість	с/б за одиницю, грн	вартість-всього, грн
Виробничі витрати:				
Насіння	кг	220	4,50	990,00
Міндобрива: суперагро	кг	100	10,00	1000,00
аміачна селітра	кг	100	8,00	800,00
Засоби захисту рослин:				
протруювач: Раксіл Ультра	кг	0,25	680,00	170,00
гербіциди: Гранстар Голд	кг	0,02	7524,00	150,48
фунгіциди: Фалькон	л	0,5	785,00	392,50
Пальне	кг	46,0	18,70	860,20
Мастила				43,01
Ремонт				308,43
Загально-виробничі витрати та інші				707,19
Амортизація				433,75
Заробітна плата:				
механізовані роботи	люд/год	7,1	40,00	284,00
ручні роботи	люд/год	3,2	20,00	64,00
Орендна плата за землю				680,00
Разом витрат на 1 га	грн			6883,56

Аналіз наведених у таблицях 3.4, 3.5 та 3.6 даних дає можливість дійти висновку, що найменший рівень виробничих витрат у розрахунку на 1 га. спостерігається при вирощуванні вівса, а саме 4364,17 грн.

З метою зниження загального рівня витрат виробництва є доцільним варіювати площами ріллі під вирощування окремих сільськогосподарських культур. Так, на основі наведеного аналізу можна запропонувати збільшити площі ріллі під вирощування вівса при одночасному зменшенні площі ділянок під вирощуванні озимої пшениці. Зменшення витрат на обробку 1 га. ріллі складе більш ніж 2500 грн. У порівнянні з варіантом зменшення площі ріллі під вирощування ярого ячменю зменшення рівня витрат складе понад 2000 грн. на 1 га.

Таблиця 3.5 Собівартість вирощування ярого ячменю (в розрахунку на 1 га)

Показники	при урожайності - 24,7 ц/га (середня урожайність за останні 5 років)			
	кількість	с/б за одиницю, грн	вартість-всього, грн	
Виробничі витрати:				
Насіння	кг	220	4,00	880,00
Міндобрива: суперагро	кг	100	10,00	1000,00
аміачна селітра	кг	100	8,00	800,00
Засоби захисту рослин:				
протруювач: Вінцит Форте	кг	1	517,00	517,00
гербіциди: Гранстар Голд	кг	0,02	7524,00	150,48
фунгіциди: Фалькон	л	0,6	785,00	471,00
Пальне	кг	38,5	18,70	719,95
Мастила				36,00
Ремонт				188,72
Загально-виробничі витрати та інші				317,05
Амортизація				256,81
Заробітна плата:				
механізовані роботи	люд/год	7,95	40,00	318,00
ручні роботи	люд/год	2,75	20,00	55,00
Орендна плата за землю				680,00
Разом витрат на 1 га	грн			6390,01

При вирощуванні ярого ячменю рівень виробничих витрат у розрахунку на 1 га. складає 6390,01 грн., а озимої пшениці вже 6883,56 грн.

Але при цьому є необхідним дотримуватися сівозміни зернових культур, оскільки її порушення може мати абсолютно зворотній ефект у забезпеченні зниження собівартості продукції, що вирощується.

Додержання сівозміни сприятиме поповненню поживних речовин ґрунту, кращому використанню добрив, захисту ґрунту від ерозії, попередження поширення шкідників, бур'янів і хвороб. Агрономи знають, що культури слід чергувати один з одним - так в ґрунті буде створений оптимальний баланс елементів живлення, отже, збільшиться врожайність наступних культур.

Таблиця 3.6 Собівартість вирощування вівса (в розрахунку на 1 га)

Показники	Од. вим.	при урожайності - 19,2 ц/га (середня урожайність за останні 5 років)		
		кількість	с/б за одиницю, грн	вартість-всього, грн
Виробничі витрати:				
Насіння	кг	190	4,50	855,00
Міндобрива: суперагро	кг	50	10,00	500,00
аміачна селітра	кг	100	8,00	800,00
Пальне	кг	33,5	18,70	626,45
Мастила				31,32
Ремонт				140,64
Загально-виробничі витрати та інші				236,27
Амортизація				159,48
Заробітна плата:				
механізовані роботи	люд/год	7,25	40,00	290,00
ручні роботи	люд/год	2,25	20,00	45,00
Орендна плата за землю				680,00
Разом витрат на 1 га	грн			4364,17

Таким чином є доцільним дослідити ще один перспективний напрямок зниження собівартості як ґрунтозахисні енерго-, ресурсо- і вологозберігаючі технології вирощування культур.

3.2 Інвестиційний проект вирощування зернових культур (на прикладі впровадження ресурсозберігаючих інтенсивних технологій)

Ґрунтово-кліматичні умови степового регіону України дозволяють теж встановити таке співвідношення: 60–70% — мінімальної обробки і 30–40% сівби у необроблений ґрунт. Це також є резервом подальшого енергозбереження, тому що за «нульової» обробки ґрунту ми виключаємо 1–2 технологічні операції, на які раніше використовувалося пальне. Але основний напрям наших досліджень — пошук технологій, що вписуються в природні закони ґрунтоутворення. Мета — підвищення врожайності культур

і зниження собівартості вирощеної продукції. Енергозбереження — один із резервів зниження собівартості. Продукція ж із низькою собівартістю — це умова для її конкурентоспроможності на внутрішньому та світовому ринках.

При впровадженні інтенсивних технологій важливо розробити комплекс організаційно-економічних заходів, які направлені на раціональне використання робочого часу працівників, системи машин та інших ресурсів. Високу віддачу трудових і матеріально-технічних засобів інтенсивні технології забезпечують лише при додержанні усього комплексу рекомендованих заходів. Відхилення хоча б в одній ланці загального технологічного ланцюга супроводжується не лише зниженням урожайності сільськогосподарських культур, а й зменшенням рівня окупності витрат.

Інтенсивна технологія є комплексом організаційно-господарських та агротехнічних заходів, тому економічна ефективність може визначатися як системи в цілому, так і будь-якої її складової.

Для оцінки економічної ефективності інтенсивних технологій використовуються такі показники: приріст врожайності, ц; вартість додаткового урожаю з 1 га, грн.; додаткові матеріально-грошові витрати на прибавку урожаю на 1 га; окупність додаткових витрат, грн.; зростання продуктивності праці, %; рівень рентабельності, %; річний економічний ефект в розрахунку на 1 га, грн.

Економічна оцінка інтенсивних технологій визначається на основі даних про фактичні витрати на виконання робіт, одержану урожайність і якість продукції. При впровадженні інтенсивної технології лише на частині площі, результати виробництва порівнюють з результатами, одержаними за звичайної (базової) технології, що застосовувалась на іншій частині площі. У випадку, коли культуру за інтенсивною технологією вирощують в підприємстві на всій площі, то для порівняння доцільно використовувати середні дані за попередні 3 – 5 років при застосуванні базової технології.

1. Окупність додаткових витрат при вирощуванні культур за інтенсивною технологією визначають за формулою:

$$\text{Одв} = (\text{Віт} - \text{Вбт}) / (\text{Зіт} - \text{Збт}) \quad (3.11)$$

де Одв – окупність додаткових витрат, грн.;

Віт, Вбт – вартість валової продукції відповідно за інтенсивної і базової технологій, грн.;

Зіт, Збт – сумарні витрати на вирощування культури відповідно за інтенсивної і базової технологій, грн.

2. Річний економічний ефект від впровадження інтенсивної технології визначають за формулою:

$$\text{Ер} = (\text{Віт} - \text{Вбт}) - (\text{Зіт} - \text{Збт}), \quad (3.12)$$

де Ер – річний економічний ефект від впровадження інтенсивної технології, грн./га.

Впровадження інтенсивних технологій потребує збільшення виробничих витрат на 1 га посіву до 1,5 і більше разів. Але це не завжди забезпечує відповідний ріст врожаю, що спричиняє зростання собівартості одиниці продукції і зниження рівня рентабельності виробництва. До негативних наслідків впровадження високовитратних інтенсивних технологій слід віднести небезпеку забруднення довкілля, порушення екологічної рівноваги внаслідок інтенсивного використання пестицидів та великих доз мінеральних добрив. Тому науково-дослідними установами розроблені і досліджуються різні моделі інтенсивних технологій (альтернативна, ресурсозберігаюча, ресурсозберігаюча біологізована тощо), які направлені на реалізацію біологічного потенціалу продуктивності культур, формування агротехнічної моделі вирощування культур на основі раціонального використання матеріально-технічних ресурсів, в тому числі засобів хімічного захисту рослин і мінеральних добрив, впровадження прогресивних форм організації виробництва і праці.

Економічну оцінку інтенсивних технологій доповнюють результати енергетичної ефективності. Результати енергетичного аналізу дають можливість оцінити і порівняти традиційні і нові технології, їх перспективність з точки зору рівня енергозбереження. Показником енергетичної оцінки технологій вирощування сільськогосподарських культур є коефіцієнт енергетичної ефективності (K_{ee}), який обчислюється як відношення кількості енергії, що міститься у вирощеній продукції, до кількості енергії, витраченої на отримання цієї продукції:

$$K_{ee} = E_p / E_v \quad (3.13)$$

де E_p – вміст енергії в продукції, дж (кал);

E_v – енергетичні витрати на одержання певного виду продукції, дж (кал).

При ефективній технології одержаний коефіцієнт по основній продукції має перевищувати 1,0. Для розрахунку загальної енергії, витраченої на виробництво тієї чи іншої сільськогосподарської продукції, користуються відповідними енергетичними еквівалентами сукупної енергії на основні та оборотні засоби виробництва, трудові ресурси, готову продукцію.

Результати досліджень науково-дослідних установ і практика передових підприємств України свідчить про перспективність освоєння інтенсивних технологій (таблиця 3.7).

Дані таблиці 3.7 свідчать про високу окупність витрат, які були спрямовані на впровадження інтенсивних технологій. Незважаючи на додаткові витрати, зростання врожайності забезпечило прибуток з 1 га при високовитратній інтенсивній технології 742,9 грн., а при ресурсозберігаючі технології 785,98 грн.

Таблиця 3.7 Економічна ефективність вирощування озимої пшениці за різними технологіями в дослідках Миронівського ІІ [1]

Показники	Базова загальноприйнята технологія	Інтенсивні технології	
		високовитратна	Ресурсозберігуюча
Урожайність, ц/га	56,4	78,3	72,8
Приріст врожайності, ц/га	-	21,9	16,4
Вартість валової продукції, грн./га	3581,40	4972,05	4622,80
Додаткова вартість валової продукції, грн./га	-	1390,65	1041,40
Витрати на 1 га, грн.	1220,73	1868,48	1476,15
Додаткові витрати на 1 га, грн.	-	647,75	255,42
Затрати праці на 1 ц зерна, люд. год.	0,29	0,26	0,26
Собівартість 1 ц, грн.	21,64	23,86	20,28
Прибуток з 1 га, грн.	2360,68	3103,55	3146,65
Рівень рентабельності, %	193,4	166,1	213,2
Окупність додаткових витрат, грн.	-	2,15	4,08
Річний економічний ефект, грн./га	-	742,90	785,98
Коефіцієнт енергетичної ефективності по зерну	5,71	5,65	5,76

Результати досліджень свідчать про вищу економічну ефективність застосування ресурсозберігаючої технології, яка хоч і забезпечила нижчу на 5,5 ц/га урожайність проти високо витратної інтенсивної технології, але витрати на 1 га були меншими на 392,33 грн., рівень рентабельності становив 213,2% проти 166,1% по високо витратній інтенсивній технології.

Важливе місце в аналізі технологій вирощування польових культур займає вивчення структури витрат. Порівняння структури витрат у різних варіантах технологій дозволяє виявити резерви їх зменшення по окремих напрямках (таблиця 3.8).

Дані таблиці 3.8 свідчать, що ресурсозберігаюча технологія, при менших затратах матеріальних і трудових ресурсів, за рахунок більш повної реалізації біологічних можливостей озимої пшениці дозволяє одержувати такий же урожай зерна високої якості, як і при високовитратних інтенсивних

технологіях.

Таблиця 3.89 Порівняння затрат при вирощуванні озимої пшениці за високовитратною і ресурсозберігаючою інтенсивними технологіями для умов західного Лісостепу [2]

Вид роботи	Інтенсивні технології		Економія ресурсів, або приріст урожаю при ресурсозберігаючій технології
	високо-витратна	ресурсозберігаюча	
Удобрення	РК 90-120	РК 45-60	Норма добрив зменшується за рахунок попередника
Посів	Норма висіву – 5-6 млн./га або 200-300 кг/га	Норма висіву – 3-4 млн./га або 120-200 кг/га	Економиться 100 кг/га насіння за рахунок поліпшення технології підготовки ґрунту і сівби + приріст зерна 3-4 ц/га
	Строк сівби – 10-25 вересня	Строк сівби – 30 вересня	Приріст зерна 2-4 ц/га
	Глибина сівби – 3-5 см	Глибина сівби – 2-3 см	Приріст зерна 1-2 ц/га
Захист рослин	Норма внесення – гербіциди 2-3 л/га, редантанти 4-6 л/га, фундазол 0,6-0,8 л/га + тілт 0,5 л/га	Норма внесення – редантанти 1,5-2,0 л/га,	Норми витрат препаратів зменшуються за рахунок того, що боротьба з бур'янами, виляганням, хворобами здійснюється агротехнічними заходами
Догляд за посівами	Кількість проходів техніки не менше 6	Кількість проходів техніки не більше 3	Економиться паливе за рахунок зменшення кількості обробітків
Збирання врожаю	Роздільне або пряме комбайнування	Стаціонарний обмолот	Приріст урожаю 5-10 ц/га за рахунок відсутності витрат зерна при збиранні

В зоні Степу ресурсозберігаючі технології передбачають мінімізацію обробітку ґрунту. З 2002 року в модельному господарстві корпорації «Агро-Союз», що знаходиться в Синельниковському районі Дніпропетровської області, застосовується ґрунтозахисна енергозберігаюча система землеробства з нульовою технологією обробітку ґрунту – No-Till. Це дало можливість значно зменшити виробничі витрати. 12000 га обробляє один трактор, один посівний комплекс, один оприскувач і п'ять комбайнів, працює 12 механізаторів. Використання високопродуктивної техніки дало можливість зменшити витрати паливно-мастильних матеріалів з 94 л/га до

24 л/га площі сівозміни. Посівний комплекс «Horsch – Агро-Союз» за один прохід виконує три технологічні операції: висіває насіння, вносить стартові мінеральні добрива разом з насінням, а також повну дозу рідких добрив під горизонт посіву та коткування посіву. Продуктивність комплексу становить 360 га за добу. Широкозахватний (27м) самохідний оприскувач «Нагіє» при обробці культур від хвороб, шкідників і бур'янів дозволяє обробляти до 1000 га за добу. Урожайність зернових в підприємстві підвищилась з 27 ц/га до 50 ц/га.

Важливе значення при вирощуванні озимої пшениці за інтенсивними технологіями має підбір сортів. Поряд з високою урожайністю сорт повинен мати високоякісне зерно, бути стійким проти ураження хворобами, шкідниками та вилягання, зимостійким, добре реагувати на високий агрофон та інші вимоги. За результатами досліджень лабораторії інтенсивних технологій зернових і колосових культур і кукурудзи Інституту землеробства УААН кращими сортами озимої пшениці для інтенсивної технології для умов північного Лісостепу України є Лютесценс 20060, Миронівська 67, Крижинка, Мирич, Поліська 90. Середня врожайність за 2001 – 2003 рр. цих сортів у дослідях відповідно становила 62,2 ц/га, 62,7, 57,7, 55,7 та 45,9 ц/га.

Результати досліджень також показують, що при зміні умов вирощування озимої пшениці сорту Поліська 90, урожайність її можна підвищити до 60,2 ц/га. При цьому частка впливу факторів на формування продуктивності цієї культури становила: добрива – 42,1 %, система захисту – 8,0 %, попередник – 6,3 %, кліматичні фактори – 28,4 % та інші фактори – 2,2 % [50].

Необхідно відмітити, що Україна далеко не повністю використовує свій потенціал продуктивності основних зернових культур.

Так, аналітики агентства АПК-Інформ підраховали, що середня врожайність пшениці в Україні за останні п'ять сезонів склала 31,2 ц/га, що

вдвічі нижче, ніж, наприклад, у Франції - 74 ц/га. В агентстві вважають, що потенціал врожайності пшениці в Україні використаний на 42%, ячменю - всього на 36%, кукурудзи - на 49%. Основними джерелами підвищення врожайності зернових культур може бути використання більш якісного посівного матеріалу і сучасних агротехнологій, вважають експерти.

Аналогічну оцінку потенціалу України в цьому напрямку дає і власник найбільшого за розміром земельного банку в країні агрохолдингу Ukrlandfarming Олег Бахматюк. На його думку, Україна може виробляти в два-три рази більше зернових, ніж зараз (у поточному сезоні очікується 56-58 млн. т.). У порівнянні зі своїми колегами з Євросоюзу, українські аграрії приблизно в три рази менше використовують мінеральні добрива і в кілька разів менше - засоби захисту рослин, зазначив Бахматюк. Крім того, серйозних фінансових вливань потребує оновлення застарілого парку сільгосптехніки, а також рішення логістичних питань. Власник Ukrlandfarming вважає, що \$20-25 млрд. інвестицій протягом п'яти - семи років могли б дозволити Україні виробляти 100 - 120 млн. т зернових на рік.

Однак обмежуючим фактором для підвищення врожайності зернових є передусім нестача вологості, вважає генеральний директор групи компаній УкрАгроКом (обробляє 75 тис. га) Анатолій Кузьменко. «У тій же Франції випадає понад 600 мм опадів на рік, і вони розподіляються відносно рівномірно по всій території. Водночас на півдні України цей показник часом не перевищує 300 мм», - відзначає він. Цю точку зору поділяє і генеральний директор KSG Agro (обробляє понад 90 тис. га) Сергій Мазін. «Південні області України в останні роки відчувають явну нестачу вологи, що може знижувати загальні показники урожайності в країні», - говорить він. На думку Мазіна, цю проблему можна вирішити за рахунок збільшення та відновлення площ зрошуваного землеробства.

В Україні система меліорації діє на 2,59 млн. га з оброблюваних 27,85

млн. га сільськогосподарських земель. Такі дані має Міністерство екології та природних ресурсів. Проте на практиці в 2024 році зрошувалися всього 594 тис. га сільгоспземель, визнають у Держагентстві водних ресурсів.

Раніше повідомлялося, що, на думку експертів Української аграрної конфедерації, наявність в Україні великих площ чорнозему дає країні можливість прогодувати 600 млн. осіб.

Варто відзначити, що вже зараз Україна є досить помітною фігурою на ряді сільськогосподарських ринків. Так, за даними Мінагрополітики, її частка у світовому виробництві соняшникової олії наразі складає 25%, зерна - 9,2%. В Інвестиційному центрі Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) стверджують, що Україна до 2021 року може зайняти шосту позицію серед світових експортерів пшениці за умови, що поставки цієї культури будуть не менше 14 млн. тонн на рік.

Варто відзначити, що вже зараз Україна є досить помітною фігурою на ряді сільськогосподарських ринків. Так, за даними Мінагрополітики, її частка у світовому виробництві соняшникової олії наразі складає 25%, зерна - 9,2%. В Інвестиційному центрі Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) стверджують, що Україна до 2021 року може зайняти шосту позицію серед світових експортерів пшениці за умови, що поставки цієї культури будуть не менше 14 млн. тонн на рік [55].

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

З'ясовано, що визначальним чинником зростання прибутковості діяльності підприємства в першу чергу є мінімізація собівартості виробництва, оскільки собівартість показує, скільки було використано ресурсів в процесі виробництва певного виду продукції і наскільки економічно

ефективним є використання цих ресурсів. Склад витрат, які включаються у собівартість, є незмінними, але якщо повинні бути повніше відображенні у собівартості дійсні витрати на виробництво продукції рослинництва, то їх перелік може змінюватися. Структура витрат залежить від виробничої спеціалізації, особливості сільськогосподарського виробництва та рівня устаткування і організації виробництва.

В структурі прямих матеріальних витрат ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» вагоме місце займають витрати на мінеральні добрива, де їх частка за роками складає відповідно 27,4 %, 17,9 % і 13,7 % та на нафтопродукти 19,5 %, 8,4 %, 19,6 % відповідно.

Виявлено, що важливим напрямком забезпечення зменшення собівартості продукції рослинництва є пошук культури, яка в процесі вирощування потребує менших витрат з розрахунку на 1 га площі ріллі. На основі наведеного аналізу можна запропонувати збільшити площі ріллі під вирощування вівса при одночасному зменшенні площі ділянок під вирощуванні озимої пшениці.

Інтенсивна технологія є комплексом організаційно-господарських та агротехнічних заходів, тому економічна ефективність може визначатися як системи в цілому, так і будь-якої її складової.

Для оцінки економічної ефективності інтенсивних технологій використовуються такі показники: приріст врожайності, ц; вартість додаткового урожаю з 1 га, грн.; додаткові матеріально-грошові витрати на прибавку врожаю на 1 га; окупність додаткових витрат, грн.; зростання продуктивності праці, %; рівень рентабельності, %; річний економічний ефект в розрахунку на 1 га, грн.

Виявлена висока окупність витрат, які були спрямовані на впровадження інтенсивних технологій. Незважаючи на додаткові витрати, зростання врожайності забезпечило прибуток з 1 га при високовитратній

інтенсивній технології 742,9 грн., а при ресурсозберігаючі технології 785,98 грн. Результати досліджень свідчать про вищу економічну ефективність застосування ресурсозберігаючої технології, яка хоч і забезпечила нижчу на 5,5 ц/га урожайність проти високо витратної інтенсивної технології, але витрати на 1 га були меншими на 392,33 грн., рівень рентабельності становив 213,2% проти 166,1% по високо витратній інтенсивній технології.

Запропоновані заходи щодо зниження собівартості продукції:

- впровадження у виробництво кращих сортів та дотримання всіх агротехнічних заходів;
- введення нових прогресивних систем обробки землі, дотримання науково-обґрунтованих сівозмін і передової технології виробництва;
- інтенсифікація виробництва шляхом раціональної хімізації і поліпшення земель;
- зміна обсягу та структури продукції, зниження матеріаломісткості і трудомісткості продукції.

ВИСНОВКИ

Однією із головних економічних категорій, пов'язаних із проведенням господарської та фінансової діяльності підприємства, є категорія прибутку. Він є стрижнем і головною рушійною силою ринкової економіки, основним стимулом і мотивом діяльності підприємства. Проте ця категорія дуже складна.

Як економічна категорія, прибуток відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності, є найважливішим показником фінансового стану підприємства, основним критерієм ефективності господарювання. Він попереджує про необхідність зниження рівня витрат обігу, зменшення собівартості послуг, збільшення обсягів реалізації, перегляд цінової, тарифної, облікової політики, розширення асортименту надання послуг. В умовах ринкової економіки одержання прибутку є метою діяльності кожного суб'єкта господарювання.

Відповідно до чинного законодавства, загальна сума прибутку (балансовий прибуток) це сума фінансових результатів усіх видів діяльності підприємства за звітний період, що складається із результатів від реалізації продукції (робіт, послуг) включно з підсобних, допоміжних та обслуговуючих виробництв і господарств. основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів і матеріальних цінностей; а також прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті та інших позареалізаційних операцій.

Прибуток підприємства свідчить про те, що авансовані на виробництво витрати повертаються до господарства з певним приростом, тобто прибутком а вартісні результати роботи перевищують величину авансованої вартості. З'являються додаткові фінансові ресурси, які можна використати на розширення і удосконалення бази виробництва, на фінансування соціально-

культурних потреб, на відрахування в бюджет, на погашення заборгованості. Прибуток є таким економічним результатом роботи підприємства, який відкриває йому нові перспективи для розвитку.

Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. По-перше, він може бути спрямований на формування фінансових ресурсів держави фінансування бюджетних видатків. Це досягається вилученням податків у підприємств частини прибутку в державний бюджет. По-друге, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів самих підприємств і використовується ними для забезпечення господарської діяльності. Тому отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу. Отже у підвищенні прибутків будь-якого підприємства зацікавлені як і власники так і держава.

Прибуток як кінцевий результат діяльності підприємства, характеризує абсолютну ефективність його роботи. Тому насамперед важливо визначити стан формування прибутку підприємства.

Загальний обсяг нерозподіленого прибутку ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» у 2022 – 2024 роки щорічно зменшувався на 13 % у 2023 році, на 90 % у 2024, і досяг значення 35 тис. грн. у 2024 році.

На основі проведеного аналізу є можливим дійти висновку, що досліджене підприємство є прибутковим, але спостерігається за період трьох років зниження суми прибутку: 2022 рік – 304 тис. грн., 2023 рік – 253 тис. грн., 2024 рік – 21 тис. грн. Вірогідно така динаміка свідчить про посилення кризових явищ в економіці України, що безперечно відображається і на фінансово-економічному стані окремого підприємстві.

На величину прибутку впливає сукупність багатьох факторів, що залежать і не залежних від підприємницької діяльності.

Важливими факторами зростання прибутку, що залежать від діяльності підприємств, є зростання обсягу реалізованої продукції та послуг, зниження

її собівартості, підвищення якості, поліпшення асортименту, підвищення ефективності використання виробничих фондів, ріст продуктивності праці.

До факторів, що не залежать від діяльності аграрного підприємства, відносяться зміни державних регульованих цін на реалізовану продукцію, вплив природних, географічних, транспортних і технічних умов на виробництво і реалізацію продукції та послуг, стан економіки в цілому й ін. Під впливом цих факторів складається прибуток підприємств.

Найважливішим фактором, що впливає на величину прибутку, є зміна обсягу виробництва і реалізації продукції та послуг. Чим більше обсяг реалізації в кінцевому рахунку, тим більше прибутку одержить підприємство, і навпаки. Залежність прибутку цього фактора за інших рівних умов прямо пропорційна.

Не менш важливим фактором, що впливає на величину прибутку від реалізації, є зміна собівартості продукції та послуг. В 2023 році приріст собівартості продукції перевищує приріст виручки. Це однозначно негативна тенденція, яка вказує на те, що в підприємстві залишається менше коштів для здійснення інших витрат. Такий стан справ триває протягом усього періоду, тобто підприємству необхідно оптимізувати існуючу систему управління витратами.

Чим вище продуктивність праці, тим більше прибутку одержить підприємство. Але у підприємства «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за аналізовані роки відсутнє стабільне зростання продуктивності праці персоналу: середньорічний виробіток одного працюючого за період 2022 – 2024 роки зменшився на 33,6%. На жаль така динаміка не забезпечує підприємству зростання обсягів одержуваного прибутку.

Для забезпечення подальшої прибутковості діяльності та зростання прибутку підприємства, як умови розвитку в ринковій економіці, підприємству необхідно вживати конкретних заходів.

Так, важливою умовою економічної ефективності виробництва є зниження собівартості продукції, що передбачає збільшення виробництва продукції рослинництва і зменшення затрат праці і виробничих ресурсів на її виробництво.

За останні три роки, найбільшу питому вагу у собівартості продукції рослинництва займають матеріальні витрати. Найбільша їх частка спостерігається у 2022 р. – 68,9 %. В структурі прямих матеріальних витрат вагоме місце займають витрати на мінеральні добрива, де їх частка за роками складає відповідно 27,4 %, 17,9 % і 13,7 % та на нафтопродукти 19,5 %, 8,4 %, 19,6 % відповідно.

Основними заходами, щодо зниження собівартості продукції рослинництва є:

- впровадження у виробництво кращих сортів та дотримання всіх агротехнічних заходів;
- введення нових прогресивних систем обробки землі, дотримання науково-обґрунтованих сівозмін і передової технології виробництва;
- інтенсифікація виробництва шляхом раціональної хімізації і поліпшення земель.

Запропоновано впровадження інвестиційного проекту вирощування зернових культур (на прикладі впровадження ресурсозберігаючих інтенсивних технологій).

З'ясовано, що важливим напрямком забезпечення зменшення собівартості продукції рослинництва є пошук культури, яка в процесі вирощування потребує менших витрат з розрахунку на 1 га площі ріллі.

Досліджено, що з метою зниження загального рівня витрат виробництва є доцільним варіювати площами ріллі під вирощування окремих сільськогосподарських культур. Так, на основі наведеного аналізу можна запропонувати збільшити площі ріллі під вирощування вівса при

одночасному зменшенні площі ділянок під вирощуванні озимої пшениці. Зменшення витрат на обробку 1 га. ріллі складе більш ніж 2500 грн. У порівнянні з варіантом зменшення площі ріллі під вирощування ярого ячменю зменшення рівня витрат складе понад 2000 грн. на 1 га.

Не менш важливим чинником є застосування передових технологій і сучасної сільськогосподарської техніки в системі обробки ґрунтів.

Таким чином, використання запропонованих пропозицій приведе підприємство до досягнення поставленої мети – збільшення величини прибутку. У підвищенні прибутку та високій рентабельності зацікавлені і підприємство, і держава, з одного боку, це є прямим джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства, а з другого - частина прибутку виплачується у вигляді податків та обов'язкових платежів, забезпечує постійні і зростаючі надходження до державного бюджету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк І.А. Управління прибутком - К. Ніка-Центр. 1998. – 544 с.
2. Васильців Т. Г. Прибуток підприємства: особливості його формування та використання у ринкових умовах / Т. Г. Васильців, М. В. Марчишак // Науковий вісник НЛТУ України. - 2012. - Вип. 22.2. - С. 152-156. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2012_22.
3. Яценко В. М. Чистий дохід та прибуток підприємства: тлумачення, формування та розподіл / В. М. Яценко //Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. - 2022. - Вип. 30(1). - С. 12-15. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_30\(1\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2012_30(1)_5).
4. Патарідзе–Вишинська М. В. Прибуток підприємств: види, роль та функції / М. В. Патарідзе–Вишинська. // Економіка. Управління. Інновації. - 2019. - № 1. - Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_1_19.
5. Падерін І.Д. Підвищення економічної ефективності промислового підприємства. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. - НАН України. Ін-т економіки пром-сті. - Дніпро, 2008. - 28 с.
6. Жадько К.С. Теоретичні питання організації систем обліку та управління на підприємствах //Ефективна економіка №12, 2013. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3071>.
7. Економіка підприємства: підручник / за заг. та наук. ред. Швидененко Г.О.. – [вид. 4-те, перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2009. – 816 с.
8. Поліщук Н. До проблем регулювання результативності діяльності підприємства //Економіст. - 2011. - № 2. - С. 43.
9. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / О.Р. Кривицька ; Терноп. нац. екон. ун-т. — Т., 2010. — 20 с.
10. <http://www.finalearn.com>

11. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств 2022 Мірошниченко О. Ю., Корконос Ю. В. Ресурс: <http://www.business-inform.net/>
12. Білик М. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації економіки //Формування ринкових відносин в Україні.- 2021.- №11.- С. 130-132.
13. Андріяш А.С., Могилова А.Ю. Особливості управління прибутком підприємства Ресурс: <http://cyberleninka.ru/article/n/osoblivosti-upravlinnya-pributkom-pidpriemstva>
14. Маклакова М. Г. Організація маркетингової діяльності підприємства в умовах кризи / М. Г. Маклакова // Управління розвитком. - 2021. - № 22. - С. 152-153. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2021_22_63.
15. Баранцева С.М. Стратегічне управління прибутком торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / С.М. Баранцева- Донецьк, 2011. - 12 с.
16. Ткаченко Є.Ю. Управління формуванням прибутку в процесі господарської діяльності підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Є.Ю. Ткаченко. - Запоріжжя, 2009. - 9 с.
17. Комарницька Е. Е. Стратегічне управління прибутком на вітчизняних підприємствах Ресурс: <http://intkonf.org/komarnitska-e-e-strategichne-upravlinnya-pributkom-na-vitchiznyanih-pidpriemstvah/>
18. Куцик В. І. Удосконалення управління прибутком на підприємстві / В. І. Куцик, О. В. Бовсунська [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/torg/2009_10/04.pdf.
19. Момот Т. В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг : [монографія] // Т. В. Момот, М. В. Кадничанський, О. А. Лобанов, Н. В. Рудь. — Х. : Фактор, 2010. — 220 с.
20. Рибалка П. М. Залежність процесу формування стратегії

підприємства від його життєвого циклу / П. М. Рибалка [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/evu/2012_18_1/Rybalka.pdf.

21. Скалюк Р.В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід. Ресурс: http://econ.a.at.ua/Vypusk_11/EA-11-2.

22. Смирнов А. Методика расчета рентабельности капитала и практика ее применения / А. Смирнов // Газета Бизнес. – 2003. – № 13(532). – С. 17–21

23. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Цал-Цалко Ю. С. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

24. Мельничук Л. Ю. Рентабельність власного капіталу як інтегральний показник результативності діяльності підприємств. Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_4_4/041-046.pdf.

25. Білик Т. Мале підприємництво: розвиток та прибутковість// Формування ринкових відносин в Україні. - 2021.- №10.- С.78-84.

26. Історія економічних вчень: Підручник /Л.Я. Корнійчук, Н.О. Тараненко, А.М. Поручник та ін.; За ред. Л.Я. Корнійчука. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.

27. Ступнікер Г. Л., Божанова В. Ю. Стратегічні підходи до інноваційного розвитку сучасного підприємства. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2450>.

28. Черевко О.Л., Загорулько А.В. Оцінка і прогнозування стану інноваційної інфраструктури в Україні. Режим доступу: http://www.chteiknteu.cv.ua/herald_ru/content/download/archive/2022/v3/NV-2022-v3_6.pdf.

29. Ковальчук К.Ф. Оцінка взаємозв'язку рівня оподаткування і прибутковості підприємств./К.Ф.Ковальчук, Т.М.Рева//Вісник ДДФЕІ.- 2009.- 12.- С.65-68.

30. Крінев В. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію //Актуальні проблеми економіки.- 2022.- №3.- с.97-103.

31. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в

умовах економічного спаду. / В.А. Білошапка. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1(155). – С. 115.

32. Кондратюк О.М. Синергія інформації в управлінні витратами підприємства. / О.М. Кондратюк, О.В. Школа. // Держава та регіони. – 2010. – №6. – С. 253.

33. Круш П.В. Внутрішній економічний механізм підприємства: посібник. / П.В. Круш, С.О. Тульчинська. – К.: ЦНЛ, 2008. – 206 с.

34. Семенов А.Г. Аналіз та вдосконалення оплати праці. / А.Г. Семенов, А.І. Шарко. // Держава та регіони. – 2010. – №6. – С. 232.

35. Пасічник В.Г. Організація виробництва: підручник. / В.Г. Пасічник. – К.: ЦНЛ, 2005. – 248 с.

36. Круш П.В. Внутрішній економічний механізм підприємства: посібник. / П.В. Круш, С.О. Тульчинська. – К.: ЦНЛ, 2008. – 206 с.

37. Петруха С. Методологія аналізу фінансових результатів роботи хлібопекарської підгалузі харчової промисловості України/ С.Петруха, М.Колотуша //Актуальні проблеми економіки. - 2012.- №4.- СІ 18-137.с.345.

38. Бурлака О.М. Стратегічний аналіз факторів стійкого розвитку аграрної галузі Вінницької області. - Економіка. Управління. Інновації. Випуск № 1 (11), 2024

39. Перспективи та можливі ризики розвитку сільського господарства України у 2024 році: науково-аналітичний прогноз / [Ю. О. Лупенко, М. І. Пугачов, В. Я. Месель-Веселяк та ін.]; за ред.. Ю. О. Лупенка та М. І. Пугачова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2023. – 32 с.

40. Білоченко А. М. Стан та стратегічні напрями розвитку аграрного сектора економіки на сучасному етапі / А. М. Білоченко // Продуктивність агропромислового виробництва. економічні науки. - 2024. - Вип. 25. - С. 67-71.

41. Курмаєв П.Ю. Практичні підходи до оцінки ефективності соціально-економічного розвитку на регіональному рівні / П.Ю. Курмаєв // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип. 2

(102) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – 200 с., С.171-174.

42. Козловський С.В. Стратегічний аналіз розвитку регіональних економічних систем / С.В. Козловський // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2010. – №4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.

43. Багорка М.О. SWOT – аналіз як основа формування маркетингових стратегій підприємств // Агросвіт 2010р. – №6.- с.17.

44. Бондарєва Ю.Г. Стратегічний аналіз умов розвитку сільськогосподарських підприємств. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_112/18.pdf.

45. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства / Ю.С. Цал-Цалко: навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.

46. Ярмоленко В.П. До питання формування собівартості у с/г підприємстві / В.П. Ярмоленко // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2011. – № 2. – С. 65.

47. Баришевська І. В. Формування собівартості продукції рослинництва та шляхи її зниження на сільськогосподарських підприємствах. Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe.

48. Семернікова І.О., Мешкова-Кравченко Н.В. Економіка підприємства: навчальний посібник (курс лекцій). Херсон: ОЛДІ-плюс, 2003. – С. 230.

49. <http://books.nauu.kiev.ua>

50. <http://agroua.net/economics/documents/category-120/doc-194/>

51. http://bayercropscience.ru/ru/yield_increase.html

52. www.nest-m.ru/index.php/publikatsii/kultury/zernovye/88-kak-povysit-urozhajnost-i-kachestvo-zerna-zernovykh-kultur.html

53. <http://eeca-ru.ipni.net/article/EECARU-2211>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ 2023 02 01
Підприємство <u>ТОВ «Агрофірма «Зоряна»</u>	за ЄДРПОУ	32513288
Територія <u>Дніпропетровська</u>	за КОАТУУ	1223280000
Організаційно-правова форма господарювання <u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОПФГ	240
Вид економічної діяльності <u>Вирощування зернових та технічних культур</u>	за КВЕД	01.11
Середня кількість працівників ¹ _____		

Адреса, телефон вул. Сучкова, 67, м Новомосковськ Дніпропетровської області

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

v

за міжнародними стандартами фінансової звітності

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2022 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0
Основні засоби:	1010	2986	2464	0
первісна вартість	1011	6745	6859	0
знос	1012	3759	4395	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	2473	1783	0
первісна вартість	1016	4145	4187	0
знос	1017	1848	1714	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
Усього за розділом I	1095	5283	4937	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	615	700	0
Виробничі запаси	1101	826	615	0
Незавершене виробництво	1102	0	2	0
Готова продукція	1103	246	303	0
Товари	1104	78	73	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	206	245	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	1	76	0
з бюджетом	1135	0	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	450	273	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	127	137	0
Готівка	1166	1	0	0
Рахунки в банках	1167	136	128	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0	0
Усього за розділом II	1195	1610	1346	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	2101	2146	0
Баланс	1300	8994	8429	0

Керівник
Головний бухгалтер

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6070	6070	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	54	54	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	13	317	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	6137	6441	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	399	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	399	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	1539	1659	0
за розрахунками з бюджетом	1620	136	133	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
за у тому числі з податку на прибуток	1621	11	1	0
за розрахунками зі страхування	1625	59	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	262	6	0
за одержаними авансами	1635	14	170	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	448	20	0
Усього за розділом III	1695	2458	1988	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	8994	8429	0

Підприємство ТОВ «Агрофірма «Зоряна»

Територія Дніпропетровська

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Вирощування зернових та технічних культур

Середня кількість працівників¹ _____

Адреса, телефон вул. Сучкова, 67, м Новомосковськ Дніпропетровської області

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Дата (рік, місяць, число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

КОДИ		
2024	02	01
32513288		
1223280000		
240		
01.11		

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2023 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0
Основні засоби:	1010	2464	2607	0
первісна вартість	1011	6859	6146	0
знос	1012	4395	3539	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	2473	1783	0
первісна вартість	1016	4187	4824	0
знос	1017	1714	3041	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	4937	4390	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	615	700	0
Виробничі запаси	1101	291	322	0
Незавершене виробництво	1102	0	2	0
Готова продукція	1103	246	303	0
Товари	1104	78	73	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	245	238	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	76	472	0
з бюджетом	1135	0	0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	273	88	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	137	128	0
Готівка	1166	1	0	0
Рахунки в банках	1167	136	128	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0	0
Усього за розділом II	1195	1346	1626	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	2146	2088	0
Баланс	1300	8429	8104	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6070	6070	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	54	69	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	317	555	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	6441	6694	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітнього періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітнього періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітнього періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітнього періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	1659	900	0

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
за розрахунками з бюджетом	1620	133	135	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	11	1	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	6	0	0
за одержаними авансами	1635	170	247	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	113	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	20	15	0
Усього за розділом III	1695	1988	1410	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	8429	8104	0

Керівник

Головний бухгалтер

Підприємство ТОВ «Агрофірма «Зоряна» Територія Дніпропетровська Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю Вид економічної діяльності <i>Вирощування зернових та технічних культур</i> Середня кількість працівників ¹ _____ Адреса, телефон вул. Сучкова, 67, м Новомосковськ Дніпропетровської області	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ		
	за ЄДРПОУ	2025	02	01
	за КОАТУУ	32513288		
	за КОПФГ	1223280000		
	за КВЕД	240		
		01.11		

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма N 2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку «v» у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2024 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	0	0	0
первісна вартість	1001	0	0	0
накопичена амортизація	1002	0	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0
Основні засоби:	1010	2607	41967	0
первісна вартість	1011	6146	45374	0
знос	1012	3539	3407	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	1783	52364	0
первісна вартість	1016	4824	55794	0
знос	1017	3041	3430	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	4390	94331	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	700	1165	0
Виробничі запаси	1101	322	653	0
Незавершене виробництво	1102	2	2	0
Готова продукція	1103	303	383	0
Товари	1104	73	126	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0
Депозити перестраховання	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	238	92	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	472	629	0
з бюджетом	1135	0	44	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	19	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	88	149	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	128	29	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	128	29	0
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	0	0	0
Усього за розділом II	1195	1626	2108	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	2088	0	0
Баланс	1300	8104	96439	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6070	6070	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	88280	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	69	82	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	555	563	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	6694	94995	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0	0
Призовий фонд	1540	0	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	900	848	0

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
за розрахунками з бюджетом	1620	135	128	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	0	0
за розрахунками з оплати праці	1630	0	1	0
за одержаними авансами	1635	247	343	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	113	124	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	15	0	0
Усього за розділом III	1695	1410	1444	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	8104	96439	0

Керівник

Головний бухгалтер

ДОДАТОК Б

Підприємство ТОВ «Агрофірма «Зоряна»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
01	02	13
32513288		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2023 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10603	10567
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2022	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2023	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2024	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4212)	(4125)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	6391	6003
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	433	356
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Адміністративні витрати	2130	(6050)	(5987)
Витрати на збут	2150	(122)	(89)
Інші операційні витрати	2180	(252)	(190)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	400	395
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	10	10

Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(0)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	410	397
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-106	-106
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	304	287
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	304	278

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	4212	4112
Витрати на оплату праці	2505	3146	3008
Відрахування на соціальні заходи	2510	1101	1045
Амортизація	2515	704	684
Інші операційні витрати	2520	1473	1401
Разом	2550	10636	10055

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник

Головний бухгалтер

КОДИ

Підприємство ТОВ «Агрофірма «Зоряна»
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

01	02	15
32513288		

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2024 рік**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10265	10544
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховання	2022	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2023	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2024	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(4200)	(4227)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий: прибуток	2090	6065	6317
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	256	259
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(6076)	(5841)
Витрати на збут	2150	(96)	(103)
Інші операційні витрати	2180	(119)	(237)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	30	395
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	5	4

Інші доходи	2240	0	0
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(39)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(0)	(5)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні стагі	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	35	355
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-14	-102
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	21	253
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	88280	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	88280	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	88280	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	88301	253

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	4200	4227
Витрати на оплату праці	2505	3776	3478
Відрахування на соціальні заходи	2510	1245	1142
Амортизація	2515	676	643
Інші операційні витрати	2520	594	918
Разом	2550	10491	10408

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Керівник

Головний бухгалтер

ДОДАТОК В

Основні функції управління прибутком підприємства в розрізі окремих

груп



ДОДАТОК Д

Принципова схема багаторівневої системи управління прибутком підприємства



ДОДАТОК Е

Перелік сильних та слабких сторін аграрних підприємств

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
1. Маркетинг	
<p>1.Наявність власних каналів збуту аграрної продукції.</p> <p>2.Наявність кваліфікованих спеціалістів з новими поглядами на сучасні умови ринку. У галузі маркетингу.</p> <p>3.Вигідне поєднання якісно – цінових характеристик сільськогосподарської продукції.</p> <p>4. Ефективна реклама.</p>	<p>1. Недостатнє фінансове забезпечення маркетингових заходів.</p> <p>2.Відсутність заходів спрямованих на вивчення потреб ринку.</p> <p>3. Відсутність чітко визначених обов'язків працівників відділу маркетингу. Відсутність відділу маркетингу на аграрному підприємстві.</p> <p>4.Слабкий рівень організації маркетингової діяльності.</p>
2.Виробництво	
<p>1.Можливості збільшення виробництва аграрної продукції.</p> <p>2.Наявність власних розробок продукції, новаторство.</p> <p>3.Належний стан матеріально – технічної бази</p>	<p>1.Велика енерго – та матеріаломісткість виробництва.</p> <p>2.Швидке старіння обладнання.</p> <p>3. Нестача обігових коштів.</p> <p>4. Відсутність чітких цілей та стратегій розвитку</p>
3.Технології	
<p>1.Розповсюдження достатньо простих технологій сільськогосподарського виробництва, пристосованих до матеріально – технічних та фінансових можливостей підприємства. 2.Значні резерви підвищення обсягів та ефективності сільськогосподарського виробництва за рахунок</p>	<p>1.Значна технологічна відсталість аграрних підприємств.</p> <p>2.Застосування у виробництві застарілих технологій.</p> <p>3.Низький рівень якості продукції.</p>

ДОДАТОК Ж

Перелік зовнішніх можливостей та загроз для підприємств аграрного сектору

Можливості	Загрози
1. Економічні	
<p>1. Вітчизняні сільськогосподарські товаровиробники мають можливість зайняти певну нішу на світовому продовольчому ринку, а саме: нішу виробництва екологічно чистої аграрної продукції.</p> <p>2. Наявність в умовах кризи значних резервів підвищення внутрішнього попиту</p>	<p>1. Низький рівень конкурентноздатності вітчизняного аграрного сектору в цілому на світовому продовольчому ринку.</p> <p>2. Слабкий розвиток ринкової інфраструктури внутрішніх продовольчих ринків.</p> <p>3. Відсутність системи ефективного контролю за використанням бюджетних коштів.</p>
2. Політичні	
<p>1. Політична підтримка аграрних підприємств. 2. Розробка правової бази для аграрного сектору.</p>	<p>1. Низький рівень правової захищеності аграрних підприємств порівняно із зарубіжними країнами.</p> <p>2. Недосконала податкова система.</p>
3. Соціальні	
<p>1. Потреба населення в продуктах харчування, тим самим забезпечується постійний попит на сільськогосподарську</p>	<p>1. Професійна, культурна та духовна деградація сільського населення. 2. Низький рівень соціальних умов життя в сільській місцевості.</p>
4. Природні	
Сприятливі природні умови	Нестабільність погодних умов

ДОДАТОК К

Динаміка пасивів ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр.,
тис. грн.

Показники	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
				2023 до 2022	2024 до 2023	2023 до 2022	2024 до 2023
Зареєстрований (пайовий) капітал	6070	6070	6070	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	0	0	88280	0	88280	0	0
Резервний капітал	54	69	82	15	13	27.78	18.84
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	317	555	563	238	8	75.08	1.44
I. Власний капітал	6441	6694	94995	253	88301	3.93	у 14 разів
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0	0	0	0	0	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1659	900	848	-759	-52	-45.75	-5.78
Поточні зобов'язання за розрахунками:							
- з одержаних авансів	170	247	343	77	96	45.29	38.87
- з бюджетом	133	135	128	2	-7	1.5	-5.19
- з оплати праці	6	0	1	-6	1	-100	0
Інші поточні зобов'язання	20	128	124	108	-4	540	-3.13
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	1988	1410	1444	-578	34	-29.07	2.41
Баланс	8429	8104	96439	-325	88335	-3.86	у 2022 разів

ДОДАТОК Л

Структура пасивів ТОВ «АГРОФІРМА «ЗОРЯНА» за 2022-2024 рр., %

Показники	2022	2023	2024	Абсолютне відхилення, +/-	
				2023 до 2022	2024 до 2023
Зареєстрований (пайовий) капітал	72.01	74.9	6.29	2.89	-68.61
Капітал у дооцінках	0	0	91.54	0	91.54
Резервний капітал	0.64	0.85	0.09	0.21	-0.77
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	3.76	6.85	0.58	3.09	-6.26
I. Власний капітал	76.41	82.6	98.5	6.19	15.9
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0	0	0	0	0
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	19.68	11.11	0.88	-8.58	-10.23
Поточні зобов'язання за розрахунками:					
- з одержаних авансів	2.02	3.05	0.36	1.03	-2.69
- з бюджетом	1.58	1.67	0.13	0.09	-1.53
- з оплати праці	0.07	0	0	-0.07	0
Інші поточні зобов'язання	0.24	1.58	0.13	1.34	-1.45
III. Поточні зобов'язання	23.59	17.4	1.5	-6.19	-15.9
Баланс	100	100	100	0	0

ДОДАТОК М

Характеристика статей оборотних активів у Балансі

Стаття	Зміст
1	2
Виробничі запаси	Вартість запасів малоцінних швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу
Тварини на вирощуванні та відгодівлі	Вартість: дорослих тварин на відгодівлі і в нагулі, птиці, звірів, кроликів, дорослих тварин, вибракуваних із основного стада для реалізації, та молодняку тварин
Незавершене виробництво	Витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва і валова заборгованість замовників за будівельними контрактами
Готова продукція	Запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам
Товари	Вартість товарів, придбаних підприємствами для наступного продажу без суми торгових націнок
Векселі одержані	Заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантаженою продукцією (товари), виконані роботи та надані послуги, яка забезпечена векселями
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	Заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем)

Стаття	Зміст
1	2
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	Дебіторська заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	Сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів
Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів	Сума нарахованих дивідендів, процентів, роялті тощо, що підлягають надходженню
Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	Заборгованість пов'язаних сторін і дебіторська заборгованість із внутрішньовідомчих розрахунків
Інша поточна дебіторська заборгованість	Заборгованість дебіторів, яка не може бути включена до інших статей дебіторської заборгованості та яка відображається у складі оборотних активів
Поточні фінансові інвестиції	Фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів)
Грошові кошти та їх еквіваленти	Кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів. У цій статті окремо наводяться кошти в національній та іноземній валютах
Інші оборотні активи	Суми оборотних активів, які не можуть бути включені до наведених вище статей розділу «Оборотні активи»