

КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економіки та управління бізнесом
Кафедра економіки, організації та управління підприємствами

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи
другого (магістерського) рівня вищої освіти

на тему «Обґрунтування напрямів підвищення прибутковості
підприємства»

Виконала: здобувач 2 курсу, групи ЗЕП-23м

спеціальності 051 Економіка

Мальцева Аліна Миколаївна

Керівник: Шахно Альона Юріївна

Рецензент: Короленко Ольга Борисівна

м. Кривий Ріг – 2024 р.

КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та
управління бізнесом

Кафедра економіки, організації та
управління підприємствами

Спеціальність: 051 Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Зав. кафедри ЕОУП,
проф., д.е.н. Альона ШАХНО

« ____ » _____ 2024 р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу другого (магістерського) рівня вищої освіти

Мальцевій Аліні Миколаївні

-
1. Тема роботи «Обґрунтування напрямів підвищення прибутковості підприємства», затверджена наказом по університету від «17» вересня 2024 р. № 849с.
 2. Термін здачі студентом закінченої роботи: 06.12.2024 р.
 3. Вихідні дані до роботи: звіти про роботу ТОВ «Украгробізнес» за 2018-2022 рр., періодична та спеціальна література з економіки, методичні вказівки кафедри економіки, організації та управління підприємствами.
 4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки: розкрити сутність теоретико-методологічних основ підвищення прибутковості підприємства; дослідити та проаналізувати основні показники виробничо-господарської діяльності ТОВ «Украгробізнес», здійснити оцінювання стану прибутковості підприємства; розробити економіко-математичну модель та визначити ефективність результатів оптимізації прибутку підприємства; запропонувати комплекс заходів щодо підвищення прибутковості підприємства та визначити економічний ефект.
 5. Перелік демонстраційного матеріалу: порівняння характеристика виробничо-господарських показників підприємств агропромислового комплексу; динаміка техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства ТОВ «Украгробізнес»; динаміка фінансових результатів компанії; показники прибутку та рентабельності; комплекс заходів щодо підвищення прибутковості підприємства, ефективність запропонованих заходів.

6. Консультанти по роботі із зазначенням розділів, що стосуються їх:

Розділи	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	проф. Шахно А.Ю.	30.08.24	10.10.24
Розділ 2	проф. Шахно А.Ю.	11.10.24	28.10.24
Розділ 3	проф. Шахно А.Ю.	29.10.24	22.11.24
Нормоконтроль	доц. Поліщук І.Г.		

7. Дата видачі завдання 09.09.2024 р.

Керівник _____ Шахно А.Ю.

(підпис)

Завдання прийняв до виконання _____ Мальцева А.М.

(підпис)

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Термін виконання	Примітки
1	Співбесіда зі студентом за тематикою роботи, видача переліку рекомендованої нормативної, інструктивної бази та учбової літератури	28.07.2024р	виконано
2	Збір матеріалів до випускної роботи	12.08. -08.09.2024р	виконано
3	Групування та аналіз зібраного матеріалу, уточнення завдань випускної кваліфікаційної роботи	09.09 -23.09.2024р	виконано
4	Підготовка I розділу випускної кваліфікаційної роботи та подання його керівникові	24.09 -10.10.2024р	виконано
5	Підготовка II розділу випускної кваліфікаційної роботи та подання його керівникові	11.10 -28.10.2024р	виконано
6	Підготовка III розділу випускної кваліфікаційної роботи та подання його керівникові	29.10 -22.11.2024р	виконано
7	Підготовка вступної частини	23.11 -26.11.2024р	виконано
8	Перевірка роботи керівником та доопрацювання роботи	27.11 -29.11.2024р	виконано
9	Отримання відгуку керівника та рецензії	30.11 -04.12.2024р	виконано
10	Попередній захист роботи	06.12.2024р	виконано
11	Захист роботи в ДЕК	18.12.2024р	

Здобувач _____ Мальцева А.М.

Науковий керівник _____ Шахно А.Ю.

РЕФЕРАТ

на кваліфікаційну роботу другого (магістерського) рівня вищої освіти
здобувача спеціальності 051 Економіка

Мальцевої А.М. на тему Обґрунтування напрямів підвищення прибутковості підприємства. КНУ, 2024 р.

Кваліфікаційна робота виконана на 145 сторінках, містить 37 таблиць, 27 рисунків. При підготовці роботи використано 67 літературних джерел.

Мета кваліфікаційної (магістерської) роботи: обґрунтування теоретико-методологічних засад та аналізування прибутковості підприємства й обґрунтування основних напрямів її підвищення в ринкових умовах господарювання.

Завдання дослідження: визначити теоретичну сутність категорії «прибутковість»; обґрунтувати методологічні засади оцінювання показників прибутку та рентабельності підприємства; здійснити порівняльну характеристику показників господарської діяльності та рівня прибутковості підприємств агропромислового комплексу; здійснити техніко-економічний аналіз господарської діяльності ТОВ «Украгробізнес» та його фінансових показників; визначити вплив показників прибутковості на ефективність діяльності підприємства; здійснити факторний аналіз прибутковості підприємства; розробити економіко-математичну модель; обґрунтувати основні напрями зростання прибутковості підприємства та запропонувати комплекс організаційно-технічних заходів щодо її підвищення на ТОВ «Украгробізнес»; спрогнозувати можливу зміну основних показників прибутковості.

Об'єкт дослідження: фінансово-економічна діяльність ТОВ «Украгробізнес» та показники прибутковості підприємства.

Предмет дослідження: системний аналіз прибутковості підприємства та обґрунтування основних напрямів її підвищення.

Одержаний економічний ефект (ефективність): запропоновані заходи сприятимуть зменшенню витрат та підвищенню прибутковості ТОВ «Украгробізнес», а саме запропоновані заходи: розробка та запровадження стратегії зростання величини прибутку та рентабельності компанії; контроль за логістичними потоками та зменшення ризиків; мінімізація логістичних витрат за рахунок оптимізації маршрутів перевезень та реалізації зернових культур; виробництво біопалива з відпрацьованої олії; заміна традиційних оприскувачів для захисту рослин на дрони-оприскувачі. Запровадження зазначених заходів дасть змогу компанії отримати економічний ефект в розмірі 61363,62 тис. грн.

Ключові слова: прибуток, рентабельність, ефективність, підприємство, ризики, фактори, резерви.

З М І С Т	стор.
В С Т У П	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1. Аналіз теоретичних і практичних напрацювань з питань підвищення прибутковості підприємства	9
1.2. Методика аналізу та оцінки показників прибутку та рентабельності підприємства	28
1.3. Порівняльна характеристика показників виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств агропромислового комплексу	47
Висновки до розділу 1	63
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «УКРАГРОБІЗНЕС» ТА ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	64
2.1. Аналізування основних техніко-економічних показників діяльності підприємства ТОВ «Украгробізнес» та його фінансового стану	64
2.2. Встановлення впливу показників прибутковості на ефективність діяльності підприємства	87
2.3. Обґрунтування критерію оцінки про підвищення прибутковості діяльності підприємства та заходів щодо підвищення її рівня	97
Висновки до розділу 2	107
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	109
3.1. Розробка економіко-математичної моделі та встановлення взаємозв'язків між її складовими	109
3.2. Обґрунтування методу оптимізації та реалізація економіко-математичної моделі	112
3.3. Ефективність результатів оптимізації та обґрунтування напрямів підвищення прибутковості підприємства	122
Висновки до розділу 3	132
ВИСНОВКИ	133
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	140
ДОДАТКИ	146

ВСТУП

В умовах ринкової економіки основною метою підприємницької діяльності є досягнення фінансових результатів, тобто отримання прибутку. У сучасних економічних умовах господарювання більшості підприємств важко забезпечити достатній рівень конкурентоспроможності та прибутковості. Прибутковість підприємства є найважливішим показником його розвитку, оскільки в залежності від стратегічного напрямку розвитку та відповідного рівня прибутковості підприємство може поступово втрачати ліквідність і зрештою збанкрутувати. Прибутковість показує успішність діяльності підприємства, рівень ефективності використання ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових) Вона слугує основним орієнтиром для оцінки роботи як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді.

За умов стрімкого розвитку конкуренції роль та місце прибутку в господарському процесі безперервно зростає. Саме він є головним стимулом ведення господарської діяльності підприємства і забезпечує інтереси усіх суб'єктів, причетних до цієї діяльності: власників підприємства, персоналу, інвесторів та держави. Він забезпечує економічну стійкість фірми, гарантує її фінансову незалежність. Від рівня прибутковості підприємства залежить ефективність його роботи, підвищення і зміцнення конкурентної позиції на ринку. Забезпечення прибутковості підприємства є показником стабілізаційного ефекту його розвитку та загального економічного розвитку держави.

Питання прибутковості підприємства висвітлені у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Досліджували сутність даної категорії такі вчені-економісти, а саме: Р.Р. Антонюк, М.М. Бердар, Є. Ф. Брігхем, І. О. Бланк, Дж. К. Ван Хорн, В.М. Гриньова, Л.Ю. Кучер, , М.Ф. Огійчук, А.М. Поддєрьогін, Г. В. Савицька, В. П. Савчук, О.В. Хмелевський, А. Д. Шеремет, Н.Б. Ярошевич та ін. Але незважаючи на важливість цієї категорії, й досі не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття «прибутковість».

Метою кваліфікаційної (магістерської) роботи є обґрунтування теоретико-методологічних засад та аналізування прибутковості підприємства й

обґрунтування основних напрямів її підвищення в ринкових умовах господарювання.

Відповідно до визначеної мети в роботі необхідно вирішити наступні завдання:

- на основі опрацьованих літературних джерел визначити теоретичну сутність категорії «прибутковість»;
- обґрунтувати методологічні засади оцінювання показників прибутку та рентабельності підприємства;
- здійснити порівняльну характеристику показників господарської діяльності та рівня прибутковості підприємств агропромислового комплексу;
- здійснити техніко-економічний аналіз господарської діяльності ТОВ «Украгробізнес» та його фінансових показників;
- визначити вплив показників прибутковості на ефективність діяльності підприємства;
- здійснити факторний аналіз прибутковості підприємства;
- розробити економіко-математичну модель;
- обґрунтувати основні напрями зростання прибутковості підприємства та запропонувати комплекс організаційно-технічних заходів щодо її підвищення на ТОВ «Украгробізнес»;
- спрогнозувати можливу зміну основних показників прибутковості та результатів господарської діяльності після проведення заходів.

Об'єктом дослідження є фінансово-економічна діяльність ТОВ «Украгробізнес» та показники прибутковості підприємства.

Предметом дослідження є системний аналіз прибутковості підприємства та обґрунтування основних напрямів її підвищення.

В кваліфікаційній роботі використані методи дослідження: збору та обробки інформації, теоретичного аналізу економічної та спеціальної літератури, аналізу поняттєво-термінологічної системи, техніко-економічного аналізу, синтезу, абстрагування, індукції, дедукції, пояснення, систематизації і класифікації, аналізу коефіцієнтів, порівняльного, факторного, графічного та кореляційно-регресивного аналізу.

Інформаційною базою дослідження є законодавча база України, теоретичні матеріали підручників, навчальних посібників, періодичних наукових видань, монографій, фінансова звітність ТОВ «Укragробізнес» та інших підприємств агропромислової галузі за аналізований період, мережа Інтернет.

Одержані результати полягають у систематизації і розкритті теоретико-методологічних основ прибутковості підприємства та розробці комплексу організаційно-технічних заходів щодо її підвищення.

Практичне значення результатів дослідження кваліфікаційної (магістерської) роботи полягає в можливості застосування запропонованих заходів підприємствами агропромислового комплексу, що вплине на підвищення прибутковості підприємства та покращення його фінансово-економічного стану.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Аналіз теоретичних і практичних напрацювань з питань підвищення прибутковості підприємства

Прибутковість підприємства є визначальним показником, що відображає результати фінансово-економічної діяльності суб'єкта господарювання, його можливість отримувати позитивний фінансовий результат від здійснення комерційної діяльності, що полягає в перевищенні отримуваного доходу над здійсненими витратами, причому в такому розмірі, який буде достатнім для ефективного та продуктивного подальшого функціонування.

Основною метою створення та функціонування будь-якого підприємства незалежно від форми його власності та розміру є отримання справедливої нагороди за здійснену діяльність, тобто достатнього розміру доходу. Задовільний рівень ефективності потребує, з одного боку, перевищення кінцевих результатів над витратами на їх досягнення, а з іншого – зіставлення одержаних при цьому результатів з результатами аналогічних об'єктів. При цьому абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, і є дуже важливим показником діяльності, однак не може характеризувати рівень ефективності господарювання. Це пов'язано з тим, що абсолютний розмір прибутку характеризує лише одноразовий економічний ефект, тоді як міру цієї ефективності характеризує показник прибутковості [1].

Прибутковість виступає фінансовим результатом господарської діяльності підприємства і характеризується абсолютними і відносними показниками. До абсолютних показників прибутковості відноситься сума прибутку підприємства, до відносних – рівень рентабельності.

Економічна сутність прибутку є однією із складних та дискусійних проблем в сучасній економічній теорії. Визначення поняття прибутку

розглядається під різними кутами зору. Так, найбільш просте визначення прибутку – це перевищення доходів над витратами. З економічної точки зору прибуток – це різниця між грошовими надходженнями та грошовими виплатами. З господарської точки зору прибуток – це різниця між майновим станом підприємства на кінець та на початок звітного періоду.

Прибуток є тією категорією, яка найповніше відображає фінансові можливості підприємства та його здатність до розширення виробничої діяльності підприємства. Зрозуміло, що чим більший прибуток, тим більше можливостей з'являється в підприємства для економічного розвитку та покращення й розширення своєї діяльності. Прибуток є джерелом підвищення рівня добробуту населення, він визначає рівень фінансової стабільності у державі [17, с. 106].

Досліджуючи сутність прибутковості, не можна не відмітити різноманітність поглядів щодо тлумачення поняття «прибутковість», що узагальнене в табл. 1.1.

Як видно в табл. 1.1, на сьогодні немає єдиного визначення категорії прибутковість. Усі автори по-різному трактують це поняття.

Так, Р.Р. Антонюк [2] визначає прибутковість як здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності, який полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами, при чому в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування.

На думку О.О. Беляєва й А.С. Бебела, у вітчизняній практиці, щоб обчислити прибутковість підприємства, зіставляють прибуток із собівартістю (норма рентабельність продукції) або вартістю виробничих фондів підприємства (рентабельність виробництва) [85, с. 122-123].

В.В. Вудвуд вважає, що необхідність прибуткової діяльності суб'єктів господарювання пояснюється їх винятково важливою роллю у формуванні фінансових ресурсів різних рівнів економіки.

Таблиця 1.1 - Систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість»

Автор	Сутність категорії
Р.Р. Антонюк	Прибутковість – це стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування
М.Ф. Огійчук	Прибутковість – це вид ефективності, що характеризує результативність діяльності економічних систем (підприємств, територій, національної економіки). Основною особливістю таких систем є вартісний характер засобів (видатків, витрат) досягнення цілей (результатів), а в деяких випадках і самих цілей (зокрема, одержання прибутку)
Т.В. Осипова	Основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток зображає її результати
Л.Ю. Кучер	Між прибутком і прибутковістю є тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток – це показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість – показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання
С.В. Мочерний	Прибутковість суб'єкта треба розглядати з двох аспектів: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношенням прибутку до собівартості
О.В. Хмелевський	Прибутковість – це стан підприємства, що вказує на його здатність здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток

Джерело: сформовано автором на основі [16; 22; 23].

Л.Ю. Кучер наголошує, що прибутковість – це економічна категорія, що характеризує ступінь кінцевої економічної ефективності використання ресурсів та успішності менеджменту, за якої підприємство за рахунок виручки від реалізації продукції повністю відшкодовує витрати на її виробництво та

реалізацію й одержує прибуток як основне джерело відтворення й матеріального стимулювання персоналу.

М.Ф. Огійчук [3] розглядає прибутковість як показник економічної ефективності та результативності діяльності суб'єкта господарювання (табл. 1.1).

Т.В. Осипова [4] вважає, що основою прибутковості є сам прибуток, який у цілому й визначає результат фінансово-господарської діяльності підприємств.

С.В. Мочерний вважає, що прибутковість суб'єкта господарювання потрібно розглядати у двох вимірах: по-перше, як прибутковість усього підприємства щодо всього авансованого капіталу, яка визначається нормою прибутку: відношенням річного прибутку до авансованого капіталу; по-друге, як прибутковість виготовлення окремої партії товарів, яка вимірюється відношення прибутку до собівартості товарів [60, с. 334].

К.Т. Кривенко з іншими авторами [85, с. 143] зазначає, що підприємство завжди зорієнтоване на прибутковість – здатність створювати прибуток. Прибутковість суб'єктів господарювання визначається як абсолютна – в грошовому вираженні, що є масою прибутку, так і відносна – у нормі прибутку, яка розраховується як відношення прибутку в грошовому виразі до авансованого капіталу, виражена у відсотках.

З точки зору науковця О.В. Олійника, прибутковість – це досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Прибутковість є конкретною формою дії закону економії часу. За капіталістичного способу виробництва узагальнюючий показник прибутковості – норма прибутку. Для підприємств у розвинутих країнах Заходу основною метою стає максимізація не прибутку, а чистого доходу на одного зайнятого, що не виключає необхідності використання показника норми прибутку [10].

В.Я. Плаксієнко вважає, що прибутковість – це показник прибутку і надає таку його характеристику – це частина отриманого на вкладений капітал

чистого доходу підприємства, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності.

На думку О.В. Хмелевського, прибутковість підприємства – це стан підприємства, що вказує на здатність генерувати прибуток, здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, зростання та сталий розвиток

Отже, з нашої точки зору, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Тому дослідження прибутковості є дуже важливим фактором для подальшого ефективного функціонування та розвитку підприємства.

В умовах стрімкого розвитку конкуренції роль та місце прибутку в господарському процесі безперервно зростає. Саме він є головним стимулом ведення господарської діяльності підприємства і забезпечує інтереси усіх суб'єктів, причетних до цієї діяльності: власників підприємства, персоналу, інвесторів та держави. Він забезпечує економічну стійкість фірми, гарантує її фінансову незалежність. Від рівня прибутковості підприємства залежить ефективність його роботи, підвищення і зміцнення конкурентної позиції на ринку.

Основні критерії сутності прибутку підприємства представлено на рис. 1.1.

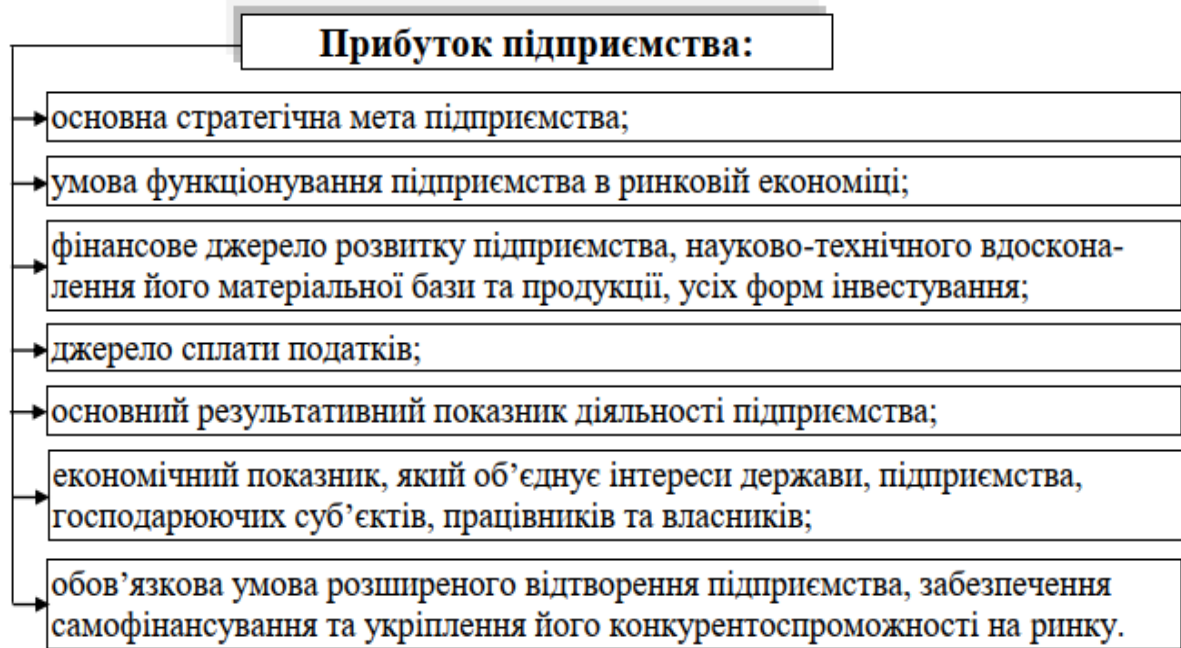


Рисунок 1.1 - Основні критерії сутності прибутку підприємства

Прибуток – важлива категорія ринкової економіки, привертає увагу дослідників накопичує навколо себе цілу низку різних підходів щодо визначення його сутності. Прибуток суб'єктів господарювання відіграє провідну роль в фінансовій діяльності самих господарств, так і в у фінансовій системі країни в цілому, тому неодмінно привертає увагу. Як фундаментальну основу визначення питання про походження прибутку, основоположники класичної школи А. Сміт, Дж. Ст. Мілль брали до розгляду історичну і юридичну основу володіння землею або капіталом (засобами виробництва, матеріалами, коштами).

А. Сміт розглядав сутність прибутку, як результат капіталу. Дж. С. Мілль в свою чергу заявляв, що заробітна плата є винагородою за працю, а прибуток винагородою за її утримання, тобто це була частка доходу, яку можна витратити на забезпечення власних потреб або за рахунок якої можна збільшити своє багатство. Дж. С. Мілль доходив висновку, що прибуток повинен бути достатнім для забезпечення трьох цілей: забезпечувати достатній еквівалент на утримання, відшкодування за ризик і винагороду за працю[1].

Прибуток відіграє вирішальну роль в підприємницькій діяльності і є одним з головних показників діяльності підприємства. Він характеризує можливість інноваційного розвитку, реконструкції та модернізації його виробництва.

Д. Рікардо вважав, що праця робітників є основною складовою отримання прибутку. Він стверджував, що працівник створює своєю діяльністю цінність більшу, ніж отримує у якості заробітної плати. Д. Рікардо стверджував, що прибуток – це перевищення цінності над заробітною платою, вважав, що зростання призводить до зменшення прибутку і, навпаки, коли прибуток зростає, то зарплата знижується[2].

Існують різні підходи вітчизняних економістів до трактування поняття «прибуток підприємства». В умовах розвитку ринкових відносин в економіці України визначення прибутку зазнає певних змін. У сучасних умовах серед вчених-економістів існують різні точки зору щодо поняття прибуток, однак при цьому значна частина вчених характеризує прибуток лише з кількісного боку.

І. М. Бойчик визначає прибуток як частину чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності [19].

На думку О.В. Єфімова, прибуток – це змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована під час суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників [16, с. 262-263].

Так, С.Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. характеризує перевищення надходжень над витратами; прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є головним показником її результативності (ефективності) [14].

Актуальним, на наш погляд, є визначення С.В. Мочерного про те, що прибуток – перетворена похідна форми додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на її

виготовлення [10]. Адже незаперечним фактом є те, що кількісно прибуток відображається як різниця між ціною товару та витратами на його виготовлення, однак вчений, цілком доречно, зауважує, що прибуток відображає перетворену похідну форму додаткової вартості. За визначенням [21] прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб досягти певного результату при мінімальних ресурсних витратах.

За визначенням А.А. Мазаракі, прибуток як економічний показник – різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого виторгу та сумою витрат на виготовлення та реалізацію продукції. Однак, перераховані вище трактування вітчизняних вчених характеризують поняття прибутку, насамперед, з кількісного боку, що є очевидним, проте при цьому не розкривається його економічна природа.

А. М. Поддєрьогін трактує значення прибутку як частину додаткової вартості продукту, яка в результаті реалізації підприємством залишається після покриття витрат виробництва.

Й. М. Петрович вважає прибуток основним джерелом збагачення власників підприємства, збільшення та покращення виробництва.

Л.І. Шваб характеризує прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, це та частина його виторгу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства.

А.Д. Шеремет визначає, що прибуток – це основне внутрішнє джерело, яке забезпечує розвиток підприємства.

На думку Н.Б. Ярошевича [8], прибуток є метою підприємницької діяльності й джерелом витрат на розвиток виробництва. Прибуток і його рівень характеризує ефективність виробництва, збиток засвідчує неефективне господарювання. Прибуток являє собою перевищення валових доходів над валовими витратами.

Отже, опрацювання наукових підходів дало нам змогу визначити сутність категорії «прибуток» — це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і береться за головний показник її результативності (ефективності). Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його величину на певному рівні.

Залежно від формування та розподілу виокремлюють кілька видів прибутку. Насамперед розрізняють загальний прибуток і прибуток після оподаткування. Загальний прибуток — це весь прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування та розподілу. Такий прибуток інакше називають балансовим. Прибуток після оподаткування, тобто прибуток, що реально поступає в розпорядження підприємства, має поширену у вітчизняній літературі та практиці назву — чистий прибуток.

У зарубіжній економічній теорії та підприємстві загальноживаними є поняття валового, маржинального та операційного прибутку [17].

Валовий прибуток — це різниця між виручкою та виробничими витратами (собівартістю продукції, визначеною калькулюванням за неповними витратами). Це поняття включає власне прибуток і так звані невиробничі (адміністративні, комерційні) витрати.

Операційний прибуток, що його часто називають чистим прибутком, дорівнює валовому прибутку за мінусом невиробничих витрат.

Маржинальний прибуток характеризує обсяг виручки від продажу продукції за мінусом змінних витрат. Він включає власне прибуток і постійні витрати. Отже, такий прибуток за величиною збігатиметься з валовим прибутком, коли калькулювання здійснюватиметься лише за змінними витратами.

Необхідно зазначити, що прибуток як важлива категорія ринкових відносин, визначає такі функції:

- 1) характеризує економічний ефект – кінцевий фінансовий результат;
- 2) прибуток відіграє стимулювальну функцію – він водночас є фінансовим результатом й основним елементом фінансових ресурсів підприємства;
- 3) прибуток джерело формування бюджетів різних рівнів [8].

Функції прибутку представлені на рис. 1.2.



Рисунок 1.2 – Функції прибутку підприємства

Вирішальним критерієм визначення реальної прибутковості підприємства вважають величину економічного прибутку. Економічний прибуток становить винагороду за підприємницьку діяльність. Він виникає тоді, коли загальна виручка перевищує всі зовнішні та внутрішні витрати, включаючи в останні нормальний прибуток на капітал у вигляді відсотка. Узагальнюючим показником усієї діяльності підприємства є чистий прибуток, який визначають як частину загального, або балансового, прибутку підприємства, що залишилася у його розпорядженні після сплати податків, рентних та інших платежів до бюджету. Найпоширенішими видами прибутку, що виокремлюються науковцями, є такі:

1. Валовий прибуток.
2. Прибуток від звичайної діяльності, прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), операційний прибуток (прибуток до виплати відсотків і податків), оподаткований прибуток, маржинальний прибуток.

3. Чистий прибуток.
4. Нерозподілений прибуток.
5. Економічний прибуток, балансовий прибуток.
6. Прибуток на акцію, прибуток від фінансових операцій, надзвичайний прибуток, бухгалтерський прибуток, прибуток до виплати податків.
7. Прибуток від інвестицій [6, с. 39-40; 7].

Рівень та сума прибутку формується під дією факторів, що мають позитивний та негативний вплив. Всі фактори, що впливають на рівень прибутку підприємства, поділяються на зовнішні і внутрішні (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Фактори впливу на прибутковість діяльності підприємства залежно від місця їх виникнення

Зовнішні фактори впливу на обсяги прибутку підприємства	Внутрішні фактори впливу на обсяги прибутку підприємства
Державне регулювання цін, тарифів, податків та пільг.	Умови праці та побуту.
Рівень інфляції.	Забезпеченість та особливості використання засобів і предметів праці, трудових, фінансових, інформаційних та інших ресурсів.
Економічний розвиток країни.	Компетентність управлінського персоналу та рівень кваліфікації персоналу.
Природні ресурси та природні умови.	Соціально-психологічний клімат у колективі.
Купівельна спроможність населення.	Асортимент продукції.
Демографічна ситуація в країні.	Якість продукції.
Геополітична ситуація.	Технологія виробництва.
Науково-технічний прогрес.	Інноваційна активність.
Зовнішньоекономічна політика держави.	Маркетингова політика підприємства.
Конкурентне середовище.	Цінова політика підприємства.
Рівень розвитку ринкових відносин.	Диверсифікація виробництва.
Ринкова інфраструктура.	Продуктивність праці персоналу.

Необхідно ефективно управляти прибутком при дієвій та правильно сформованій системі управління, адже в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу він відіграє велику роль.

Класифікація факторів впливу на величину прибутку підприємства представлено на рис. 1.3.

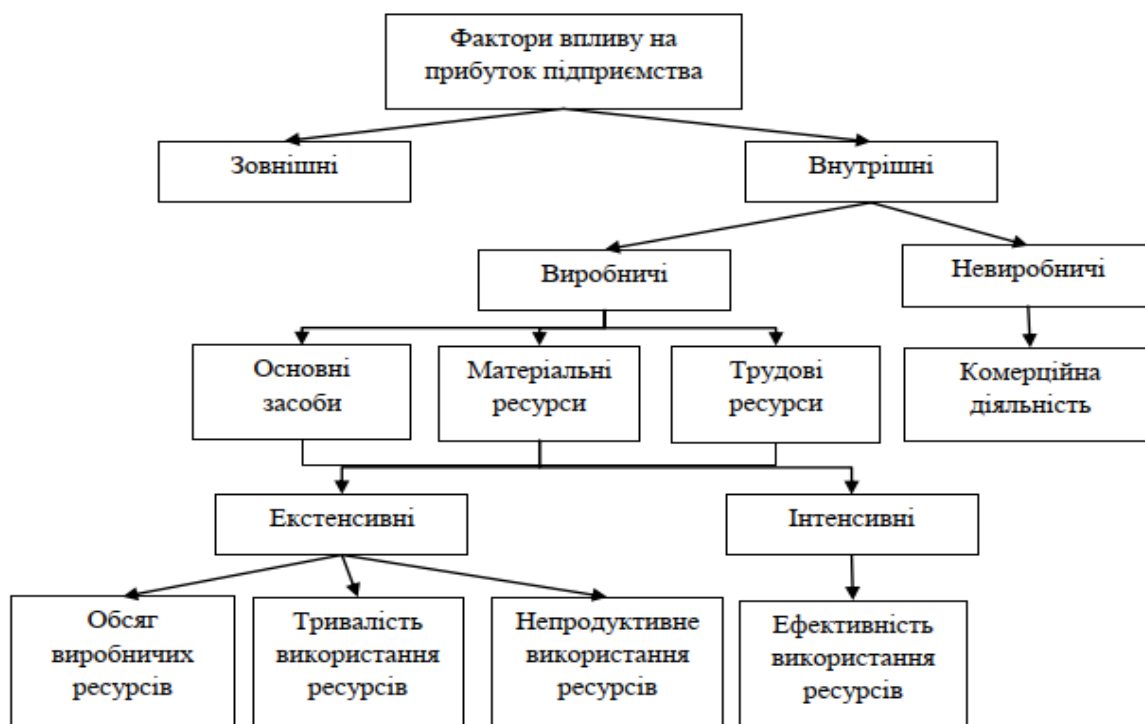


Рисунок 1.3 – Класифікація факторів впливу на величину прибутку

Існує система організаційного забезпечення управління прибутком, яка відіграє велику роль. Вона складається з взаємозалежної сукупності внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень. Система управління прибутком суб'єктів господарювання представлена на рис. 1.4.



Рисунок 1.4 - Система управління прибутком суб'єктів господарювання

Існують більш ефективні структурні підрозділи підприємства – центри відповідальності, на формування яких базується останнім часом організаційне забезпечення управління прибутком. Персоніфікація відповідальності за прийняття рішень є вихідним моментом створення системи управління прибутком.

Формування прибутку в Україні характеризується таким порядком [8]:

- визначення фінансових результатів діяльності;
- обчислення собівартості продукції (робіт, послуг);
- обчислення загальногосподарських витрат;
- визначення прибутку (збитку) від фінансових операцій та іншої діяльності.

Ще одним показником прибутковості підприємства є рентабельність, яка показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. Рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на фінансово-господарську діяльність підприємства. Під час визначення показника рентабельності прибуток співвідноситься з чинниками, що мають найзначніший вплив на його отримання: доходами, витратами, ресурсами, капіталом.

Існують різні підходи до тлумачення сутності економічної категорії «рентабельність».

Так, Г.І. Андрєєва зазначає, що показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат тощо [12, с. 15]. Аналогічне визначення наводиться авторами А.М. Штангрет та О.І. Копилюк.

В.І. Блонська у своєму дослідженні зосереджує увагу на тому, що значення слова «рентабельність» походить з німецької мови – *rentabel* (дохідний, прибутковий) – і означає показник економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях і народному господарстві загалом [18, с. 90]. У своєму навчальному посібнику

А.В. Бондар зазначає, що рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства і у загальному вигляді він обчислюється як відношення прибутку до витрат [12, с. 68].

Н.І. Верхоглядова розглядає рентабельність як співвідношення прибутку та понесених витрат (один із основних показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм властивостей, який характеризує інтенсивність їхньої роботи) [10, с. 316].

Ю.А. Долгоруков у своїй роботі зазначає, що рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складників процесу виробництва або сукупних витрат підприємства [11, с. 103–105].

М.Я. Коробов вважає, що прибутковість, тобто ефективність використання капіталу, має назву «рентабельність» [13, с. 37].

П.Я. Попович доводить, що рентабельність – це показник, який дає уявлення про достатність (недостатність) прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства [25, с. 114].

М.Г. Чумаченко зазначає, що рентабельність – це показник економічної ефективності виробництва на підприємствах у різних галузях і народному господарстві загалом [9, с. 121].

М.М. Туріянська надає тлумачення рентабельності як поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток для розширеного відтворення [17, с. 28].

Отже, більшість авторів під рентабельністю розуміють показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства та інтенсивність виробництва. На наш погляд, рентабельність – це економічна категорія, що характеризує рівень прибутковості виробничої діяльності підприємства. В економічній практиці обчислюються різні показники рентабельності, такі як рентабельність продажів; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу; рентабельність інвестицій; рентабельність діяльності; рентабельність продукції.

Основні чинники підвищення рентабельності на підприємстві поділяються на внутрішні та зовнішні.

Внутрішніми чинниками можуть бути:

- проведення реконструкції і модернізації підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази;
- фінансове планування діяльності підприємства, пошук внутрішніх резервів зростання прибутку;
- удосконалення системи мотивації працівників підприємства, підвищення кваліфікації персоналу;
- оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей, залишків нормованих оборотних коштів та ін. [10].

До зовнішніх чинників належать:

- удосконалення системи просування продукції на ринку, організація ефективної реклами;
- досконалення системи оподаткування діяльності підприємств, законодавчо- правової бази ведення бізнесу, державного регулювання тарифів і цін тощо.

Слід також зазначити, що в міжнародній практиці (імплементована в законодавство України) при визначенні відповідності ринковому діапазону використовуються такі фінансові показники:

- валова рентабельність (відношення валового прибутку до виручки);
- валова рентабельність собівартості (відношення валового прибутку до

собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг));

- операційна рентабельність (відношення операційного прибутку до виручки);
- операційна рентабельність витрат (відношення операційного прибутку до суми собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг) та операційних витрат);
- рентабельність операційних витрат (відношення валового прибутку до операційних витрат);
- рентабельність активів (відношення операційного прибутку до поточної ринкової вартості необоротних та оборотних активів);
- рентабельність капіталу (відношення операційного прибутку до капіталу) [7].

Коли підприємство має на меті наростити обсяги реалізації, воно збільшує активи, відповідно залучаючи джерела фінансування активів. Основними джерелами зростання власного капіталу є реінвестований прибуток (внутрішнє джерело фінансування) та емісія акцій (зовнішнє джерело фінансування). Зростання власного капіталу підприємства приводить до підвищення фінансової незалежності та дає можливість залучати позиковий капітал без зміни фінансового ризику. При цьому, якщо рентабельність активів перевищує вартість позикового капіталу, це приводить до зростання рентабельності власного капіталу.

Отже, для кожного підприємства важливим є таке управління рентабельністю власного капіталу, яке б забезпечило збалансоване зростання без підвищення фінансового ризику. Механізм управління, сконцентрований на рентабельності власного капіталу, дає змогу підприємству визначити темпи зростання власного капіталу, уникаючи перевищення темпів зростання реалізації над темпами стійкого зростання. Якщо рентабельність активів перевищує вартість позикового капіталу, то можна залучати більше позикового капіталу і, таким чином, покращувати рентабельність власного капіталу.

Таким чином, зростання власного капіталу приводить до зростання реалізації, і оптимальним для управління підприємством є визначення таких

темпів зростання власного капіталу, при яких не відбувається перевищення темпів зростання реалізації над темпами стійкого зростання. Необхідно також брати до уваги, що швидкозростаючі підприємства мають тенденцію, при якій темпи зростання реалізації перевищують темпи стійкого зростання. Це свідчить про нестачу грошових коштів. Повільно зростаючі підприємства, навпаки, мають нижчі темпи нарощення реалізації, аніж дозволяє коефіцієнт стійкого зростання. Тому виникає надлишок грошових коштів, які неефективно залучені в діяльність підприємства [1].

Управління рентабельністю в умовах нестаціонарної економіки має велике значення для забезпечення ефективності діяльності підприємств виробничої сфери, оскільки дозволяє виявити основні тенденції у зміні фінансового стану підприємств та визначити перспективи їх розвитку. Показники рентабельності найбільш повно відображають особливості операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємств та є найкращим критерієм оптимальності прийнятих управлінських рішень у довгостроковій перспективі. Поряд з цим показники рентабельності дозволяють порівняти ефективність діяльності підприємств, які відрізняються за розмірами, виконують різні функції та несуть різні ризики.

Факторами підвищення рентабельності є нарощення абсолютних показників фінансової звітності; зміна співвідношення оборотних і необоротних активів на користь перших; раціональність використання фінансових та операційних витрат; залучення фінансових та операційних доходів; покращення управління позиковим капіталом за критерієм нарощення рентабельності власного капіталу.

Передумовою здійснення ефективної господарської діяльності є осмислення того, що оптимальне управління рентабельністю – важлива компонента успіху будь-якого підприємства, яке орієнтовано на довгострокове економічне зростання. Тому увагу керівників підприємств привертають питання розробки та реалізації ефективної стратегії управління рентабельністю. Водночас ключова сучасна проблема полягає зовсім не в тому, чи є у

підприємства спеціальна система управління, орієнтованого на рентабельність, оскільки джерелом нарощення рентабельності виступає комплекс взаємозалежних факторів, які для більшості вітчизняних підприємств вже відомі. Головне – якою мірою ці фактори враховані при здійсненні політики управління рентабельністю; вміння менеджерів підтримувати рівновагу між довгостроковими та короткостроковими цілями, а не зацікавленість тільки в найближчих результатах.

Для максимізації розміру позитивного фінансового результату суб'єкти господарської діяльності повинні забезпечувати зростання обсягів їх діяльності, ефективно управляти витратами, підвищувати ефективність використання матеріально-технічної бази, оптимізувати склад та структуру обігових коштів, підвищувати продуктивність праці та системи управління. Все це вказує на правильно сформовану політику управління формуванням прибутку підприємства. А відображення основних вимог загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечення підвищення його ринкової ціни, формування необхідних обсягів інвестиційних ресурсів та забезпечення матеріальних інтересів власників і працівників знаходить досягається за допомогою політики управління розподілом прибутку [9].

На рівень прибутку, як на основне джерело фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його працівників і власників, прямо і опосередковано впливає прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності. Тому необхідно правильно інтегрувати систему управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

Такі дії, як аналіз і моніторинг зовнішнього середовища, розробка стратегії підприємства, підготовка аналітичної інформації, прийняття рішення, аналіз і корегування рішення у випадку необхідності застосовуються в рамках механізму управління прибутком. В області управління прибутком вони визначаються як рішення і підготовка інформації для прийняття управлінських рішень.

Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства представлено на рис. 1.5.



Рисунок 1.5. – Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства

Таким чином, систематизація підходів до визначення сутності поняття «прибутковість» показало, що прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів. Прибутковість підприємства характеризують за рівнем отриманого прибутку та рентабельністю. Прибуток є абсолютним показником, який не враховує понесених на отримання певного результату витрат. Рентабельність є відносним показником ефективності діяльності підприємства, яка забезпечує можливість порівняння отриманого результату з понесеними витратами.

1.2. Методика аналізу та оцінки показників прибутку та рентабельності підприємства

В ринкових умовах прибуток складає основу економічного розвитку будь-якого господарського суб'єкта незалежно від сфери його діяльності. Зростання прибутку створює фінансову базу для розширеного відтворення, вирішення соціальних та матеріальних потреб трудового колективу і, як наслідок, є основою розвитку ринкової економіки. Якісний аналіз прибутковості підприємства дає змогу знайти найбільш витратні та збиткові осередки у діяльності підприємства, а також найбільш прибуткові види діяльності та можливі шляхи розвитку та удосконалення. Тому вкрай важливо проводити цей аналіз за ефективною та результативною методикою.

У сучасній практиці для оцінки ефективності результатів діяльності використовують:

- 1) методи моделювання прибутку: прямий поасортиментний, аналітичний, нормативний, факторний, беззбитковий та екстраполяції;
- 2) методи маржинального аналізу доходу: «директ-костинг», відносний та абсолютний виробничий важіль;
- 3) систему показників оцінки рентабельності: рентабельність активів, власного капіталу, зобов'язань і реалізації, витрат і продукції [8].

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, понесені для одержання цих доходів.

Прибуток – один із головних критеріїв ефективності господарської діяльності підприємства. Прибуток – це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства. Величина прибутку характеризує фінансові результати роботи підприємства та визначає його фінансовий стан.

Види прибутку представлені на рис. 1.6.



Рисунок 1.6 – Види прибутку підприємства

Залежно від формування та розподілу розраховують декілька видів прибутку:

- валовий;
- від операційної діяльності;
- від звичайної діяльності до оподаткування;
- від звичайної діяльності;
- чистий.

Згідно П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" прибуток - це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток - це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Операційні витрати включають:

- адміністративні витрати – це загальногосподарські витрати.
- витрати на збут – це витрати на рекламу тощо.
- інші операційні витрати – це собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні борги, витрати від знецінення запасів, витрати від операційних курсових різниць, економічні санкції.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

До фінансових та інших витрат належать:

- сплата відсотків - в позиковий капітал;
- витрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів;
- інші витрати і витрати, не пов'язані з операційною діяльністю.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків із прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток.

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.

Чистий прибуток – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податків на прибуток.

Прибуток будь-якого підприємства формується за рахунок таких джерел:

- прибуток від реалізованої продукції (прибуток від операційної діяльності = виручка від реалізації продукції без ПДВ – повна собівартість продукції);
- прибуток від продажу майна, від продажу матеріальних і нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо. (Ціна продажу – залишкова вартість об'єкта, який продається).

прибуток від позареалізаційних операцій – прибуток від спільної

діяльності підприємства, відсотки за придбаними акціями і іншими цінними паперами, штрафи, доходи від володіння борговими зобов'язаннями

Нині використання чистого прибутку (напрямок і пропорції) визначається самостійно кожним підприємством.

Функції прибутку:

1. Оцінка економічного ефекту, одержаного від діяльності підприємства.
2. Джерела розвитку виробництва.
3. Стимул ефективного функціонування підприємства.
4. Наповнення бюджетів різних рівнів, як орієнтир доцільного розподілу ресурсів у суспільстві.

Величина прибутку по товарній продукції визначається за формулою (1.1):

$$\Pi_T = Y_T - C_T = \sum_{i=1}^n Q_{ti} (C_{ti} - C'_{ti}) \quad (1.1)$$

де C_T - вартість товарної продукції за період;

C_T – повна собівартість продукції за період (врахована в кошторисі витрат на виробництво);

C'_{ti} – повна собівартість одиниці товарної продукції за період.

Перейдемо до аналізу прибутку (збитку) від операційної діяльності, та зазначимо, що деякі зміни у прибутку від реалізації можуть бути обумовленні наступним чином:

- зміни обсягу продажів;
- коливанні собівартості продукції, що була реалізована;
- зміни в структурі продажів товарів;
- коливанні цін на відповідну продукцію [38, с. 140-141].

Загальновідома факторна рівність для прибутку від реалізації конкретного виду товарів формується наступним чином:

$$\Pi = B \times (C_{од} - C), \quad (1.2)$$

де B – представляє собою кількість виготовленої продукції в кілограмах (кг) або інших відповідних одиницях вимірювання [34 с. 351];

$C_{од}$ – позначає ціну одиниці товару в гривнях (грн);

C – означає собівартість одиниці продукції, виражену в гривнях (грн)..

Для обчислення загальної різниці прибутку від реалізації відповідного виду продукції, формуємо наступне рівняння:

$$\Delta P_{\text{опер}} = P_{\text{факт}} - P_0, \quad (1.3)$$

де $\Delta P_{\text{опер}}$ – різниця у прибутку від реалізації продукції (операційна діяльність), грн.;

$P_{\text{факт}}$ – фактично отриманий прибуток від реалізації протягом конкретного періоду, грн.;

P_0 – основна сума виручки від продажу реалізованої продукції, грн.

Для оцінки впливу ціни на прибуток від операційної діяльності, необхідно провести наступні розрахунки:

$$\Delta P_{\text{ц}} = P_{\text{д}} - P_{\text{факт}}, \quad (1.4)$$

де $P_{\text{д}}$ – виручка від дійсно реалізованої продукції, грн.

Для розрахунку впливу витрат, пов'язаних з виробництвом або створенням продукції, на зміну прибутку від реалізації продукції, запропонуємо наступну рівність:

$$\Delta P_{\text{в}} = P_{\text{в}} - P_{\text{д}}, \quad (1.5)$$

де $P_{\text{в}}$ – витрати на виробництво дійсно реалізованої продукції, грн.

Для вирішення впливу структурних змін на прибуток потрібно провести розрахунок за такою формулою:

$$\Delta P_{\text{с/з}} = (P_{\text{б}} - P_{\text{ф}}) - \Delta P_{\text{опер}}, \quad (1.6)$$

де $P_{\text{б}}$, $P_{\text{ф}}$ – розбіжність між величиною вихідного (базового) та фактичного значення прибутку, грн.

Тепер перейдемо до аналізу прибутку від фінансової та інвестиційної діяльності, та зазначимо, що при аналізі прибутку, який утворюється внаслідок реальних інвестицій, необхідно вирішити наступні завдання:

– вивчити тенденції та структуру прибутку, отриманого внаслідок реальних інвестицій;

- оцінити, наскільки виконані плани стосовно прибутку від реальних інвестицій;
- здійснити факторний аналіз, який допоможе визначити чинники, які вплинули на зміну прибутку від реальних інвестицій;
- визначити шляхи та напрями для підвищення прибутковості реальних інвестицій.

Чинники, які можуть призвести до зміни прибутку, отриманого внаслідок реальних інвестицій, включають такі аспекти:

- можливе впливання обсягу інвестицій на прибуток;
- можлива зміна структури капіталовкладень та їх можливий вплив на прибуток фірми;
- постійний вплив зміни рентабельності грошових інвестицій на прибуток компанії.

Для розрахунку відображення структури та якості на зміну прибутку інвестиційних вкладень, необхідно [68 с. 143]:

$$\Delta \Pi_i^{c/3} = \Pi_i^{\phi} - \Pi_i^{\phi}, \quad (1.7)$$

де Π_i^{ϕ} , Π_i^{ϕ} – величина вихідного, тобто базового та фактичного прибутку від реальних капіталовкладень, грн.

Для оцінки впливу зміни обсягу інвестиційних коштів на зміну прибутку від реальних інвестицій, необхідно:

$$\Delta \Pi_i^{\text{інв}} = (I_i^{\phi} - I_i^{\phi}) \times R_i^{\phi}, \quad (1.8)$$

де I_i^{ϕ} , I_i^{ϕ} – відхилення величини дійсного, тобто фактичного значення інвестиційних коштів від величини базового (вихідного), грн.;

R_i^{ϕ} – показник величини базового значення рентабельності капіталовкладень, %.

Показник прибутку від реалізації робіт визначається, виходячи з обсягу робіт у вартісному виразі і їх собівартості.

Фінансовий результат, відображений у балансі, називається балансовим прибутком (збитком).

Балансовий прибуток:

$$\Pi_{\text{бал}} = \Pi_{\text{реал}} + \Pi_{\text{поз}} + \Pi_{\text{інше}} \quad (1.9)$$

де $\Pi_{\text{поз}}$ - прибуток позареалізаційних операцій включає операції, які не відносяться до основної діяльності підприємства і не пов'язані з реалізацією продукції (реалізація акцій %, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних операцій).

$\Pi_{\text{інше}}$ – прибуток від інших реалізацій включає в себе прибуток від реалізації продукції або послуг непромислових господарств, які відносяться до балансу підприємства, доходи від продажу товару, матеріальних цінностей, які не брали участі у виробництві.

Показник оподаткованого прибутку:

$$\Pi_{\text{оп}} = \text{ВД}_{\text{ск}} - (\text{ВВ}_{\text{зп}} + \text{А}_{\text{зп}}) \quad (1.10)$$

де $\text{ВД}_{\text{ск}}$ - скоригований валовий дохід підприємства;

$\text{ВВ}_{\text{зп}}$ - валові витрати виробництва та обігу у звітному періоді;

$\text{А}_{\text{зп}}$ – сума відрахувань за звітний період.

Скоригований валовий дохід підприємства за звітний період:

$$\text{ВД}_{\text{ск.з.п.}} = \text{ВД}_{\text{з.п.}} - \sum_{i=1}^m \text{З}_i \quad (1.11)$$

де $\text{ВД}_{\text{ск.з.п.}}$ – валовий дохід підприємства за звітний період;

З_i - сума по i -тому елементу, на яку зменшується валовий дохід (ВД) підприємства згідно законодавства;

$\text{ВД}_{\text{з.п.}}$ - сума загального доходу підприємства від цих видів діяльності.

Валові витрати – сума загальних витрат підприємства в грошових, матеріальних і нематеріальних формах.

Чистий прибуток:

$$\Pi_{\text{ч}} = \Pi_{\text{оп}} - \text{Н} - \text{І}_{\text{оп}} \quad (1.12)$$

де $\Pi_{\text{оп}}$ – показник оподаткованого прибутку;

Н – податок на прибуток;

$\text{І}_{\text{оп}}$ – інші обов'язкові платежі до бюджетів всіх рівнів;

Нерозподілений прибуток – прибутки, які використовуються на розвиток виробництва резервного фонду.

Бухгалтерський прибуток – величина, що залишається після сплати зовнішніх явних витрат.

Економічний прибуток – загальна виручка за відрахуванням зовнішніх (явних) і внутрішніх витрат.

Розподіл прибутку здійснюється на базі нормативів.

При плануванні нормативів враховуються:

1. Фінансові вимоги держави.
2. Завдання розширеного відтворення виробничих фондів.
3. Можливість використання кредитних джерел для капітальних вкладень.
4. Обсяг засобів (коштів), що призначені для поповнення фондів цільового призначення.

Методика розрахунку чистого прибутку підприємства представлена на рис. 1.7.

Економічні категорії «прибуток» і «прибутковість» складні і багаторівневі. Вони можуть досліджуватися у різних аспектах. Головні з них:

- економічний зміст;
- взаємозв'язок цих категорій;
- джерело створення прибутку;
- форми і сфери їхнього прояву;
- фактори впливу на них;
- місце і роль у ринковій системі господарювання.

У фінансовій політиці підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників (інвесторів).

Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

- показники рентабельності капіталу (активів);
- показники рентабельності продукції;
- показники, розраховані на основі потоків наявних грошових коштів[9].

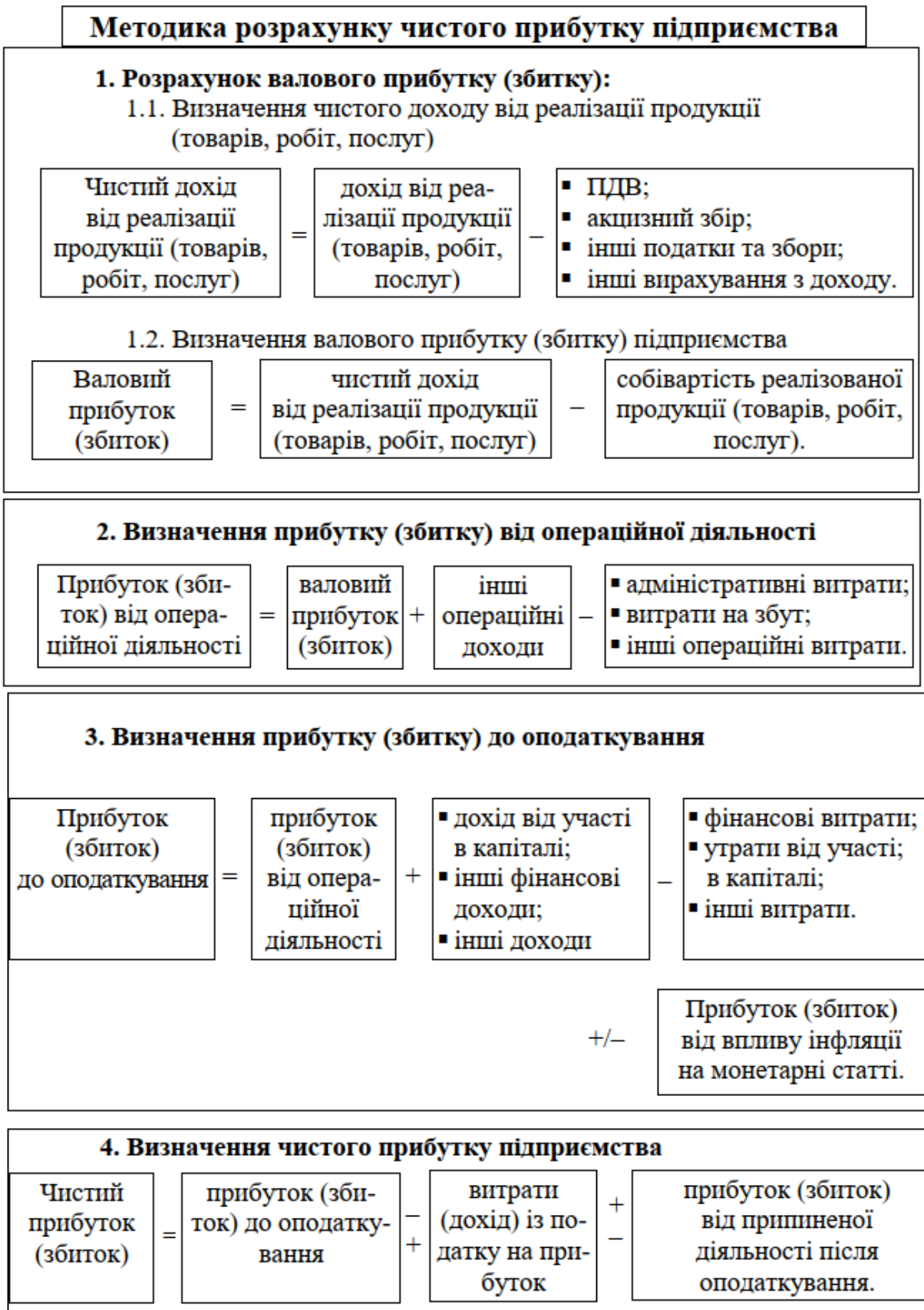


Рисунок 1.7 – Методика розрахунку чистого прибутку

Напрями використання чистого прибутку представлено на рис. 1.8.

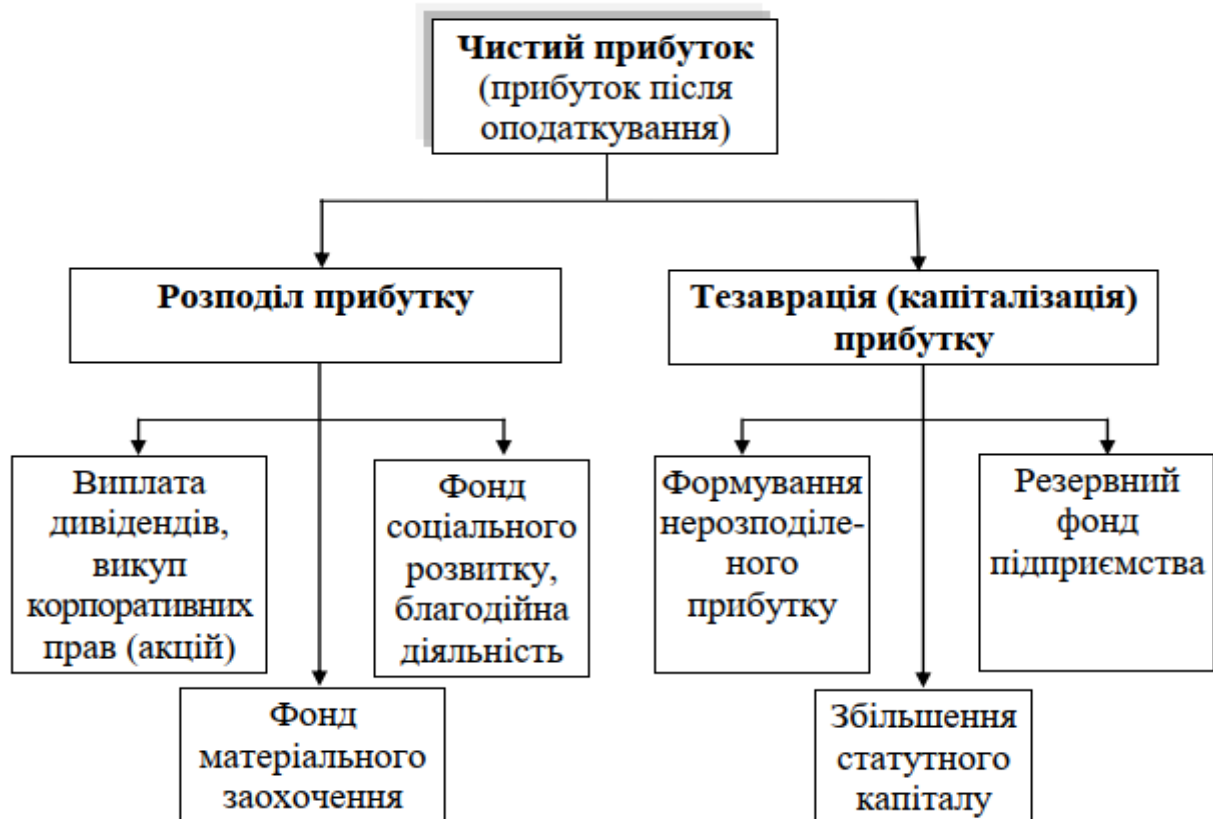


Рисунок 1.8 – Напрями використання чистого прибутку

С.Б. Довбня, О.Г. Пендик коефіцієнти рентабельності об'єднують у три групи за такими ознаками:

- оцінювання ефективності діяльності підприємства в цілому;
- оцінювання ефективності за видами діяльності (в тому числі операційної, інвестиційної, фінансової);
- оцінювання ефективності використання ресурсів [10].

О.А. Зінченко виділяє такі класифікаційні ознаки показників рентабельності, зокрема, за критерієм:

- часу (моментні, статистичні, динамічні);
- витрат (активи, застосовані ресурси, споживані ресурси);
- результату (загальний прибуток, оподаткований прибуток, чистий прибуток);
- узагальнення (узагальнені, локальні, часткові);
- інфляції [11].

Недоліком цієї класифікації є відсутність показників, що характеризують різні види діяльності підприємства: операційну, інвестиційну та фінансову, що є необхідним, оскільки в періоди нестабільності саме інвестиційна і фінансова діяльність можуть стати джерелом доходу.

На думку Л.А. Лахтіонової всі показники рентабельності можна поділити на чотири основні групи:

- показники рентабельності щодо реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності щодо власного капіталу та зобов'язань;
- показники рентабельності витрат і продукції [12].

Низка авторів [13–14] показники рентабельності поділяють на:

1) витратні:

- рентабельність продукції,
- рентабельність інвестиційних проектів,
- рентабельність окремих видів діяльності тощо;

2) ресурсні:

- рентабельність активів (сукупного капіталу) підприємства, рентабельність чистих активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність необоротних активів, рентабельність власного капіталу тощо;

3) доходні – валова рентабельність реалізації, чиста рентабельність реалізації, операційна рентабельність реалізації.

Види показників рентабельності представлено на рис. 1.9.

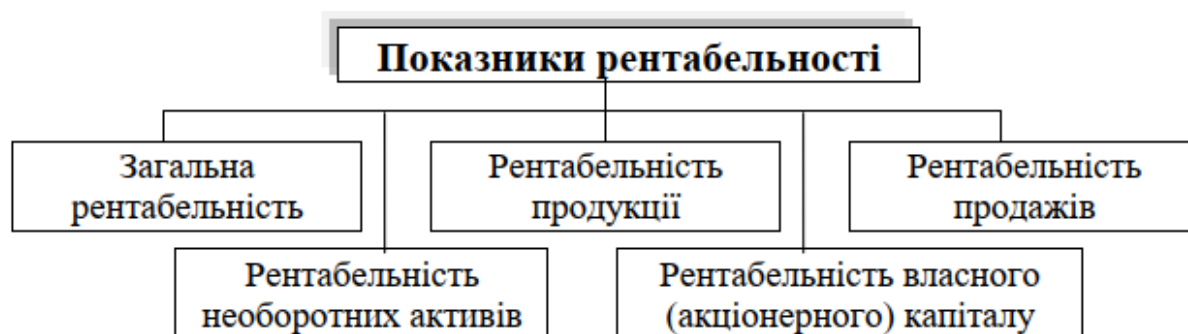


Рисунок 1.9 – Види показників рентабельності

Існують різні види рентабельності. Зазначимо основні види рентабельності і надамо відповідні формули для їх визначення.

Рентабельність продукції розраховується за допомогою формули (1.1) тому розпочнемо із неї [8,13].

Рентабельність продукції ($R_{\text{прод.}}$)

$$R_{\text{прод.}} = \frac{\text{ЧП}}{C} \times 100\%, \quad (1.13)$$

де $R_{\text{прод.}}$ – рентабельність продукції, %

ВП – чистий прибуток

C – собівартість реалізованої продукції.

Для того, щоб отримати показник рентабельності продукції потрібно знати значення чистого прибутку та собівартості продукції.

Валовий прибуток розраховується за наступною формулою:

$$\text{ВП} = \text{ЧД} - C, \quad (1.14)$$

де ЧД – чистий дохід від реалізації продукції.

Наступним етапом ми будемо досліджувати показник рентабельності операційної діяльності.

Рентабельність операційної діяльності ($R_{\text{опер.діяльн.}}$)

$$R_{\text{опер.діяльн.}} = \frac{\text{П}_{\text{опер.діяльн.}}}{\text{В}_{\text{опер.діяльн.}}} \times 100\%, \quad (1.15)$$

де $\text{П}_{\text{опер.діяльн.}}$ – прибуток від операційної діяльності;

$\text{В}_{\text{опер.діяльн.}}$ – витрати від операційної діяльності.

Прибуток від операційної діяльності розраховується за формулою, наведеною нижче:

$$\text{П}_{\text{опер.діяльн.}} = \text{ВП} + \text{ІОД} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ}, \quad (1.16)$$

де ІОД – інші операційні доходи;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут;

ІОВ – інші операційні витрати

Наступним показником у нашій роботі буде показник рентабельності звичайної діяльності. Формула для розрахунку даного показника, представлена нижче.

Рентабельність звичайної діяльності ($R_{\text{звич.діяльн.}}$)

$$R_{\text{звич.діяльн.}} = \frac{П_{\text{звич.діяльн.}}}{В_{\text{звич.діяльн.}}} \times 100\%, \quad (1.17)$$

де $П_{\text{звич.діяльн.}}$ – прибуток від звичайної діяльності;

$В_{\text{звич.діяльн.}}$ – витрати від звичайної діяльності.

Прибуток від звичайної діяльності

$$П_{\text{звич.діяльн.}} = П_{\text{опер.діяльн.}} + \text{ДУК} + \text{ФД} + \text{ІД} - \text{ВУК} - \text{ФВ} - \text{ІВ}, \quad (1.18)$$

де ДУК – дохід від участі в капіталі;

ФД – фінансові доходи;

ІД – інші доходи;

ВУК – витрати від участі в капіталі;

ФВ – фінансові витрати;

ІВ – інші витрати

Дохід від участі в капіталі – це дохід від інвестицій, які обліковуються за методом участі в капіталі. Фінансові доходи – це дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковують за методом участі в капіталі).

Інші доходи – це доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною та фінансовою діяльністю підприємства.

Рентабельність господарської діяльності ($R_{\text{госп.діяльн.}}$)

$$R_{\text{госп.діяльн.}} = \frac{П_{\text{звич.діяльн.}}}{В_{\text{підпр.}}} \times 100\%, \quad (1.19)$$

де $В_{\text{підпр.}}$ – витрати підприємства.

$$В_{\text{підпр.}} = В_{\text{звич.діяльн.}} + \text{ВСЗ}, \quad (1.20)$$

де ВСЗ – витрати на соціальні заходи.

Витрати на соціальні заходи включають в себе пенсійне страхування, соціальне страхування та соціальне страхування на випадок безробіття.

Рентабельність підприємства ($R_{\text{підпр.}}$)

$$R_{\text{підпр.}} = \frac{\text{ЧП}}{\bar{A}} \times 100\%, \quad (1.21)$$

де ЧП – чистий прибуток;

\bar{A} – середньозважена вартість активів.

$$\bar{A} = \frac{A_{\text{поч.р.}} + A_{\text{кін.р.}}}{2}, \quad (1.22)$$

де $A_{\text{поч.р.}}$ – вартість активів на початок року;

$A_{\text{кін.р.}}$ – вартість активів на кінець року.

$$\text{ЧП} = \text{П}_{\text{оп}} - \text{ПП}, \quad (1.23)$$

де $\text{П}_{\text{оп}}$ – прибуток до оподаткування;

ПП – податок на прибуток

$$\text{ПП} = 0,18 \times \text{П}_{\text{оп}} \quad (1.24)$$

Рентабельність власного капіталу ($R_{\text{ВК}}$)

$$R_{\text{ВК}} = \frac{\text{П}_{\text{оп}}}{\overline{\text{ВК}}} \times 100\%, \quad (1.25)$$

де $\overline{\text{ВК}}$ – середньорічна вартість власного капіталу.

Рентабельність залученого капіталу ($R_{\text{зал.кап.}}$)

$$R_{\text{зал.кап.}} = \frac{\text{П}_{\text{оп}}}{\overline{\text{ПК}}} \times 100\%, \quad (1.26)$$

де $\overline{\text{ПК}}$ – середньорічна вартість позикового капіталу.

$$\overline{\text{ПК}} = \overline{\text{ДЗЗ}} + \overline{\text{ПЗЗ}}, \quad (1.27)$$

де $\overline{\text{ДЗЗ}}$ – довгострокові зобов'язання і забезпечення;

$\overline{\text{ПЗЗ}}$ – поточні зобов'язання і забезпечення.

До складу довгострокових зобов'язань і забезпечень входять [13]:

- пенсійні зобов'язання;

- довгострокові забезпечення витрат персоналу;
- страхові резерви;
- інвестиційні контракти.

До складу поточних зобов'язань і забезпечень належать [13]:

- поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування;
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці;
- поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками;
- поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків;
- поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю;
- поточні забезпечення;
- інші поточні зобов'язання

Рентабельність перманентного капіталу ($R_{\text{перм.кап.}}$)

$$R_{\text{перм.кап.}} = \frac{\Pi_{\text{оп}}}{\text{ВК} + \text{ДЗЗ}} \times 100\% \quad (1.28)$$

Рентабельність необоротних активів ($R_{\text{НА}}$)

$$R_{\text{НА}} = \frac{\Pi_{\text{оп}}}{\overline{\text{НА}}} \times 100\%, \quad (1.29)$$

де $\overline{\text{НА}}$ – середньорічна вартість необоротних активів.

До необоротних активів входять:

- нематеріальні активи;
- основні засоби;
- інші фінансові інвестиції;
- довгострокова дебіторська заборгованість;
- відстрочені податкові активи;
- гудвіл

Рентабельність оборотних активів ($R_{\text{ОА}}$)

$$R_{OA} = \frac{\Pi_{оп}}{\overline{OA}} * 100\%, \quad (1.30)$$

де \overline{OA} – середньорічна вартість оборотних активів.

До оборотних активів належать:

- виробничі запаси;
- незавершене виробництво;
- готова продукція;
- товари;
- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом;
- інша поточна дебіторська заборгованість;
- готівка;
- рахунки в банках
- інші оборотні активи

Рентабельність покриття активів ($R_{ПА}$)

$$R_{ПА} = \frac{ЧД}{\overline{A}} \times 100\% \quad (1.31)$$

Рентабельність окупності активів ($R_{окупн.акт}$)

$$R_{окупн.акт.} = \frac{\overline{A}}{ЧД} \times 100\% \quad (1.32)$$

Рентабельність покриття власного капіталу ($R_{покр.ВК}$)

$$R_{покр.ВК} = \frac{ЧД}{\overline{ВК}} \times 100\% \quad (1.33)$$

Рентабельність окупності власного капіталу ($R_{окупн.ВК}$)

$$R_{\text{окупн.ВК}} = \frac{\overline{\text{ВК}}}{\text{ЧД}} \times 100\% \quad (1.34)$$

Валова рентабельність продажу ($R_{\text{вал.прод.}}$)

$$R_{\text{прод.}} = \frac{\text{ВП}}{\text{ЧД}} \times 100\% \quad (1.35)$$

Чиста рентабельність продажу ($R_{\text{чист.прод.}}$)

$$R_{\text{чист.прод.}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} \times 100\% \quad (1.36)$$

Рентабельність доходу від операційної діяльності ($R_{\text{ДОД}}$)

$$R_{\text{ДОД}} = \frac{\text{П}_{\text{опер.діяльн.}}}{\text{ЧД} + \text{ІОД}} \times 100\% \quad (1.37)$$

Рентабельність виробництва:

$$R_{\text{вир}} = \frac{\text{П}_{\text{бал.}(чис)}}{\text{С}_{\text{о.ф.}} + (\text{О}_{\text{к.н}} + \text{Н}_{\text{а}})} \times 100\% \quad (1.38)$$

Узагальнимо дані у вигляді табл. 1.3 [15].

Таблиця 1.3 - Показники рентабельності

№ з/п	Показник	Формула	Характеристика	Зміст
1	2	3	4	5
1.	Рентабельність продукції	$R_{\text{прод.}} = \frac{\text{ВП}}{\text{С}} \times 100\%$	Розраховується як відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Показує скільки отримано прибутку з 1 грн. понесених витрат
2.	Рентабельність операційної діяльності	$R_{\text{оп.діяльн.}} = \frac{\text{П}_{\text{оп.діяльн.}}}{\text{В}_{\text{оп.діяльн.}}} \times 100\%$	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до операційних витрат	Показує скільки отримано прибутку від операційної діяльності з 1 грн. операційних витрат
3.	Рентабельність звичайної діяльності	$R_{\text{зв.діяльн.}} = \frac{\text{П}_{\text{зв.діяльн.}}}{\text{В}_{\text{зв.діяльн.}}} \times 100\%$	Розраховується як відношення фінансового результату від звичайної діяльності до витрат від звичайної діяльності	Показує скільки отримано прибутку від звичайної діяльності з 1 грн. звичайних витрат

Продовж. табл.1.3

1	2	3	4	5
4.	Рентабельність господарської діяльності	$R_{\text{госп.діяльн.}} = \frac{\Pi_{\text{зв.діяльн.}}}{B_{\text{підпр.}}} \times 100\%$	Розраховується як відношення загального фінансового результату від звичайної діяльності до витрат підприємства	Показує скільки отримано прибутку від господарської діяльності з 1 грн. загальних витрат
5.	Рентабельність підприємства	$R_{\text{підпр.}} = \frac{\text{ЧП}}{A} \times 100\%$	Розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів підприємства	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. активів
6.	Рентабельність власного капіталу	$R_{\text{ВК}} = \frac{\Pi_{\text{оп}}}{\text{ВК}} \times 100\%$	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу
7.	Рентабельність залученого капіталу	$R_{\text{зал.кап.}} = \frac{\Pi_{\text{оп}}}{\text{ПК}} \times 100\%$	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості позикового капіталу	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. позикового капіталу
8.	Рентабельність перманентного капіталу	$R_{\text{перм.кап.}} = \frac{\Pi_{\text{оп}}}{\text{ВК} + \text{ДЗЗ}} \times 100\%$	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу та довгострокових зобов'язань	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. власного капіталу та довгострокових зобов'язань
9.	Рентабельність необоротних активів	$R_{\text{НА}} = \frac{\Pi_{\text{оп}}}{\text{НА}} \times 100\%$	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості необоротних активів	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. необоротних активів
10.	Рентабельність оборотних активів	$R_{\text{ОА}} = \frac{\Pi_{\text{оп}}}{\text{ОА}} \times 100\%$	Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до середньорічної вартості оборотних активів підприємства	Показує величину чистого прибутку, яка припадає на 1 грн. оборотних активів

Продовж. табл.1.3

1	2	3	4	5
11.	Рентабельність покриття активів	$R_{ПА} = \frac{ЧД}{\bar{A}} \times 100\%$	Розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної вартості активів підприємства	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває активи підприємства
12.	Рентабельність окупності активів	$R_{окупн.акт.} = \frac{\bar{A}}{ЧД} \times 100\%$	Розраховується як відношення середньорічної вартості активів до чистого доходу	Показує величину активів, яка припадає на 1 грн. чистого доходу
13.	Рентабельність покриття власного капіталу	$R_{покр.ВК} = \frac{ЧД}{\bar{ВК}} \times 100\%$	Розраховується як відношення чистого доходу до середньорічної вартості власного капіталу підприємства	Показує на яку величину 1 грн. чистого доходу покриває власний капітал
14.	Рентабельність окупності власного капіталу	$R_{окупн.ВК} = \frac{\bar{ВК}}{ЧД} \times 100\%$	Розраховується як відношення середньорічної вартості власного капіталу до чистого доходу	Показує величину власного капіталу, яка припадає на 1 грн. чистого доходу
15.	Валова рентабельність продажу	$R_{прод.} = \frac{ВП}{ЧД} \times 100\%$	Розраховується як відношення валового прибутку до чистого доходу	Показує розмір валового прибутку, що одержується з 1 грн. доходу від продажу продукції (товарів, робіт, послуг)
16.	Чиста рентабельність продажу	$R_{чист.прод.} = \frac{ЧП}{ЧД} \times 100\%$	Розраховується як відношення чистого прибутку до чистого доходу	Показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
17.	Рентабельність доходу від операційної діяльності	$R_{дод} = \frac{П_{опер.діяльн.}}{ЧД + ІОД} \times 100\%$	Розраховується як відношення фінансового результату від операційної діяльності до доходів від операційної діяльності	Показує розмір прибутку з 1 грн. доходу від операційної діяльності

За даними табл.1.3 представлено різні види рентабельності, наведені відповідні формули для їх розрахунку.

Отже, у даному підрозділі було проаналізовано основні показники прибутку та рентабельності, які можуть слугувати оцінкою ефективності роботи компаній.

1.3. Порівняльна характеристика показників виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств агропромислового комплексу

Порівняльна характеристика показників виробничо-господарської діяльності вітчизняних підприємств агропромислового комплексу (АПК) є інструментом аналізу ефективності їх діяльності, визначення сильних і слабких сторінок, а також визначення потенціалу для підвищення конкурентоспроможності. Для виконання такої характеристики враховують такі показники, як:

- продуктивність праці;
- урожайність сільськогосподарських культур;
- рівень механізації та технологічного забезпечення;
- собівартість продукції;
- фінансові результати, з яких основні показники :
 - 1) чистий прибуток;
 - 2) рентабельність виробництва;
- обсяги експорту
- інноваційна активність
- методи аналізу:
 - 1) вертикальний аналіз;
 - 2) горизонтальний аналіз;
 - 3) бенчмаркінг.

Україна має розвинений продовольчий комплекс, який спроможний не лише повною мірою забезпечити населення країни харчовими продуктами, а й формувати активну позицію країни на міжнародних ринках низки ключових агропродовольчих товарів.

Завдяки традиційно потужному продовольчому експорту Україна є одним з гарантів продовольчої безпеки у світі. До повномасштабної війни за обсягами експорту Україна входила до п'ятірки найбільших експортерів зернових у світі, експортували $\frac{3}{4}$ від того, що виробляли, внутрішнє споживання зернових становило лише 20–25 %. Україна постачала 10 % світового експорту пшениці, понад 14 % кукурудзи і понад 47 % соняшникової олії [7]. Наразі завдяки допомозі партнерів Україна залишається ключовим постачальником на світових ринках зерна та соняшникової олії, з часткою понад 10 % міжнародної торгівлі.

Аграрний сектор зазнав суттєвих втрат унаслідок повномасштабної війни РФ проти України. За оцінкою Мінагрополітики України та Київської школи економіки, загальна сума втрат, завданих сільськогосподарській галузі внаслідок широкомасштабного російського вторгнення в Україну, станом на 15 вересня 2022 р. сягнула 6,6 млрд дол. США [6]. При цьому непрямі втрати у сільському господарстві України через зменшення виробництва, блокаду портів і збільшення виробничих витрат оцінюються у 34,25 млрд дол. США (зокрема у рослинництві через зниження виробництва – 11,2 млрд дол. США; у тваринництві – 348,7 млн дол. США; втрати через скорочення виробництва озимих культур оцінено у 3 млрд дол. США; багаторічних культур – у 322 млн дол. США; втрати внаслідок порушення логістики становлять 18,5 млрд дол. США) [6].

Загальна кількість суб'єктів господарювання агропромислового комплексу, які зазнали збитків внаслідок збройної агресії РФ, становить 2653 од. (площі ріллі зменшилися на 1,9 млн га, багаторічних насаджень – на 9 тис. га). Крім того, територія близько 1 млн га потребує обстеження на наявність вибухонебезпечних предметів.

Значних збитків зазнало рослинництво. Зокрема, втрата обсягів виробництва продукції рослинництва в натуральних величинах 2022 р., порівняно з попереднім роком, становить 35–40 %, що зумовлено скороченням посівних площ (через тимчасову окупацію територій України) і нижчою врожайністю культур, порівняно з попереднім роком [6].

У 2023 р. експортовано 16,1 млн т пшениці до 65 країн, 26,2 млн т кукурудзи до 80 країн і 5,7 млн т соняшникової олії до 130 країн світу [7].

Разом з цим, воєнні дії, які відбуваються в Україні, призвели до погіршення продовольчої безпеки в Україні, яке спричинене, зокрема, порушеними логістичними ланцюгами, зруйнованими інфраструктурою, господарствами та виробництвами, зменшенням кількості виробленого продовольства на працюючих підприємствах. На червень 2023 р. сума прямих збитків, завданих агропромислому комплексу України, складає 8,7 млрд дол. США (втрати, пов'язані зі знищенням та пошкодженням сільськогосподарської техніки, складають понад 4,7 млрд дол. США; втрати через знищення та крадіжки виробленої продукції оцінюються в 1,9 млрд дол. США). Непрямі втрати агропромислового комплексу оцінюються в 40,3 млрд дол. США [6].

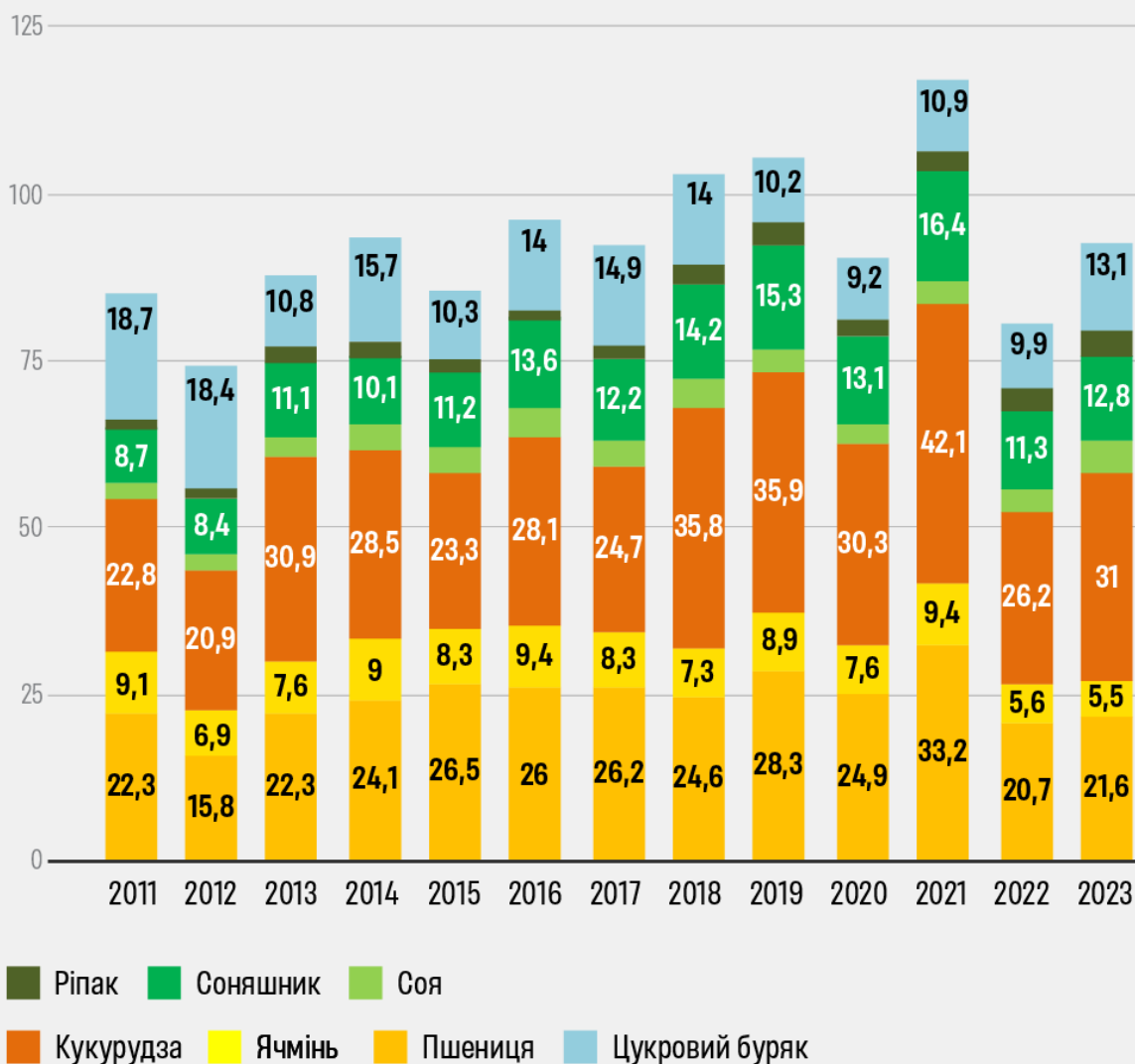
За оцінками ФАО, через війну сільські домогосподарства в Україні зазнали близько 2,25 млрд дол. США збитків. З них близько 1,26 млрд дол. США збитків завдано в галузі рослинництва та 0,98 млрд дол. США – тваринництва. В Україні 25 % сільськогосподарських домогосподарств зупинили або зменшили обсяги виробництва продукції через війну, у прифронтових областях – 38 % [6]. У таких умовах український аграрний сектор продемонстрував високу стійкість та адаптивність до ризиків воєнного часу.

У 2023 році Україна збрала 59,8 млн т зернових і зернобобових, а також 21,8 млн т олійних культур, свідчить оприлюднена сьогодні остаточна оцінка Державної служби статистики [26].

Валовий збір основних культур у 2011-2023 рр. представлено на рис. 1.10. Як свідчать дані, найвищі показники врожайності були у 2021 р. З початком військових дій показники врожайності основних культур суттєво знизились у 2022 р., що є негативною тенденцією.

Forbes | Зернові +11%, олійні +20%

Валовий збір основних культур в 2011-2023 роках, МЛН Т



Джерело: Держстат

Рисунок 1.10 – Валовий збір основних культур у 2011-2023 рр.

Ключові факти врожайності зернових і зернобобових:

Врожай кукурудзи, який тепер частково зимує прямо на полях, перевищив 31 млн т, що відповідає зростанню на 18,5%. Цьому сприяла дуже висока середня врожайність (7,81 т/га), що є другим кращим показником в історії України. Більше було тільки в 2018 році (7,84 т/га).

Врожай пшениці зріс на 4%, до 21,6 млн т. Врожайність була максимальною за всю історію України – 4,64 т/га.

Врожай ячменю скоротився на 2%, до 5,5 млн т. Основною причиною було скорочення площ збирання цієї культури на 14%.

Загалом було зібрано 59,8 млн т зернових і зернобобових культур, що на 11% більше за показник 2022 року. Проте це ще на 16,5% менше середнього обсягу за п'ять років, що передували військовому вторгненню в 2022 році.

Врожай олійних культур становив 21,8 млн т, що відповідає зростанню на 20% до 2022 року. Тут нарощуванню зібраного сприяло і збільшення посівних площ (ріпака, сої), і підвищення врожайності.

Вага зібраного насіння соняшника зросла на 13%, до майже 12,8 млн т, причому посівні площі навіть скоротилися на 1%.

Україна збрала рекордний врожай ріпака – 4,2 млн т (+26%) з рекордної площі 1,43 млн га (+24%).

Ще одним історичним рекордом став врожай сої – 4,74 млн т (+38%), зібраний з рекордної площі 1,83 млн га (+20%).

На сьогоднішній день інфраструктура зернового ринку в Україні має досить розвинену структуру, що включає у себе мережу бірж, аграрно-торгові компанії та в процесі формування оптові продовольчі ринки. Проте, щоб забезпечити їхнє ефективне функціонування, необхідно постійно вдосконалювати їх рівень розвитку.

В Україні ситуація в сільському господарстві розвивається досить складно, особливо для малих та середніх фермерів. Крім того, неможливо передбачити сприятливі кліматичні умови кожного року, тому важливо розвивати сприятливі іригаційну політику та примножувати площі під зрошення. Проте в Україні поки що відсутня чітка стратегія розвитку ресурсів для водопостачання.

Дійсно, українські фермери, особливо малі та середні, зазвичай не мають тих конкурентних переваг, які є у великих аграрних холдингів. Однак, для полегшення їхньої роботи, принаймні в плані отримання інформації, в Україні

функціонує спільний ресурс, який допомагає відстежувати актуальну інформацію щодо урожаю.

Детальніше про ціни на сільськогосподарську продукцію наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4 – Ціни на сільськогосподарську продукцію в портах України

Культура	Миколаївський порт		Порти Одеської області	
	грн/т з ПДВ	\$/т	грн/т з ПДВ	\$/т
Пшениця 2 клас	9 052		9 015	-
Пшениця фураж	8 362		8 350	-
Кукурудза	7 328	260	7 324	-
Ячмінь	8 020		7 988	-
Соняшник	-		18 600	-
Ріпак	-		-	-
Соя	14 650		14 650	-

На сьогоднішній день однією з основних турбот для України є контроль якості зерна. Ця проблема не лише для нашої держави, але й для всіх учасників зернового ринку. Багато країн прийшли до висновку, що важливо не лише кількість зібраного урожаю, а й його якість. На це наголошують наші партнери на рику зерна. Нам необхідно визначити, якими продуктами з зерна ми можемо регулярно торгувати, щоб уникнути сумнівів щодо якості нашої продукції.

Тепер перейдемо до розгляду вирощування та врожайності пшениці, ячменю, соняшнику, сої та кукурудзи в Україні з 2009 по 2022 роки, а також обсяги експорту кукурудзи з України з 2011 по 2021 роки. Для більш точного нами аналізу представимо всі дані в табл. 1.5, та зобразимо графічно динаміку урожайності сільськогосподарських культур за аналізовані періоди (рис. 1.11 – рис. 1.13).

Таблиця 1.5 – Динаміка посівів, збору та урожайності пшениці, ячменю, сої та соняшнику в Україні 2009 – 2022 рр.

Роки	Урожайність пшениці в Україні			Урожайність ячменю в Україні			Урожайність сої в Україні			Урожайність соняшнику в Україні		
	Площа зібрана тис. га	Урожайність т/га	Виробництво млн. т	Площа зібрана тис. га	Урожайність т/га	Виробництво млн. т	Площа зібрана тис. га	Урожайність т/га	Виробництво млн. т	Площа зібрана тис. га	Урожайність т/га	Виробництво млн. т
2009/10	6753	3,09	20,87	4994	2,37	11,83	623	1,68	1,04	5000	1,52	7,6
2010/11	6284	2,68	16,84	4317	1,97	8,48	1037	1,62	1,68	5400	1,5	8,1
2011/12	6657	3,35	22,32	3684	2,47	9,1	1110	2,04	2,26	5400	1,81	9,8
2012/13	5630	2,78	15,76	3293	2,11	6,94	1411	1,71	2,41	5500	1,64	9
2013/14	6566	3,39	22,28	3233	2,34	7,56	1351	2,05	2,77	5300	2,19	11,6
2014/15	6300	3,93	24,75	3200	2,95	9,45	1800	2,17	3,9	5300	1,92	10,2
2015/16	7115	3,83	27,27	3000	2,92	8,75	2137	1,84	3,93	5500	2,16	11,9
2016/17	6462	4,15	26,79	3045	3,24	9,87	1858	2,31	4,29	6800	2,24	15,2
2017/18	6642	4,06	26,98	2652	3,28	8,7	2020	1,97	3,99	6800	2,01	13,7
2018/19	6718	3,73	25,06	2569	2,96	8	1875	2,58	4,83	6500	2,31	15
2019/20	7020	4,16	29,17	2782	3,42	9,53	1963	2,29	4,5	6400	2,58	16,5
2020/21	6847	3,71	25,42	2584	3,08	7,95	1460	2,05	3	7000	2,01	14,1
2021/22	7400	4,46	33	2670	3,82	10,2	1400	2,64	3,7	6900	2,54	17,5



Рисунок 1.11 – Урожайність пшениці в Україні 2009 – 2022 рр.

Виробництво пшениці в Україні відчутно зменшилось у 2020/21 році, майже на 4 мільйони тон, повернувшись до рівня спостереженого в 2018/19 році. проте, за прогнозами Міністерства сільського господарства США, наступного сезону 2021/22 року, виробництво пшениці планується збільшити до 33,0 мільйонів тон, що становитиме на 30% більше у порівнянні з поточним роком. Зазначено, що площа під пшеницю зменшилась в поточному сезоні на 200 тисяч гектарів і становить 6,8 мільйонів гектарів, проте в наступному сезоні передбачається її збільшення до 7,4 мільйонів гектарів.

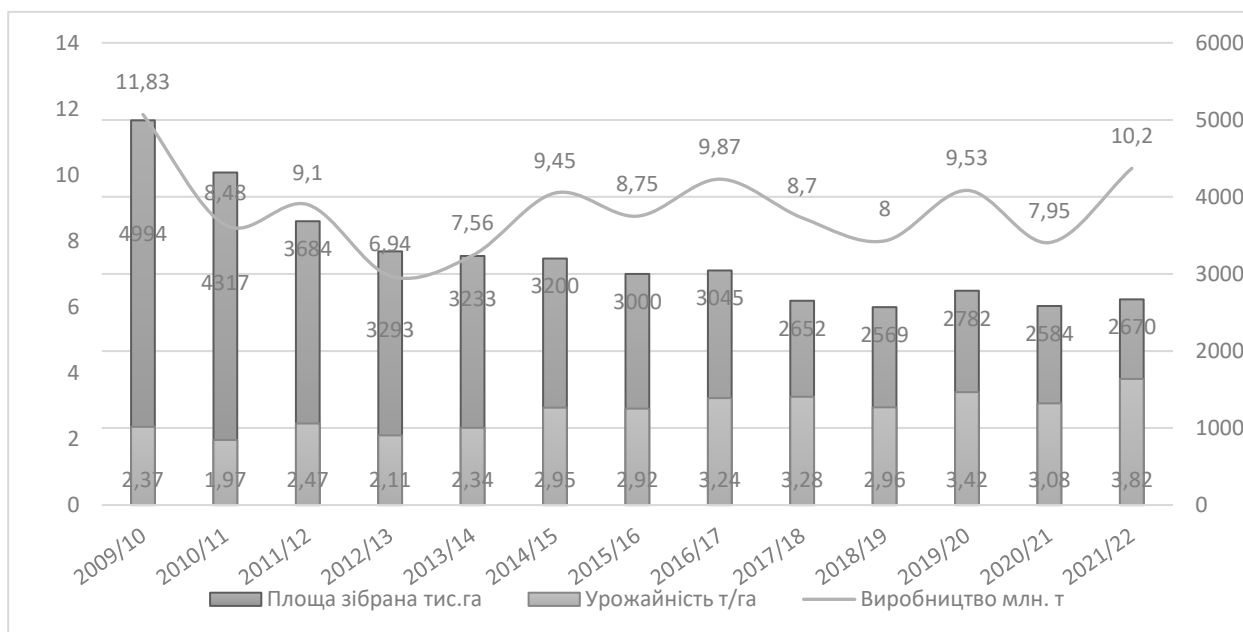


Рисунок 1.12 – Урожайність ячменю в Україні 2009/10 – 2021/22 рр.

В Україні виробництво ячменю також зменшилось у 2020/21 році на 1,6 мільйони тон, відштовхуючись до рівня спостережуваного в 2018/19 році.

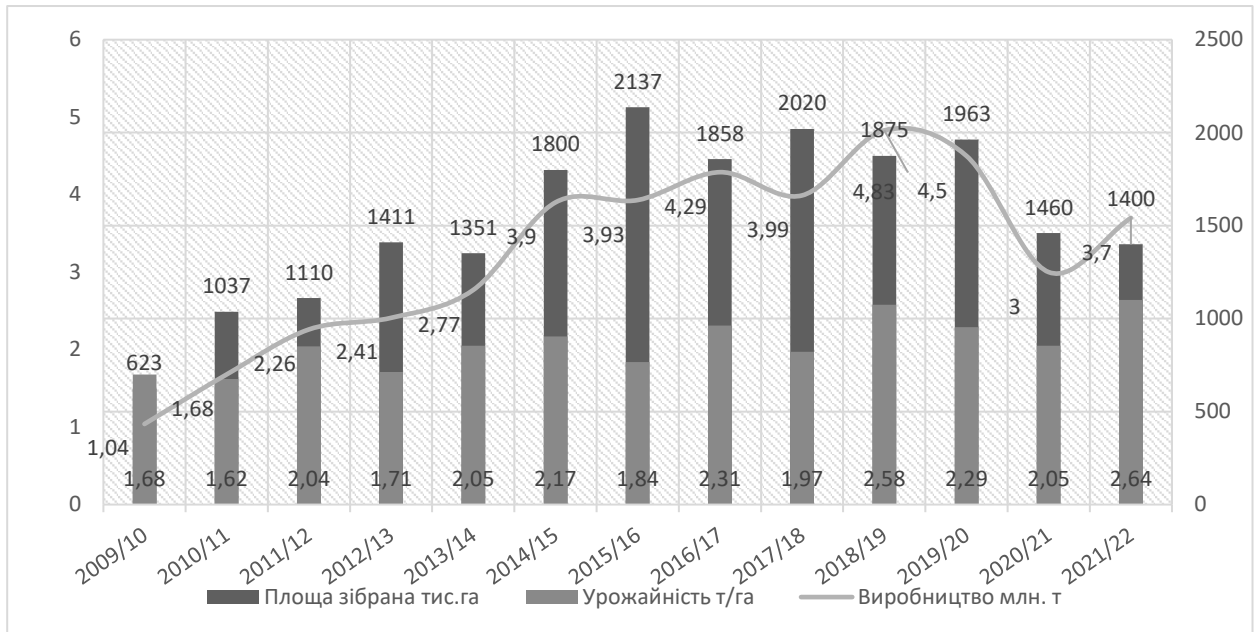


Рисунок 1.13 – Урожайність соняшника в Україні 2009/10 – 2021/22 рр.

Виробництво соняшника також відзначило значне зниження у 2020/21 році на 2,4 мільйона тон, зведене до рівня 2017/18 року. За прогнозами на наступний аналізований сезон, 2021/22 року, передбачається збільшення виробництва до 17,5 мільйона тон, що становитиме збільшення на 24% порівняно з теперішнім роком і буде найкращим результатом за останні кілька років.

Площа під яку було висіяно кукурудзу в Україні в 2020/21 році, склала 5,4 мільйона гектарів, і цей результат є найкращим за весь аналізований період. За цей рік ця площа збільшилась на 8%, або 404 тисячі гектарів. Згідно з прогнозами іноземних країн на 2021/22 рік, очікується що площа залишиться незмінною, з невеликим зростанням на 25 тисяч гектарів.

Таблиця 1.6 – Порівняльна характеристика виробничо-господарських показників підприємств агропромислового комплексу

Підприємство	Земельний банк, тис. га	Обсяг виробництва, грн.	Обсяг реалізованої продукції, грн.	Собівартість продукції, грн.	Чистий дохід від реалізації продукції, грн.	Валовий прибуток, грн.	Чистий прибуток, грн.
ТОВ «Украгробізнес»	499	39361212	44542328	81524575	103055602	21531027	15944564
ПАТ «МХП»	370	29185668	33027377	37466076	46726159	9260083	50947
ТОВ «Агросперіс»	300	23664055	26778955	249	501585	501336	102079
ТОВ «Астарта-Київ»	243	19167885	21690953	187634	348233	160599	195226
ТОВ «Елеватор Агро»	188	14829475	1778178	119519	194199	74680	68579
ТОВ «Харвіст Холдинг»	127	10017783	1303055	45	17710,80	17665,8	-21405,6
ПАТ «Агротон»	110	8676820	1128630	912664	1311081	398417	747067
ТОВ «Гас Агро»	83	6547055	851603	1123726	1337270	213544	85746
ТОВ «Нібулон»	82,5	6507615	846473	14047317	15181308	1133991	1287038
ТОВ «Агровіста»	82	6468175	841343	41	433	23	84131

З аналізу цих даних можна зробити кілька важливих висновку, що стосуються фінансового стану та ефективності діяльності цих агропідприємств. ТОВ «Украгробізнес» володіє найбільшим обсягом земельних ресурсів, а саме 499 тис. га, що вказує на значний потенціал для виробництва продукції. Проте, інші підприємства також мають значущий земельний капітал, який сприяє їхньому розвитку.

ТОВ «Украгробізнес» та ПАТ «МХП» виробляють найбільше продукції та мають високий обсяг реалізації. Варто відзначити, що ТОВ «Агросперіс» і ТОВ «Астарта-Київ» мають подібні обсяги реалізації, що може свідчити про їхню конкурентоспроможність на ринку.

Високі витрати на виробництво продукції спостерігаються у ПАТ «МХП», що може впливати на чистий прибуток. Тоді як ТОВ «Украгробізнес» та ТОВ «Агросперіс» володіють меншою собівартістю продукції, що сприяє більшому чистому прибутку.

ТОВ «Украгробізнес» вигідно виділяється серед інших підприємств щодо чистого доходу від реалізації продукції, свідчачи про ефективність їхньої бізнес-моделі.

Валовий прибуток визначається різницею між обсягом виробництва та собівартістю продукції. Цей показник показує, скільки коштує виробництво продукції перед врахуванням інших витрат. ТОВ «Украгробізнес» і ПАТ «МХП» мають найвищий валовий прибуток серед усіх зазначених агропідприємств.

ТОВ «Украгробізнес» та ТОВ «Астарта-Київ» володіють найвищими показниками чистого прибутку, в той час як «Харвіст Холдинг» має негативний чистий прибуток.

Загальним висновком є те, що різні агропідприємства мають свої сильні та слабкі сторони у фінансовій діяльності. Деякі з них досягають великого успіху завдяки ефективній управлінській стратегії та меншим витратам на виробництво, тоді як інші потребують оптимізації фінансових процесів для досягнення стійкого прибутку.

Для кращого розуміння фінансової ситуації агропідприємств, можна спостерігати, як різні фінансові показники впливають на їхні результати виробництва та рентабельність. Перехід від першої таблиці, яка відображає обсяг виробництва та витрати, до другої таблиці, що містить різні фінансові коефіцієнти, дозволяє нам краще зрозуміти, як фінансові аспекти впливають на ефективність агропідприємств та їхню фінансову стійкість.

У табл. 1.6 були надані важливі показники стосовно обсягу виробництва, реалізації продукції та собівартості. Вони вказують на потужність агропідприємств у фізичному виробництві та продажу. Однак ці показники не розкривають повну картину фінансового здоров'я компаній.

В табл. 1.7 представлено порівняльна характеристика коефіцієнтних показників діяльності агропідприємств України. Коефіцієнти зносу, покриття, ліквідності, автономії, фінансування, оборотності активів та фінансової стійкості відображають фінансовий стан та ризики, з якими стикаються ці підприємства. Рентабельність власного капіталу та рентабельність підприємства показують, наскільки прибутковою є їхня діяльність.

Таким чином, перехід від таблиці 1.6 до таблиці 1.7 надає можливість з'ясувати, як виробничі результати відображаються в фінансових показниках та як фінансова ефективність впливає на результативність агропідприємств. Аналіз обох таблиць разом допомагає отримати повний образ фінансової ситуації цих підприємств та визначити потенційні шляхи для покращення їхньої фінансової продуктивності.

Для кращого розуміння даних таблиці 1.7, розглянемо деякі основні висновки та відсоткові відхилення для кожного показника. Коефіцієнт зносу вказує на фізичний стан активів підприємства. ТОВ «Украгробізнес» та ПАТ «Агротон» мають не найвищий та не найменший коефіцієнт зносу (відповідно 0,33 та 0,32), що свідчить про молодий стан їхнього майна. З іншого боку, ТОВ «Елеватор Агро» та ТОВ «Агровіста» відзначаються високим значенням коефіцієнта зносу (0,80 та 0,65), що може вказувати на старість активів.

Таблиця 1.7 – Порівняльна характеристика коефіцієнтних показників діяльності агропідприємств України

Підприємство	Коефіцієнт зносу	Коефіцієнт покриття	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт фінансування	Коефіцієнт оборотності активів	Коефіцієнт фінансової стійкості	Рентабельність ВК	Рентабельність підприємства
ТОВ «Украгробізнес»	0,33	5,5	4,75	0,8	0,25	1,67	3,92	38,91	25,82
ПАТ «МХП»	0,12	0,47	0,41	-0,32	-4,17	1,44	-0,24	-0,53	0,16
ТОВ «Агросперіс»	0,47	2,02	0,33	0,58	0,73	2,44	1,38	106,93	49,62
ТОВ «Астарта-Київ»	0,58	0,41	0,37	0,55	0,82	0,16	1,21	18,86	9,13
ТОВ «Елеватор Агро»	0,65	1,16	1,13	-0,06	-18,62	0,24	-0,05	265,89	8,35
ТОВ «Харвіст Холдинг»	0,57	2,07	2,05	0,96	0,04	0,02	25,72	-3,13	-2,93
ПАТ «Агротон»	0,32	13,44	6,11	0,94	0,07	0,45	15,37	27,36	25,39
ТОВ «Гас Агро»	0,10	1,10	0,91	-0,12	-9,44	1,19	-0,11	-90,93	7,65
ТОВ «Нібулон»	0,19	0,30	0,06	0,11	8,35	0,46	0,12	16,88	3,88
ТОВ «Агровіста»	0,80	0,003	0,002	0,85	0,17	0,0004	5,77	9,70	8,31

Високий коефіцієнт покриття вказує на здатність підприємства покривати свої фінансові зобов'язання. ТОВ «Украгробізнес» має найвищий коефіцієнт покриття (5,5), в той час як ПАТ «МХП» має найнижчий (0,47). Важливо враховувати, що низький коефіцієнт покриття може вказувати на ризики в погашенні зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, наскільки швидко підприємство може сплатити свої поточні зобов'язання. ТОВ «Украгробізнес» і ТОВ «Агросперіс» мають високий рівень ліквідності, в той час як ПАТ «МХП» та ТОВ «Агровіста» відзначаються низькими значеннями. Це може вказувати на різницю у структурі активів та зобов'язань.

Коефіцієнт автономії показує, наскільки компанія фінансується за рахунок власних коштів. ТОВ «Агросперіс» має найвищий рівень автономії (0,58), показуючи, що більша частина його активів належить власникам. У той час як ПАТ «МХП» має від'ємний коефіцієнт, що може вказувати на не вигідні фінансові угоди.

Показник коефіцієнта фінансування вказує на джерела фінансування підприємства. ПАТ «МХП» має негативний коефіцієнт фінансування (-4,17), що свідчить про значний борг підприємства перед кредиторами.

Коефіцієнт оборотності активів вказує на ефективність використання активів компанії. ТОВ «Елеватор Агро» відзначається високим коефіцієнтом оборотності активів (2,44), показуючи ефективне використання свого майна для генерації доходу.

Компанія ТОВ «Елеватор Агро» має негативний коефіцієнт фінансової стійкості (-0,05), що може свідчити про фінансові труднощі цього агропідприємства.

ТОВ «Украгробізнес» відзначається найвищими показниками рентабельності як відносно власного капіталу (38,91%), так і загального прибутку (25,82%). Усі ці вище проаналізовані показники важливі для оцінки фінансового здоров'я та ефективності агропідприємств.

Отже, загалом аграрний сектор в умовах повномасштабної війни 2023 р. продемонстрував належну спроможність виробляти сільськогосподарську сировину та постачати харчові продукти на внутрішній та зовнішні ринки. Водночас виробництво сільськогосподарської продукції відбувалося при значних фінансових втратах через низьку ціну на зернові та олійні культури на внутрішньому ринку, ускладнений експорт, обмежені можливості щодо відновлення матеріально-технічної бази, інфраструктурних об'єктів та повернення до обробітку земель, постраждалих унаслідок війни. Катастрофічних наслідків завдали руйнування РФ Каховської ГЕС та пов'язана з цим неможливість проведення сільськогосподарської діяльності на землях, що були підтоплені. Вимушена зміна структури посівних площ на користь нарощування виробництва більш рентабельних олійних культур дала змогу частково покрити витрати сільгоспвиробників, а загальне збільшення обсягів виробництва рослинницької продукції відбулося переважно через сприятливі погодні умови. При цьому більшість галузей тваринництва залишається в кризовому стані (особливо це стосується м'ясо-молочної галузі) передусім унаслідок зменшення виробництва у господарствах населення.

Ключові напрями забезпечення функціонування аграрного сектора в умовах повномасштабної війни мають бути спрямовані на збереження ефективності ланцюга «виробництво – перероблення – зберігання – постачання населенню харчових продуктів». Українськими важливими є нарощування виробництва сільськогосподарської продукції, пошук та створення нових (у т. ч. тимчасових) об'єктів для зберігання та первинного перероблення продукції, залучення всіх можливостей державного та приватного сектора для постачання харчових продуктів у місця їх збуту. В умовах повоєнного відновлення треба забезпечити диверсифікацію розвитку аграрного виробництва на основі підвищення капіталізації та інвестиційної привабливості агропідприємств, формування ринкових інститутів, що передбачатиме підвищення ефективності використовуваних у сільському господарстві ресурсів, зміцнення продовольчої безпеки держави, розвиток багатокладності, нарощування експорту товарів з

більшою доданою вартістю, забезпечення комфортних умов проживання на селі. Виникає потреба формування нової повоєнної моделі розвитку аграрного сектора зі збалансуванням його економічних та екологічних компонентів, що відповідатиме цілям сталого розвитку.

Першочерговим завданням державної аграрної політики у 2024 р. є відновлення аграрного виробництва на деокупованих територіях, що продиктовано потребою якнайшвидшого забезпечення продовольчих потреб населення, можливостей самозайнятості, тобто створення умов для повернення людей до громад, у яких відновлено базову безпеку. Відповідно, найпершими завданнями є розмінування сільськогосподарських угідь, об'єктів інфраструктури аграрного сектора й територій особистих господарств, визначення завданої шкоди та започаткування рекультивації земель, постраждалих унаслідок бойових дій. Заходи щодо гуманітарного розмінування сільгоспземель мають бути доповнені системними кроками щодо реабілітації таких земель від воєнного забруднення, зокрема етапність доцільних та припустимих змін їх цільового використання в агровиробництві.

Треба сприяти рівноправному розвитку всіх організаційно-правових форм господарювання. Державна політика щодо стимулювання інклюзивного та багатоукладного розвитку в аграрному секторі України повинна ґрунтуватися насамперед на розв'язанні питання дальшого функціонування малих форм господарювання на селі. Це потребує інституційної та фінансової підтримки середніх і малих виробників сільськогосподарської продукції. Фермерські та особисті селянські господарства можуть розглядатися як точки економічного зростання, що забезпечують життєдіяльність значної частки сільських територій та інтегрують навколо себе дрібні господарства населення.

Отже, порівняльна характеристика показників вітчизняних підприємств АПК дозволяє виявити лідерів, визначити ключові проблеми галузі та знайти шляхи для підвищення ефективності. Аналіз таких показників покращення формування стратегії розвитку агропромислового комплексу.

Висновки до розділу 1

Таким чином, прибутковість виступає фінансовим результатом господарської діяльності підприємства і характеризується абсолютними і відносними показниками. До абсолютних показників прибутковості відноситься сума прибутку підприємства, до відносних – рівень рентабельності.

З нашої точки зору, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Тому дослідження прибутковості є дуже важливим фактором для подальшого ефективного функціонування та розвитку підприємства.

Попри негативні чинники, пов'язані з війною, аграріям удалося поставити на світові ринки зернові й зернобобові культури та борошно на пів мільйона тонн більше, ніж у 2021/2022 маркетинговому році. За даними Державної митної служби, загалом відвантажено 48,97 млн тонн продукції проти 48,45 млн тонн роком раніше. За рік скоротилися постачання:

- пшениці – на 10%, до 16,8 млн тонн;
- ячменю – на 53%, до 2,7 млн тонн;
- на експорт пішло 18 тис. тонн жита, що значно менше від торішніх 161,5 тис. тонн.

Але є приріст на 24% за кукурудзою — до 29,1 млн тонн. А експорт борошна зріс більш як удвічі — до 153,6 тис. тонн. Це говорить про те, що більше завантажено вітчизняні потужності з переробки.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА АНАЛІЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «УКРАГРОБІЗНЕС» ТА ОЦІНЮВАННЯ СТАНУ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналізування основних техніко-економічних показників діяльності підприємства ТОВ «Украгробізнес» та його фінансового стану

Товариство з обмеженою відповідальністю «Украгробізнес» - одна з агропромислових компаній України, основною діяльністю якої є виробництво та оптова торгівля зерном та зернобобовими, насінням олійних культур тощо.

ТОВ «Украгробізнес» являється дочірньою компанією агрохолдингу «Кернел Холдинг С.А.», яка є найбільшим в Україні виробником та експортером зернових, лідер світового ринку соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки. На частку компанії припадає близько 8% світового експорту соняшникової олії. Свою продукцію «Кернел Холдинг С.А.» постачає до понад 70 країн. З листопада 2007 року акції компанії торгуються на Варшавській фондовій біржі (WSE).

Поєднуючи досвід українських аграріїв з інноваційними технологіями, «Кернел Холдинг С.А.» забезпечує найвищу ефективність виробничих процесів, дбаючи про збереження здоров'я ґрунтів та біорізноманіття. Зокрема на стенді агробізнесу у павільйоні України відвідувачі Конференції зможуть оцінити врожайність соняшника, скориставшись додатком Scouting — власній розробці «Кернел Холдинг С.А.».

Завдяки своїм унікальним агрокліматичним умовам, родючим ґрунтам, а також глибоким знанням у веденні сільського господарства, Україна має величезний ресурс для забезпечення не лише глобальної продовольчої безпеки, а й екологічної рівноваги. Попри всі виклики воєнного часу, впровадження кліматичних ініціатив в Україні та дотримання бізнесом принципів сталого

розвитку залишається однією із важливих складових стабільності сьогодні, включно зі євроінтеграційними процесами, а в майбутньому – визначальним фактором залучення інвестицій у відбудову».

Через початок військових дій в Україні ТОВ «Украгробізнес» було змушено перетворитися з лідера, спрямованого на абсолютний зріст, на компанію, головним пріоритетом якої є виживання. Тепер стратегія виживання агропідприємства ґрунтується на трьох основних стовпах: врятувати працівників компанії, зберегти операційну діяльність підприємства та найголовніше зберегти нашу країну.

З урахуванням невизначеності майбутньої доступності морських експортів, а також бізнес-середовища в Україні, ТОВ «Украгробізнес» мусило призупинити свої стратегічні ініціативи та переглянути свої довгострокові стратегії, коли ступінь невизначеності знизиться. Основні види культур, які вирощує ТОВ «Украгробізнес», представлено на рис. 2.1.

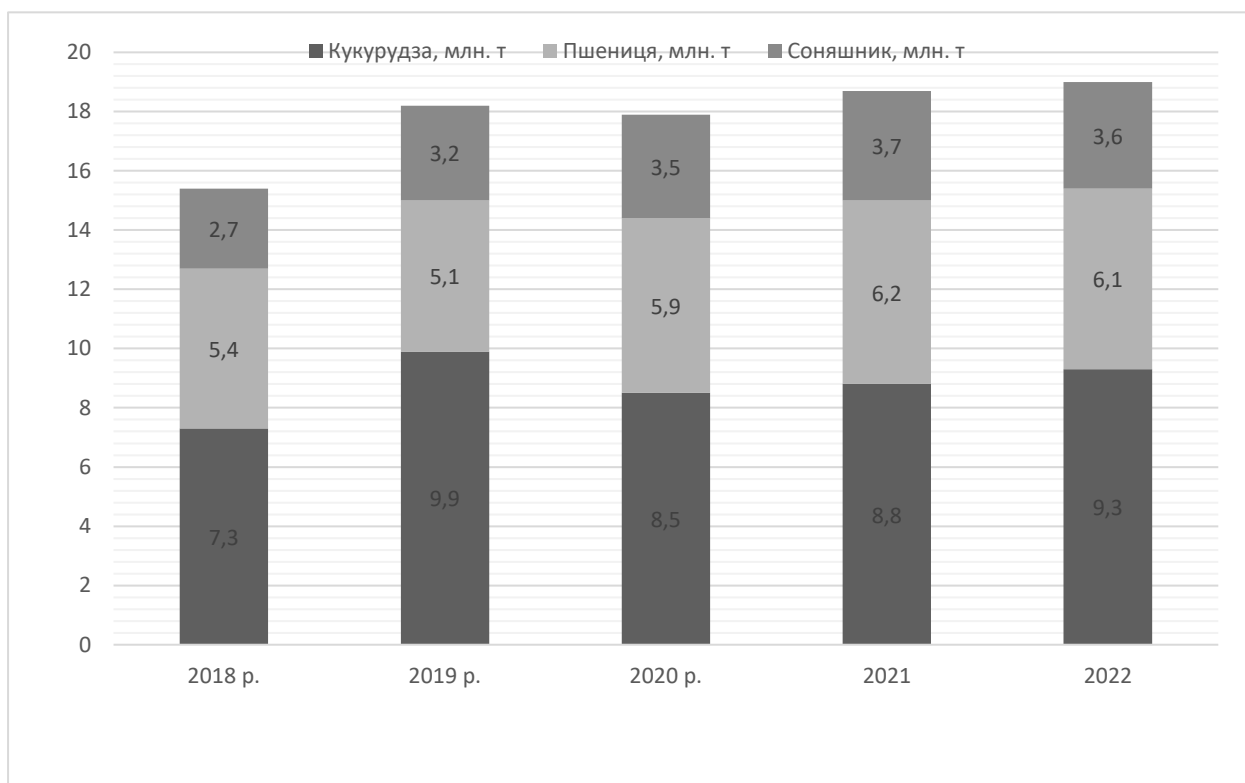


Рисунок 2.1 – Основні види культур ТОВ «Украгробізнес»

Головні сільськогосподарські культури, що фокусується на їх вирощуванні підприємство ТОВ «Украгробізнес» - це пшениця, соняшник та кукурудза. У

2022 році кількість зібраного врожаю кукурудзи становить 9,3 млн. т, пшениці – 6,1 млн. т, та соняшника 3,6 млн. т. У загальній кількості зібрано 19 млн. т сільськогосподарської продукції, що більше за всі попередні аналізовані періоди (рис. 2.1).

До основних видів діяльності відноситься оптова торгівля зерном, насінням олійних культур. Окрім основної, компанія також виконує ряд додаткових видів діяльності, таких як:

1. Оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням.
2. Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування
3. Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами.
4. Оптова торгівля хімічними продуктами.
5. Діяльність головних управлінь (хед-офісів).
6. Консультування з питань комерційної діяльності й керування.
7. Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів.

Тепер перейдемо до більш детального аналізу виробничої діяльності ТОВ «Украгробізнес», та зазначимо їх в табл. 2.1.

Узагальнюючи дані табл. 2.1, ми можемо зробити висновок про те, що обсяг переробки соняшникового насіння має коливання протягом п'яти років. Зростання було помітне з 2018 по 2021 рік, але в 2022 відбулося невелике зменшення до рівня 3,4 млн. т, що на рівні 2020 року. Та все одно, якщо порівнювати з початком аналізованого періоду то, з 2018 по 2022 рік виробництво збільшилось на 9,6%. Обсяг заготівлі зернових культур на елеваторах більш менш стабільний, найбільший приріст спостерігається у 2019 році (30,30%). Однак у 2022 році видно незначний спад з 4,3 млн. т у 2021 році до 4,1 млн. т у 2022 році. Це відбулося за рахунок руйнування деяких елеватори під час обстрілів. Та якщо порівнювати 2018 рік з 2022 роком, то загальна тенденція вказує на зростання (24,24%).

Таблиця 2.1 – Аналіз динаміки виробничої діяльності аграрного підприємства ТОВ «Укragробізнес»

Показник	Роки					Відхилення									
	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютне					Відносне				
						2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2018	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2018
Переробка соняшника, млн. т	3,1	3,2	3,4	3,5	3,4	0,1	0,2	0,1	-0,1	0,3	3,2	6,3	2,9	-2,9	9,7
Земельний банк під урожаєм тис. га	596	530	513	501	499	-66,0	-17,0	-12,0	-2,0	-97,0	-11,1	-3,2	-2,3	-0,4	-16,3
Заготівля зернових культур на елеваторах, млн. т	3,3	4,3	4,2	4,3	4,1	1,0	-0,1	0,1	-0,2	0,8	30,3	-2,3	2,4	-4,7	24,2
Продаж соняшникової олії наливом, млн. т	1,3	1,6	1,5	1,7	1,6	0,3	-0,1	0,2	-0,1	0,3	23,1	-6,3	13,3	-5,9	23,1
Продаж бутильованої олії, млн. л	119	131	128	142	135	12,0	-3,0	14,0	-7,0	16,0	10,1	-2,3	10,9	-4,9	13,4
Експорт зерна, млн. т	4,6	6,1	7,9	8,1	8,3	1,5	1,8	0,2	0,2	3,7	32,6	29,5	2,5	2,5	80,4
Перевалка портових терміналів, млн. т	6,1	6	6,7	7,2	7,7	-0,1	0,7	0,5	0,5	1,6	-1,6	11,7	7,5	6,9	26,2

Обсяг перевалки портових терміналів також поступово зростає протягом п'яти років. У 2022 році досягнувши 7,7 млн. т. Це відбулося за рахунок покращення інфраструктури порту, а саме, розширення причалів, вдосконалення системи розвантаження та збільшення потужностей перевалки.

Передові суперники для підприємства ТОВ «Украгробізнес» (Кернел - Холдинг С.А.) у сфері сільського господарства та продажу продукції за кордон, в Україні вважаються дев'ять найголовніших конкурентів, а саме: «УкрЛандФармінг», «Миронівський Хлібпродукт», «Агросперіс», «Астарта-Київ», «Контінентал Фармерз груп», «Епіцентр Агро», «Харвест», «ІМК», та «Укрпромінвест Агро».

Компанія активно сприяє розвитку агробізнесу в Україні, ставлячи перед собою завдання підтримувати стабільність сільського господарства за допомогою забезпечення стійкості їхньої земельної власності, збільшення врожайності й прибутковості для кожного гектара, надання фінансової підтримки для оборотного капіталу та забезпечення доступу до передових інновацій, досліджень та сервісів.

Динаміка техніко-економічних показників діяльності підприємств ТОВ «Украгробізнес» представлено в табл. 2.2.

Аналізуючи дані таблиці, можна зробити такі висновки, а саме, загальний обсяг виробництва у вартісному виразі, збільшився з 15,4 млн тон у 2018 році до 19 млн. тон у 2022 році, зростання становить 23,38%. Обсяг реалізованої продукції, також у вартісному вираженні, має тенденцію до збільшення: у 2018 році він складає 12 млн. тон, у 2019 році – 13,5 млн. тон, у 2020 році – 16,1 млн. т, у 2021 році – 17 млн. тон, а у 2022 році – 17,6 млн. тон. Збільшення даних показників відбулося за рахунок використання сучасних технологій та нових, модернізованих сортів рослин, та внаслідок збільшення попиту на зернові культури, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку (рис. 2.2).

Таблиця 2.2 – Динаміка основних показників техніко-економічного аналізу підприємства ТОВ «Укragробізнес»

Показник	Роки					Відхилення									
	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютне (+/-)					Відносне (%)				
						2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2022/2018	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2022/2018
Обсяг виробництва, млн. т	15,4	18,2	17,9	18,7	19	2,8	-0,3	0,8	0,3	3,6	18,2	-1,6	4,5	1,6	23,4
Обсяг виробництва, грн.	26592004	31653042	33022014	37551237	39361212	5061038	1368972	4529223	1809975	12769208	19,0	4,3	13,7	4,8	48,0
Обсяг реалізованої продукції, млн. т	12	13,5	16,1	17	17,6	1,5	2,6	0,9	0,6	5,6	12,5	19,3	5,6	3,5	46,7
Обсяг реалізованої продукції, грн.	28765113	35672010	38901007	41075598	44542328	6906897	3228997	2174591	3466730	15777215	24,0	9,1	5,6	8,4	54,8
Собівартість реалізованої продукції, грн.	46267002	54113547	65814203	71441127	81524575	7846545	11700656	5626924	10083448	35257573	17,0	21,6	8,5	14,1	76,2
Витрати на одну гривню товарної продукції, грн./грн.	1,74	1,71	1,99	1,90	2,07	0,0	0,3	-0,1	0,2	0,3	-1,7	16,6	-4,5	8,9	19,0
Середньорічна вартість основних засобів, грн.	9565133	9016132,5	9276744,5	9904740,5	10316653,5	-549000,5	260612,0	627996,0	411913,0	751520,5	-5,7	2,9	6,8	4,2	7,9
Фондовіддача ОЗ грн/грн	2,78	3,51	3,56	3,79	3,82	0,7	0,0	0,2	0,0	1,0	26,3	1,4	6,5	0,6	37,2
Фондомісткість ОЗ грн/грн	0,36	0,28	0,28	0,26	0,26	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,1	-20,8	-1,4	-6,1	-0,6	-27,1
Фондоозбросність грн/ос	11346,54	10695,29	10991,40	11735,47	12223,52	-651,2	296,1	744,1	488,0	877,0	-5,7	2,8	6,8	4,2	7,7
Рентабельність ОЗ, %	44,25	63,67	87,05	110,63	154,55	19,4	23,4	23,6	43,9	110,3	43,9	36,7	27,1	39,7	249,2
Чисельність ПВП, осіб	843	843	844	844	844	0,0	1,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1
Виробіток працівника грн./особу	34122,32	42315,55	46091,24	48667,77	52775,27	8193,2	3775,7	2576,5	4107,5	18653,0	24,0	8,9	5,6	8,4	54,7
Витрати на оплату праці, грн.	6821045	8840204	12392125	13567224	14324216	2019159	3551921	1175099	756992	7503171	29,6	40,2	9,5	5,6	110,0
Витрати на оплату праці одного працівника, грн.	8091,39	10486,60	14682,61	16074,91	16971,82	2395,2	4196,0	1392,3	896,9	8880,4	29,6	40,0	9,5	5,6	109,8
Чистий дохід від реалізації продукції, грн.	54325415	63587320	79330102	88170422	103055602	9261905	15742782	8840320	14885180	48730187	17,0	24,8	11,1	16,9	89,7
Валовий прибуток, грн.	8058413	9473773	13515899	16729295	21531027	1415360	4042126	3213396	4801732	13472614	17,6	42,7	23,8	28,7	167,2
Рентабельність валового прибутку, %	14,83	14,90	17,04	18,97	20,89	0,1	2,1	1,9	1,9	6,1	x	x	x	x	x
Інші операційні витрати, грн.	765213	995203	1326812	1500323	1802883	229990	331609	173511	302560	1037670	30,1	33,3	13,1	20,2	135,6
Матеріальні витрати, грн.	40203251	46523443	54811005	66454122	72562551	6320192	8287562	11643117	6108429	32359300	15,7	17,8	21,2	9,2	80,5
Чистий прибуток, грн.	4232867	5740469	8075136	10958085	15944564	1507602	2334667	2882949	4986479	11711697	35,6	40,7	35,7	45,5	276,7
Рентабельність продукції, %	9,15	10,61	12,27	15,34	19,56	1,5	1,7	3,1	4,2	10,4	x	x	x	x	x
Рентабельність продажів, %	7,79	9,03	10,18	12,43	15,47	1,2	1,2	2,2	3,0	7,7	x	x	x	x	x
Рентабельність виробництва, %	14,04	14,47	16,63	19,74	23,45	0,4	2,2	3,1	3,7	9,4	x	x	x	x	x

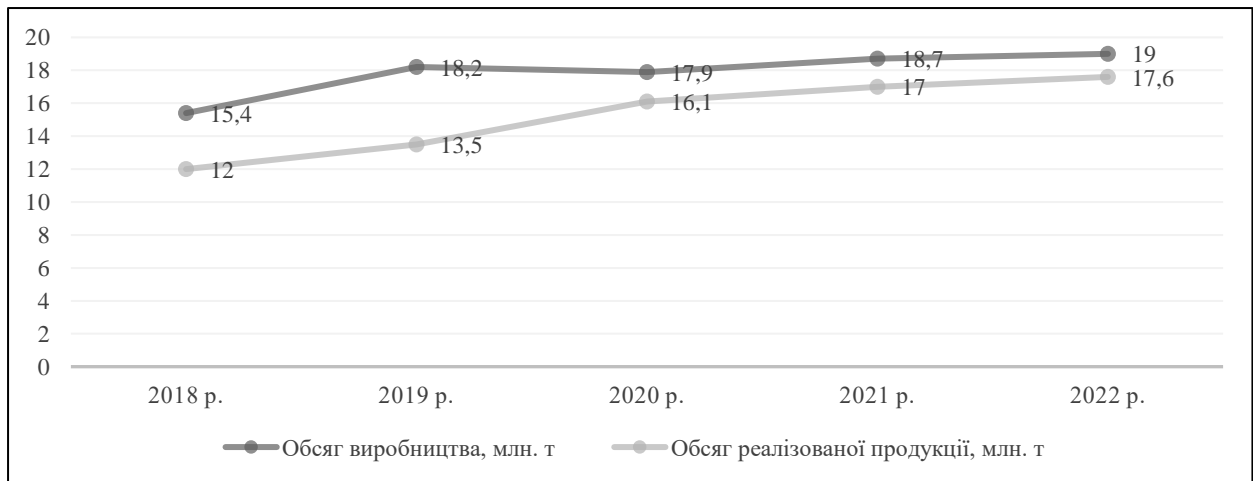


Рисунок 2.2 – Динаміка обсягу виробництва та обсягу реалізованої продукції, у натуральному вираженні за 2018 – 2022 рр., млн. т

Обсяг виробництва у грошовому вираженні з кожним роком стає все більшим, якщо порівнювати 2019 з 2018 роком, то приріст складає 19,03%, 2020 з 2019 роком – 4,32%, 2021 з 2020 роком – 13,72%, 2022 з 2021 роком – 4,82%. Показник обсягу реалізованої продукції, теж має тенденцію до підвищення, з 28765113 грн. у 2018 році до 44542328 грн. у 2022 році, загальний приріст складає 54,85%.

На основі аналізу виконання реальних та запланованих фінансових показників витрат було визначено, що для компанії найбільш суттєвим показником у сфері витрат являється собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг або робіт). Даний показник має тенденцію до підвищення, якщо порівнювати останній 2022 рік з попереднім, то приріст становить 14,11%, а якщо порівнювати з початком аналізованого періоду, тобто з 2018, то приріст складає 76,20%. Підвищення цього показника відбулося за рахунок збільшення витрат на добрива та обробку. Якщо на агропідприємстві спостерігається збільшення кількості захворювань рослин або шкідників, то це може вимагати додаткових витрат на захист рослин. Загалом, собівартість продукції на аграрному підприємстві залежить від багатьох чинників, і збільшення цієї собівартості може бути результатом різних факторів, з якими необхідно

працювати для зниження витрат і підвищення ефективності виробництва (рис. 2.3).

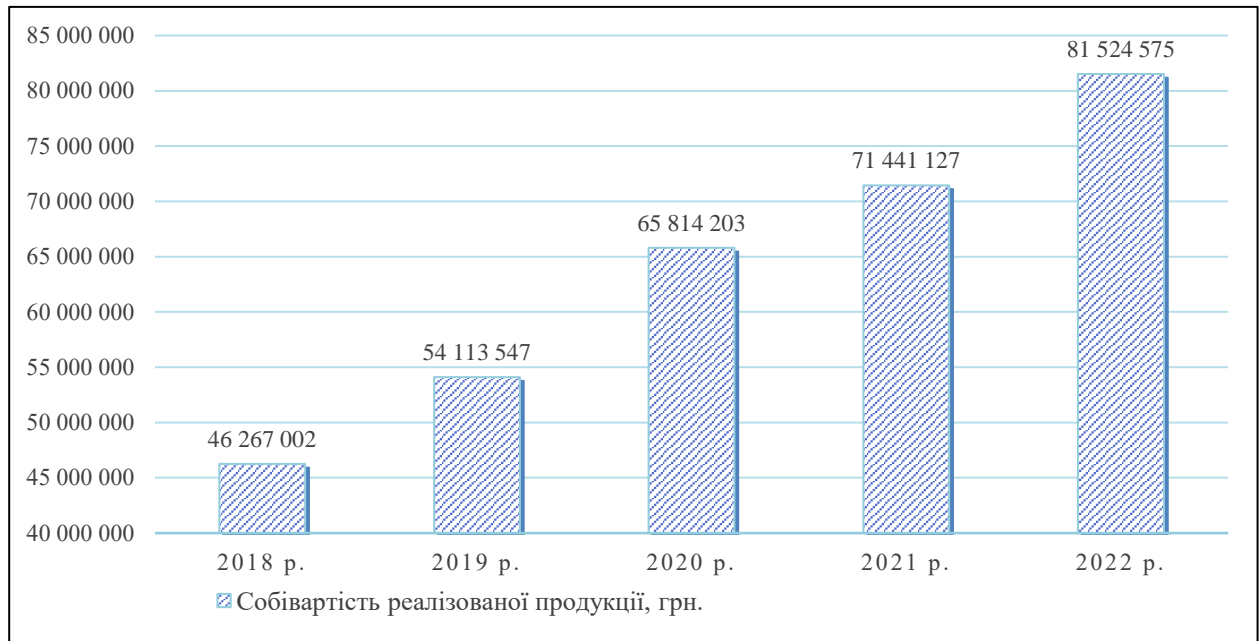


Рисунок 2.3 – Зміна собівартості продукції на протязі 2018 – 2022 рр.

Середньорічна вартість основних засобів зросла з 9565133 грн. у 2018 році до 10316653,5 грн. у 2022 році. Збільшення даного показника на 7,86% може бути пов'язано з інвестиціями, які вкладені в обладнання та розвиток підприємства.

Відзначаючи показник фондovіддачі, ми можемо спостерігати його зростання на майже 40%, з рівня 2,78 в 2018 році до 3,82 в 2022 році. Збільшення цього показника свідчить про стійкий позитивний розвиток компанії. Щодо оберненого показника – фондомісткості, спостережене зменшення з 0,36 до 0,26 свідчить про підвищену ефективність у використанні основних фондів підприємства. Щодо коефіцієнта фондоозброєності, спостерігалася тенденція до його зменшення, але на кінець аналізованого періоду ми можемо побачити підвищення цього показника на 488,05, з 11735,47 в 2021 році до 12223,52 в 2022 році. Це підвищення свідчить про те, що менше працівників обслуговують більший обсяг основних фондів компанії.

Показник рентабельності основних засобів поступово збільшується, та на кінець аналізованого періоду складає 154,55, що майже в 1,5 рази більше за попередній рік. Використання сортів і гібридів рослин, які відповідають

кліматичним умовам та ґрунтам регіону, може підвищити врожайність та виробничу потужність основних засобів.

Чисельність персоналу на протязі 3-х останніх років залишається незмінною – 844 особи. Стабільність даного показника показує нам те, що в такий складний для України час, робочі місця на підприємстві не скорочуються. Та при цьому, ми спостерігаємо що витрати на заробітну плату з кожним роком стають все більшими, з 6821045 грн. у 2018 році, до 14324216 грн. у 2022 році. Підвищення в 2 рази свідчить про те, що заробітна плата на підприємстві з кожним роком збільшується, та на одного працівника складає 16971,82 грн. у 2022 році.

Внаслідок підвищення продуктивності працівників компанії ТОВ «Украгробізнес», ми спостерігаємо, що виробіток працівника зріс, з 34122,32 грн./особу у 2018 році, до 52775,27 грн./особу у 2022 році. Приріст складає 54,66%.

Чистий дохід від реалізації продукції також демонструє збільшення: у 2018 році він складає 54325415 грн., у 2019 – 63587320 грн., у 2020 – 79330102 грн., у 2021 – 88170422 грн., а на кінець періоду – 103055602 грн. Дане підвищення відбулося за рахунок максимального використання оброблюваних земельних площ, які підвищують стійкість виробництва. Також збільшення відбулося за рахунок розширення асортименту вирощуваних культур, яке також дозволило зменшити ризики виробництва та реалізації продукції.

Показник валового прибутку показує позитивну динаміку в діяльності даного агропідприємства. Якщо брати середину аналізованого періоду, тобто 2020 рік, та порівняти з початком – 2018 роком, то ми спостерігаємо його підвищення на 5457486 грн., а це майже в 2 рази. Тепер порівняємо 2020 рік з кінцем аналізованого періоду (2022 рік), і також спостерігається збільшення валового прибутку на 60% (8015128 грн.).

Чистий прибуток компанії, як і всі інші аналізовані показники, з кожним роком стає все більшим. У 2019 році він становить 5740469 грн., що на 35,62% більше за попередній 2018 рік, у 2021 році – 10958085 грн., що на 35,70% більше

ніж у попередньому 2020 році. Якщо ж порівнювати 2022 рік (15944564 грн.) з початком аналізованого періоду, тобто 2018 роком (4232867 грн.), то спостерігається приріст чистого прибутку на 11711697 грн., а це майже в 4 рази. Даний приріст говорить про позитивну тенденцію в діяльності агропідприємства.

Динаміку зміни валового та чистого прибутку представлено на рис. 2.4.

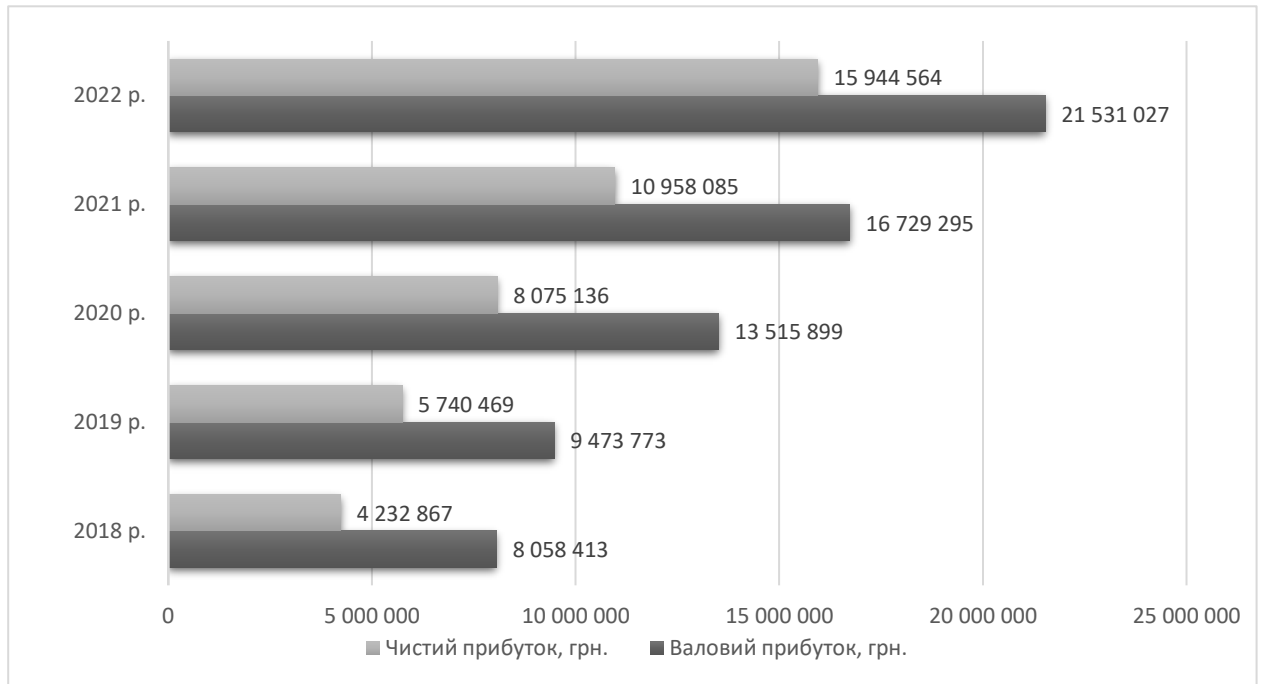


Рисунок 2.4 – Динаміка валового та чистого прибутку за період 2018-2022 рр.

Усі показники рентабельності в даній таблиці збільшуються, (рентабельність валового прибутку, рентабельність продажів, продукції та виробництва). Показник рентабельності валового прибутку визначає, який саме відсоток валового прибутку компанії є найприбутковішим. За п'ять років рентабельність валового прибутку зросла з 14,83% до 20,89%, що свідчить про підвищення ефективності у виробництві та продажах. Показники рентабельності продукції, продажів та виробництва за аналізований період збільшуються. У всіх цих випадках спостерігається позитивна динаміка, що свідчить про ефективне управління бізнесом. Все це відбулося за рахунок вирощування високоякісної сільськогосподарської продукції (рис. 2.5).

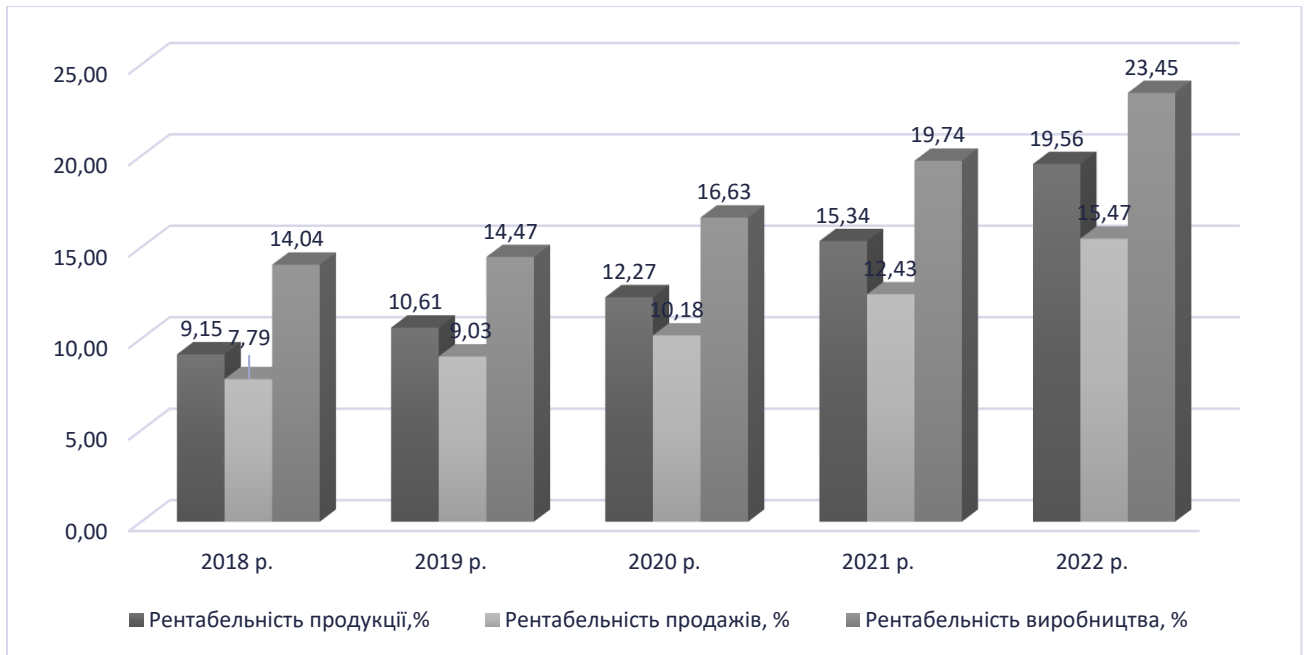


Рисунок 2.5 – Динаміка показників рентабельності за період 2018 - 2022 рр.

Аналіз структури активів та пасивів підприємства ТОВ «Украгробізнес» показано у табл. 2.3.

Підсумовуючи інформацію таблиці, можна зазначити, що протягом звітного періоду валюта балансу збільшилась на 37862132 грн., що складає 44,32% збільшення. Цей показник є обіцяючим та свідчить про розширення фінансової та виробничої сфери компанії. Загалом, це позитивний сигнал стосовно активності агропідприємства.

В цілому, загальна сума необоротних активів за 5 років діяльності компанії підвищується, з 9308069 грн. у 2018 році, до 14500681 грн. у 2022 році. Підвищення цього показника на 64,19% відбулось за рахунок збільшення усіх інших показників які будуть наведенні нижче.

Значення нематеріальних активів компанії зростають на протязі 2018 – 2021 років, зокрема значний зріст спостерігається у 2021 році (586988 грн.), але потім стає меншим на кінець 2022 року, до 11712 грн. Можливість наявності даного показника, може бути пов'язана з інтелектуальною власністю, такою як технології вирощування та обробки культур, а також права на певні сорти рослин.

Таблиця 2.3 – Динаміка активів та пасивів агропідприємства ТОВ «Украгробізнес» за 2018 – 2022 рр.

Показник	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
АКТИВ										
I. Необоротні активи										
1.1. Нематеріальні активи	9798	0,03	133195	0,34	115618	0,24	586988	1,06	111712	0,16
1.2. Незавершені капітальні інвестиції	92530	0,31	84533	0,21	314270	0,65	1326666	2,39	3823661	5,62
1.3. Основні засоби	9193352	30,50	8838913	22,28	9714576	20,00	10094905	18,18	10538402	15,50
1.4. Інвестиційна нерухомість	12389	0,04	37556	0,09	37556	0,08	26 906	0,05	26906	0,04
1.5. Довгострокові фінансові інвестиції:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.6. Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.7. Відстрочені податкові активи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.8. Інші необоротні активи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом I	9308069	30,88	9094197	22,92	10182020	20,96	12035465	21,68	14500681	21,32
II. Оборотні активи										
2.1. Запаси	3253275	10,79	3386977	8,54	4102199	8,45	5475164	9,86	7295000	10,73
- виробничі запаси	854233	2,83	670841	1,69	1205050	2,48	1993327	3,59	2754087	4,05
- незавершене виробництво	1160291	3,85	1312514	3,31	1325143	2,73	1650860	2,97	1997358	2,94
- готова продукція	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- товари	1238751	4,11	1403622	3,54	1572006	3,24	1830977	3,30	2543555	3,74
2.2. Векселі одержані	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.3. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	4526230	15,02	5624870	14,18	6645311	13,68	8622223	15,53	10692462	15,72
2.4. Дебіторська заборгованість за рахунками:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- за виданими авансами	823210	2,73	1 457822	3,67	1059842	2,18	1961120	3,53	3100542	4,56
- з бюджетом	623244	2,07	-	-	47800	0,10	-	-	1361002	2,00
- з нарахованих доходів	75210	0,25	205425	0,52	248721	0,51	180320	0,32	160842	0,24
- у тому числі з податку на прибуток	623244	2,07	-	-	-	-	-	-	-	-
- інша поточна дебіторська заборгованість	125294	0,42	33570	0,08	42170	0,09	50120	0,09	81524	0,12

Продовж. табл. 2.3

2.5. Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.6. Гроші та їх еквіваленти	11403273	37,84	19872531	50,09	26241235	54,03	27201393	48,99	30802252	45,30
- готівка	-	-	-	-	2000	0,00	-	-	-	-
- рахунки в банках	11403273	37,84	19872531	50,09	26239235	54,02	-	-	30878252	45,41
2.7. Витрати майбутніх періодів	1210	0,00	1675	0,00	-	-	-	-	6842	0,01
2.8. Інші оборотні активи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом II	20830946	69,12	30582870	77,08	38387278	79,04	43490340	78,32	53500466	78,68
III. Необоротні активи, утримані для продажу, та групи вибуття	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
БАЛАНС	30139015	100,00	39 677 067	100,00	48 569 298	100,00	55525805	100,00	68001147	100,00
ПАСИВ										
I. Власний капітал										
1.1. Зареєстрований (пайовий) капітал	9703580	32,20	9703580	24,46	9703580	19,98	9703580	17,48	9703580	14,27
1.2. Капітал у дооцінках	-927710	-3,08	-1303400	-3,29	-2225120	-4,58	-2997540	-5,40	-3446650	-5,07
1.3. Додатковий капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.4. Інший додатковий капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.5. Резервний капітал	1452300	4,82	1452300	3,66	1452300	2,99	1452300	2,62	1452300	2,14
1.6. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	14966331	49,66	23771425	59,91	31625915	65,12	37602333	67,72	46478511	68,35
1.7. Вилучений капітал	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом I	25194501	83,59	33623905	84,74	40556675	83,50	45760673	82,41	54187741	79,69
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення										
2.1. Відстрочені податкові зобов'язання	565701	1,88	542112	1,37	497410	1,02	455543	0,82	410112	0,60
2.2. Пенсійні зобов'язання	2305213	7,65	2587431	6,52	2955734	6,09	3200515	5,77	3670410	5,40
2.3. Довгострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.4. Довгострокові забезпечення	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.5. Довгострокові забезпечення витрат персоналу	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.6. Цільове фінансування	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього за розділом II	2870914	9,53	3129543	7,89	3453144	7,11	3656058	6,58	4080522	6,00

Продовж. табл. 2.3

III. Поточні зобов'язання та забезпечення										
3.1. Короткострокові кредити банків	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.2. Векселі видані	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.3. Поточна кредиторська заборгованість за:	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- товари, роботи, послуги	1024 844	3,40	905702	2,28	2134571	4,39	3000210	5,40	3754213	5,52
- розрахунками з бюджетом	164440	0,55	882570	2,22	714338	1,47	1300124	2,34	2899502	4,26
- у тому числі з податку на прибуток	-		408511	1,03	521233	1,07				
- розрахунками зі страхування	72133	0,24	94200	0,24	136663	0,28	175541	0,32	200511	0,29
- розрахунками з оплати праці	264152	0,88	334124	0,84	580217	1,19	610420	1,10	680126	1,00
- одержаними авансами	2700	0,01	3240	0,01	6560	0,01	7540	0,01	12959	0,02
- розрахунками з учасниками	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- із внутрішніх розрахунків	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- страховою діяльністю	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.4. Поточні забезпечення	524550	1,74	654233	1,65	942130	1,94	1015239	1,83	2135270	3,14
3.5. Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.6. Інші поточні зобов'язання	20781	0,07	49550	0,12	45000	0,09	-	-	50303	0,07
Усього за розділом III	2073600	6,88	2923619	7,37	4559479	9,39	6109074	11,00	9732884	14,31
IV. Зобов'язання, пов'язанні з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
БАЛАНС	30139015	100,00	39677067	100,00	48569298	100,00	55525805	100,00	68001147	100,00

Значне зростання показника незавершених капітальних інвестицій на 3731131 грн. вказує на те, що компанія може активно вкладати кошти в розвиток виробництва культур, що може включати покращення технологій вирощування та обробки.

Зростання основних засобів майже у 1,5 рази відзначає розвиток фізичних активів підприємства, наприклад, таких як обладнання для обробки, транспортні засоби для перевезення врожаю та елеватори, де зберігаються сільськогосподарські культури.

Інвестиційна нерухомість за останні два роки залишається стабільною, але якщо порівнювати з початковим значенням 2018 року, то показник збільшився майже на 50%, це свідчить про те, що компанія активно модернізує, доопрацьовує свої активи та проводить реконструкцію, що може призвести до збільшення ефективності у майбутньому.

Позитивним елементом у покращенні фінансового стану є збільшення оборотних активів втричі, на суму 32669520 грн. Зростання показника запасів в 2 рази може свідчити про розширення асортименту виробництва або збільшення обсягів вирощуваної продукції. Це може бути результатом розвитку нових ринків збуту чи стратегічного запасу сировини.

Незавершене виробництво у 2018 році становить 1160291 грн., у 2019 році – 1312514 грн., у 2020 році – 1325143 грн., у 2021 році – 1650860 грн., а у 2022 році – 1997358 грн. Великі обсяги незавершеного виробництва можуть бути результатом активної роботи на полях або оптимізації процесу вирощування та урожаю.

Важливим показником ліквідності, особливо для аграрного сектору, являються грошові кошти та їх еквіваленти. Якщо порівнювати 2019 рік з 2018 роком, то приріст складає 48,99%. Тепер порівнюючи 2022 рік з 2021 роком ми спостерігаємо підвищення на 30802252 грн., що говорить нам про те, що дане підприємство ефективно управляє своїми запасами, забезпечуючи оптимальний рівень товарів, і це може призвести до зменшення витрат, та, відповідно, до збільшення грошових коштів.

Показник витрат майбутніх періодів вказує на обов'язки компанії, які виникають у майбутньому, і може вплинути на фінансовий стан компанії.

Тепер можемо перейти до аналізу пасивів аграрного підприємства, та відзначимо, що зареєстрований, тобто пайовий капітал на протязі п'яти років залишається стабільним – 9703580 грн. це може свідчити про надійність фінансових вкладень та довіру інвесторів чи власників бізнесу.

Від'ємне значення капіталу у дооцінках означає, що компанія оцінила свої активи на меншу суму порівняно з попереднім періодами. Це може бути пов'язано з оцінкою за ринковою вартістю або іншими факторами, що впливають на цінність майна фірми.

Щодо резервного капіталу, то він також як і пайовий залишається незмінним на протязі п'яти років, а саме 1452300 грн., та це говорить нам про наявність резервів для покриття непередбачуваних витрат або майбутнього розвитку та розширення компанії.

Нерозподілений прибуток підвищується протягом аналізованих років, у 2018 він складає 14966331 грн., у 2019 році – 23771425 грн., у 2020 році – 31625915 грн., у 2021 році – 37 602333 грн., та на кінець аналізованого періоду, тобто 2022 рік – 46478511 грн. Все це свідчить про підвищення прибутку або збільшення збитків, та може бути результатом приросту обсягів виробництва та ефективного управління фінансами компанії.

В загальному, збільшення власного капіталу свідчить про стабільність та можливості росту аграрної компанії. Однак важливо аналізувати різні складові капіталу окремо, оскільки це допомагає зрозуміти, які саме аспекти фінансів компанії є ключовими для його успішної діяльності та розвитку.

Зменшення обсягу відстрочених податкових зобов'язань на 155589 грн. (з 565701 грн. у 2018 році до 410112 грн. у 2022 році) упродовж п'яти років може свідчити про більш ефективне планування податкових витрат, оптимізацію оподаткування та краще використання податкових переваг, що сприяє зменшенню фінансових ризиків.

Пенсійні зобов'язання у 2018 році складають 2305213 грн., у 2019 році – 2587431 грн., у 2020 році – 2955734 грн., у 2021 році 3200515 грн., а у 2022 році, тобто в кінці звітнього періоду – 3670410 грн. Зростання цього показника може бути пов'язане зі змінами в законодавстві щодо пенсійних виплат чи підвищення пенсійних внесків.

Загалом, агропідприємство має досить стабільні довгострокові зобов'язання. Проте, важливо продовжувати уважно моніторити та аналізувати дані показники для того, щоб забезпечити фінансову стійкість бізнесу та наперед планувати майбутні витрати. Окрім цього, постійне спостереження за змінами в законодавстві щодо податків та соціальних виплат є важливим для уникнення непередбачуваних фінансових ризиків.

В третьому розділі пасивів видно, що підприємство має різні види поточних зобов'язань та забезпечень. Перейдемо до поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги, та зазначимо, що збільшення з 1024844 грн. у 2018 році до 3754213 грн. у 2022 році, відбулося в результаті збільшення обсягів закупівель сировини або послуг для виробництва сільськогосподарської продукції або збільшення термінів кредитів у постачальників.

Загалом, компанія виявляє стабільний розвиток, активно інвестує у розвиток виробництва, але потребує уваги до дебіторської заборгованості та пенсійних зобов'язань, щоб уникнути можливих фінансових ризиків у майбутньому. Важливо продовжувати моніторити та аналізувати ці показники для забезпечення фінансової стійкості підприємства та планування майбутніх витрат.

Аналіз ліквідності балансу компанії ТОВ «Украгробізнес» за 2018 – 2022 рр. представлено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз ліквідності балансу компанії ТОВ «Укراгробізнес» за 2018 – 2022 рр.

№	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Групи активів					
A1	11403273	19872531	26241235	27201393	30802252
A2	6173188	7321687	8043844	10813783	15396372
A3	3254485	3388652	4102199	5475164	7301842
A4	9308069	9094197	10182020	12035465	14500681
БАЛАНС	30139015	39677067	48569298	55525805	68001147
Групи пасивів					
П1	2073600	2923619	4559479	6109074	9732884
П2	0	0	0	0	0
П3	2870914	3129543	3453144	3656058	4080522
П4	25194501	33623905	40556675	45760673	54187741
БАЛАНС	30139015	39677067	48569298	55525805	68001147
Платіжний надлишок або нестача					
1	9329673	16948912	21681756	21092319	21069368
2	6173188	7321687	8043844	10813783	15396372
3	383571	259109	649055	1819106	3221320
4	-15886432	-24529708	-30374655	-33725208	-39687060

Також, для повноцінної оцінки загальної ліквідності балансу компанії, визначимо універсальний показник ліквідності згідно з формулою нижче:

$$\frac{A_1 \times ПВ_{a1} + A_2 \times ПВ_{a2} + A_3 \times ПВ_{a3} + A_4 \times ПВ_{a4}}{П_1 \times ПВ_{п1} + П_2 \times ПВ_{п2} + П_3 \times ПВ_{п3} + П_4 \times ПВ_{п4}} \quad (2.1)$$

Узагальнений показник платоспроможності за 2018 рік – 0,41.

Узагальнений показник платоспроможності за 2018 рік – 0,47.

Узагальнений показник платоспроможності за 2018 рік – 0,52.

Узагальнений показник платоспроможності за 2018 рік – 0,48.

Узагальнений показник платоспроможності за 2018 рік – 0,48.

Баланс компанії отримує характеристику абсолютної ліквідності, у тому випадку, якщо будуть відповідати наступні співвідношення:

$$A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4 \quad (2.2)$$

Тепер переходимо до створення таблиці, що відображає співвідношення між активами та довгостроковими та постійними пасивами аграрного підприємства.

Таблиця 2.5 – Загальне співвідношення груп активів та пасивів агропідприємства ТОВ «Украгробізнес»

2018 р.				
A1	11403273	>	2073600	П1
A2	5432299	>	0	П2
A3	3254485	>	2870914	П3
A4	9308069	<	25194501	П4
2019 р.				
A1	19872531	>	2923619	П1
A2	6009647	>	0	П2
A3	3388652	>	3129543	П3
A4	9094197	<	33623905	П4
2020 р.				
A1	26241235	>	4559479	П1
A2	7089986	>	0	П2
A3	4102199	>	3453144	П3
A4	10182020	<	40556675	П4
2021 р.				
A1	27201393	>	6109074	П1
A2	10813783	>	0	П2
A3	5475164	>	3656058	П3
A4	12035465	<	45760673	П4
2022 р.				
A1	30802252	>	9732884	П1
A2	15396372	>	0	П2
A3	7301842	>	4080522	П3
A4	14500681	<	54187741	П4

Аналізуючи табл. 2.4 та 2.5, виявлено, що фінансовий стан компанії ТОВ «Украгробізнес» на початку періоду (2018 рік) та в кінці аналізованого періоду (2022 рік) відповідає умовам абсолютної ліквідності.

Група високоліквідних активів показує стабільний та значний ріст протягом всього періоду з 11403273 грн. у 2018 році до 30802252 грн. у 2022 році. Це може свідчити про успішність управління основними активами, зокрема, ефективне використання земельних ресурсів та інфраструктури для вирощування сільськогосподарських культур.

Група активів, які швидко реалізуються демонструє стабільний ріст на 35,28%, хоча він менший у порівнянні з високоліквідними активами. Це може бути пов'язано з вкладанням в технологічне оновлення або додаткові ресурси для підвищення врожайності та якості продукції.

Зростання групи повільно ліквідних активів вказує на збільшення запасів, що може бути пов'язане з розширенням обсягів виробництва або стратегічними запасами для майбутньої продукції. У 2018 році вони складають 3254485 грн., у 2019 році – 3388652 грн., у 2020 році – 4102199 грн., у 2021 році – 5475164 грн., а у 2022 році – 7301842 грн.

Довгострокові пасиви збільшились з 2870914 грн. у 2018 році до 4080522 грн. у 2022 році. Ріст цієї групи пасивів може свідчити про поступове збільшення обсягу зобов'язань перед кредиторами, проте зростання може бути стриманим та у межах, що вважається позитивним.

Збільшення постійних пасивів у розмірі 28993240 грн. може свідчити про зростання капіталу компанії, та може бути використано для розвитку та розширення бізнесу.

Динаміка відносних показників ліквідності аграрної компанії ТОВ «Украгробізнес» представлено в табл.2.6.

Таблиця 2.6 – Динаміка відносних показників ліквідності аграрної компанії ТОВ «Украгробізнес»

Показники	Нормативне значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Коефіцієнт покриття	>2	9,69	10,01	8,21	7,12	5,50
Коефіцієнт швидкої ліквідності	>1	8,12	8,85	7,31	6,22	4,75
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	5,50	6,80	5,76	4,45	3,16
Частка оборотних коштів в активах	-	69,12	77,08	79,04	79,04	102,24
Робочий капітал	Середньогоалу зеве	18757346	27659251	33827799	37381266	43767582

Як видно з даних табл. 2.6, протягом аналізованого періоду компанія мала високий рівень коефіцієнта покриття, значно перевищуючи нормативне значення. Це свідчить про те, що у аграрної компанії на даний момент достатній рівень прибутку для покриття своїх фінансових зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності залишився на високому рівні, перевищуючи нормативне значення (> 1) протягом всього періоду. У 2018 році даний показник дорівнює 8,12, у 2019 році – 8,85, 2020 році – 7,31, у 2021 році –

6,22, у 2022 році – 4,75. Все це свідчить про те, що у компанії була здатність швидко перетворювати свої найбільш ліквідні активи на готівку для виконання своїх фінансових зобов'язань.

Робочий капітал виявив стійке зростання протягом п'ятирічного періоду, що є позитивним сигналом. І це є результатом того, що компанія має достатньо засобів для фінансування своїх поточних операцій та збільшення оборотних активів підприємства та подальшого його розвитку.

Показники загальної фінансової стійкості показані в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Загальні показники фінансової стійкості бізнесу

№	Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1	Нв	15886432	24529708	30374655	33725208	39687060
2	Нд	18757346	27659251	33827799	37381266	43767582
3	Нз	20830946	30582870	38387278	43490340	53500466
4	Зв	3253275	3386977	4102199	5475164	7295000
5	±Нв	12633157	21142731	26272456	28250044	32392060
6	±Нд	15504071	24272274	29725600	31906102	36472582
7	±Нз	17577671	27195893	34285079	38015176	46205466

Заданий набір показників фінансової стійкості компанії ТОВ «Украгробізнес» протягом 2018 – 2022 років відображає ключові аспекти її фінансового здоров'я та стійкості. Відзначається поступовий ріст кожного показника, що свідчить про позитивні тенденції в фінансовому забезпеченні компанії, а також про збільшення її стійкості та розвитку протягом цього періоду.

Отже, з огляду на позитивну тенденцію зростання показників фінансової стійкості та покращення управління ресурсами, можна зробити висновок, що ТОВ «Украгробізнес» демонструє стабільний розвиток та має потенціал для подальшого зміцнення своїх фінансових позицій у майбутньому.

Для здійснення комплексної оцінки ділової активності, потрібно перейти до розрахунку показників відносної ділової активності, які представлені в табл. 2.8.

Таблиця 2.8 – Основні показники ділової активності агропідприємства

Показники	Норм. значення	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Коефіцієнт оборотності активів	зростання	1,85	1,82	1,80	1,69	1,67
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	-	2,75	2,47	2,30	2,15	2,13
Коефіцієнт оборотності запасів	середнього лузеве	20,98	19,15	21,19	18,41	16,14
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-	2,19	2,16	2,14	2,04	2,06
Коефіцієнт оборотності коштів в розрахунках (дебіторської заборгованості)	-	7,66	9,42	10,33	9,37	7,86
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	-	29,18	25,45	21,20	16,53	13,01
Коефіцієнт завантаженості активів	-	0,54	0,55	0,56	0,59	0,60
Коефіцієнт завантаженості активів в обороті	-	0,36	0,40	0,43	0,46	0,47
Коефіцієнт завантаженості власного капіталу	-	0,46	0,46	0,47	0,49	0,48

Перейдемо до аналізу цієї таблиці та зазначимо, що коефіцієнт оборотності активів на протязі п'яти років діяльності аграрного підприємства зменшується, коли нормативне значення повинно збільшуватись. Коефіцієнт оборотності оборотних активів вказує на швидкість перетворення оборотних активів у гроші. Його незначне зменшення з 2,75 у 2018 році до 2,13 у 2022 році може пояснюватися збільшенням запасів або підвищенням кількості оборотних активів без відповідного збільшення обсягів продажів.

Коефіцієнт оборотності запасів коливається, у 2018 році він становить 20,98, у 2019 році – 19,15, у 2020 році – 21,19, у 2021 році – 18,41, а у 2022 році – 16,14. Зменшення на 4,84 може свідчити про ефективнішу управлінську політику щодо запасів, наприклад, зниження рівня надлишкових запасів або оптимізацію їх закупівель.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу демонструє, як ефективно використовується власний капітал у генерації прибутку. Незначне зменшення може пояснюватися збільшенням капіталу, але безпосередньо не пов'язаним з виробництвом.

Динаміка показників тривалості обороту активів агропідприємства ТОВ «Украгробізнес» за 2018 – 2022 рр. наведено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Показники тривалості обороту активів підприємства

№	Показники	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
1	Період обороту активів	200,23	197,63	194,79	191,54	188,32
2	Період обороту дебіторської заборгованості (К1)	47,02	38,20	34,86	38,40	45,78
3	Період обороту запасів (К2)	17,16	18,80	16,99	15,42	14,37
4	Період обороту кредиторської заборгованості (К3)	12,34	14,15	16,98	21,78	27,67
5	Фінансовий цикл	51,84	42,85	34,88	32,04	32,48

Аналізуючи дані табл. 2.9, ми можемо зробити детальний висновок по кожному показнику тривалості обороту активів. Перший показник, період обороту активів, вказує на, скільки часу потрібно будь якій компанії для повного обороту всіх його активів. Зниження даного показника з 200,23 у 2018 році до 188,32 у 2022 році свідчить про те, що компанія змогла покращити ефективність використання активів компанії, швидше здійснюючи їх оборот.

Період обороту дебіторської заборгованості поступово зменшується з 47,02 у 2018 році до 38,40 у 2021 році, та на кінець періоду трохи збільшився, і становить 45,78. Даний показник показує час, необхідний для отримання оплати від покупців. Його невеличке зменшення свідчить про те, що компанія стала ефективніше реалізовувати політику видачі кредитів своїм покупцям.

Період обороту запасів вказує на час, протягом якого запаси перетворюються на продукцію або реалізуються. Зменшення цього показника на 2,79 свідчить про те, що компанія змогла оптимізувати управління запасами та покращити їхню оборотність.

Період обороту кредиторської заборгованості вказує на термін, за який компанія розраховується з кредиторами. Збільшення цього коефіцієнта з 12,34 у 2018 році до 27,67 у 2022 році свідчить про можливе затягування розрахунків з кредиторами, що може мати негативний вплив на фінансовий стан бізнесу.

Фінансовий цикл знижується на протязі 5-ти років діяльності аграрного підприємства. У 2018 році він складає 51,84, у 2019 році – 42,85, у 2020 році – 34,88, у 2021 році – 32,04, у 2022 році – 32,48. Зменшення цього показника на 6262,65% свідчить про підвищення ефективності всього циклу виробництва, що може вказувати на покращення фінансової діяльності підприємства.

2.2. Встановлення впливу показників прибутковості на ефективність діяльності підприємства

Встановлення впливу показників прибутковості на ефективність діяльності підприємства є аспектом фінансового аналізу, після чого прибутковість прямо відображає здатність підприємства генерувати дохід і ефективно використовувати свої ресурси.

Динаміка основних показників фінансових результатів діяльності досліджуваного підприємства за період 2018 – 2022 рр. представлена в табл. 2.10.

Протягом п'яти років, а саме з 2018 по 2022 рік, компанія демонструє позитивну динаміку фінансових результатів. Чистий дохід від реалізації продукції постійно зростає, з 54325415 грн. у 2018 році до 103055602 грн. у 2022 році. це свідчить про успішну здатність компанії збільшувати свій обсяг реалізації та залучати побільше клієнтів.

Загальна тенденція показує, що собівартість реалізованої продукції зростає протягом розглянутого періоду (з 2018 по 2022 рік), починаючи з 46267002 грн. у 2018 році і зростаючи до 81524575 грн. у 2022 році, а це на 35257573 грн.

Валовий прибуток також відображає позитивну динаміку, збільшуючись на 167,19% за аналізований період. Крім того, інші фінансові показники, такі як інші операційні доходи та витрати, адміністративні витрати, а також фінансові доходи та витрати, також демонструють певний ріст протягом п'яти аналізованих періодів.

Фінансовий результат від операційної діяльності також показує позитивну тенденцію, зростаючи з кожним роком, у 2018 році він склав 4548210 грн., у 2019 році – 5238465 грн., у 2020 році – 7081058 грн., у 2021 році – 10106630 грн., а у 2022 році – 15005355 грн. Підвищення даного показника на 230% говорить нам про ефективність операційної діяльності компанії та її здатність генерувати прибуток з основної діяльності.

Таблиця 2.10 – Динаміка фінансових результатів аграрного підприємства ТОВ «Уккрагробізнес» за 2018 – 2022 рр.

Показник	Роки					Відхилення					
	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютне (+/-)			Відносне (%)		
						2019/2018	2021/2020	2022/2018	2019/2018	2021/2020	2022/2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), грн.	54325415	63587320	79330102	88170422	103055602	9261905	8840320	48730187	17,05	11,14	89,70
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), грн.	46267002	54113547	65814203	71441127	81524575	7846545	5626924	35257573	16,96	8,55	76,20
Валовий прибуток (збиток)	8058413	9473773	13515899	16729295	21531027	1415360	3213396	13472614	17,56	23,77	167,19
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші операційні доходи, грн.	325024	588345	734126	965220	1531423	263321	231094	1206399	81,02	31,48	371,17
Адміністративні витрати	3070014	3828450	5842155	6087562	6254212	758436	245407	3184198	24,70	4,20	103,72
Витрати на збут	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші операційні витрати	765213	995203	1326812	1500323	1802883	229990	173511	1037670	30,06	13,08	135,61
Фінансовий результат від операційної діяльності, грн.	4548210	5238465	7081058	10106630	15005355	690255	3025572	10457145	15,18	42,73	229,92
Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші фінансові доходи, грн.	895215	2150217	3138502	4054487	5105337	1255002	915985	4210122	140,19	29,19	470,29
Інші доходи	5203	5307	59540	77542	88543	104	18002	83340	2,00	30,24	1601,77
Фінансові витрати	280410	310301	375254	426770	721224	29891	51516	440814	10,66	13,73	157,20
Витрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші витрати	5100	3000	18510	20201	35124	-2100	1691	30024	-41,18	9,14	588,71
Фінансовий результат до оподаткування, грн.	5163118	7080688	985336	13791688	19442887	1917570	3906352	14279769	37,14	39,52	276,57
Витрати (дохід) з податку на прибуток	930251	1340219	1810200	2833603	3498323	409968	1023403	2568072	44,07	56,54	276,06
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Чистий прибуток, грн.	4232867	5740469	8075136	10958085	15944564	1507602	2882949	11711697	35,62	35,70	276,68
Інший сукупний дохід до оподаткування	470310	373210	1090250	1809823	2506521	-97100	719573	2036211	-20,65	66,00	432,95
Інший сукупний дохід після оподаткування	456800	366405	1083035	1904336	2561005	-90395	821301	2104205	-19,79	75,83	460,64
Сукупний дохід, грн.	4689667	6106874	9158171	12862421	18505569	1417207	3704250	13815902	30,22	40,45	294,60

Чистий прибуток підприємства збільшився на 11711697 грн. протягом п'ятирічного періоду, та вже на кінець періоду становить 15944564 грн. Це відбулось в результаті підвищення ефективності управління бізнесом та зростання прибутковості внаслідок різних стратегій. Загалом, збільшення чистого прибутку на 276,68% говорить про позитивний фінансовий стан компанії.

Загальний сукупний дохід компанії таж зріс з 4689667 грн. у 2018 році до 18505569 грн. у 2022 році, що свідчить про її стійке фінансове положення та здатність до зростання у різних аспектах діяльності (рис. 2.6).

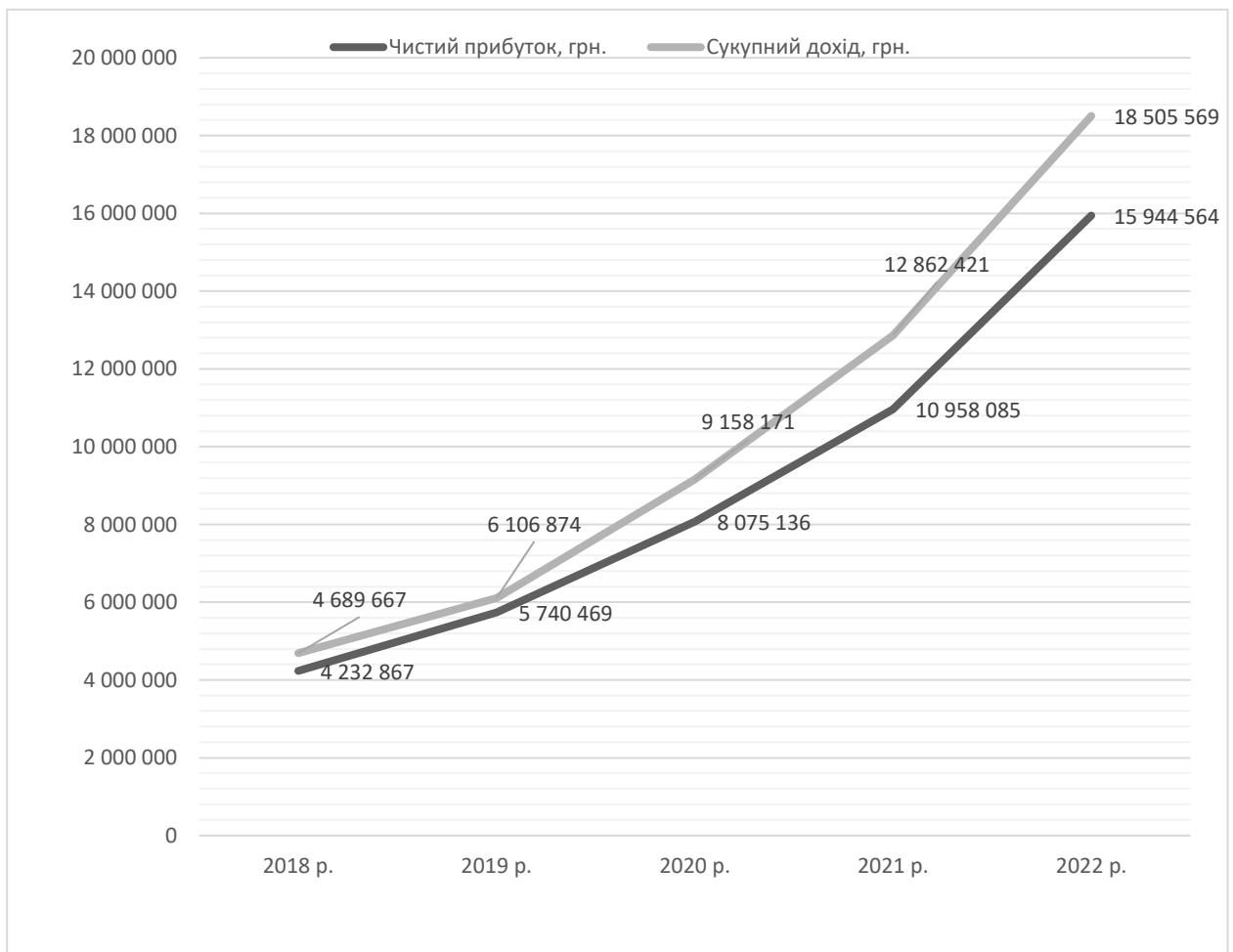


Рисунок 2.6 – Співвідношення чистого прибутку та сукупного доходу за період 2018 – 2022 років

Доходні та витратні показники наведені в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Доходні та витратні показники аграрної компанії ТОВ «Украгробізнес»

Показники	Роки					Відхилення						
	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютне (+/-)			Відносне (%)			
						2019/2018	2021/2020	2022/2018	2019/2018	2021/2020	2022/2018	
Дохід від продажу												
Чистий дохід від реалізації продукції всього, у т. ч.:	54325415	63587320	79330102	88170422	103055602	9261905	8840320	48730187	17,0	11,1	89,7	
-чистий дохід від виробництва та експорту соняшникової олії	53762180	62957120	77921360	86048036	98500902	9194940	8126676	44738722	17,1	10,4	83,2	
-чистий дохід від реалізації інших послуг основної діяльності	563235	630200	1408742	2122386	4554700	66965	713644	3991465	11,9	50,7	708,7	
Собівартість реалізованої продукції, всього у т. ч.:	46267002	54113547	65814203	71441127	81524575	7846545	5626924	35257573	17,0	8,5	76,2	
-зміни запасів готової продукції та незавершеного виробництва (сировина та витратні матеріали)	39253457	45172320	54660247	59500293	68063333	5918863	4840046	28809876	15,1	8,9	73,4	
-витрати на виплати працівникам (ЗП і відповідні внески до фондів соціального страхування)	5504231	7151033	9324241	10000410	11006901	1646802	676169	5502670	29,9	7,3	100,0	
-витрати на амортизацію	772510	774247	871234	900202	1100533	1737	28968	328023	0,2	3,3	42,5	
-інші витрати	736804	1015947	958481	1040222	1353808	279143	81741	617004	37,9	8,5	83,7	
Адміністративні витрати	3070014	3828450	5842155	6087562	6254212	758436	245407	3184198	24,7	4,2	103,7	
Інші операційні доходи	325024	588345	734126	965220	1531423	263321	231094	1206399	81,0	31,5	371,2	
Інші операційні витрати	765213	995203	1326812	1500323	1802883	229990	173511	1037670	30,1	13,1	135,6	
Інший дохід всього, у т. ч.:	5203	5307	59540	77542	88543	104	18002	83340	2,0	30,2	1601,8	
-від безоплатно одержаних активів	3200	3210	2233	1972	3022	10	-261	-178	0,3	-11,7	-5,6	
-інші доходи	2003	2097	57307	75570	85521	94	18263	83518	4,7	31,9	4169,6	
Інші витрати, всього у т. ч.:	5100	3000	18510	20201	35124	-2100	1691	30024	-41,2	9,1	588,7	
-втрати від зменшення корисності активів	0	0	13230	14879	28831	0	1649	28831		12,5		
-списання необоротних активів	5100	3000	5280	5322	6293	-2100	42	1193	-41,2	0,8	23,4	
Інші фінансові доходи												
-доходи від отриманих відсотків на залишки коштів на рахунку в банку	895215	2150217	3138502	4054487	5105337	1255002	915985	4210122	140,2	29,2	470,3	
Інші фінансові витрати												
-витрати з дисконтування зобов'язання з виплат пільгових пенсій	280410	310301	375254	426770	721224	29891	51516	440814	10,7	13,7	157,2	
Доходи, всього	55550857	66331189	83262270	93267671	109780905	10780332	10005401	54230048	19,4	12,0	97,6	
Витрати, всього	50387739	59250501	73376934	79475983	90338018	8862762	6099049	39950279	17,6	8,3	79,3	
Прибуток до оподаткування	5163118	7080688	9885336	13791688	19442887	1917570	3906352	14279769	37,1	39,5	276,6	

Дохід від операційної діяльності підвищується з кожним роком, з 2018 до 2019 року він збільшився на 17,4 %, з 2019 до 2020 року – на 24,8%, з 2020 до 2021 року – на 11,3%, а з 2021 до 2022 року – на 17,1%. Зростання цього показника відбулося за рахунок підвищення доходів від реалізації продукції та інших операційних доходів. І це свідчить про успішний розвиток основної діяльності агропідприємства, збільшення обсягів продажу та ефективність управління операційними витратами.

Показники доходу аграрного підприємства від трьох основних сфер діяльності наведені в дод. М.

Далі можемо перейти до аналізу основних показників рентабельності аграрної компанії ТОВ «Укragробізнес» (табл. 2.12).

Як видно з даних табл. 2.12, рентабельність продукції поступово збільшилась з 17,42% у 2018 році, до 26,41% у 2022 році, може бути пов'язане з покращенням урожайності культур, ефективнішим використанням ресурсів (таких як добрива, насіння, тощо), а також збільшенням виходу олії з насіння соняшнику.

Рентабельність операційної діяльності спочатку знижується з 9,08% у 2018 році до 8,89% у 2020 році, та за останні три роки діяльності агропідприємства, ми спостерігаємо її збільшення з 9,70% у 2020 році до 16,75% у 2022 році. Цей показник може свідчити про ефективність управління процесами підприємства, включаючи обробку, зберігання та виробництво олії.

Рентабельність звичайної діяльності також показує своє збільшення, у 2018 році вона становить 10,25%, у 2019 році – 11,95%, у 2020 році – 13,47%, у 2021 році – 17,35%, у 2022 році – 21,52%. Рентабельність звичайної діяльності для аграрних підприємств є критично важливою, оскільки вона визначає фінансову стійкість та конкурентоспроможність в ринкових умовах та може бути показником успішності господарювання.

Таблиця 2.12 – Показники рентабельності аграрного підприємства ТОВ «Украгробізнес» за 2018 – 2022 рр.

Показники	Роки					Абсолютне відхилення (+/-)				
	2018	2019	2020	2021	2022	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021	2022/2018
ВИТРАТНІ ПОКАЗНИКИ										
Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг), %	17,42	17,51	20,54	23,42	26,41	0,09	3,03	2,88	2,99	8,99
Рентабельність операційної діяльності, %	9,08	8,89	9,70	12,79	16,75	-0,19	0,81	3,09	3,96	7,67
Рентабельність звичайної діяльності, %	10,25	11,95	13,47	17,35	21,52	1,70	1,52	3,88	4,17	11,28
Рентабельність господарської діяльності, %	10,06	11,69	13,15	16,76	20,72	1,63	1,46	3,61	3,96	10,66
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	117,42	117,51	120,54	123,42	126,41	0,09	3,03	2,88	2,99	8,99
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	85,17	85,10	82,96	81,03	79,11	-0,07	-2,14	-1,94	-1,92	-6,06
РЕСУРСНІ ПОКАЗНИКИ										
Рентабельність підприємства, %	14,40	16,44	18,30	21,05	25,82	2,04	1,86	2,75	4,76	11,42
Рентабельність власного капіталу, %	20,86	24,08	26,65	31,96	38,91	3,22	2,58	5,30	6,95	18,05
Рентабельність залученого капіталу, %	111,27	128,77	140,56	155,16	164,92	17,50	11,79	14,60	9,76	53,65
Рентабельність перманентного капіталу, %	18,75	21,85	24,48	29,52	36,11	3,09	2,63	5,04	6,59	17,36
Рентабельність необоротних активів (фондорентабельність), %	53,58	76,95	102,57	124,15	146,54	23,37	25,61	21,59	22,39	92,95
Рентабельність оборотних активів, %	26,13	27,54	28,67	33,69	40,09	1,41	1,12	5,02	6,40	13,96
Рентабельність покриття активів, %	179,79	182,16	184,82	186,13	188,38	2,37	2,66	1,31	2,25	8,59
Рентабельність окупності активів, %	0,54	0,55	0,56	0,59	0,60	0,01	0,01	0,03	0,01	0,06
Рентабельність покриття власного капіталу, %	213,88	216,22	219,46	222,54	225,83	2,34	3,24	3,08	3,29	11,95
Рентабельність окупності власного капіталу, %	0,46	0,46	0,47	0,49	0,49	0,01	0,01	0,02	0,00	0,03
ДОХОДНІ ПОКАЗНИКИ										
Валова рентабельність продажу, %	14,83	14,90	17,04	18,97	20,89	0,07	2,14	1,94	1,92	6,06
Чиста рентабельність продажу, %	7,79	9,03	10,18	12,43	15,47	1,24	1,15	2,25	3,04	7,68
Рентабельність доходу від операційної діяльності, %	8,32	8,16	8,84	11,34	14,35	-0,16	0,68	2,49	3,01	6,02

Показник рентабельності господарської діяльності демонструє своє збільшення на протязі звітного періоду, якщо порівнювати 2018 рік з 2022 роком, то приріст у 2 рази може бути результатом оптимізації управління витратами в аграрному виробництві, зменшення витрат на механізацію та підвищення продуктивності праці. Рентабельність господарської діяльності для аграрних підприємств є важливим показником, оскільки вона відображає ефективність виробництва та здатність підприємства генерувати прибуток від основної діяльності.

Динаміка показників рентабельності (підприємства, власного капіталу та оборотного капіталу) показана на рис. 2.7.

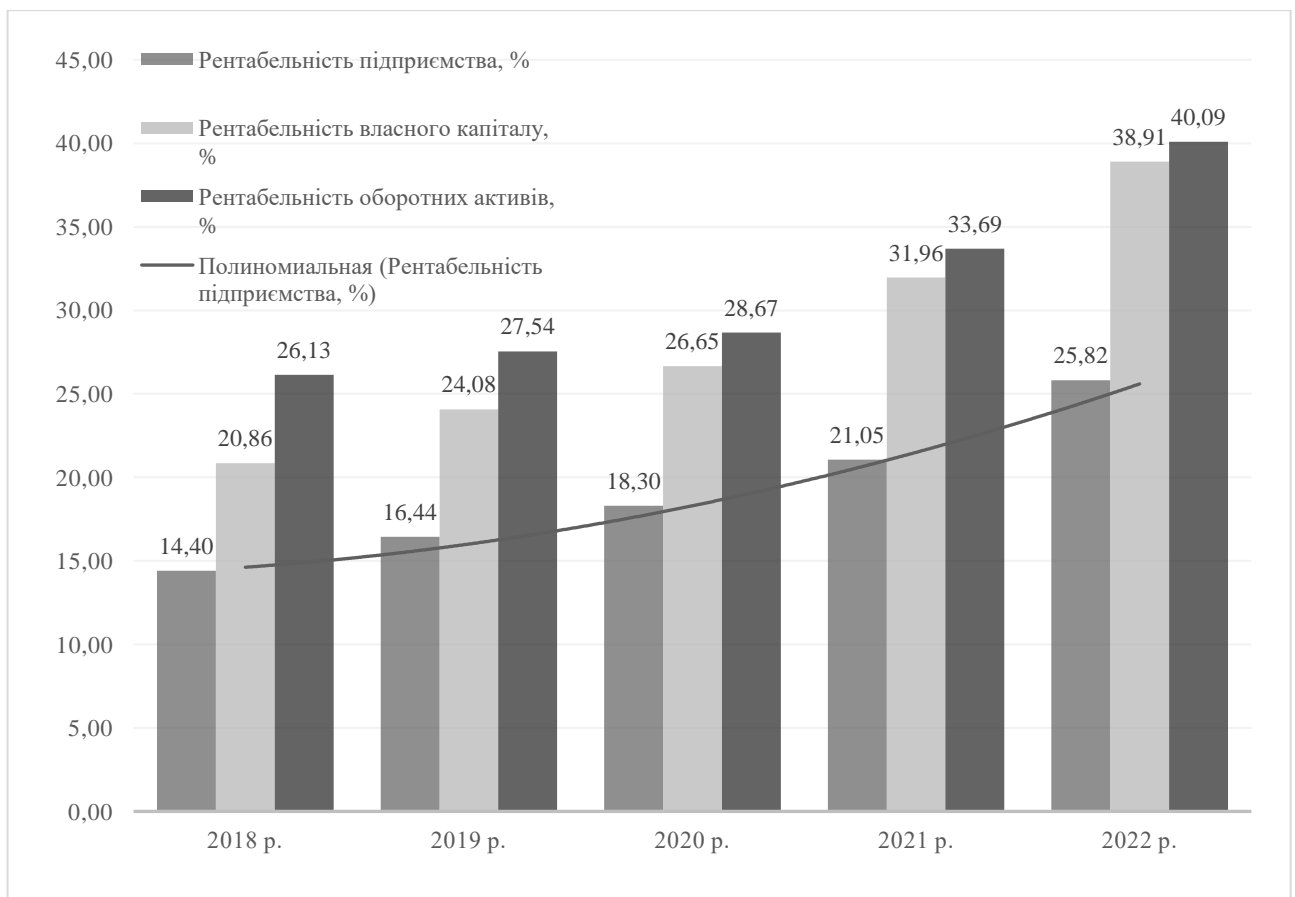


Рисунок 2.7 – Динаміка показників рентабельності підприємства
ТОВ «Укראгробізнес»

Рентабельність підприємства зростає протягом 2018 – 2022 років, з 14,40% у 2018 році, до 25,82% у 2022 році. Приріст у 80% свідчить про позитивну

тенденцію та здатність компанії генерувати більше свого прибутку в порівнянні зі своїми витратами.

Протягом звітного періоду рентабельність власного капіталу поступово зростає, та на кінець періоду становить 38,91%. Це вказує на успішне управління внутрішніми ресурсами та ефективність фінансових операцій компанії. Підвищення даного коефіцієнту може впливати з покращення прибутковості інвестицій, більш раціонального управління заборгованістю перед кредиторами та позичальниками, а також збільшення ефективності операцій та покращення управлінських рішень.

У період з 2018 по 2022 рік показник рентабельності оборотних активів компанії показав стабільне зростання. Підвищення даного коефіцієнта з 26,13% у 2018 році до 40,09% у 2022 році свідчить про те, що компанія успішно здійснила оптимізацію використання своїх оборотних активів для підвищення прибутку від основної діяльності.

Показник рентабельності залученого капіталу також показує приріст на 48,22%. Це позитивне зростання вказує на те, що компанія успішно використовує залучений капітал фірми для зміцнення своєї фінансової стабільності та збільшення свого прибутку. Ймовірними причинами позитивного росту даної рентабельності можуть бути оптимізація управління фінансовими ресурсами, збільшення ефективності використання залучених коштів у процесах виробництва та керування оборотним та необоротним капіталом. Також, успішне фінансове стратегічне планування може сприяти цьому позитивному тренду.

За період з 2018 по 2022 рік рентабельність необоротних активів зросла з 53,58% до 146,54%. Це є дуже позитивним знаком і підкреслює, що компанія успішно використовує свої капітальні ресурси для генерації прибутку та має потенціал для подальшого росту та розвитку. Збільшення рентабельності втричі може бути спровоковане різними чинниками, включаючи оптимізацію виробничих процесів, поліпшення управління необоротними активами, підвищення ефективності використання виробничих можливостей та модернізацію обладнання. Це також може свідчити про ефективну інвестиційну

стратегію компанії та її здатність здобувати прибуток від використання капітальних активів.

Рентабельність покриття активів на протязі п'яти років потроху зростає: у 2018 році, вона складає 179,79%, у 2019 році – 182,16%, у 2020 році – 184,82%, у 2021 році – 186,13%, а у 2022 році – 188,38%, і це вважається позитивним та багатообіцяючим показником. Якщо узагальнено, то показник рентабельності покриття активів свідчить про успішне використання ресурсів компанії для здобуття прибутку та має потенціал для подальшого розвитку в майбутньому. Приріст цієї рентабельності може свідчити про ефективне управління ресурсами організації, коли їх використання сприяє генерації більшого прибутку. Це може бути результатом поліпшення процесів виробництва, ефективного контролю за запасами та активами, а також оптимізації фінансових операцій.

Доволі не поганою тенденцією є збільшення рентабельності покриття власного капіталу, з 2213,88% у 2018 році, до 225,83% у 2022 році. Для аграрної компанії це свідчить про те, що його стратегії управління сільськогосподарською діяльністю та виробництва олії з насіння соняшнику є результативними. Підвищення даного показника може свідчити про успішне використання внутрішніх фінансових ресурсів для отримання прибутку, та це може бути результатом добре налаштованого фінансового управління, інвестицій у вигідні проекти та оптимізації використання власного капіталу.

Валова рентабельність продажів показує стабільне зростання показника з 14,83% у 2018 році, до 20,89% у 2022 році, що є позитивною тенденцією, й для аграрної компанії, це може вказувати на оптимізацію аграрних методів, застосування більш ефективних технологій у вирощуванні відповідних культур або вдосконалення всіх процесів виготовлення олії. Усе це вказує на позитивні тенденції у фінансовому стані компанії та її успішність в ринковому середовищі.

За аналізований період з 2018 по 2022 рік, чиста рентабельність продажу зросла з 7,79% до 15,47%, і це є досить позитивним знаком для бізнесу. У контексті аграрного підприємства, яке спеціалізується на вирощуванні сільськогосподарських культур та виробництві соняшникової олії, це може

вказувати на вдосконалення сільськогосподарських методів, оптимізацію земельних ресурсів, впровадження високопродуктивних гібридів культур або удосконалення технологій у виробництві соняшникової олії. Такий приріст рентабельності може вказувати на розвиток управлінської ефективності компанії та його успішність у даній сфері.

І останній показник, який свідчить про покращення ефективності управління операційної діяльності компанії – це рентабельність доходу від операційної діяльності. З 2018 до 2022 року приріст даного показника становить 6,02%, і вважається позитивним показником для підприємства, яке займається аграрною промисловістю. Цей показник є індикатором успішності операційної діяльності бізнесу та свідчить про його здатність генерувати прибуток від основної діяльності. Наглядно ріст доходних показників рентабельності показано на рис. 2.8.

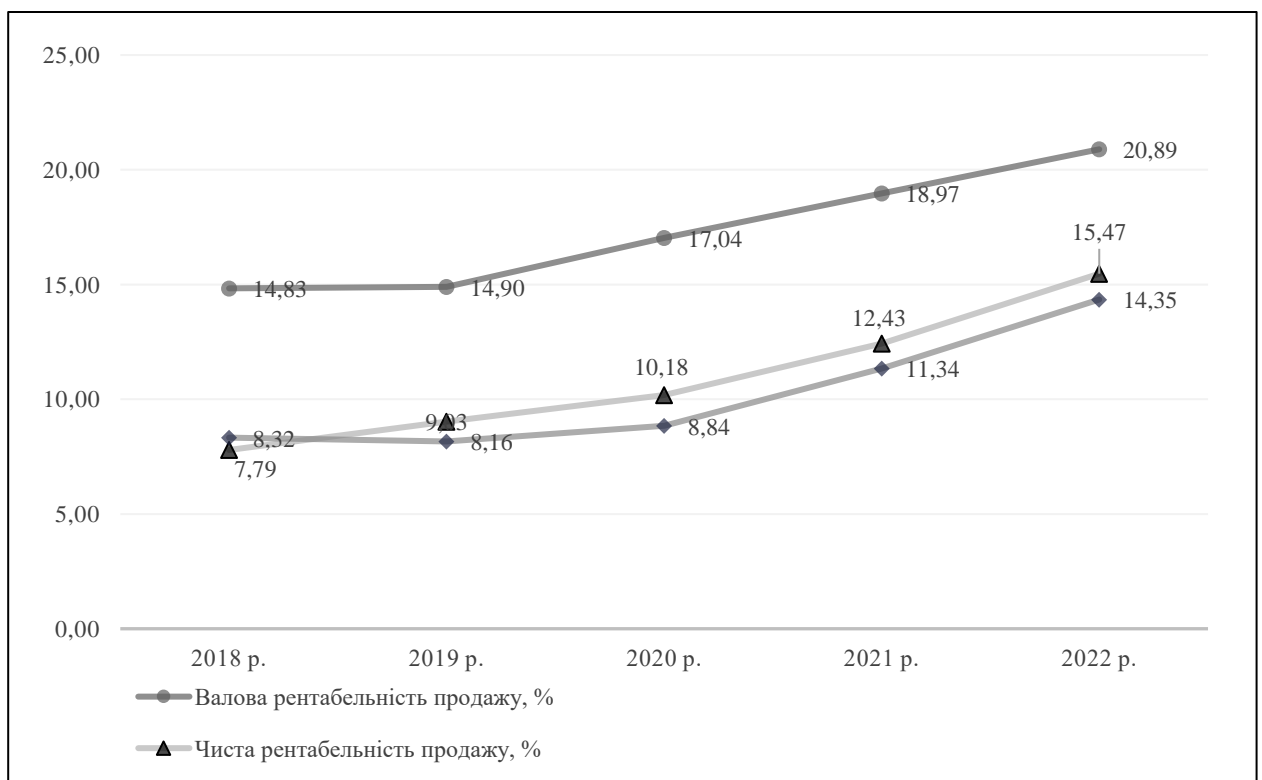


Рисунок 2.8 – Рентабельність доходних показників підприємства
ТОВ «Укראгробізнес»

Узагальнюючи все вище нами написане, ми можемо зробити загальний висновок про те, що аграрне підприємство ТОВ «Укראгробізнес» має позитивні тенденції у своїй рентабельності за останні п'ять років своєї діяльності.

Загальний аналіз показників рентабельності вказує на те, що компанія демонструє стійкий, значний та стабільний ріст своєї ефективності та прибутковості, що може бути наслідком впровадження нових технологій, оптимізації виробничих процесів, та ефективного управління ресурсами.

2.3. Обґрунтування критерію оцінки про підвищення прибутковості діяльності підприємства та заходів щодо підвищення її рівня

З метою встановлення ступеня впливу різноманітних факторів на рівень прибутковості компанії, необхідно провести факторний аналіз.

Після проведених нами обчислень та аналізу показників фінансових результатів ТОВ «Украгробізнес» ми можемо розпочати факторний аналіз щодо рентабельності аграрного підприємства. Та для початку необхідно створити модель, яка враховує відповідні фактори, впливаючи на рентабельність власного капіталу:

$$P_{BK} = ЧР_{П} \times P_{ВІД} \times K_{ЗАЛ} = \frac{ЧП}{ЧД} \times \frac{ЧД}{А} \times \frac{А}{ВК} \times 100\%, \quad (2.3)$$

де $ЧР_{П}$ – чиста рентабельність продажів;

$P_{ВІД}$ – ресурсовіддача;

$K_{ЗАЛ}$ – коефіцієнт фінансової залежності.

З цієї моделі очевидно, що прибутковість власного капіталу компанії залежить від трьох ключових факторів: рівня прибутку від реалізації, ефективного використання ресурсів та структури фінансування, вкладеного у підприємство. Ці показники важливі, оскільки вони відображають різні аспекти діяльності організації: перший – його фінансові результати, другий – активи компанії, і останній – джерела фінансування [39].

Сформуємо таблицю, яка міститиме вихідні показники, котрі необхідні для подальшого проведення цього дослідження (табл. 2.13).

Таблиця 2.13 – Вихідні дані для реалізації факторного аналізу рентабельності компанії ТОВ «Украгробізнес»

Показник	Минулий період	Аналізований період	Зміна	
			+/-	%
Чистий прибуток	10958085	15944564	4986479	45,51
Чистий дохід від реалізації продукції	88170422	103055602	14885180	16,88
Баланс	55525805	68001147	12475342	22,47
Власний капітал	45760673	54187741	8427068	18,42

В залежності від умов та контексту, компанія може користуватися будь-якими з вище перелічених компонентів. Ця стратегія створює можливість для підвищення фінансової рентабельності через використання альтернативних підходів, що враховують умови та специфіку її діяльності [35, 69].

Для аналізу рентабельності власного капіталу компанії можна скористатися найрізноманітнішими методами елімінації. Наш вибір пав на метод ланцюжкових підстановок, який вважається одним із найпростіших в цьому аспекті [32 с. 386-396].

Тепер підставивши дані з табл. 2.13 у формулу 2.3 ми отримаємо наступне рівняння:

$$P_{ВКМ} = \frac{10958085}{88170422} \times \frac{88170422}{55525805} \times \frac{55525805}{45760673} \times 100\% = 23,95\%,$$

де $P_{ВКМ}$ – рентабельність власного капіталу у минулому періоді.

Тепер слід оцінити вплив кожного запропонованого фактору на результативний показник.

$$P_1 = \frac{15944564}{103055602} \times \frac{88170422}{55525805} \times \frac{55525805}{45760673} \times 100\% = 28,45\%,$$

Внаслідок збільшення чистого прибутку, ми зафіксували збільшення рентабельності власного капіталу з 23,95% до 28,45% (на 4,5%).

$$P_2 = \frac{15944564}{103055602} \times \frac{103055602}{68001147} \times \frac{55525805}{45760673} \times 100\% = 29,42\%,$$

Під впливом підвищення ресурсовіддачі спостерігається збільшення показника рентабельності власного капіталу до 29,42%.

$$P_{ВКа} = \frac{15944564}{103055602} \times \frac{103055602}{68001147} \times \frac{68001147}{54187741} \times 100\% = 29,81\%,$$

У результаті змін у структурі капіталу, було зафіксоване невелике підвищення рентабельності власного капіталу на 0,39%.

Та узагальнюючи, ми можемо зробити висновок що рентабельність власного капітал збільшилась на 5,86% (з 23,95% до 29,81%).

Факторний аналіз передбачає метод, що дає можливість вивчити, як найрізноманітніші елементи впливають на показники ефективності. Він дозволяє створення складної моделі, що враховує вплив різноманітних факторів на певний показник ефективності, для прикладу, прибуток. Головна мета цього методу полягає в ідентифікації конкретних факторів для подальшого аналізу, їх класифікації та систематизації для ретельного вивчення впливу на результативність [25, 57].

Для адекватної оцінки економічних явищ важливо досліджувати їх взаємозв'язки з іншими економічними процесами. Оптимальне управління фінансовим результатом вимагає розробки моделі, яка ураховуватиме всі важливі зв'язки та методи управління прибутком від основної діяльності:

$$Y = f(X_i), \quad (2.4)$$

де Y – величина чистого прибутку;

X_i – фактори, які впливають на величину чистого прибутку.

У якості результативних чинників ми використовуватимемо показники, такі як обсяг виробництва, собівартість, адміністративні, матеріальні та фінансові витрати, валовий прибуток, фондоозброєність, рентабельність продажів та виробництва (табл.2.14)

Необхідність у виконанні кореляційно-регресійного аналізу включає такі основні завдання даного аналізу, а саме:

- визначення наявності зв'язку між їх значимістю та досліджуваними ознаками;
- встановлення виду функції зв'язку між факторами та чистим прибутком;

Таблиця 2.14 – Вихідні дані для аналізу впливу показників на чистий прибуток

Показники		Од. виміру	Роки						
			2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
У	Чистий прибуток	грн.	4097758	2777360	4232867	5740469	8075136	10958085	15944564
Х1	Обсяг виробництва	грн.	21364843	24589241	26592004	31653042	33022014	37551237	39361212
Х2	Собівартість	грн.	50488872	36457258	46267002	54113547	65814203	71441127	81524575
Х3	Адміністративні витрати	грн.	3196421	3070016	3070014	3828450	5842155	6087562	6254575
Х4	Матеріальні витрати	грн.	45032621	31578340	40203251	46523443	54811005	66454122	72562212
Х5	Фінансові витрати	грн.	279872	280212	280410	310301	375254	426770	721224
Х6	Валовий прибуток	грн.	9045599	7062747	8058413	9473773	13515899	16729295	21531027
Х7	Фондоозброєність	грн./ос.	12283,71	12270,12	11346,54	10695,29	10991,4	11735,47	12223,52
Х8	Рентабельність продажів	%	6,88	6,38	7,79	9,03	10,18	12,43	15,47
Х9	Рентабельність виробництва	%	14,78	9,69	14,04	14,47	16,63	19,74	23,45

– відкриття параметрів функції зв'язку, яка описує взаємозв'язок між факторами та ситим прибутком.

Кореляційний аналіз сприяє виявленню наявності чи відсутності взаємозв'язку між досліджуваними показниками та дозволяє оцінити ступінь впливу певного фактору на зміни величини чистого прибутку. В рамках кореляційного аналізу вирішуються два завдання: перше – визначення форми зв'язку, або іншими словами, розробка математичної формули, що описує зв'язок між показниками, та друге – вимірювання ступеня інтенсивності цього зв'язку, тобто оцінка наскільки сильним є вплив даного фактору на зміни в чистому прибутку.

Формула коефіцієнта кореляції виглядає наступним чином:

$$r = \frac{\sum xy - \frac{\sum x \times \sum y}{n}}{\sqrt{(\sum x^2 - \frac{(\sum x)^2}{n})(\sum y^2 - \frac{(\sum y)^2}{n})}} \quad (2.5)$$

Виконаємо кореляційний аналіз згідно з формулою вище та визначимо ступінь зв'язку між чистим прибутком і перерахованими факторами. Отримані результати будуть записані в таблицю 2.15.

Таблиця 2.15 – Значення коефіцієнтів детермінації між чистим прибутком та запропонованими нами факторами

Фактор	Показник	Рівняння залежностей	R ²
X1	Обсяг виробництва	$y = 5E-08x^2 - 2,6084x + 4E+07$	0,966
X2	Собівартість	$y = 6E-09x^2 - 0,3995x + 1E+07$	0,9921
X3	Адміністративні витрати	$y = 1E-06x^2 - 8,8792x + 2E+07$	0,8469
X4	Матеріальні витрати	$y = 6E-09x^2 - 0,3033x + 7E+06$	0,9751
X5	Фінансові витрати	$y = 7E-05x^2 + 94,468x - 2E+07$	0,9868
X6	Валовий прибуток	$y = 1E-08x^2 + 0,5416x - 1E+06$	0,9906
X7	Фондоозброєність	$y = -3,235x^2 + 75661x - 4E+08$	0,0492
X8	Рентабельність продажів	$y = 3657x^2 + 631763x - 3E+06$	0,9938
X9	Рентабельність виробництва	$y = 48620x^2 - 616521x + 4E+06$	0,9726

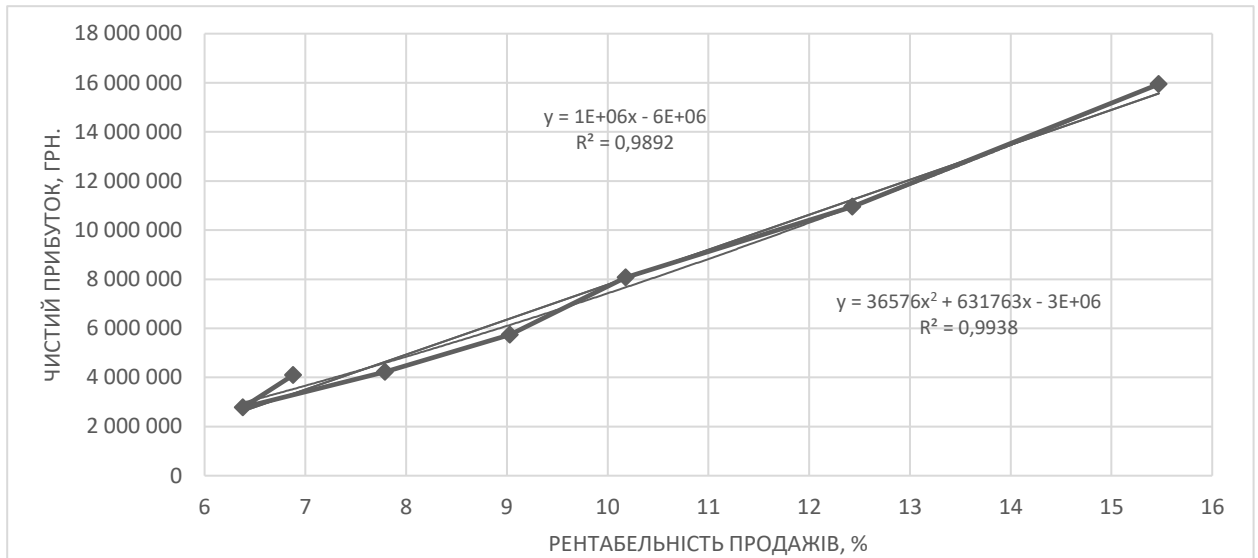


Рисунок 2.9 – Графік зміни чистого прибутку від рентабельності продажів компанії

Рис. 2.9 показує, що між чистим прибутком підприємства та рентабельністю продажів існує високий ступінь зв'язку. Це говорить про те, що зі зростанням рентабельності продажів у компанії збільшується чистий прибуток підприємства.

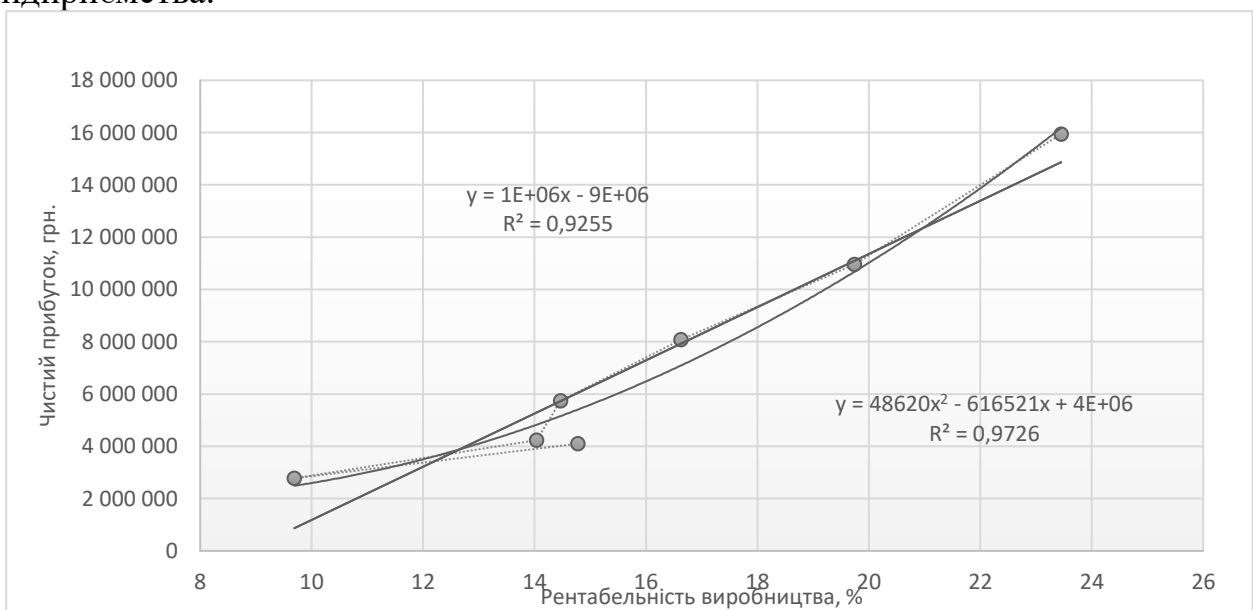


Рисунок 2.10 – Графік зв'язку між чистим прибутком та рентабельністю виробництва

Виходячи з графіку 2.10, можна побачити, що між чистим прибутком компанії та рентабельністю виробництва зв'язок досить високий, та це значить,

що зі збільшенням рентабельності виробництва на підприємстві збільшується й чистий прибуток.

Під час аналізу впливу виробничих та організаційних факторів на функціонування компанії ТОВ «Украгробізнес», було виявлено, що практично кожен вибраний нами фактор має високий рівень взаємозв'язку. Всі ці фактори відображають складну поліноміальну залежність. Висока величина коефіцієнта множинної кореляції підтверджує тісний зв'язок між зазначеними факторами та ефективним показником.

Отже, на основі факторного аналізу було виявлено сильний взаємозв'язок між практично всіма факторами, але для моделювання необхідно відібрати три основні показники, які будуть включені в остаточну модель.

Моделювання є доволі специфічним методом дослідження економічних наук, таких як макроекономіка, мікроекономіка, економетрика, економічний аналіз тощо [33, с. 4], що робить його вкрай корисним знаряддям праці для наукового пізнання та розв'язання практичних задач у виробничій діяльності людини [11, с. 384].

Соціально-економічна система, якою б вона не була, є складною системою, в якій одночасно взаємодіють десятки і, навіть, тисячі економічних, технічних і соціальних процесів, що під впливом зовнішніх умов, в тому числі і науково-технічного прогресу, перебувають у постійній зміні. За таких умов процес управління соціально-економічними і виробничими системами перетворюється в найважчу задачу, що вимагає спеціальних методів і засобів, одним з яких і є моделювання – що є одним з найбільш поширених способів вивчення економічних процесів і явищ [11, с. 72].

Базовим принципом для моделювання є принцип аналогії, що дає змогу досліджувати економічний об'єкт за конкретизованих умов, враховуючи односторонню точку зору. Об'єкти, що є складними для дослідження, вивчаються не прямо, а через дослідження аналогічного і доступнішого – тобто моделі [11, с. 72], що виступає в ролі заміника оригінального досліджуваного

об'єкта, якій притаманні характерні риси та властивості оригіналу, що є необхідними для конкретного дослідження, та мети [10, с. 44].

Хибним є твердження, що чим більш наближеною є модель до оригінального об'єкту, тим вона краща. В даному випадку критерієм корисності економічної моделі є відповідність щодо отриманих з її допомогою прогнозів реальним подіям [31, с. 20], тому вона повинна бути доволі простою, щоб масштаби її застосування та ефективність були якомога більшими. З розвитком комп'ютерної техніки та технологій було здійснено чимало спроб створення ефективних економіко-математичних моделей [11, с. 4].

Таким чином, сутністю моделювання є вивчення певних реальних економічних об'єктів (явищ, процесів тощо), шляхом створення і дослідження моделей, що є відображенням явища адаптованим до цілей та завдань дослідження [11, с. 73].

Саме робота безпосередньо з моделлю дає змогу швидко і без суттєвих витрат вивчити реальний економічний об'єкт (явище, процес) в різних умовах, що імітують його властивості, характерні риси). Можливості сучасної комп'ютерної техніки сильно покращують процес вивчення об'єкта з конкретним (бажаним) рівнем його деталізації, що пояснює популярність і значущість математичного моделювання, його розвиток і застосування в аналізі соціально-економічних явищ та процесів [10, с. 45].

Економіко-математичні моделі бувають [37]:

- 1) статистичні – використовуються у аналізі економічних систем та при розробці виробничих функцій;
- 2) балансові – використовуються у плануванні галузей народного господарства при дослідженні пропорцій та зв'язків між елементами;
- 3) оптимізаційні – використовуються для знаходження оптимального рішення економічної задачі.

На рівні окремого підприємства, тобто мікрорівні, моделювання застосовується з метою більш якісного дослідження структури виробництва, з

використання статистичних методів, таких як кореляційний і регресійний аналіз, індексний та вибірковий метод тощо [37].

Економіко-математична модель являє собою рівняння або систему рівнянь, що описує кореляційно-регресійний зв'язок серед економічних показників, один або декілька з яких можуть бути результативними показниками, а інші – факторами, що на них впливають.

У загальному вигляді економіко-математична модель записується так [43, с. 27]:

$$y=f(x_1,x_2,x_3,\dots x_m,u) \quad (2.2)$$

де y – результативний показник, x_j ($j=1, 2,\dots m$) – фактори впливу, u – стохастична складова.

Економіко-математична модель базується на двох речах – емпіричної інформації та високоякісного теоретичного дослідження взаємозв'язків між елементами. Лінійні функції в економіко-математичному моделюванні суб'єктів господарювання є найбільш поширеними [43, с. 28]..

Вибір найбільш оптимальної форми залежності в моделі має бути заснованим на перевірці рівня узгодженості виду функції та даних з вихідних спостережень за показниками [43, с. 29].

Створення економіко-математичних моделей засновано на технології моделювання, що притаманна регресійному аналізу, адже регресія виникає там, де є ряд спостережень за досліджуваними показниками [43, с. 29].

В процесі дослідження кількісних ознак може бути отримано один з двох типів даних:

- 1) динамічний – що показує значення ознаки за однакові проміжки часу (місяць, квартал, рік тощо);
- 2) варіаційний – що показує кількісну міру ознаки що належить до певної сукупності.

На першому етапі створення регресійної моделі є визначення результативних показників та факторів впливу на них. Так, якщо:

$$y=f(x) \quad (2.3)$$

то ми вважаємо, що змінні в рівнянні визначені і y – результативний показник, x - фактор.

На другому етапі створення регресійної моделі є встановлення специфікації моделі, тобто визначення аналітичної форми зв'язків між елементами моделі (лінійний чи не лінійний) за допомогою діаграми розсіювання [43, с. 29-30].

На третьому етапі проводиться оцінка параметрів моделі, на четвертому – проводиться аналіз моделі по залишках. Якщо після встановлення специфікації моделі ми переконалися в лінійній залежності між результативним показником та фактором впливу, то модель матиме наступний вигляд [43, с. 31]:

$$y=a_0+a_1x+u \quad (2.4)$$

де a_0, a_1 – є невідомими детермінованими параметрами моделі;

u - випадкова стохастична складова, що може бути введена до моделі аби ліквідувати помилки у вимірі.

На сьогоднішній день світова практика використання економіко-математичного моделювання доводить, що воно є високоефективним та широко застосовуваним на всіх рівнях господарської діяльності підприємств, галузей промисловості та народного господарства країни загалом [7, с. 3].

Запропонуємо деякі кроки та елементи, які можна врахувати при розробці економіко-математичної моделі для оптимізації прибутковості компанії:

1. Визначення показників: включити основні фінансові показники, такі як прибуток, витрати, оборотність активів, ліквідність, заборгованість, рентабельність тощо. Розглянути їх в контексті специфіки підприємства та його галузі.

2. Врахування факторів: у моделі слід включити фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства, такі як економічні умови, ринкова конкуренція, цінова політика, зміни в законодавстві, інновації тощо.

3. Математичні зв'язки: встановити математичні зв'язки між показниками, що відображають взаємозв'язки та залежності між ними. Це може бути система рівнянь чи матриць, яка описує зв'язки між різними фінансовими параметрами.

4. Оптимізація параметрів: використовувати методи оптимізації, такі як лінійне чи нелінійне програмування, для пошуку оптимальних значень параметрів, які допоможуть підприємству досягти найкращих фінансових результатів.

5. Проведення аналізу результатів: після оптимізації моделі необхідно проаналізувати отримані результати. Оцінити їх ефективність і практичну цінність для підприємства. Перевірити, чи досягнуті параметри відповідають фінансовим цілям та стратегіям підприємства.

6. Вдосконалення моделі: враховувати отримані в ході аналізу результатів відомості для подальшого вдосконалення моделі. Змінювати параметри, додавати нові фактори чи показники для забезпечення більш точної та ефективної моделі.

Інтеграція економічних та математичних аспектів дозволяє побудувати модель, яка допоможе управлінцям приймати обґрунтовані рішення для оптимізації фінансового стану підприємства. Важливо також пам'ятати про те, що модель завжди є лише спрощенням реальності, тому вона повинна регулярно оновлюватися та адаптуватися до змін у бізнес-середовищі.

Загальною метою розробки економіко-математичної моделі є створення інструменту, що допоможе підприємству управляти фінансами більш ефективно, прогнозувати результати рішень та планувати стратегії розвитку.

Висновки до розділу 2

Товариство з обмеженою відповідальністю «Украгробізнес» - одна з агропромислових компаній України, основною діяльністю якої є виробництво та оптова торгівля зерном та зернобобовими, насінням олійних культур тощо.

Проведений аналіз вказує на фінансову стабільність ТОВ «Украгробізнес», його незалежність від кредиторів та успішну стратегію управління, спрямовану на розвиток власного виробництва. Компанія має ліквідність та можливість виконувати свої зобов'язання та позики. Однак, варто уважно вивчити стан дебіторської та кредиторської заборгованості. ТОВ «Украгробізнес» дбає про свою бездоганну репутацію, що робить його надійним партнером, та завжди виконує свої обіцянки швидко й професійно.

Все у підприємства вказує на його стійкість у фінансовому плані та ефективне використання ресурсів, що веде до значного прибутку від основної діяльності. Рентабельність у всіх ключових аспектах бізнесу (капіталу, активів, покриття) свідчить про успішність стратегій управління та високу ефективність виробництва й управління ресурсами компанії.

Щодо факторного аналізу, то можна сказати, що за рахунок нього підтвердився вплив обраних факторів на результативні показники компанії, підкресливши ефективність стратегій управління та їх важливість для генерації прибутку компанії від різних сфер його діяльності.

Сутністю моделювання є вивчення певних реальних економічних об'єктів (явищ, процесів тощо), шляхом створення і дослідження моделей, що є відображенням явища адаптованим до цілей та завдань дослідження. В роботі зазначено методику побудови економіко-математичних моделей лінійної залежності. Виконавши аналіз виробничо-господарської діяльності ТОВ «Украгробізнес», перейдемо до розробки економіко-математичної моделі.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕЗУЛЬТАТІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Розробка економіко-математичної моделі та встановлення взаємозв'язків між її складовими

Розробка економіко-математичної моделі прибутковості та встановлення взаємозв'язків між її складовими є основою для кількісного аналізу та оптимізації фінансових показників підприємства. Така модель дозволяє вплинути на основні фактори на підвищення прибутковості і надати ефективні шляхи її зростання. З усіх впливових чинників, які мають значення для результативних показників, ми віддаємо перевагу врахуванню виробничому обсягу, валовому прибутку та ефективності рентабельності продажів.

$$Y = f(X_i), \quad (3.1)$$

де Y – величина результуючого показника;

X_i – фактори впливу.

$$\text{ЧП} = f(O, \text{ВП}, P_{\text{п}}), \quad (3.2)$$

де ЧП – чистий прибуток;

O – обсяг виробництва;

ВП – валовий прибуток;

$P_{\text{п}}$ – рентабельність продажів

Порозуміння можливості взаємозв'язку між різними змінними важливе на практиці. Коли ці змінні взаємопов'язані та мають сильну лінійну залежність, виникає явище, відоме як мультиколінеарність.

Наслідки мультиколінеарності можуть бути наступними: зниження точності оцінок параметрів моделі; нечіткість у визначенні значущості зв'язку між змінними через наявність мультиколінеарності; велика чутливість оцінок

параметрів моделі до обсягу даних, та іноді навіть при додаванні нових спостережень може спостерігатися значна зміна в оцінках параметрів.

Тому слід перевірити, чи взагалі є мультиколінеарність між обраними нами змінними, та це можна зробити за допомогою алгоритму Фаррара-Глобера.

Вихідні дані наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Вихідна інформація для перевірки мультиколінеарності

Роки	Показники			
	Чистий прибуток, У	Обсяг виробництва, Х1	Валовий прибуток, Х6	Рентабельність продажів, Х8
2016	4097758	21364843	9045599	6,88
2017	2777360	24589241	7062747	638
2018	4232867	26592004	8058413	7,79
2019	5740469	31653042	9473773	9,03
2020	8075136	33022014	13515899	10,18
2021	10958085	37551237	16729295	12,43
2022	15944564	39361212	21531027	15,47

Тепер давайте побудуємо матрицю кореляції, яка містить коефіцієнти кореляції, що вказують на ступінь взаємозв'язку між різними незалежними факторами.

$$R = \begin{vmatrix} 1 & 0,887735334 & 0,941112179 \\ 0,887735334 & 1 & 0,981915505 \\ 0,941112179 & 0,981915505 & 1 \end{vmatrix}$$

Для оцінки мультиколінерності потрібно обчислити визначник кореляційної матриці r : $D = |r| = 0,002775162$.

Цей показник допоможе встановити, чи існує велика залежність між незалежними змінними.

Тепер перейдемо до розрахунку статистичного критерію:

$$\chi^2 = - \left[7 - 1 - \frac{1}{6(2 \times 3 + 5)} \right] \ln 0,002775162 = 35,23307899$$

Тепер значення, яке ми розраховали вище, необхідно зіставити з табличним значенням (воно наведене в статистичній таблиці, та дорівнює 0,351846318. Тобто, $\chi^2_{\text{факт}} = 35,23307899 > \chi^2_{\text{табл}} = 0,351846318$. З цього, ми робимо висновок про наявність взаємозв'язку або сильної залежності між змінними, що несе ознаки мультиколінеарності.

Для пошуку пар факторів, між якими є мультиколінеарність, необхідно знайти обернену матрицю кореляції C^{-1} . Такий підхід допоможе виявити взаємозалежність між факторами та статистичні залежності між ними.

$$C^{-1} = \begin{bmatrix} 12,91526035 & 13,10096652 & -25,01875097 \\ 13,10096652 & 41,18961731 & -52,77420303 \\ -25,01875097 & -52,77420303 & 76,36525945 \end{bmatrix}$$

$$F1 = (12,91526035 - 1) \frac{5 - 3}{5 - 1} = 23,83052071$$

$$F2 = (41,18961731 - 1) \frac{5 - 3}{5 - 1} = 80,37923462$$

$$F3 = (76,36525945 - 1) \frac{5 - 3}{5 - 1} = 150,7305189$$

Табличне значення $F = 9.277$, при рівні значущості $F = 0,05$ та ступенів свободи $V1 = 3$ та $V2 = 1$. Це значення визначає межу, яка розділяє статистично значущі результати від незначущих.

Часткові коефіцієнти кореляції вказують на ступінь тісноти зв'язку між двома змінними, усунувши вплив третьої змінної. Ці коефіцієнти обчислюються на основі елементів матриці C^{-1} та вказують на ступінь залежності між парами незалежних змінних.

$$r_{12,3} = \frac{-13,10096652}{\sqrt{12,91526035 \times 41,18961731}} = -0,568012477$$

$$r_{13,2} = \frac{25,01875097}{\sqrt{12,91526035 \times 76,36525945}} = 0,796647368$$

$$r_{23,1} = \frac{52,77420303}{\sqrt{41,18961731 \times 76,36525945}} = 0,940978909$$

Та зараз розрахуємо t-критерій Ст'юдента:

$$t_{12,3} = \frac{-0,568012477 \times \sqrt{7 - 3 - 1}}{\sqrt{1 - (-0,568012477)}} = -0,78567647$$

$$t_{13,2} = \frac{0,796647368 \times \sqrt{7 - 3 - 1}}{\sqrt{1 - 0,796647368}} = 3,05986210$$

$$t_{23,1} = \frac{0,940978909 \times \sqrt{7 - 3 - 1}}{\sqrt{1 - 0,940978909}} = 6,70867725$$

За табличним значенням t-критерію, яке має значення 3,182, після розрахунків всіх потрібних даних ми переходимо до висновку, що між другою та третьою незалежними змінними спостерігається мультиколінеарний зв'язок. У зв'язку з цим модель буде мати наступний вигляд:

$$\text{ЧП} = f(\text{ВП}, \text{P}_n) \quad (3.3)$$

Встановивши вплив показників господарської діяльності на чистий прибуток, перейдемо до обґрунтування методу оптимізації та реалізації економіко-математичної моделі.

3.2. Обґрунтування методу оптимізації та реалізації економіко-математичної моделі

Здійснення аналізування виробничо-господарської діяльності підприємства ТОВ «Украгробізнес» дає підстави здійснити прогноз обраних показників на період з 2023 по 2027 рік. Отримані результати представлено в табл. 3.2

Таблиця 3.2 – Прогнозовані значення рентабельності продажів, чистого та валового прибутку підприємства

Значення	Рік	Показники		
		Чистий прибуток, У	Валовий прибуток, Х6	Рентабельність продажів, Х8
Фактичні значення	2016	4097758	9045599	6,88
	2017	2777360	7062747	6,38
	2018	4232867	8058413	7,79
	2019	5740469	9473773	9,03
	2020	8075136	13515899	10,18
	2021	10958085	16729295	12,43
	2022	15944564	21531027	15,47
Прогнозні значення	2023	15456815	21094803	15,49
	2024	18573805	24823268	17,55
	2025	21306060	28111176	19,35
	2026	23965728	31167385	21,18
	2027	26353473	33711901	22,94

Для проведення більш глибокого аналізу, ми створимо графіки, що відобразять фактичні та прогнозовані значення для кожного показника:

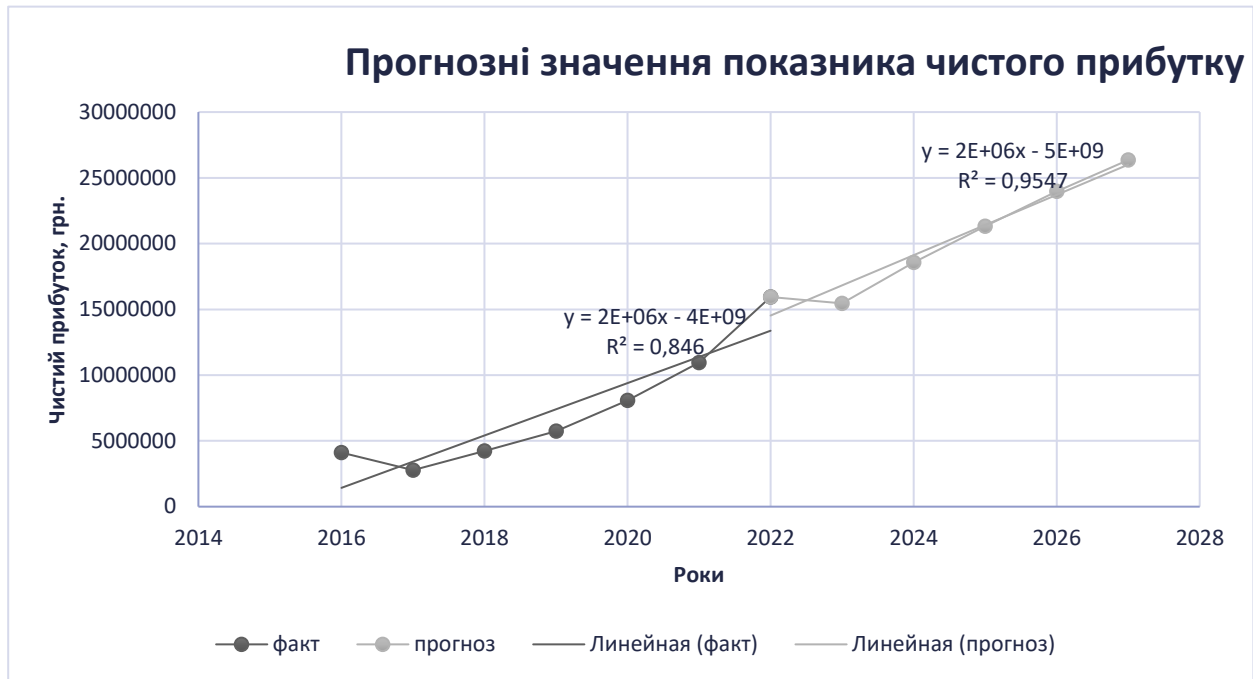


Рисунок 3.1 – Фактичне та прогнозне значення чистого прибутку компанії

Для здійснення аналізування впливу керованих змінних, таких як валовий прибуток та рентабельність продажів, на чистий прибуток, планується встановлення обмежень на ці показники. Ми почнемо з фіксації мінімального значення валового прибутку в розмірі 7062747 грн. Потім будемо по черзі змінювати значення керованих змінних, визначаючи їх вплив на чистий прибуток.

Таблиця 3.3 – Значення фіксації мінімальної величини валового прибутку

Рік	Валовий прибуток, X6	Рентабельність продажів, X8	Чистий прибуток, Упр
2016	7062747	6,88	7416725,121
2017	7062747	6,38	7067937,963
2018	7062747	7,79	8051517,748
2019	7062747	9,03	8916509,9
2020	7062747	10,18	9718720,364
2021	7062747	12,43	11288262,57
2022	7062747	15,47	13408888,5
2023	7062747	15,49	13421843,45
2024	7062747	17,55	14860270,16
2025	7062747	19,35	16113300,74
2026	7062747	21,18	17390692,66
2027	7062747	22,94	18617050,48

При фіксації середнього значення валового прибутку, що становить 18693773,76 грн., результати аналізу впливу на чистий прибуток при фіксованому рівні валового прибутку представлено в табл. 3.4 та графічно (рис. 3.2).

Таблиця 3.4 – Значення показника валового прибутку при фіксації його середнього значення

Рік	Валовий прибуток, Х6	Рентабельність продажів, Х8	Чистий прибуток, Упр
2016	18693773,76	6,88	19047751,883
2017	18693773,76	6,38	18698964,725
2018	18693773,76	7,79	19682544,511
2019	18693773,76	9,03	20547536,662
2020	18693773,76	10,18	21349747,126
2021	18693773,76	12,43	22919289,337
2022	18693773,76	15,47	25039915,258
2023	18693773,76	15,49	25052870,210
2024	18693773,76	17,55	26491296,922
2025	18693773,76	19,35	27744327,498
2026	18693773,76	21,18	29021719,426
2027	18693773,76	22,94	30248077,237

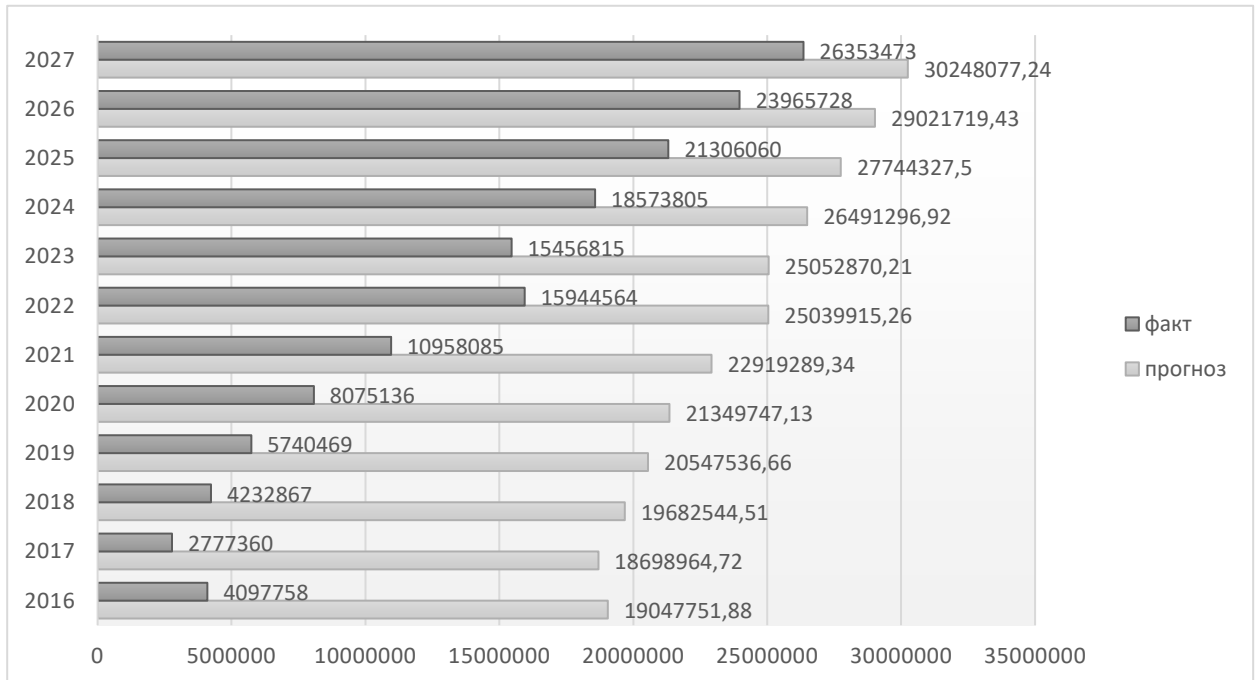


Рисунок 3.2 – Показник чистого прибутку при фіксації середнього значення валового прибутку

З наведених вище таблиці та графіку видно, що при фіксації середнього значення валового прибутку, фактичне його значення менше за прогнозне.

При закріпленні максимального значення валового прибутку, що складає 33711901,5 грн., результати аналізу впливу на чистий прибуток при фіксованому рівні валового прибутку представлено у вигляді табл.3.5.

Таблиця 3.5 – Отримані результати фіксування максимального значення валового прибутку

Рік	Валовий прибуток, Х6	Рентабельність продажів, Х8	Чистий прибуток, Упр
2016	33711901,5	6,88	34065879,620
2017	33711901,5	6,38	33717092,462
2018	33711901,5	7,79	34700672,248
2019	33711901,5	9,03	35565664,400
2020	33711901,5	10,18	36367874,863
2021	33711901,5	12,43	37937417,074
2022	33711901,5	15,47	40058042,995
2023	33711901,5	15,49	40070997,947
2024	33711901,5	17,55	41509424,659
2025	33711901,5	19,35	42762455,235
2026	33711901,5	21,18	44039847,163
2027	33711901,5	22,94	45266204,975

При фіксації максимального значення валового прибутку, фактичне значення чистого прибутку також виявилось меншим за прогнозне.

Результати аналізу впливу на чистий прибуток при фіксованому рівні фактичного валового прибутку (21531027 грн.) наведені у вигляді табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Значення чистого прибутку при фіксації фактичного значення валового прибутку

Рік	Валовий прибуток, Х6	Рентабельність продажів, Х8	Чистий прибуток, Упр
2016	21531027	6,88	21885055,121
2017	21531027	6,38	21536217,963
2018	21531027	7,79	22519797,748
2019	21531027	9,03	23384789,900
2020	21531027	10,18	24187000,364
2021	21531027	12,43	25756542,575
2022	21531027	15,47	27877168,496
2023	21531027	15,49	27890123,447
2024	21531027	17,55	29358550,160
2025	21531027	19,35	30581580,736
2026	21531027	21,18	31858972,664
2027	21531027	22,94	33085330,475

Бачимо, що при фіксованому фактичному значенні валового прибутку, показник прогнозного чистого прибутку все одно більший за факт.

Тепер перейдемо до фіксації рентабельності продажів.

Та почнемо з результату аналізу впливу на чистий прибуток при фіксованому мінімальному рівні рентабельності продажів наведено у табл.3.7 та графічно на рис. 3.3.

Таблиця 3.7 – Значення чистого прибутку при фіксації мінімального значення рентабельності продажів

Рік	Валовий прибуток, Х6	Рентабельність продажів, Х8	Чистий прибуток, Упр
2016	9045599	6,38	3662435,739
2017	7062747	6,38	2860744,672
2018	8058413	6,38	3263304,489
2019	9473773	6,38	3835551,671
2020	13515899	6,38	5469832,147
2021	16729295	6,38	6769047,051
2022	21531027	6,38	8710445,428
2023	21094803	6,38	8534074,668
2024	24823268	6,38	10041538,196
2025	28111176	6,38	113708799,149
2026	31167385	6,38	12606541,494
2027	33711901	6,38	13635320,448

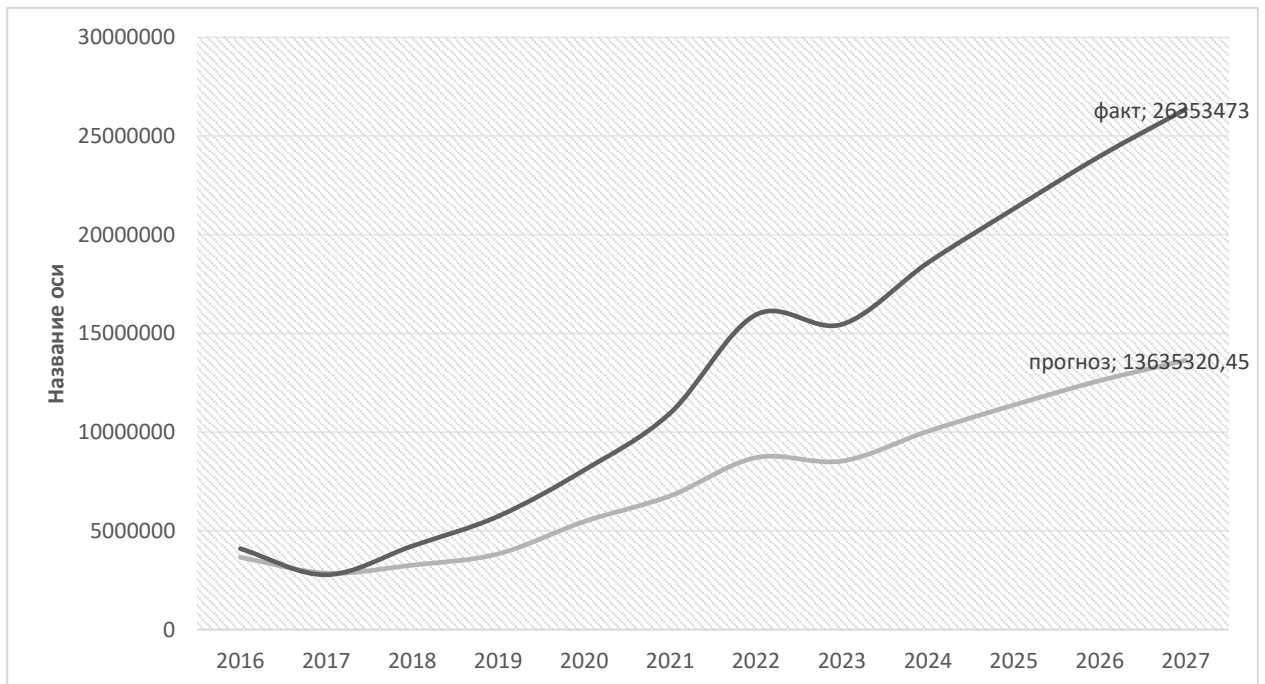


Рисунок 3.3 – Графік чистого прибутку при фіксації мінімального значення рентабельності продажів

Після фіксації мінімального значення рентабельності продажів, фактичний рівень чистого прибутку виявився більшим за прогнозне значення.

Після фіксації середнього рівня рентабельності продажів (13,72%) результати обчислень впливу на чистий прибуток при цьому значенні рентабельності продажів представлені в табл. 3.8.

Таблиця 3.8 – Результати фіксування середнього значення рентабельності продажів

Рік	Валовий прибуток, Х6	Рентабельність продажів, Х8	Чистий прибуток, Упр
2016	9045599	13,72	8783807,747
2017	7062747	13,72	7982116,680
2018	8058413	13,72	8384676,497
2019	9473773	13,72	8956923,679
2020	13515899	13,72	10591204,155
2021	16729295	13,72	11890419,059
2022	21531027	13,72	13831817,436
2023	21094803	13,72	13655446,676
2024	24823268	13,72	15162910,204
2025	28111176	13,72	16492251,157
2026	31167385	13,72	17727913,502
2027	33711901	13,72	18756692,456

Після фіксації середнього значення рентабельності продажів, а саме 13,72%, фактичне значення чистого прибутку все одно більше за прогнозоване.

Тепер зафіксуємо максимальне значення рентабельності продажів – 22,94%, та всі результати обчислень занесемо до табл. 3.9.

Таблиця 3.9 – Значення фіксації максимального значення рентабельності продажів

Рік	Валовий прибуток, Х6	Рентабельність продажів, Х8	Чистий прибуток, Упр
2016	9045599	22,94	15211548,252
2017	7062747	22,94	14409857,184
2018	8058413	22,94	14812417,001
2019	9473773	22,94	15384664,184
2020	13515899	22,94	17018944,659
2021	16729295	22,94	18318159,563
2022	21531027	22,94	20259557,940
2023	21094803	22,94	20083187,180
2024	24823268	22,94	21590650,708
2025	28111176	22,94	22919991,662
2026	31167385	22,94	24155654,007
2027	33711901	22,94	25184432,961

За рахунок фіксованого максимального числа рентабельності продажів, чистий прибуток за прогнозом менший, чим за фактичний показник.

Далі зафіксуємо фактичне значення рентабельності продажів – 15,47%, та отримані результати розрахунків занесемо до табл. 3.10.

Таблиця 3.10 – Обчислені результати чистого прибутку при фіксованому фактичному значенні рентабельності продажів

Рік	Валовий прибуток, X6	Рентабельність продажів, X8	Чистий прибуток, Упр
2016	9045599	15,47	10003386,273
2017	7062747	15,47	901695,205
2018	8058413	15,47	9604255,022
2019	9473773	15,47	10176502,204
2020	13515899	15,47	11810782,680
2021	16729295	15,47	13109997,584
2022	21531027	15,47	15051395,961
2023	21094803	15,47	14875025,201
2024	24823268	15,47	16382488,729
2025	28111176	15,47	17711829,682
2026	31167385	15,47	18947492,027
2027	33711901	15,47	19976270,981

При зафіксованому фактичному рівні рентабельності продажів було помічено, що фактичне значення чистого прибутку перевищує прогнозоване.

Тепер проведемо аналіз для визначення максимального значення прибутку з використанням двофакторної моделі, та визначимо умови, за яких воно досягне даного значення:

$$y = b_0 + b_1 \times x_1 + b_2 \times x_2 \quad (3.4)$$

Розрахуємо значення невідомих змінних, за допомогою лінійної функції та занесемо їх до табл. 3.11:

$$b_0 = -5017130,5;$$

$$b_1 = 0,42522799;$$

$$b_2 = 742731,199.$$

Результати розрахунку резерву збільшення значень чистого прибутку представлено в табл. 3.11.

Таблиця 3.11 – Отримані результати розрахунку резерву збільшення значень чистого прибутку

Фактичне значення чистого прибутку, грн.	Валовий прибуток, X6	Рентабельність продажів, X8	Прогнозне значення чистого прибутку, грн.	Резерв (+) Перевитрати (-)
15944564	мін	мін	2724722,228	-13219791,772
15944564	мін	макс	15021506,761	-923057,239
15944564	мін	ср	8177671,917	-776682,083
15944564	мін	факт	9476198,826	-6468365,174
15944564	макс	мін	14056738,641	-1887825,359
15944564	макс	макс	26353473,174	10408909,174
15944564	макс	ср	19509638,330	3565074,330
15944564	макс	факт	20808165,238	4863601,238
15944564	ср	мін	7670610,364	-8273953,636
15944564	ср	макс	19967344,897	4022780,897
15944564	ср	ср	13123510,053	-2821053,947
15944564	ср	факт	14422036,962	-1522527,038
15944564	факт	мін	8877089,857	-7067474,143
15944564	факт	макс	21173824,390	5229260,390
15944564	факт	ср	14329989,546	-1614574,454
15944564	факт	факт	15628516,454	-316047,546

Отримавши результати розрахунків, ми бачимо, що максимальне значення чистого прибутку буде досягтися при поступовому зростанні валового прибутку та рентабельності продажів. Для побудови площини використаємо формулу зазначену вище, яка враховує показники валового прибутку та рентабельності продажів. Для побудови площини (рис. 3.4) спочатку необхідно побудувати відповідні розрахунки та занести їх до табл. 3.12.

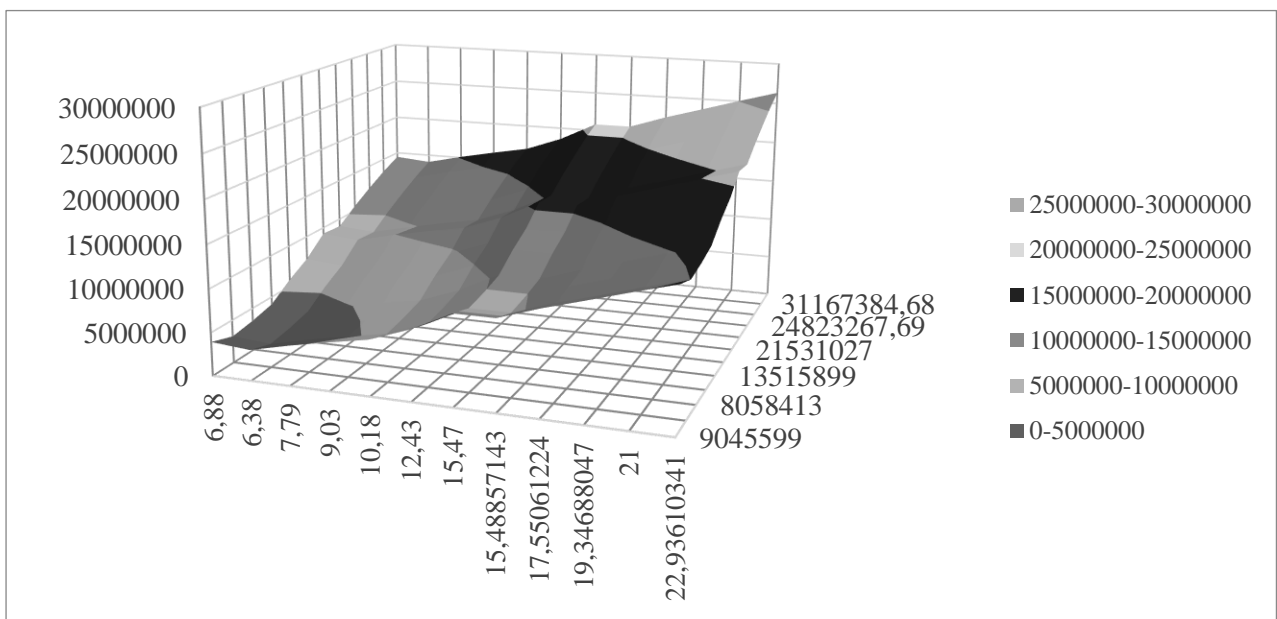


Рисунок 3.4 – Поверхня розрахованих значень величини чистого прибутку

Таблиця 3.12 – Значення відповідних показників для побудови площини

Валовий прибуток, Х6	Рентабельність продажів, Х8											
	6,88	6,38	7,79	9,03	10,18	12,43	15,47	15,49	17,55	19,35	21,18	22,94
9045599	3939302	3567936	4615187	5536174	6390315	8061460	10319363	10333157	11864699	13198843	14558926	15864671
7062747	3096138	2724772	3772023	4693010	5547151	7218296	9476199	9489992	11021534	12355679	13715762	15021507
8058413	3519523	3148157	4195408	5116395	5970536	7641681	9899584	9913377	11444920	12779064	14139147	15444892
9473773	4121374	3750008	4797259	5718246	6572387	8243532	10501435	10515228	12046770	13380915	14740997	16046743
13515899	5840199	5468833	6516084	7437071	8291212	9962357	12220260	12234053	13765595	15099740	16459823	17765568
16729295	7206625	6835259	7882510	8803497	9657638	11328783	13586686	13600479	15132021	16466166	17826248	19131994
21531027	9248455	8877090	9924341	10845328	11699468	13370614	15628516	15642310	17173852	18507997	19868079	21173824
21094803	9062961	8691595	9738846	10659833	11513974	13185119	15443022	15456815	16988357	18322502	19682585	20988330
24823268	10648408	10277043	11324294	12245280	13099421	14770567	17028469	17042263	18573805	19907949	21268032	22573777
28111176	12046519	11675153	12722404	13643391	14497532	16168677	18426580	18440373	19971915	21306060	22666143	23971888
31167385	13346104	12974739	14021990	14942977	15797117	17468263	19726165	19739959	21271501	22605646	23965728	25271473
33711901	14056739	140567639	15103990	16024976	16879117	18550262	20808165	20821959	22353501	23687645	25047728	26353473

На основі зазначених даних і враховуючи певні обмеження, ми отримаємо певне рівняння для розрахунку чистого прибутку:

$$\text{ЧП} = -5017130,533 + 0,425228 \times X1 + 742731,1988 \times X2 \rightarrow \text{макс}$$

$$\begin{cases} X1 \leq 9051659,882 \\ X1 \geq 0 \\ X2 \leq 22,9361034 \\ X1 \geq 0 \end{cases}$$

За допомогою функції пошуку рішень отримаємо таке рівняння, а саме, що $X1 = 9051659,882$ грн., та $X2 = 22,9361034$ грн. Чистий прибуток за рахунок цього буде дорівнювати 15867248 грн.

Основаючись на розрахованих раніше даних та враховуючи певні обмеження, складемо трьохфакторну оптимізаційну модель для подальшого аналізу:

$$\text{ЧП} = O + C + C_{\text{од.}} \rightarrow \text{макс}, \quad (3.5)$$

де O – величина обсягу виробленої продукції у натуральному вираженні;

C – кількість собівартості реалізованої продукції;

$C_{\text{од.}}$ – ціна одиниці продукції.

Перейдемо до встановлення відповідних обмежень:

$$\begin{cases} X1, X2, X3 \geq 0 \\ X1 \leq 19 \rightarrow O \\ X2 \leq 81524575 \rightarrow C \\ X3 = 2,53081 \rightarrow C_{\text{од.}} \end{cases}$$

Використовуючи відповідну функцію, під назвою пошук рішень, ми знайшли, що $X1 = 0$ грн., $X2 = 26554933,19$ грн., та $X3 = 2,53081$ грн. показник чистого прибутку при цьому складає 3649434,442 грн.

Провівши відповідні розрахунки вище, можемо з впевненістю сказати, що зв'язок між всіма запропонованими показниками та чистим прибутком дуже міцний.

3.3. Ефективність результатів оптимізації та обґрунтування напрямів підвищення прибутковості підприємства

Відновлення аграрного сектора на сучасних засадах стане рушієм значної активізації розвитку суміжних секторів економіки, до яких належать перероблення агропродукції та харчова промисловість, виробництво добрив, аграрне машинобудування, біоенергетика, сегменти ІТ-індустрії, задіяні в цифровізації аграрного виробництва та логістики. Важливими є відповідне інформування потенційних інвесторів про інвестиційні можливості й привабливість цих галузей, а також моніторинг, визначення потреб агропідприємств, у т. ч. в товарах та послугах суміжних галузей. Оптимізації міжсекторної взаємодії слугуватимуть формування агропродовольчих кластерів, залучення інвестицій в горизонтальну диверсифікацію агробізнесу, створення умов для локалізації суміжних виробництв на території України.

У сучасних умовах ринку на підвищення прибутковості компаній впливають такі фактори:

- поліпшення стратегії маркетингу підприємства з врахуванням прибутковості продукції та акцентування уваги на перспективних товарах;
- компетентне формування цінової політики оскільки у ринкових умовах основне значення мають домовлені ціни;
- постійний аналіз наукових досліджень та моніторинг ринкових тенденцій споживчої поведінки та активності конкурентів;
- ексклюзивне відкладення менш доцільної продукції від виробництва та модернізація товарів із середньою рентабельністю;
- ефективне управління витратами при виробництві товарів або застосування інноваційних методів управління витратами включаючи раціональний бухгалтерський облік;
- впровадження стратегій оптимізації праці та програм стимулювання працівників для спрямування їхньої діяльності на досягнення прибуткових показників компанії;

- професійна взаємодія з трейдерами, брокерами та клієнтами по ділових справах фірми;
- перетворення виробничого процесу для оперативної адаптації до змін;
- розширення виробничих обсягів та обігу товарів на підприємстві [59].

Для того, щоб забезпечити досконалий механізм управління прибутком для вітчизняних суб'єктів господарювання можна запропонувати наступні заходи:

1. Проводити ефективну кадрову політику. Це повинно зменшити для господарства витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу

2. Підвищувати ефективність збутової політики підприємств. Оскільки від реалізації продукції залежить отримання доходу, необхідно приділяти їй більше уваги.

3. Уникати непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.

4. Підвищувати якість продукції і ліквідувати втрати від браку. На дохідність господарства впливає модернізація продукції або зняття з виробництва

Отже, для того, щоб збільшити прибутковість підприємства, необхідно проводити детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, тобто розглянути усі резерви зниження собівартості продукції, а також зосередити увагу на взаємодії з ринком, тобто детально аналізувати ситуацію на ньому, знайти «свого» споживача та проводити правильну цінову політику.

Аналіз оптимізації агропідприємства розпочинається із ретельного розгляду всіх аспектів його функціонування, від управління земельними ресурсами та робочою силою до використання передових технологій та фінансового управління.

Перейдемо до заходів, які можуть не тільки підвищити прибуток компанії, та зменшити витрати, а й покращити роботу по підприємству в цілому.

Захід 1. Розробка та запровадження стратегії зростання величини прибутку та рентабельності з метою забезпечення підвищення прибутковості підприємства. Основні напрями запропонованої стратегії представлені в табл. 3.13.

Таблиця 3.13 – Стратегія зростання прибутку та рентабельності компанії

Прибуток	Рентабельність
1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції.	1.Зниження собівартості продукції.
2. Поліпшення якості продукції.	2.Підвищення продуктивності праці.
3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду.	3.Скорочення невиробничих витрат.
4. Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу.	4.Впровадження заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративно-управлінського персоналу.
5. Диверсифікація виробництва.	5.Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік. Зниження витрат від браку.
6. Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживача і конкурентів.	6.Удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва.
7. Грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, покупцями та ін..	7.Покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною, та ін..

Зростання прибутковості компанії може бути досягнуте шляхом впровадження зазначених вище стратегій. Для планування майбутньої роботи організації критично важливим є точний та правильний розрахунок можливостей збільшення прибутку. Аналізування довгострокових показників корпоративного прибутку дозволяє точно прогнозувати інвестиційну стратегію, визначати фінансові заохочення для персоналу компанії та витрати пов'язані з соціальним та культурним розвитком персоналу.

Для розробки стратегії пропонується залучити внутрішній потенціал компанії, а саме фахівців підприємства. Впровадження запропонованої стратегії розвитку агропідприємства дозволить збільшити прибутки підприємства в межах 3%.

$$E_1 = 478,34 - 45,0 = 433,34 \text{ тис. грн.}$$

Захід 2. Контроль за логістичними потоками та зменшення ризиків в діяльності ТОВ «Украгробізнес».

Ключові ризики, з якими може зіштовхнутися аграрна компанія під час нормального розвитку своєї комерційної діяльності, поділяються на три основні групи (стратегічні, фінансові та операційні):

До стратегічних ризиків відносяться такі: порушення логістики; втрата критичної інфраструктури; низькі світові ціни на сировинні товари; втрата виробничих запасів. До фінансових входять: ризики пов'язані з ліквідністю.

Операційні ризики включають в себе такі: питання управління торговельною позицією; кредитні та контрагентські ризики; інформаційна безпека та ІТ; управління інвестиційними проектами; ризик управління людським капіталом.

$$E_2 = 4150,0 - 2650,8 = 1499,2 \text{ тис. грн.}$$

Захід 3. Мінімізація логістичних витрат за рахунок оптимізації маршрутів перевезень та реалізації зернових культур.

Запровадження послуги перевезень зернових на особливих умовах – за розкладом руху маршрутних потягів (РРМП) відповідає практиці транспортування зернових вантажів провідних країн світу, які є конкурентами на світовому ринку української агропродукції. Відсутність інноваційної моделі перевезень для українських аграріїв загрожує конкурентоспроможності та економічній безпеці національної сільськогосподарської галузі на світовому ринку. Перевезення зерна є найбільш прибутковим напрямом вантажних перевезень АТ «Укрзалізниця», – займаючи всього 10% обсягу вантажних перевезень, транспортування зерна забезпечує 20% від усього доходу вантажних перевезень. Інноваційна модель перевезень РРМП, яка реалізується за умови місячного планування розкладу руху поїздів, часу та станцій навантаження, значно підвищує прогнозованість використання локомотивів та вагонів, зменшує їх дефіцит для перевезення заданих обсягів, підвищує пропускну спроможність залізничної мережі.

РРМП – це маршрутний поїзд від 44 до 57 вагонів, що має чіткий графік руху, забезпечує швидкий рух вантажу та має перевагу в русі над іншими вагонними відправленнями. За 1 – 2 доби графіковий маршрут може проїхати з будь-якої точки України до портового терміналу і швидко повернутись із порту на місце завантаження. При організації руху маршруту за «ниткою графіка» виникає надлишковий час простою локомотивної тяги в очікуванні маршруту. Для того, щоб скласти узгоджений графік руху для поїзда, потрібно на шляху прямування поїзда організувати вікно в 1,5 години до запланованого часу проходу поїзда та вікно в 1,5 години після проходу поїзда за узгодженим графіком. У цей час усі інші вагони, які їдуть звичайним відправленням та маршрутні відправлення просто залишаються на проміжних станціях, в портах був колапс. Рішенням такої проблеми може стати збір маршрутів на вузлових станціях.

Мінімізація логістичних витрат надасть можливість збільшити прибутковість компанії в межах 4%.

$$E_3 = 6370,78 - 870,5 = 5500,28 \text{ тис. грн.}$$

Захід 4. Виробництво біопалива з відпрацьованої олії.

У зв'язку з цим, ми рекомендуємо ТОВ «Украгробізнес» розглянути можливість висіву частини своїх полів ріпаком. Ця культура характеризується швидким зростанням та низькими вимогами до догляду. Ріпакове насіння використовується для виробництва масла, яке має широке застосування в кулінарії, медицині, косметології і, важливо, у виробництві біопалива.

У процесі виготовлення біодизеля із ріпакової олії утворюється гліцерин, який може стати додатковим джерелом прибутку. Неочищений гліцерин використовують у виробництві кормів для тварин, додаванням до них цінного компонента.

Під час переробки ріпаку в олію утворюється макуха, що містить до 40% корисного білка. Цей матеріал використовують як додатковий елемент у складі

комбікормів. У такому кормі містяться всі необхідні вітаміни та мікроелементи для швидкого росту та приросту маси у сільськогосподарських тварин.

У середньому врожайність ріпаку складає 3т/га. З 1 т ріпаку можна отримати від 300 кг до 400 кг олії. З отриманої олії – 270 кг – 320 кг біодизелю. Беремо середнє значення, і отримуємо з 1 т ріпаку – 300 кг біодизельного палива, а з 1 гектару ми можемо отримати 900 кг біопалива, майже 1 тонну.

У цей складний час для України ТОВ «Украгробізнес» може скористатися власним біодизельним паливом для своєї техніки, що дозволить знизити або навіть уникнути витрат на придбання дизеля.

Якщо буде отримано високий врожай, компанія зможе використовувати дизель для обробки власних полів, а залишок палива можна буде продавати іншим компаніям, навіть за зниженими цінами порівняно з автозаправними станціями, і при цьому здобувати прибуток. Тепер настав час зробити розрахунки з пропонованих заходів для поліпшення діяльності ТОВ «Украгробізнес» та здобуття прибутку.

Для обробки 1 га землі необхідно 10 кг дизелю, а для того, щоб обробити усі поля компанії (513 тис. га) необхідно 5 130 000 кг пального:

$$\frac{513\,000\text{ га} \times 10\text{ кг}}{1\text{ га}} = 5\,130\,000\text{ кг}$$

Для отримання потрібної кількості дизелю, а саме 5 130 000 кг, необхідно засіяти ріпаком 5 700 га землі:

$$\frac{5\,130\,000\text{ кг} \times 1\text{ га}}{900\text{ кг}} = 5\,700\text{ га}$$

А для того, щоб отримати надлишок пального і в подальшому отримати прибуток, засіємо 7 000 га землі, та отримаємо з цього 6 300 000 кг пального:

$$\frac{7\,000\text{ га} \times 900\text{ кг}}{5\,700\text{ га}} = 6\,300\,000\text{ кг}$$

Надлишок пального буде складати 1 170 000 кг:

$$6\,300\,000 - 5\,130\,000 = 1\,170\,000\text{ кг}$$

Біологічне дизельне паливо коштує майже вдвічі дешевше, ніж звичайне дизельне паливо – 55 грн. за 1 л. Компанія зможе продати надлишки палива, та отримати дохід 64350000 грн.:

$$1\,170\,000 \times 55 = 64\,350\,000 \text{ грн.}$$

При розрахунку орієнтовних витрат враховано, що підприємство спеціалізується на вирощуванні сільськогосподарських культур, і всі землі готові для посіву. Тому немає потреби у додаткових витратах на переорювання земель.

Для засіву 1 га необхідно 6 кг насіння ріпаку, ціна 1 кг насіння даної культури коштує 60 грн. А для засіву визначеної вище площі, а саме 7 000 га, потрібно 2 520 000 грн.:

$$6 \text{ кг} \times 60 \text{ грн.} \times 7\,000 \text{ га} = 2\,520\,000 \text{ грн.}$$

За технологією вирощування ріпак необхідно обробити від шкідників 2 рази за сезон. Для оббрикування 1 га необхідно 0,5 л хімікатів, який продається в ємностях по 5 л за ціною 1200 грн. Для 7 тис. га необхідно 1 680 000 грн.:

$$\frac{0,5 \text{ л} \times 1\,200 \text{ грн.}}{5 \text{ л}} \times 7\,000 \text{ га} \times 2 = 1\,680\,000 \text{ грн.}$$

Необхідним для вирощування ріпаку є внесення в ґрунт добрив та гербіцидів. В 1 га землі потрібно внести 100 кг добрив, вартість 1 кг – 20 грн.:

$$\frac{100 \text{ кг} \times 7\,000 \text{ га}}{1 \text{ га}} \times 20 \text{ грн.} = 14\,000\,000 \text{ грн.}$$

Для виробництва біодизелю з насіння ріпаку компанія має придбати спеціальне обладнання, найбільш сучасні версії якого коштують 3 000 000 гривень. Звертаючи увагу на наявність сонячних електростанцій у ТОВ «Украгробізнес», витрати на електроенергію для роботи цього обладнання не враховуються.

Для того, щоб працювати на сучасному обладнанні потрібно залучити до виробництва ще 100 працівників. Витрати на оплату праці складають 17 619 600 грн.

$$100 \text{ осіб} \times 14\,683 \text{ грн.} \times 12 \text{ міс.} = 17\,619\,600 \text{ грн.}$$

Для того, щоб навчити 100 осіб роботі на новому обладнанні, потрібно витратити 300 000 грн.

Підсумуємо всі вище зазначені витрати:

$$2\,520\,000 + 1\,680\,000 + 14\,000\,000 + 3\,000\,000 + 17\,619\,600 + 300\,000 \\ = 39\,119\,600 \text{ грн.}$$

Враховуючи усі вище зазначені витрати, можемо обчислити економічний ефект:

$$E_4 = 64350000 - 39119600 = 25230400 \text{ грн.} = 25230,4 \text{ тис. грн.}$$

Підприємство ТОВ «Украгробізнес» отримає економічний ефект у розмірі 25230,4 тис. грн.

Захід 5. Заміна традиційних оприскувачів для захисту рослин на дрони-оприскувачі, що дасть змогу знизити витрати на засоби захисту сільськогосподарських рослин.

Для обробки 7 000 гектарів, що ми висіяли ріпаком, традиційний оприскувач споживав 100 кг добрив та пестицидів на кожен гектар, у той час як безпілотний літальний апарат (БПЛА) використовуватиме лише 10 кг на гектар. Таким чином, замість 7 000 000 грн. витрат ми будемо витратити 1400000 грн.

$$\frac{10 \text{ кг} \times 7\,000 \text{ га}}{1 \text{ га}} \times 20 \text{ грн.} = 1400000 \text{ грн.}$$

Один дрон може обробити 3 500 га, а так як у нас площа 7 000 га, то нам необхідно два БПЛА. Вартість одного такого літального апарату – 1 600 000 грн. Ціна витрат на два апарати дорівнює 3 200 000 грн.

Загальна сума витрат за такий захід складе:

$$1400000 + 3200000 = 5000000 \text{ грн.}$$

Замінімо в вище зазначених витратах суму за засоби захисту рослин на розраховану нами нову 1400000 грн. та додамо ціну за два БПЛА – 3 200 000 грн.:

$$2\,520\,000 + 1\,680\,000 + 1400\,000 + 3\,200\,000 + 17\,619\,600 + 300\,000 \\ = 26\,719\,600 \text{ грн.}$$

Дохід від заміни оприскувачів на дрони збільшиться за рахунок зменшення витрат. Розрахуємо орієнтовний економічний ефект:

$$E_5 = 55420 - 26719,6 = 28700,4 \text{ тис. грн.}$$

$$E_{\text{заг}} = 433,34 + 1499,2 + 5500,28 + 25230,4 + 28700,4 = 61363,62 \text{ тис. грн.}$$

Економічна ефективність запропонованих заходів наведено в табл. 3.14.

Таблиця 3.14 – Економічна ефективність розроблених заходів

№	Назва пропозиції	Характеристика заходів	Результати, тис. грн.	Витрати, тис. грн.	Економ. ефект, тис. грн.
1	Розробка та запровадження стратегії зростання величини прибутку та рентабельності компанії	Впровадження нової стратегії в діяльності агрофірми надасть змогу забезпечити підвищення прибутковості підприємства	478,34	45,0	433,34
2	Контроль за логістичними потоками та зменшення ризиків	Оптимізація логістичних потоків, страхування різних видів ризиків, удосконалення ціноутворення та торгівельної діяльності, що надасть можливість підвищити ефективність діяльності компанії	4150,0	2650,8	1499,2
3	Мінімізація логістичних витрат за рахунок оптимізації маршрутів перевезень та реалізації зернових культур	Запровадження інноваційної моделі перевезень зернових культур за розкладом руху маршрутних потягів сприятиме зниженню витрат, збільшенню прибутку та підвищенню конкурентоспроможності компанії	6370,78	870,5	5500,28
4	Виробництво біопалива з відпрацьованої олії	Виготовлення біопалива для внутрішнього використання та збуту надлишків біопалива для додаткового отримання прибутку	64350,0	39119,6	25230,4
5	Заміна традиційних оприскувачів для захисту рослин на дрони-оприскувачі	Зменшення витрат на засоби захисту сільськогосподарських рослин.	55420,0	26719,6	28700,4
РАЗОМ			130769,12	69405,5	61363,62

Запровадження вище зазначених нами заходів дасть змогу ТОВ «Украгробізнес» підвищити обсяги виробництва, зменшити витрати компанії та збільшити прибуток фірми та отримати економічний ефект в розмірі 61363,62 тис. грн.

Вплив заходів на показники роботи підприємства зображено в табл.3.15.

Таблиця 3.15 – Вплив всіх запропонованих заходів на показники компанії

Показник	2022 р.	плановий період	Відхилення	
			+/-	%
Обсяг виробництва, млн. т	19,0	19,95	0,4	5,0
Обсяг виробництва, грн.	39 361 212	41407995	2046783	5,2
Обсяг реалізованої продукції, млн. т	17,6	18,3	0,7	4,0
Обсяг реалізованої продукції, грн.	44542328	46 513 900	1971572,0	4,4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), грн.	81 524 575	86 040 804	4516228,8	5,5
Витрати на одну гривню товарної продукції, грн./грн.	2,07	1,98	-0,1	-4,4
Середньорічна вартість основних засобів, грн.	10316653,5	10513207	596553,5	5,8
Фондовіддача ОЗ, грн/грн	3,8	3,9	0,1	3,2
Фондомісткість ОЗ, грн/грн	0,26	0,25	-0,1	-3,8
Фондоозброєність, грн/особ.	12223,5	12368,5	145	1,2
Кількість працівників, осіб	844	850	6,0	0,7
Виробіток працівника, грн./особу	46636,5	48715,3	2078,8	4,5
Витрати на оплату праці, грн.	14 324 216	14782590	458374	3,2
Витрати на оплату праці одного працівника, грн.	16 972	17500	528	3,1
Валовий прибуток (збиток)	21 531 027	23 584 130	2053102,7	9,5
Рентабельність валового прибутку, %	20,9	22,5	1,6	x
Чистий прибуток, грн	15 944 564	17 419 120	1474556,4	9,3
Рентабельність продукції, %	19,6	20,4	0,8	x
Рентабельність продажів, %	15,5	16,9	1,4	x

У 2022 році показники виробництва та продажу досягнули певного приросту: обсяг виробництва та реалізації склали 2,4% та 4,4% відповідно. Собівартість зросла на 5,5% що складає 86 040 804 грн., при цьому витрати на одну гривню товарної продукції скоротились на 4,4%. Середньорічна вартість основних засобів зросла на 5,8% порівняно з плановими показниками. Фондовіддача та фондомісткість та фондоозброєність потроху зростають. Кількість працівників зросла на 6,6% (з 844 до 900 ос.), проте, витрати на оплату праці зменшилися на 5,5%. Чистий дохід від реалізації збільшився з 103 055 602 грн. до 113 361 162 грн. (10%) та спостерігаємо збільшення показника валового та чистого прибутку відповідно на 9,5% та 9,3%. Рентабельність валового прибутку, рентабельність продукції та продажів поступово збільшуються у порівнянні аналізованим роком.

Висновки до розділу 3

Від рівня прибутковості підприємства залежить ефективність його роботи, підвищення і зміцнення конкурентної позиції на ринку. Забезпечення прибутковості підприємства є показником стабілізаційного ефекту його розвитку та загального економічного розвитку держави.

Для покращення фінансового стану підприємства повинні нарощувати обсяги виробництва, підвищувати продуктивність праці працівників, захопити якомога більшу частку на ринку, розширювати асортимент продукції і підвищувати її якість, зменшувати витрати на виробництво продукції, з максимальною віддачею використовувати усі види ресурсів, грамотно будувати довірні відносини з постачальниками та покупцями.

У висновку можна сказати, що розроблена економіко-математична модель дозволила встановити та проаналізувати взаємозв'язки між різними складовими. Вона сприяла кращому розумінню та оцінці впливу різних факторів на економічні процеси або явища, що є важливим для прийняття обґрунтованих управлінських рішень або прогнозування подій.

Також ми запропонували заходи, які зможуть зменшити витрати та підвищити прибуток ТОВ «Украгробізнес», а саме: розробка та запровадження стратегії зростання величини прибутку та рентабельності компанії; контроль за логістичними потоками та зменшення ризиків; мінімізація логістичних витрат за рахунок оптимізації маршрутів перевезень та реалізації зернових культур; виробництво біопалива з відпрацьованої олії; заміна традиційних оприскувачів для захисту рослин на дрони-оприскувачі.

Запровадження вище зазначених нами заходів дасть змогу ТОВ «Украгробізнес» підвищити обсяги виробництва, зменшити витрати компанії та збільшити прибуток фірми та отримати економічний ефект в розмірі 61363,62 тис. грн.

ВИСНОВКИ

За умов стрімкого розвитку конкуренції роль та місце прибутку в господарському процесі безперервно зростає. Саме він є головним стимулом ведення господарської діяльності підприємства і забезпечує інтереси усіх суб'єктів, причетних до цієї діяльності: власників підприємства, персоналу, інвесторів та держави. Він забезпечує економічну стійкість фірми, гарантує її фінансову незалежність. Від рівня прибутковості підприємства залежить ефективність його роботи, підвищення і зміцнення конкурентної позиції на ринку. Забезпечення прибутковості підприємства є показником стабілізаційного ефекту його розвитку та загального економічного розвитку держави.

Прибутковість компанії виступає фінансовим результатом господарської діяльності підприємства і характеризується абсолютними і відносними показниками. До абсолютних показників прибутковості відноситься сума прибутку підприємства, до відносних – рівень рентабельності.

З нашої точки зору, прибутковість – це показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору здатності його приносити прибуток та забезпечувати ефективне відтворення використаних ресурсів.

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, а рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і рівень використання капіталу в процесі виробництва. Вона безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку та показує ефективність діяльності підприємств різних форм власності та характеризує інтенсивність їх роботи. Тому дослідження прибутковості є дуже важливим фактором для подальшого ефективного функціонування та розвитку підприємства.

Попри негативні чинники, пов'язані з війною, аграріям удалося поставити на світові ринки зернові й зернобобові культури та борошно на пів мільйона тонн більше, ніж у 2021/2022 маркетинговому році. За даними Державної митної

служби, загалом відвантажено 48,97 млн тонн продукції проти 48,45 млн тонн роком раніше. За рік скоротилися постачання:

- пшениці – на 10%, до 16,8 млн тонн;
- ячменю – на 53%, до 2,7 млн тонн;
- на експорт пішло 18 тис. тонн жита, що значно менше від торішніх 161,5 тис. тонн.

Але є приріст на 24% за кукурудзою — до 29,1 млн тонн. А експорт борошна зріс більш як удвічі — до 153,6 тис. тонн. Це говорить про те, що більше завантажено вітчизняні потужності з переробки. Зробивши аналіз економічної природи прибутку, можна зробити висновок про те, що він поєднує в собі економічні інтереси держави, організації як суб'єкта господарювання, працівників і капіталіста. Поряд з фінансуванням розвитку виробництва, прибуток призначений для задоволення соціальних і споживчих потреб.

Компанія за рахунок прибутку покриваючи виробничі, соціальні та матеріальні потреби має створити оптимальний баланс між заощадженнями та споживанням. Це необхідно для того, щоб адаптуватися до ринкових реалій, одночасно мотивуючи працівників до підвищення продуктивності праці.

ТОВ «Украгробізнес» є постачальником зерна, тютюну необробленого, насіння та кормів для тварин на міжнародні ринки. ТОВ «Украгробізнес» являється дочірньою компанією агрохолдингу «Кернел Холдинг С.А.», яка є найбільшим в Україні виробником та експортером зернових, лідер світового ринку соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки. На частку компанії припадає близько 8% світового експорту соняшникової олії. Свою продукцію «Кернел Холдинг С.А.» постачає до понад 70 країн. З листопада 2007 року акції компанії торгуються на Варшавській фондовій біржі (WSE).

Поєднуючи досвід українських аграріїв з інноваційними технологіями, «Кернел Холдинг С.А.» забезпечує найвищу ефективність виробничих процесів, дбаючи про збереження здоров'я ґрунтів та біорізноманіття.

До основних видів діяльності відноситься оптова торгівля зерном, насінням олійних культур. Окрім основної, компанія також виконує ряд додаткових видів діяльності, таких як:

1. Оптова торгівля сільськогосподарськими машинами й устаткуванням.
2. Надання в оренду сільськогосподарських машин і устаткування
3. Оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами.
4. Оптова торгівля хімічними продуктами.
5. Діяльність головних управлінь (хед-офісів).
6. Консультування з питань комерційної діяльності й керування.
7. Надання в оренду автомобілів і легкових автотранспортних засобів.

Соняшник, пшениця та кукурудза – основні культури, які вирощує ТОВ «Украгробізнес». У 2022 році кількість кукурудзи становить 9,3 млн. т, пшениці – 6,1 млн. т, та соняшнику – 3,6 т.

У ході магістерської роботи ми провели порівняльний аналіз основних техніко-економічних показників діяльності підприємства, проаналізували фінансовий стан, зробили аналіз обсягів, динаміки і структури фінансових результатів, розрахували показник рентабельності, розрахували факторний і кореляційно-регресивний аналіз та розробили економіко-математичну модель й показали ефективність результатів оптимізації результуючих показників фінансового стану підприємства.

Проаналізувавши підприємство ТОВ «Украгробізнес», ми можемо зробити висновок про те, що дане підприємство є експортером олії та зернових культур в Україні. На протязі свого існування компанія швидко розвивається, впроваджує та модернізує свої заводи, які знаходяться в різних областях України, за рахунок цього компанія впевнено тримає позиції лідера серед своїх конкурентів.

Загальний обсяг виробництва у вартісному виразі, збільшився з 15,4 млн тон у 2018 році до 19 млн. тон у 2022 році, зростання становить 23,38%. Обсяг реалізованої продукції, також у вартісному вираженні, має тенденцію до збільшення: у 2018 році він складає 12 млн. тон, у 2019 році – 13,5 млн. тон, у

2020 році – 16,1 млн. т, у 2021 році – 17 млн. тон, а у 2022 році – 17,6 млн. тон. Збільшення даних показників відбулося за рахунок використання сучасних технологій та нових, модернізованих сортів рослин, та внаслідок збільшення попиту на зернові культури, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Обсяг виробництва у грошовому вираженні з кожним роком стає все більшим, якщо порівнювати 2019 з 2018 роком, то приріст складає 19,03%, 2020 з 2019 роком – 4,32%, 2021 з 2020 роком – 13,72%, 2022 з 2021 роком – 4,82%. Показник обсягу реалізованої продукції, теж має тенденцію до підвищення, з 28765113 грн. у 2018 році до 44542328 грн. у 2022 році, загальний приріст складає 54,85%. Загалом, збільшення обсягу виробництва та реалізації сільськогосподарських культур може бути результатом того, що підприємство з кожним роком вдосконалює свої методи виробництва, котре призводить до вищої якості аграрних культур.

На основі аналізу виконання реальних та запланованих фінансових показників витрат було визначено, що для компанії найбільш суттєвим показником у сфері витрат являється собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг або робіт). Даний показник має тенденцію до підвищення, якщо порівнювати останній 2022 рік з попереднім, то приріст становить 14,11%, а якщо порівнювати з початком аналізованого періоду, тобто з 2018, то приріст складає 76,20%. Підвищення цього показника відбулося за рахунок збільшення витрат на добрива та обробку. Якщо на агропідприємстві спостерігається збільшення кількості захворювань рослин або шкідників, то це може вимагати додаткових витрат на захист рослин. Загалом, собівартість продукції на аграрному підприємстві залежить від багатьох чинників, і збільшення цієї собівартості може бути результатом різних факторів, з якими необхідно працювати для зниження витрат і підвищення ефективності виробництва.

Чистий дохід від реалізації продукції також демонструє збільшення: у 2018 році він складає 54325415 грн., у 2019 – 63587320 грн., у 2020 – 79330102 грн., у 2021 – 88170422 грн., а на кінець періоду – 103055602 грн. Дане підвищення відбулося за рахунок максимального використання оброблюваних земельних

площ, які підвищують стійкість виробництва. Також збільшення відбулося за рахунок розширення асортименту вирощуваних культур, яке також дозволило зменшити ризики виробництва та реалізації продукції.

Показник валового прибутку показує позитивну динаміку в діяльності даного агропідприємства. Якщо брати середину аналізованого періоду, тобто 2020 рік, та порівняти з початком – 2018 роком, то ми спостерігаємо його підвищення на 5457486 грн., а це майже в 2 рази. Тепер порівняємо 2020 рік з кінцем аналізованого періоду (2022 рік), і також спостерігається збільшення валового прибутку на 60% (8015128 грн.). Така тенденція відбулася по-перше за рахунок впровадження стратегій для управління ризиками, а саме, застрахування врожаю та ринковий аналіз. Та по-друге – об'єднання з іншими підприємствами для спільного використання ресурсів та збуту (проект Open Agribusiness).

Чистий прибуток компанії, як і всі інші аналізовані показники, з кожним роком стає все більшим. У 2019 році він становить 5740469 грн., що на 35,62% більше за попередній 2018 рік, у 2021 році – 10958085 грн., що на 35,70% більше ніж у попередньому 2020 році. Якщо ж порівнювати 2022 рік (15944564 грн.) з початком аналізованого періоду, тобто 2018 роком (4232867 грн.), то спостерігається приріст чистого прибутку на 11711697 грн., а це майже в 4 рази. Даний приріст говорить про позитивну тенденцію в діяльності агропідприємства, та відбулося це за рахунок ефективного управління бізнес-процесами, включаючи оптимізацію внутрішнього управління, фінансів, закупівель та ресурсів.

Усі показники рентабельності в даній таблиці збільшуються, (рентабельність валового прибутку, рентабельність продажів, продукції та виробництва). Показник рентабельності валового прибутку визначає, який саме відсоток валового прибутку компанії є найприбутковішим. За п'ять років рентабельність валового прибутку зросла з 14,83% до 20,89%, що свідчить про підвищення ефективності у виробництві та продажах. Показники рентабельності продукції, продажів та виробництва показують відсоток від виробництва, продажу та відносно виробництва. У всіх цих випадках спостерігається

позитивна динаміка, що свідчить про ефективне управління бізнесом. Все це відбулося за рахунок вирощування високоякісної сільськогосподарської продукції, яка відповідає вимогам споживачів, та призвела до підвищення цін та попиту, що в свою чергу підвищить і рентабельність.

Вище проведений нами аналіз показав, що ТОВ «Украгробізнес» є фінансово стійким й незалежним від кредиторів. Компанія проводить ефективну політику в сфері господарювання й нарощую темпи власного виробництва. Також компанія вважається ліквідною і здатною сама забезпечити свої зобов'язання та кредити. Але все одно, слід приділити належну увагу дебіторській та кредиторській заборгованості.

Провівши коефіцієнтний аналіз, можна сказати, що тип фінансової стійкості підприємства ТОВ «Украгробізнес» характеризується, як абсолютно стійкий, і це означає, що у підприємства достатньо власних оборотних коштів для фінансування своєї діяльності.

Зробивши аналіз рівня показників фінансових результатів діяльності підприємства, ми можемо зробити висновок про те, що підприємство досягло набагато кращих результатів, ніж на початку досліджуваного періоду.

Провівши кореляційно-регресивний аналіз, ми розрахували, що всі показники мають досить сильний вплив, але найсильніший вплив на зміну чистого прибутку ТОВ «Украгробізнес» мають показники обсяг виробництва, собівартість реалізованої продукції, валовий прибуток, рентабельність продажів та виробництва. Між фондоозброєністю та чистим прибутком компанії зв'язок дуже малий.

Проведений нами факторний аналіз показав, що зв'язок сильний майже між всіма запропонованими факторами, але для побудови моделі необхідно визначити три показника. Серед всіх наведених факторів які здійснюють вплив результативний показник, ми обирали обсяг виробництва, валовий прибуток та рентабельність продажів. З'ясували чи існує між ними мультиколінеарний зв'язок та перетворили модель. Коли отримали нову модель, то ми спрогнозували обрані нами показники на період до 2027 рр..

Склавши двохфакторну та трьохфакторну оптимізаційні моделі, за допомогою розрахованих прогнозних даних, та встановивши певні обмеження, ми змогли розрахувати чистий прибуток за допомогою пошуку рішень.

Також ми запропонували заходи, які зможуть зменшити витрати та підвищити прибуток ТОВ «Украгробізнес», а саме:

- розробка та запровадження стратегії зростання величини прибутку та рентабельності компанії;
- контроль за логістичними потоками та зменшення ризиків;
- мінімізація логістичних витрат за рахунок оптимізації маршрутів перевезень та реалізації зернових культур;
- виробництво біопалива з відпрацьованої олії;
- заміна традиційних оприскувачів для захисту рослин на дрони-оприскувачі.

Запровадження вище зазначених нами заходів дасть змогу ТОВ «Украгробізнес» підвищити обсяги виробництва, зменшити витрати компанії та збільшити прибуток фірми та отримати економічний ефект в розмірі 61363,62 тис. грн.

Практичне значення результатів дослідження кваліфікаційної (магістерської) роботи полягає в можливості застосування запропонованих заходів підприємствами агропромислового комплексу, що призведе до покращення фінансового стану та прибутковості підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV/ Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18. № 19-20. № 21-22. Ст. 144. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Податковий кодекс України від 30 березня 2020 року. № 540-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 11.11.2023).
3. Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. № 22 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
4. Кодекс законів про працю України; Закон, Кодекс від 20.03.91 № 871-12. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
5. Кодекс законів про працю України; Закон, Кодекс від 24.01.83 № 4617-10 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
6. Аграрний сектор економіки: підсумки 2022 та прогноз на 2023 рік. *Національний інститут стратегічних досліджень*. URL: <https://niss.gov.ua/news/komentari-ekspertiv/ahrarynyy-sektor-ekonomiky-pidsumky-2022-ta-prohnoz-na-2023-rik>
7. Аграрний сектор України у 2023 році: складові стійкості, проблеми та перспективні завдання. *Національний інститут стратегічних досліджень*. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/ahrarynyy-sektor-ukrayiny-u-2023-rotsi-skladovi-stiykosti-problemy-ta>
8. Азаренкова Г. М., Чурилова О. А. Моделювання фінансової стійкості сучасного підприємства. *Економічний вісник НГУ* 2010. № 4. С. 105–112.
9. Білик М.Д., Котов І. Л. Фінансовий стан підприємства: теорія, методика. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 5. С. 86 – 92.
10. Білошицька М. С. Аналіз фінансового стану підприємства. *Житомирський державний університет* URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/06/71-1.pdf>.

11. Білошкурський, М. В. Методичні аспекти максимізації прибутку шляхом моделювання виробничої функції в системі антикризового управління підприємствами. Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Чернівці: Книги-XXI, 2008. Вип. II. С. 143–151.
12. Бланк, И. А. Управління прибутком: підручник. К.: Ніка-Центр, 2002. 752 с.
13. Бланк І.А. Управління фінансовими ресурсами підприємства: навчальний посібник К.: Єльга, 2011. 574 с.
14. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.
15. Болюх М.А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. Економічний аналіз: навчальний посібник К.: КНЕУ, 2011. 540 с.
16. Брагіна О. С., Бугенко С. І., Павлусь М. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. Бізнес-Інформ, 2021. №10. С. 261 – 266.
17. Бугай В.З., Омельченко В. М. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства. Держава та регіони. 2008. № 1. С. 34 – 39.
18. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 408 с.
19. Власова Н. О., Мелушова І. Ю. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі. Харків, 2008. 258 с.
20. Вовк В.М., Дрогомирецька З.Б. Основи системного аналізу: навчальний посібник. Львів: ВЦ ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. 250с.
21. Вовк В.М. Матричні економічні моделі: Цикл лекцій, Львів: ЛДУ, 1991. 60 с.
22. Гаватюк Л. С., Перегіняк Н. М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання: стаття. Випуск № 7, 2017. 5 с.
23. Гайбура Ю.А. Методичні підходи щодо оцінки і прогнозування прибутковості підприємства. *Подільський вісник: сільське господарство, техніка, економіка*, 2023. Вип. 1(38). С. 118 – 124.
24. Денисенко М. П., Зазимко О. В. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств. *Агросвіт* №10, 2015.

25. Деркач О.В. Проблеми аналізу фінансового стану підприємства. *Ефективна економіка*. URL : [http:// www.economy.nayka.com.ua/?op=1;=z](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1;=z) 1982.
26. Державна служба статистики України. 2024. URL : <https://www.ukrstat.gov.ua/>
27. Загородна О. М., Серединська В. М. Формування механізму діагностики фінансового стану підприємства. Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні. Тернопіль: ТНЕУ. 2019. С. 233 – 235.
28. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник: навчальний посібник. Київ: Знання, 2010. 1072 с.
29. Казак О. О. Моделювання ефективності виробничої діяльності підприємства. *Ефективна економіка* № 6. 2019. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7694>.
30. Калініченко О.В., Плотник О.Д. Економіка підприємства. Практикум: навчальний посібник. К.: Кондор, 2012. 600 с.
31. Карачина Н. П. Моделювання економічної поведінки підприємства на рівні мікроекономічного аналізу. *Механізм регулювання економіки*. № 2. 2008. С. 214 – 222.
32. Карпенко Г. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. *Економіка держави*. 2010. № 1. С. 61 – 62.
33. Кафлевська С. Г., Козяр Н. О., Стан та проблеми розвитку ринку зерна в Україні. *Ефективна економіка* № 4, 2013. Вид. ТОВ «ДКС-центр».
34. Кіндрацька, Г. І., Білик А. Г., Загородній А. Г. Економічний аналіз: теорія і практика: підручник. Вид. 2-ге, переробл. і доповн. Львів: «Магнолія 2006», 2008. 440 с.
35. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Підручник, Житомир: ЖІТІ, 2001. 440 с.
36. Ковальов В. В., Волкова О. Н. Аналіз господарської діяльності підприємства: підручник. М.: ООО «ТК Велби». 2002. 424 с.
37. Корнева Н. О., Шаповалова І. О. Шляхи покращення фінансового стану підприємства. Випуск 5. С. 55–60. URL: http://mdu.edu.ua/wp-content/uploads/files/16_13.pdf

38. Коробов М. Я. Фінансово–економічний аналіз діяльності підприємств. К.: Знання, 2012. 294 с.
39. Косарева І. П., Хохлов М. П., Бірюкова В. В. Дослідження теоретичних основ фінансового стану підприємства. Інфраструктура ринку. 2018. № 19. С. 101–106.
40. Костецький Я. Факторний аналіз рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств. Тернопіль, 2012. Вип. 10. Частина 4.
41. Кошельок Г.В., Міндова О.І., Чернишова Л.В. Факторний аналіз рентабельності виробництва торговельних підприємств. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2124/2053>
42. Крайник О., Барвінська Є. Економіка підприємства : навчальний посібник. Львів, 2003.
43. Ладунка І. С. Кучеренко Є. А. Шляхи покращення фінансового стану підприємства в сучасних економічних умовах. *Економіка і суспільство*, 2016. Випуск 5. С. 185 – 188. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/5_ukr/33.pdf
44. Литвин Б.М., Стельмах М.В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник К.: «Хай Тек Прес», 2008. 336 с.
45. Лук'янова В. В., Лабунець О. О. Діагностика фінансового стану підприємства та шляхи його поліпшення. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 2 (07). С. 66–69.
46. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Економікс: принципи, проблеми і політика. Пер. з 14-го англ. вид. К., 2004. 972 с.
47. Малиш К.А. Моделювання економічних процесів ринкової економіки: навчальний посібник. К.: МАУП, 2004. 120 с.
48. Методичні рекомендації до виконання та оформлення кваліфікаційної (магістерської) роботи для студентів спеціальності 051 Економіка усіх форм навчання. 2023.
49. Мочерний С. В. Основи економічної теорії: посібник. К.: Спілка «Знання», КОО, 2000. 607 с.

50. Нагорна І. В., Бондаренко В. О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*, 2021. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2021/105.pdf.

51. Отенко І. П., Азаренко Г. Ф., Іващенко Г. А. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. 156 с.

52. Офіційна сторінка ТОВ «Укragenobiznes» URL: <https://www.kernel.ua/>.

53. Павловська О.В. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення. К.: КНЕУ, 2010. 388 с.

54. Поддєрьогін А.М., Білик М. Д. Фінанси підприємств: підручник. 7-ме вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ. 2010. 460 с.

55. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» від 31 березня 1999 р. №87. Український портал аудиту. URL: <http://proaudit.com.ua/buh/standart/p-s-bo-3-zv-t-pro-nansov-rezultati.html/>.

56. Рзаєва Т. Г., Сереветник О. В. Фінансові результати та напрями їх аналізу за показниками фінансової звітності. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2020. №3. С. 121–124.

57. Романова Т. В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах: стаття. *Ефективна економіка*, 2015. № 4.

58. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник К.: КНЕУ, 2010. 662 с.

59. Серединська В. М., Загородна О. М., Федорович Р. В. Економічний аналіз: навчальний посібник Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. 624 с.

60. Соїна Ю. С., Гринь В. П. Методологічні засади здійснення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. 2019. №4. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.04.15.html>.

61. Степаненко О.І. Аналіз рентабельності підприємства та шляхи її підвищення в умовах економічної нестабільності. *Причорноморські економічні студії*. 2022. №75. С.93-101.

62. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення. К.: Видавництво європейського університету, 2011. 253 с.

63. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2009. 566 с.

64. Черниш С. С. Економічний аналіз: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2010. 312 с.

65. Шахно А.Ю. Роль людського капіталу в розвитку аграрного сектору. Аграрна економічна політика: підручник. Юхименко П.І., Шуст, О.А., Димань Т.М. та ін. За заг. ред. д.е.н., проф. О.А. Шуст. Київ: Центр учбової літератури, 2023. С.211-261.

66. Шахно А.Ю. Формування людського капіталу розвитку аграрного сектору економіки. Розвиток аграрного сектору економіки в умовах четвертої технологічної революції: монографія/ Юхименко П.І., Шуст О.А., Димань Т.М. та ін. За заг. ред. д.е.н., проф. О.А. Шуст. Біла Церква: БНАУ, 2023. С. 207-263.

67. Шахно А.Ю., Мамедова А.А. Основні аспекти формування адаптаційного потенціалу підприємств та організацій в умовах невизначеності. *Вісник Криворізького національного університету*, 2024. Вип. 58. С. 162-167. URL : <http://iomining.in.ua/wp-content/uploads/VKNU/%D0%92%D0%9A%D0%9D%D0%A3-58.pdf>

doi: 10.31721/2306-5451-2024-1-58-162-167