

Вінницький національний технічний університет  
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки  
Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту

## **Пояснювальна записка**

до дипломної роботи  
за освітньо-кваліфікаційним рівнем «бакалавр»

на тему:

**УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ  
У СУЧАСНИХ УМОВАХ (НА ПРИКЛАДІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО  
ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «УКРАЇНА»)**

08-43.БДР.003.00.104.ПЗ

Виконала: студентка 4 курсу, групи  
МФК-166  
спеціальності 073 – «Менеджмент»  
Лісюк Ж. В.

Керівник: д.е.н., доцент каф. ФІМ  
Спіфанова І. Ю.

Рецензент: к.е.н., проф. каф. ЕПВМ  
Небава М. І.

**Форма № Н-9.01**

Вінницький національний технічний університет  
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки  
Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту

спеціальність 073 – «Менеджмент»  
освітня програма: «Менеджмент фінансово-кредитної діяльності»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
завідувач кафедри ФІМ  
д.е.н., професор Зянько  
В. В.

«10» березня 2020 р.

### **ЗАВДАННЯ НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ**

Лисюк Жанни Вікторівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи): УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ (НА ПРИКЛАДІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «УКРАЇНА»)

2. Керівник проекту (роботи) Єпіфанова Ірина Юріївна, д.е.н., доцент,  
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)  
затверджена наказом ВНТУ від «06» березня 2020 року № 75.

3. Строк подання студентом проекту (роботи): 02.06.2020

Вихідні дані до проекту (роботи): Ногіна С., Свиридова М. Шляхи вдосконалення формування та розподілу прибутку. Економічний аналіз. – 2015.; Кривицька О. Планування прибутку підприємств під час визначення стратегії його розвитку. Фінанси України. – 2005. - №3.; Олійник І. Методичні підходи до визначення безбиткового обсягу виробництва сільськогосподарської продукції. Економіка АПК – 2018. – № 2.; Купріна Н.М., Шаталова А.В., Апостолов К.В., Бачинська О.В. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства: теоретичний та практичний аспект/Економіка харчової промисловості.- 2018.- Том 10.- Випуск 4.; Купріна Н.М., Терепенчук В.В. Факторний аналіз фінансових результатів від звичайної діяльності промислового підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук.пр. Дніпропетровськ: ДНУ. 2018. Вип. 266. Т.1. С. 25-36.; Стрішенець О. Аналітичні підходи до управління прибутком на підприємстві/ О. Стрішенець

// Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки .-Р.І. -Економічна теорія та історія економічної думки.- 2.- 2018.- с.19.; Перков В., Добровольський П., Мельник О. Фінансовий механізм діяльності аграрних підприємств. Modern Economics. 2018. № 7. С. 131–138; Підлісна О.А., Саліх Х. М. Управління прибутковістю підприємства/ О.А. Підлісна, Х.М. Саліх // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. - Випуск 22.- 2018.- с. 266-268; Павлишенко М. М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / М. М. Павлишенко, Л. А. Сивуля // Науковий вісник. – 2017. – С.172–174; Фінансова діяльність підприємства / Бандурко О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. – К.: Либідь, 2018. – 310 с.; фінансова звітність СТОВ «Україна» за 2017 – 2019рр.

4. Зміст розрахунково- пояснювальної записки:

у першому розділі – провести дослідження теоретичних основ управління прибутком підприємства;

у другому розділі – проаналізувати господарську діяльність підприємства, стан управління прибутком СТОВ «Україна»;

у третьому розділі – надати пропозиції і рекомендації з удосконалення управління прибутком сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах.

5. Перелік графічного матеріалу:

Таблиці: Розкриття поняття «прибутку» в різних джерелах, Загальна інформація про СТОВ «Україна», Загальна інформація про СТОВ «Україна», Динаміка основних показників фінансово-господарської діяльності СТОВ «Україна», тис. грн., Показники рентабельності, Показники майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності СТОВ «Україна», Динаміка формування фінансових результатів господарської діяльності СТОВ «Україна», тис. грн., Аналіз показників рентабельності СТОВ «Україна», Умови максимізації прибутку та прибутковості підприємства, Підходи щодо забезпечення прибутковості діяльності СТОВ «Україна», Аналітична робота відділів СТОВ «Україна», Факторний аналіз фінансових результатів від звичайної діяльності підприємства за абсолютними показниками.

Рисунки: Функціональні складові спрямування прибутку підприємств, Управління формуванням прибутку, Антиінерційна факторна модель розвитку прибутковості підприємства, Структурна схема управління прибутком підприємства, Організаційна структура управління СТОВ «Україна»

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Спеціальна частина	д.е.н., професор Зянько В. В.	Дата видачі завдання студенту <u>04.05.2020р.</u>	Дата виконання завдання студентом <u>25.05.2020р.</u>

7. Дата видачі завдання «10» березня 2020р.

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту ( роботи )	Примітка
1	Формування та затвердження теми бакалаврської дипломної роботи (БДР)	01.09-01.12.20	виконано
2	Виконання теоретичної частини БДР. Перший рубіжний контроль виконання БДР	24.04.20	виконано
3	Виконання аналітичної частини БДР та розробка рекомендацій та пропозицій. Другий рубіжний контроль виконання БДР	31.05.20	виконано
4	Нормоконтроль БДР	01.06-03.06.20	виконано
5	Рецензування БДР	04.06-06.06.20	виконано
6	Попередній захист БДР	07.06-09.06.20	виконано
7	Захист БДР	10.06.-26.06.20	виконано

Студентка

\_\_\_\_\_ (підпис)

Лисюк Ж. В.

Керівник роботи

\_\_\_\_\_ (підпис)

Єпіфанова І. Ю.

## АНОТАЦІЯ

У бакалаврській дипломній роботі досліджено теоретико – методологічні основи управління прибутком та його вплив на ефективність господарської діяльності, проаналізовано систему управління прибутком підприємства, здійснено діагностику прибутковості СТОВ «Україна», запропоновано шляхи та напрями удосконалення системи управління прибутком сільськогосподарського підприємства з урахуванням сучасних умов господарювання.

Ключові слова: прибуток, фінансовий результат, рентабельність, фінансовий стан, ефективність діяльності.

## ANNOTATION

In the bachelor's thesis the theoretical and methodological bases of profit management and its influence on efficiency of economic activity are investigated, the system of management of profit of the enterprise is analyzed, diagnostics of profitability of STOV "Ukraine" is carried out, ways and directions of improvement of profit management system of the agricultural enterprise

Key words: profit, financial result, profitability, financial condition, efficiency of activity.

## ЗМІСТ

ВСТУП	8
1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	11
1.1 Економічна сутність та значення прибутку підприємства	11
1.2 Особливості управління прибутком сільськогосподарських підприємств	18
1.3 Методичні підходи до аналізу стану управління прибутком підприємств	25
Висновок до розділу 1	33
2 ДІАГНОСТИКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СТОВ «УКРАЇНА»	35
2.1 Економіко -організаційна характеристика об'єкта дослідження	35
2.2 Аналіз основних економічних показників роботи СТОВ «Україна»	43
2.3 Аналіз стану управління прибутком на підприємстві	52
Висновок до розділу 2	60
3 ПРОПОЗИЦІЇ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ З УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	62
Висновок до розділу 3	73
ВИСНОВКИ	75
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	78
ДОДАТКИ	86

## ВСТУП

Актуальність теми. Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, є прибуток. На сучасному етапі розвитку ринкового середовища господарювання власників підприємств цікавить не тільки отримання прибутку, а його максимізація. Для досягнення цієї мети на перший план виходять питання щодо ефективного управління прибутком, так як розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства. Величина прибутку підприємства впливає на формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність виробничої діяльності підприємства, економічний розвиток держави шляхом поповнення державного бюджету сплатою податків, зборів, обов'язкових платежів. Отже, значна роль прибутку в розвитку підприємства, а також держави визначають необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємств.

Античні дослідники та вчені Платон та Аристотель стали найпершими з тих, хто розглядали формування прибутку та його роль в суспільному процесі. В умовах розвитку ринкової економіки все більше науковців та економістів звертають увагу на дослідження даної теми, серед яких варто відзначити наступних: І.О. Бланк, А. В. Бугай, Н. І. Дуляба, В. В. Ковальова, В. В. Костецького, Ю. О. Кучерявенко, А. М. Поддєрьогіна, О. В. Рябенкова, В. М. Шаповал, Л. І. Шваб, В. М. Шелудько та інші.

Однак необхідно зазначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі, низка питань теоретико-методичного та практичного характеру з управління, формування, розподілу та використання прибутку на підприємстві залишається остаточно нерозв'язаною, потребує уточнень та розвитку, що і обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Все це визначило мету дослідження, яка полягає у формуванні практичних рекомендацій щодо удосконалення фінансового стану сільськогосподарських підприємств на основі аналізу стану управління прибутком.

Відповідно до мети дослідження в роботі поставлені такі основні завдання:

- розкрити сутність та значення прибутку підприємства;
- дослідити особливості управління прибутком сільськогосподарських підприємств;
- ознайомитися з методичними підходами до аналізу прибутку підприємства;
- дати економіко-організаційну характеристику досліджуваному підприємству;
- провести аналіз основних економічних показників роботи досліджуваного підприємства СТОВ «Україна»;
- здійснити аналіз стану управління прибутком на підприємстві;
- сформулювати пропозиції щодо удосконалення управління прибутком сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах.

Об'єктом дослідження виступає процес управління прибутком підприємств в сучасних умовах господарювання.

Предметом дослідження є дослідження системи управління прибутком сільськогосподарських підприємств.

Теоретико методичну основу бакалаврської дипломної роботи складають монографії, статті у фахових виданнях з питань управління прибутком, бухгалтерська та фінансова звітність підприємства.

Дослідження проводилось із застосуванням методів вивчення даної проблеми (діалектичний метод пізнання, системний підхід до вивчення виробничих та економічних процесів, абстрактно-логічний, монографічний, абстрактно-розрахунковий та ін.)



Інформаційна база дослідження представлена науковими статтями, фаховими підручниками і посібниками, інтернет-джерелами, даними бухгалтерської звітності досліджуваного підприємства та внутрішньою корпоративною інформацією.

Практична значимість дослідження полягає в можливості використання отриманих результатів в практиці формування ефективного механізму управління прибутком сільськогосподарського підприємства для забезпечення стабільності його функціонування в умовах ринкової економіки.

Тема бакалаврської дипломної роботи була апробована на двох конференціях: «Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи» (МН-2019), XLVIII Науково-технічна конференція факультету Менеджменту та інформаційної безпеки (2020).

За темою бакалаврської дипломної роботи опубліковані праці «Аналіз стану управління прибутком на вітчизняних підприємствах» та «Підприємство як сучасна форма господарювання»

# 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

## 1.1 Економічна сутність та значення прибутку підприємства

Прибуток займає особливе місце в системі показників оцінки організації і є основою для економіко-соціального розвитку організації, стабільним джерелом фінансування виробництва, виплати дивідендів, збільшення капіталу організації, створення резервних фондів, поповнення оборотних коштів і покриття інших планових витрат. Прибуток і його розподіл характеризують економічні відносини між суспільством, організацією і окремими працівниками [1, с. 237].

На думку С. Ногіної і М. Свиридова, в ринковій економіці прибуток на рівні підприємства виступає в якості безпосередньої мети виробництва, що обумовлено вродженою схильністю капіталу до саморозвитку. Прибуток вважають об'єктивною економічною категорією товарно-грошових відносин, важливим синтетичним фінансовим показником підприємства, а також джерелом фінансових ресурсів підприємства, які відіграють ключову роль у фінансовому забезпеченні підприємницької діяльності.

Прибуток також входить до складу ринкових відносин, який займає особливе місце в створенні ринку засобів виробництва, товарів народного споживання та цінних паперів. Прибуток відіграє важливу роль в усуненні дефіциту бюджету, стабілізації економіки, подоланні криз та інших явищ.

Прибуток є грошовою формою чистого доходу суспільства. Як економічна категорія, він відображає сукупність економічних відносин, пов'язаних з формуванням національного доходу і його розподілом. Термін має різні тлумачення в практиці фінансово-економічного аналізу. Його сутність була змінена, доповнена і оновлена відповідно до тенденцій економічної теорії [2, с. 283].

У період до марксистської класичної буржуазної політичної економії Вільям Петті, Адам Сміт, С. Сісмонді і Т.Р. Мальта були найбільш близькі до розуміння змісту прибутку. Прибуток, за словами У. Петті, є частиною продукту, який залишається після вирахування винагороди, тобто прибуток пр рівнювався до ренти. Незважаючи на порівняння прибутку з рентою, один його різновид - відсотки на позиковий капітал. Він визначив відсоток видом доходу, який надійшов від земельної ренти. У роботі «Різне на гроші» (1862) цей відсоток дорівнював ренті [3, с. 77].

Наряду з ним А. Сміт визначав прибуток як дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти землевласнику і відсотків власнику грошового капіталу. Прибуток являвся продуктом всього авансованого капіталу, а його одержання рахувалося кінцевою метою капіталістичного виробництва [3, с. 79].

Хоча теорія прибутку С. Сісмонді глибоко розроблена, проте вона залишається різноманітною: від визначення прибутку як доходу капіталіста, який є вирахуванням з продукту праці найманого працівника, до зменшення прибутку в результаті продуктивності самого капіталу або прирівнення прибутку з винагородою капіталістичної ощадливості.

Вивчивши наукову спадщину своїх попередників, Маркс охарактеризував прибуток як перетворену форму доданої вартості, яка утворюється не в результаті трудової експлуатації, а як продукт усього авансованого капіталу. Вчений вказав на причини і механізми формування загальної норми прибутку. Закон тенденції норми прибутку показує, що збільшення продуктивної праці, яке сприяє збільшенню органічної структури капіталу, призводить до зниження норми прибутку [3, с. 82].

У сучасній західній економічній літературі прибуток розглядається як дохід від використання факторів виробництва, включаючи оплату за ризик, невизначеність бізнес-результатів. Категорія «прибуток», як і всі інші економічні категорії, носить історичний характер, по-перше, тому що ця

категорія існує тільки при капіталізмі. По-друге, при конкретизації категорії «прибуток» в процесі еволюції капіталістичного способу виробництва.

За словами Л. Бовша, прибуток характеризує кінцевий результат підприємства, а в якості економічного показника являє собою різницю між продажною ціною і вартістю товарів (товарів, послуг), між сумою виручки і сумою витрат виробництва і витрат продажів [4, с. 208].

І. Продіус, С. Філіппова, В. Захарченко та О. Балан відзначають, що прибуток є профіцитом доходу над загальними витратами виробництва, характеризує діяльність компанії як позитивний кінцевий фінансовий показник [5, с. 163].

І. Бойчик визначає прибуток як частину чистого прибутку, що залишається на підприємстві після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією та іншими видами діяльності. В ринкових умовах прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства. Сума прибутку характеризує фінансові результати діяльності підприємства і вказує на його фінансовий стан [6, с. 346].

В. Серединська, О. Загородня та Р. Федорович, висвітлюючи суть та значення прибутку, вказують основні характеристики [7, с. 345]:

- прибуток - це форма доходу для підприємця, який вклав свій капітал у певний вид діяльності з метою досягнення певної комерційної мети;

- прибуток не є гарантованим доходом підприємця від капіталу, вкладеного ту чи іншу бізнес-ідею, він являється результатом вмілої та успішної реалізації бізнесу. Тому прибуток, певним чином, є платою за ризик ведення бізнесу. Рівень прибутку та рівень підприємницького ризику прямо пропорційні один одному;

- прибуток не характеризує весь дохід, отриманий в рамках підприємницької діяльності, а лише ту частину доходу, яка "компенсується" за витрати, понесені на здійснення цієї діяльності;

- прибуток - це показник вартості, виражений у грошовому виразі.

Виходячи з цього, вони розуміють прибуток як грошовий результат підприємця від вкладеного капіталу, що характеризує його винагороду за ризик ведення бізнесу, і виражає різницю між загальним доходом та загальними витратами, понесеними при здійсненні підприємницької діяльності [7, с. 345].

На думку американського економіста Ф. Найта жодна економічна дефініція не використовується в такій величезній кількості, як "прибуток", і це також стосується категорії "дохід" [8, с.222-223 ].

Л.І.Шваб визначає прибуток як загальний фінансовий показник підприємства, який визначається як частина грошового обороту, яка залишається після відшкодування всіх виробничо – комерційних витрат [9, с. 483]. Оскільки прибуток являється однією з найбільш неоднозначних економічних дефініцій, складність його трактування пов'язана з різноманітністю інтересів, які він відображає.

Ми узагальнили погляди інших вчених у Додатку Б. Після аналізу існуючих підходів науковців щодо визначення поняття прибутку в економічній літературі було встановлено, що в даний час не існує єдиної точки зору щодо визначення цієї економічної дефініції. [25, с. 122].

Більшість авторів вважає прибуток позитивним результатом діяльності. Але є ряд вчених, які вважають, що ця економічна категорія є частиною доходу, який залишається після покриття всіх витрат і який потім використовується для виплати дивідендів власникам бізнесу.

На наш погляд, прибуток повинен використовуватися в основному для розвитку суб'єкта господарювання, бути джерелом власних вкладень, щоб мати можливість покращувати матеріально-технічну базу, вести успішну фінансово-інвестиційну діяльність, розробляти нові види діяльності, продукти тощо. і лише після цього вважатися доходом власника.

В сучасних мінливій ринковій економіці важливість прибутку підприємства є надто високою.

Хочемо акцентувати увагу на основних значеннях прибутку, які ми виділили вивчаючи наукову літературу з цього питання.

Основними значеннями прибутку є:

- за умов ринкової економіки прибуток являється найпершою та найважливішою метою здійснення бізнесової діяльності;
- являється не тільки фундаментом існування конкретного підприємства, але й основною для економічного, соціального та політичного розвитку країни;
- є основним внутрішнім джерелом створення фінансових ресурсів підприємства;
- це один з самих вагомих індикаторів ефективності ведення бізнесу;
- діє як механізм захисту (захищає підприємство від банкрутства).

З огляду на різні підходи до визначення ролі та сутності категорії прибуток, ми можемо акцентувати увагу на такі його першочергові риси, як категорії вже ринкової економіки:

- прибуток - це лише частина комплексного доходу підприємця, який він отримує від певної діяльності (операційної, фінансової чи інвестиційної);
- прибуток - це частина доходу очікуваного підприємцем, який вклав свій капітал в певний виду (бізнесу) для досягнення певного фінансового успіху, але це не є гарантією одержання доходу підприємцем;
- прибуток не характеризує весь дохід, отриманий у процесі бізнес-діяльності, а тільки його частину, яка залишається після вирахування усіх витрат на ведення бізнесу;
- прибуток – це показник, що виступає у вартісній формі.

Щоб повністю розглянути сутність прибутку необхідно, на нашу думку ознайомитися з функціями які він виконує.

Науковці вивчаючи дану категорію сходяться на думці що прибуток виконує наступні важливі функції:

1. Оціночна функція
2. Стимулююча функція
3. Розподільча функція

Суть оціночної функції полягає в тому, що отриманий прибуток сприяє визначенню та кількісній оцінці ефективності господарської діяльності та якість управління нею.

Стимулююча функція означає, що отриманий прибуток дозволяє проводити операційну та фінансову діяльність більш раціонально та ефективно з метою одержання більшого прибутку.

Суть розподільчої функції полягає в тому, що прибуток слугує джерелом фінансування різних сфер діяльності підприємства, а також сплати податків.

Прибуток є досить мінливим показником. І формується під впливом різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів (чинників).

До зовнішніх чинників варто віднести: економічні умови господарювання; місткість ринку; платоспроможний попит споживачів (рівень та динаміка попиту мають особливе значення); державне регулювання діяльності підприємств.

До внутрішніх чинників належать: обсяг продукції, що випускається; собівартість виробництва; ціна продукції, що реалізується; асортимент продукції, що випускається тощо.

Варто вказати на тісний зв'язок між економічними категоріями - прибуток та конкурентоспроможність підприємства.

Прибуток підприємства являється чинником забезпечення його конкурентоспроможності. Прибуток впливає на реалізацію різних програм розвитку підприємства, завдяки прибутку підприємство має змогу розширити своє виробництво та виробничі потужності, внаслідок чого можуть значно скоротитись витрати на сам виробничий процес (скорочення часу та грошових ресурсів) та підвищиться якість продукції. При посиленні конкурентної боротьби підприємство неспроможне далі підтримувати рівень продажів за допомогою зниження ціни, оскільки робота стає неефективною та збитковою. Задля підтримки ефективності підприємству потрібно мінімізувати витрати пропорційно до зниження ціни або ж збільшувати обсяг виробництва іншої продукції, попит на яку ще не вичерпаний. Тому підприємства повинні братися

до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності «старої» продукції випуск нової продукції досяг точки безбитковості.

Така стратегія дозволить постійно зберігати досягнутий рівень рентабельності і навіть, при не сприятливій кон'юктурі, підвищити його. При досягненні рівноваги попиту й пропозиції розмір прибутку стабілізується і певний час залишається на незмінному рівні. Такий стан може зберігатися досить тривалий час за відсутності загрози з боку конкурентів і при стабільному попиту на продукцію. За наявності конкурентів підтримку рівня продажів можна досягти, використовуючи метод зниження рентабельності, тобто зниження ціни за допомогою частки прибутку.

Крім того, в отриманні прибутку зацікавлено не лише підприємство, але і інші суб'єкти: працівники підприємства та держава. Працівники розуміють, що прибуткова діяльність підприємства є запорукою їх стабільності: вчасного отримання заробітної плати, отримання додаткових виплат (надбавок, премій тощо). Одним із важливих факторів зростання прибутку підприємства є його працівники (трудові ресурси). Саме від них залежать обсяги випущеної продукції, її якість, сучасність та доцільність, а також обсяги реалізованої продукції. Падіння обсягів виробництва за сучасних економічних умов, беручи до уваги низки протидіючих чинників, як, наприклад, підвищення цін, неодмінно веде до скорочення обсягу прибутку. Звідси висновок про необхідність вжити невідкладних заходів із забезпечення зростання обсягу виробництва з урахуванням технічного його відновлення і підвищення ефективності виробництва. Натомість, вдосконалення розрахунково-платіжних відносин між підприємствами сприятиме поліпшенню умов реалізації продукції, отже, зростанню прибутку.



## 1.2 Особливості управління прибутком сільськогосподарських підприємств

Дослідження ролі і значення прибутку для підприємництва свідчить, що прибуток являється одним з головних аспектів діяльності підприємства. На нашу думку, прибуток впливає на стабільний розвиток сільськогосподарських виробників, забезпечуючи мотивацію трудового колективу в підвищенні ефективності праці, нарощенні об'ємів і ефективному веденні бізнесу. Попри це, прибуток виступає вагомим стимулом і фінансовим ресурсом в діяльності сільськогосподарських підприємств, а тому являється важливим джерелом розширення виробництва. Отже, роль і значення прибутку для сільськогосподарських виробників в умовах ринкової економіки характеризуються такими функціональними складовими (рисунок 1.1.).

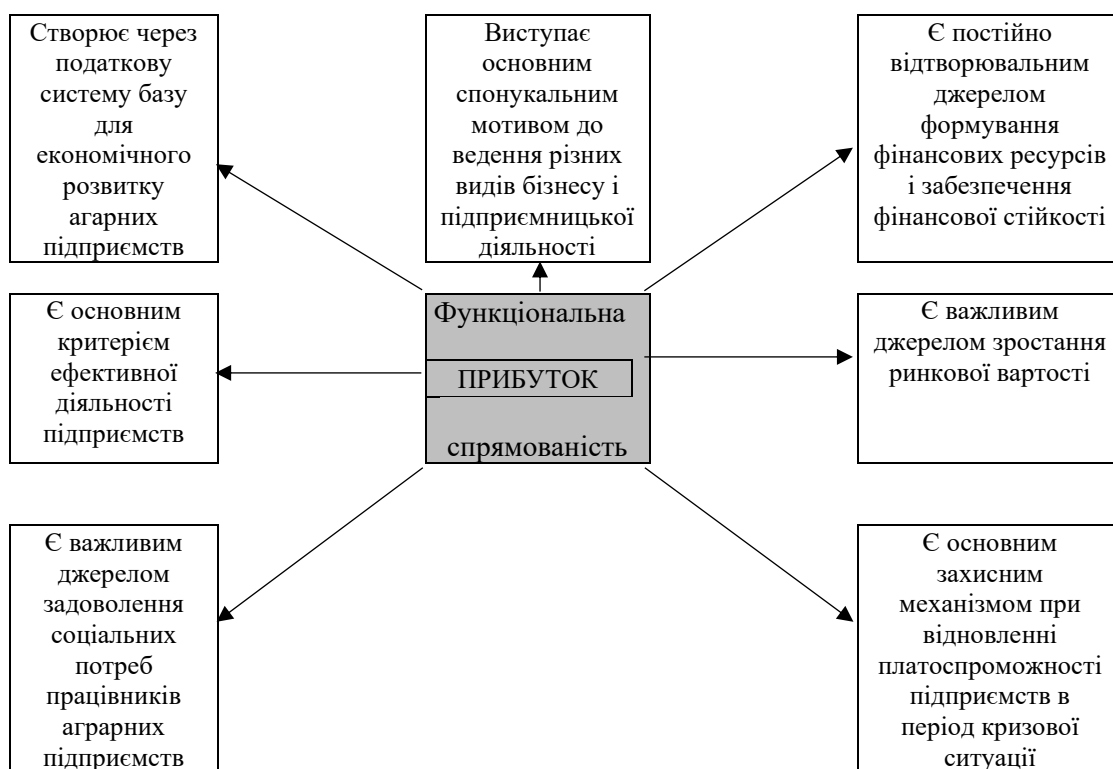


Рисунок 1.1 - Функціональні складові спрямування прибутку підприємств

Все це визначає об'єктивну необхідність ефективного і безперервного управління ним. Управління прибутком виступає як процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними напрямками його формування, розподілу і використання на підприємстві [12].

Управління прибутком - це процес розробки, прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві. Управління прибутком – це оцінка та досягнення оптимального розміру прибутку й ефективності діяльності організації [27, с.145].

І.О. Бланк стверджує, що управління прибутком включає в себе процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві. Дії, що застосовуються в рамках механізму управління прибутком, мають характер управлінських рішень. У рамках механізму управління прибутком здійснюються такі дії:

- аналіз і моніторинг зовнішнього середовища;
- розробка бізнес -стратегії підприємства;
- підготовка аналітичної інформації, на якій ґрунтується рішення по управлінню прибутком;
- прийняття рішення;
- аналіз і за необхідності коректування рішення.

Одним із головних аспектів, які слід враховувати в механізмі управління прибутком компанії при аналізі факторів, що впливають на прибуток, є здатність контролювати та керувати фактором [28, с. 313].

Е. Брігхем вважає, що управління прибутком – це важлива сторона економіки суб'єкта господарювання. Розподіл прибутку - інша сторона виробничого процесу [29].

Основна мета управління прибутком підприємства - визначення найбільш ефективних способів його створення та оптимального розподілу, спрямованих на забезпечення розвитку підприємства та підвищення його ринкової вартості.

Зміст та цілі комерційного управління прибутком відображені на рисунку

1.2.

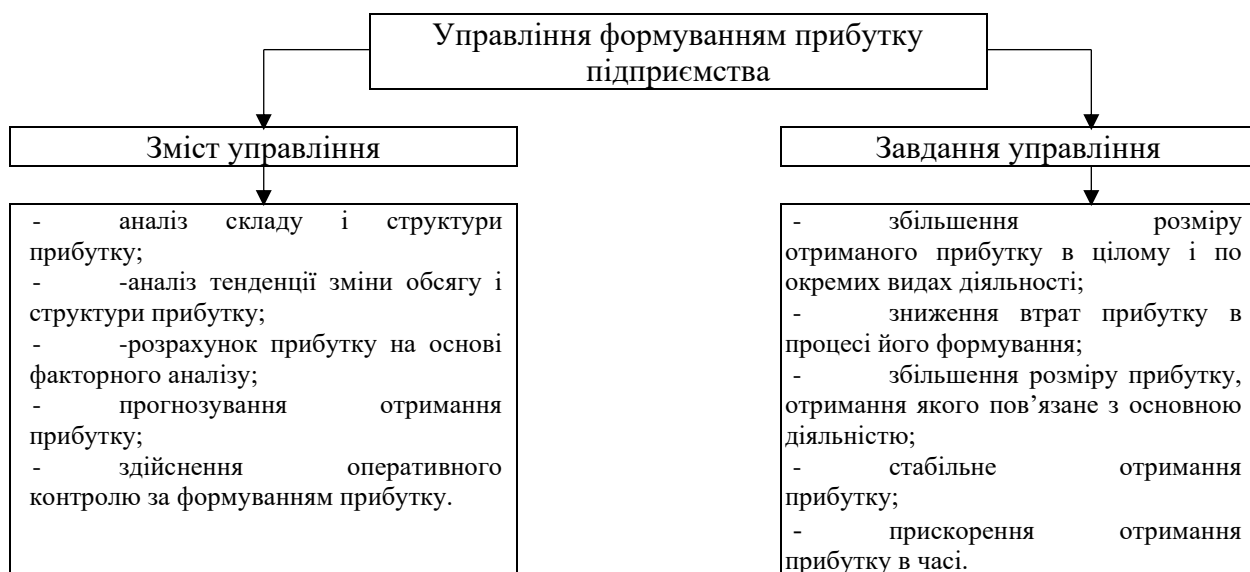


Рисунок 1.2 – Управління формуванням прибутку [30]

Процес управління прибутком має здійснюватися у визначеній етапності і сприяти реалізації головної мети та основних цілей управління. З цією метою ми пропонуємо структурно-логічну схему процесу управління прибутком підприємства (додаток В).

Політика управління формуванням прибутку підприємства має спрямовуватися на максимізацію позитивного фінансового результату шляхом виконання комплексу завдань направлених на забезпечення росту масштабів, ефективного керування витратами, зростання ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації обігових коштів, росту продуктивності праці та системи управління господарюючим суб'єктом.

Щодо політики керування розподілом прибутку, то вона повинна віддзеркалювати основні моменти загальної стратегії розвитку підприємства, сприяти підвищенню його ринкової вартості, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та колективу підприємства [30].

Система управління прибутком повинна органічно інтегруватися з загальною системою управління підприємством, так як прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері підприємницькій діяльності прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

На нашу думку, необхідно акцентувати увагу на наступних особливостях формування прибутку аграрних підприємств, які впливають із особливостей їх функціонування:

1) висока ймовірність втрати або неотримання прибутку в наслідок обставин, що не залежать від підприємства (епідемія, навала сарани, посуха, ураган);

2) частину прибутку направляють на купівлю та використання дорогих основних засобів;

3) формування прибутку здійснюється в залежності від виробничого періоду, так як він не збігається з календарним роком;

4) певна частина продукції, що споживається самим підприємством, не формує фінансових результатів;

5) застосовується різний порядок формування і розподілу прибутку, так як в сільському господарстві функціонують особливі організаційно-правові форми;

6) значний вплив на процес формування прибутку мають природно-кліматичні фактори (сезонність виробництва) [31, с. 158].

Погоджуємося з думкою багатьох науковців, що надто важливим для сільськогосподарських підприємств є не лише управління формуванням прибутку, але й визначення схеми його розподілу. Послідовність наступна:

- підприємство, отримавши валовий прибуток, має сплатити всі податки, збори та обов'язкові платежі до державного бюджету, державних цільових фондів і у такий спосіб отримати чистий прибуток;

- наступним кроком є повернення боргів та сплата відсотків за одержані кредити;
- далі здійснюють виплати працівникам та керівництву;
- кошти, що залишилися, зазначаються в балансі як нерозподілений прибуток, який на розсуд власників, може бути віднесений до резервного фонду або ж витрачений на інвестиційні потреби [32].

У процесі управління прибутком враховуються такі підходи:

- збільшення обсягу виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг, які є основним джерелом доходу;
- запровадження стимулів для підвищення ефективності персоналу;
- впровадження системи управління витратами.
- покращення планування розподілу фінансових ресурсів компанії;
- підвищення вимог до організації управління матеріальними ресурсами;
- посилення ролі регуляторної функції у формуванні кредитної політики;
- ефективний контроль за фінансовими результатами підприємств.

Впровадження запропонованих концептуальних підходів до розвитку механізму управління прибутком підприємства в системі управління фінансами підприємства забезпечить стійкий розвиток підприємств необхідними та достатніми фінансовими ресурсами, які максимізують чистий прибуток з прийнятним фінансовим ризиком сьогодні та в майбутньому [33, с. 78].

Одним із завдань управління прибутком є розробка та реалізація заходів, спрямованих на підвищення його рівня. Таким способом можна уникнути кризового стану, оперативно слідкувати за динамікою зміни прибутку та завчасно впроваджувати інноваційні технології, що зменшують витрати, та як наслідок - збільшують прибутковість.

Як стверджують С. Ногіна та М. Свиридова, управління прибутком - це складна багаторівнева система трансакцій, яка включає щонайменше три підсистеми: створення, розподіл та використання. Кожен з них має свої конкретні цілі, завдання та інструменти для їх досягнення.

Основними завданнями управління прибутком є:

- виявлення резервів для збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестицій та фінансових операцій;

- пошук резервів для збільшення прибутку за рахунок оптимізації постійних та змінних витрат, обґрунтування принципів бухгалтерського обліку компанії, цінової та податкової політики;

- оцінка рентабельності виробничої та комерційної діяльності;

- визначення ділового ризику;

- зміцнення конкурентних позицій компанії за рахунок підвищення ефективності розподілу та використання прибутку [2, с. 283].

Слід зазначити, що в умовах ринку важливе значення має вмiле керування чинниками, які мають вагомий вплив на розмір прибутку.

Важливу роль у вирішенні цієї проблеми відіграє економічна та аналітична діяльність в організації, основними завданнями якої є:

- перевірка розміру, складу та динаміки фінансових результатів компанії;

- перевірка правильності планових та розрахункових показників прибутку;

- визначення ступеня виконання операційного прибутку інвестиційного та фінансового результату діяльності.

- виявлення впливу різних факторів на його розмір;

- вивчення тенденцій та напрямів розподілу прибутку;

- розрахунок та оцінка коефіцієнтів прибутковості;

- виявлення та мобілізація резервів для збільшення прибутку та підвищення прибутковості господарської діяльності.

Отже, економічний аналіз прибутку компанії є елементом управлінської діяльності, основними завданнями якої є: систематичний контроль за виконанням планів прибутку; виявлення факторів, що впливають на показники прибутку, та обчислення їх впливу; вивчення тенденцій та напрямів розподілу прибутку; виявлення резервів для збільшення прибутку; розробка міроприємств використання визначених резервів. Таким чином, нами доведено, що в кожному господарюючому суб'єкті створення, розподіл та використання прибутку слід

систематично аналізувати для визначення факторів впливу та резервів його зростання.

За ринкових відносин, як свідчить світова практика, існують три основні джерела доходу:

а) перше джерело виникає через монополістичну позицію підприємства у виробництві товару (унікальність продукту). Однак таке джерело є нестабільним через антимонопольну політику держави та зростаюче протиборство на ринку між компаніями;

б) друге джерело безпосередньо пов'язане з виробництвом та діловою діяльністю. Ефективність його використання залежить від знання компанії про ринкові умови та здатності адаптувати розвиток виробництва до його змін;

в) третє джерело пов'язане з інноваційною діяльністю підприємства., що обумовлюється постійним оновленням продукції, забезпеченням її конкурентоспроможності, збільшенням продажів та росту прибутковості [7, с. 136]

Таким чином, управління прибутком - це процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень стосовно всіх основних аспектів його створення, розподілу та використання на підприємстві для максимізації добробуту власників бізнесу в поточному та майбутньому періодах.

Таким чином, прибуток компанії повністю піддається управлінській діяльності. Він ще раз підкреслює, що для управління прибутками компанії як економічного об'єкта, який має велике значення для компанії і який повинен виконувати стимулюючу функцію у своєму бізнесі, необхідно використовувати ефективні інструменти управління. Важлива роль прибутку в розвитку підприємства та турбота про інтереси його власників і працівників визначають потребу в ефективному та безперервному управлінні.

### 1.3 Методичні підходи до аналізу стану управління прибутком підприємств

Основні методики аналізу формування фінансових результатів розроблені та висвітлені в наукових працях та публікаціях українськими вченими-економістами, зокрема В. О. Подольською, О. В. Ярішем, В. О. Мец, Г. В. Савицькою, П. Ю. Буряком, М. В. Римарем, М. Д. Біликом, А. М. Турилом, де велику увагу приділено таким питанням як:

- 1) оцінювання зміни абсолютних показників прибутку і рентабельності;
- 2) визначення напрямку і величини впливу окремих факторів на обсяг прибутку та рівень рентабельності;
- 3) встановлення й оцінювання прихованих резервів росту прибутковості і рентабельності;
- 4) аналіз меж прибутку.

Ряд науковців, серед яких варто зазначити таких як В. О. Мец, М. Д. Білик, Г. В. Савицька, П. Ю. Буряк, М. В. Римара пропонують проводити аналіз фінансових результатів підприємства починаючи із загальної їх оцінки, тобто з перших двох видів аналізу, а саме:

- 1) використання елементів горизонтального аналізу, як порівняння фінансових показників за два періоди, порівняння показників поточного періоду з плановими даними та рядом показників попередніх років, виявляти тенденції змін досліджуваних показників, які вказують на результати фінансової діяльності підприємства;
- 2) використання елементів вертикального (структурного) аналізу фінансових результатів, тобто діагностика структури відповідних показників і їх коливання [34]. Велика кількість наукових розробок з даного напрямку вказує на важливість даної проблеми. Дотримання принципів, організації та методики аналізу відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності, на жаль, не забезпечило уникнення ряду невідповідностей в окремих концептуальних підходах. Існують різні погляди щодо теоретико-методичних засад і



організаційної основи формування фінансових результатів та єдиного підходу до визначення кінцевого результату діяльності підприємств. Виходячи з цього вважаємо і погоджуємось, що актуальним є необхідність поглибленого вивчення методичних підходів визначення методів аналізу фінансових результатів і їх значущість в системі управління підприємством.

В ринкових умовах методологічною основою аналізу фінансових результатів та щодо виконання вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності є обґрунтована і використовувана для всіх підприємств різних форм, модель їхнього формування і використання.

Тому головними завданнями аналізу прибутку і фінансових результатів підприємства є:

- 1) постійний контроль за виконанням планів прибутку;
- 2) встановлення чинників факторів впливу на формування прибутку та розрахунки їхнього кількісного впливу;
- 3) дослідження напрямків і тенденцій розподілу прибутку;
- 4) пошук резервів збільшення прибутку;
- 5) розробка міроприємств для використання виявлених резервів [35, с.257].

Слід зазначити, що в процесі аналізу фінансових результатів важливим чинником виступає інформаційна база, тобто вихідні дані для проведення розрахунків. Нині інформаційним джерелом для діагностики прибутку та рентабельності є: бізнес-план; фінансовий план; форма № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан); форма № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід); форма 3 «Звіт про рух грошових коштів» (за прямим, не прямим методами); форма № 4 «Звіт про власний капітал» (Звіт про зміни у власному капіталі); податкова Декларація підприємства; матеріали маркетингових досліджень [36, с.128].

Під час проведення аналізу фінансових результатів підприємства доцільно застосовувати різноманітні прийоми, методи та моделі аналізу. Їх кількість та спектр залежать від конкретних цілей та завдань. Поряд з цим

продовжуються дискусії і залишається до кінця невизначеним, який метод можна вважати найприйнятнішим на практиці, і забезпечить можливість різносторонньо здійснити аналіз прибутку суб'єкта господарювання, обґрунтувати ефективні управлінські рішення в галузі поліпшення його фінансової політики. Проведений нами аналіз наукових джерел дає підставу вважати, що більшість вчених надають пріоритет горизонтальному, вертикальному та коефіцієнтному аналізу (84,6%) [37].

Проте, для отримання якісних показників варто здійснювати поетапний моніторинг прибутку. Сутність такого моніторингу полягає у суміщенні на різних етапах аналізу різних методів, а саме: методу базисних підстановок, методу відносних різниць; коефіцієнтного методу, методів горизонтального та вертикального порівняльного аналізу, а також методів кореляційного та регресійного аналізу. Використання цих методів надасть можливість не тільки здійснювати діагностику статей балансу суб'єкта господарювання, але і виконати порівняльний аналіз по ряду підприємств окремої галузі господарства або таких, що займаються аналогічними видами діяльності. Вчені вважають, з чим погоджуємось і ми, що такі співставлення варто здійснювати не тільки за звітний період, але і за декілька періодів, які показують тривалий період діяльності підприємства. В загальному це зумовить окреслення тенденцій розвитку підприємства на майбутнє, і матиме вагоме значення в практичній діяльності, так як підприємства проводять як довгострокове, так і середньострокове та поточне планування виробничо-господарської діяльності.

Отже, описаним нами підхід забезпечує комплексний аналіз діяльності підприємства, можливість встановити тенденції його розвитку, причини зміни доходів, витрат, показники рівня прибутку, порівняти показники з середньогалузевими даними та прийняти оптимальні управлінські рішення щодо підвищення ефективності діяльності даного підприємства.

Етапи аналізу фінансових результатів, інструментарій для їх виконання, отримані результати та можливі управлінські рішення представлені у додатку Г. [38]

Аналіз даних таблиці свідчить, що найчастіше під час аналізу показників фінансової та виробничої сфери, собівартості за елементами операційних витрат, структури бухгалтерського балансу, загального фінансового стану підприємства використовують методи вертикального та горизонтального порівняльного аналізу.

Науковці, дослідники окресленого питання, Мочаліна З.М. і Поспелов О.В. побудували власний алгоритм аналізу прибутку, який базується на структурно-динамічну аналізі в поєднанні з факторним аналізом, оцінкою коефіцієнтів, аналізом показників рентабельності та повним аналізом на завершальному етапі. Вони наголосили, що аналіз фінансових результатів повинен здійснюватися відповідно до логіки переходу від загального до одиничного, а потім визначати впливу одиничного на загальне. Іншими словами, спочатку проводять аналіз узагальнюючих показники фінансових результатів за видами діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна) в їх динаміці, потім вивчається їх питома вага, розраховується зміна в щодо базисного періоду або до бізнес-плану; встановлюються чинники, дія яких призвела до змін [38].

Економічний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства, на нашу думку, спрямований на вивчення їх складу, динаміки та структури не тільки в цілому по підприємству, але й за окремими видами його діяльності, на відміну від підходів деяких дослідників [39], які приділяють найбільшу увагу аналізу фінансових результатів від основної операційної діяльності, хоча на фінансовий результат діяльності підприємства значно впливають і фінансові результати від фінансової, інвестиційної та іншої діяльності підприємства.

Особливе значення має саме факторний аналіз діяльності підприємства. Дослідження показало, що такі науковці як, Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г., рекомендують здійснювати факторний аналіз прибутку від операційної діяльності з використанням адитивної факторної моделі. Ця модель містить узагальнені чинники – «дає можливість оцінити дію кожного із узагальнених факторів (фактори першого порядку) на зміну прибутку від

операційної діяльності», а для більш глибокої деталізації факторного аналізу на їх думку потрібно розкрити структуру таких факторів за рахунок факторів другого порядку – елементів витрат відповідно до П(С)БО 16 «Витрати» [40, с. 368]:

$$\Delta\Po = \Delta\text{Чд} - \Delta\text{Ср} + \Delta\text{ДОі} - \Delta\text{Ва} - \Delta\text{Вз} - \Delta\text{ВОі}, \quad (1.1)$$

де  $\Delta\Po$  – відхилення прибутку від операційної діяльності підприємства у звітному періоді порівняно з базовим (попереднім чи плановим) показником;

$\Delta\text{Чд}$  – відхилення абсолютного значення чистого доходу;

$\Delta\text{Ср}$  – відхилення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

$\Delta\text{ДОі}$  – відхилення інших операційних доходів;

$\Delta\text{Ва}$  – відхилення адміністративних витрат;

$\Delta\text{Вз}$  – відхилення витрат на збут;

$\Delta\text{ВОі}$  – відхилення інших операційних витрат.

Ми вважаємо, що факторний аналіз прибутку підприємства повинен включати не тільки результат від операційної діяльності (основної та іншої), але й від фінансової, інвестиційної, іншої, тобто від усіх видів звичайної діяльності, так як результати за даними видами діяльності підприємства мають вагомий вплив на загальний фінансовий результат.

Нами встановлено що для здійснення багаторівневого факторного аналізу фінансових результатів від звичайної діяльності з використанням методики побудови адитивної моделі необхідно застосовувати фактори:

– першого порядку (відповідні доходи та витрати від певного виду звичайної діяльності);

– другого порядку (деталізація факторів першого порядку: доходів та витрат від певного виду звичайної діяльності (наприклад, витрати від операційної діяльності поділяються на собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративні витрати, витрати на збут);

– третього порядку (деталізація факторів другого порядку: доходів та витрат за окремими статтями або їх деталізацією – наприклад, собівартість

реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на матеріальні витрати, витрати на оплату праці, амортизація тощо).

Таким чином, для ефективного управління доходами, витратами та фінансовими результатами аналіз прибутку для виробничого підприємства має включати: аналіз складу, динаміки та структури прибутку; аналіз формування та динаміки прибутку (збитку) від основної операційної діяльності; детальний аналіз формування, динаміки та структури прибутку (збитку) від іншої операційної діяльності; аналіз формування чистого прибутку; аналіз рентабельності виробництва; для виявлення та усунення негативних факторів та збільшення впливу позитивних, проводити факторний аналіз фінансових результатів діяльності підприємства за допомогою використання їх адитивної моделі. [41, с. 25-36].

Як вважає Чмутова В. П., варто застосувати величину чистого грошового потоку для розрахунку показників рентабельності, так як розмір чистого прибутку, який наводиться у звітності, не показує реальної суми коштів, якими може розпоряджатися підприємство, через визнання доходів і витрат незалежно від того, отримані або сплачені відповідні грошові суми. [42, с.67]

У своїй науковій роботі Яріш П. М. і Касьянова Ю. В. поряд із загальноприйнятими математико-статистичними методами аналізу фінансових результатів акцентують увагу на економічних методах, методах економічної кібернетики й оптимального програмування, методах вивчення операцій і теорії прийняття рішень. Для поглибленого аналізу фінансових результатів і точнішого обґрунтування рекомендацій для покращення роботи підприємства також використовується CVP-аналіз і концепція фінансового важеля. [43, с. 161].

Широко використовують для даного аналізу розрахунок показників рентабельності. Порівняння прибутку отриманого суб'єктом господарювання і факторів, які його обумовили, відображається в показниках рентабельності. Алгоритм розрахунку - як виражене у відсотках відношення суми прибутку, отриманого за певний період (рік, квартал), до величини вкладеного капіталу,

здійснених витрат, обсягу доходів та інших абсолютних показників. Розрахунок показників рентабельності нами поданий нижче.

Рентабельність загального капіталу розраховується за формулою 1.2:

$$P_{\text{заг.к}} = \frac{\Pi}{\text{СВзаг.к}} * 100\%, \quad (1.2)$$

де  $P_{\text{заг.к}}$  – рентабельність загального капіталу, %;

$\Pi$ - чистий прибуток, тис. грн;

$\text{СВзаг.к}$  – середньорічна вартість загального капіталу.

Рентабельність оборотного капіталу розраховується за формулою 1.3:

$$P_{\text{об.к}} = \frac{\Pi}{\text{СВоб.к}} * 100\%, \quad (1.3)$$

де  $P_{\text{об.к}}$  – рентабельність оборотного капіталу, %;

$\Pi$ - чистий прибуток, тис. грн;

$\text{СВоб.к}$  – середньорічна вартість оборотного капіталу, тис. грн.

Рентабельність власного капіталу розраховується за формулою 1.4:

$$P_{\text{вл.к}} = \frac{\Pi}{\text{СВвл.к}} * 100\%, \quad (1.4)$$

де  $P_{\text{вл.к}}$  – рентабельність власного капіталу, %;

$\Pi$ - чистий прибуток, тис. грн;

$\text{СВвл.к}$  – середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.

Рентабельність реалізації розраховується за формулою 1.5:

$$P_{\text{реал.}} = \frac{\Pi}{\text{В}} * 100\%, \quad (1.5)$$

де  $P_{\text{реал.}}$  – рентабельність реалізації, %;

$\Pi$ - чистий прибуток, тис. грн;

$V$  – виручка від реалізації продукції, тис. грн.

Рентабельність операційної діяльності розраховується за формулою 1.6:

$$R_{\text{опер. д}} = \frac{\text{Попер.д}}{\text{Вопер.д}} * 100\%, \quad (1.6)$$

де  $R_{\text{опер. д}}$  – рентабельність операційної діяльності, %;

Попер.д- прибуток операційної діяльності, тис. грн;

Вопер. д. – витрати операційної діяльності, тис. грн.

Рентабельність господарської діяльності розраховується за формулою 1.7:

$$R_{\text{госп. д}} = \frac{\text{П}}{\text{Вг.д.}} * 100\%, \quad (1.7)$$

де  $R_{\text{госп.д}}$  – рентабельність господарської діяльності, %;

П- чистий прибуток, тис. грн;

Вгосп. д. – витрати господарської, тис. грн.

Отже, вивчення питань методики аналізу фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємств, які розглядаються на вивчаються різними науковцями показало, що на даний момент не розроблена і не застосовується єдина методика фінансових результатів суб'єктів господарювання. Складність і різноманітність методик залежить від рівня управління: чим нижчий за ієрархією рівень управління, тим більш спрощені проблеми та методики аналізу, і навпаки, чим вищий рівень управління, тим складніші виникають проблеми, які відповідно, потребують застосування найбільш досконалої методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств.

Раціональна методика аналізу прибутку може слугувати базою для отримання реальних показників, а значить, максимально ефективного використання фінансових ресурсів підприємства, дотримання розрахункової і

кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства.

Використання періодичних даних бухгалтерського обліку в поєднанні з декількома параметрами для аналізу фінансових результатів не робить суттєвого впливу на прийняття оперативних рішень у складній ситуації, тому аналіз фінансових результатів вимагає попереднього вибору обмеженого набору основних, найбільш значущих та послідовних параметрів, які дозволять своєчасно визначити певні резерви для підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

#### Висновок до розділу 1

Узагальнивши проведені дослідження можемо стверджувати, що на даний час в спеціальній літературі не існує однієї точки зору щодо трактування поняття «прибуток». На думку більшості авторів, прибуток являє собою позитивний результат від діяльності підприємства. Ми ж вважаємо, що прибуток в перш за все, має бути джерелом розвитку та розширення виробництва, повинен слугувати власним джерелом інвестицій, щоб мати змогу вдосконалювати свою матеріально-технічну базу, проводити успішну фінансову та інвестиційну діяльність, розробляти нові типи продукції тощо і лише потім розглядатися як дохід власників.

Управління прибутком представляє собою процес розробки, прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві. Управління прибутком – це оцінка та досягнення оптимального розміру прибутку й ефективності діяльності організації. Прибуток підприємства повною мірою піддається управлінським діям. Таким чином, це доводить черговий раз, що для управління прибутком господарюючого суб'єкта як економічним об'єктом, який



має важливе значення для підприємства і покликаний виконувати стимулюючу функцію в його діяльності, необхідно застосувати ефективні засоби управління.

Здійснений нами огляд та аналіз існуючих методик аналізу фінансових результатів діяльності підприємств, запропонованих різними авторами, дає можливість стверджувати, що не існує єдиних методичних підходів щодо аналізу фінансових результатів. Складність і різноманітність методик залежить від рівня управління. Правильно підібраний метод аналізу фінансових результатів підприємства може стати основою для отримання надійних показників, а отже, найбільш ефективного використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, дотримання розрахунково-кредитної дисципліни, досягнення раціональної структури власних і залучених коштів, фінансової стійкості для ефективного функціонування.

Матеріали даного розділу опубліковано у працях [59,60], зазначених в переліку використаної літератури.

## 2 ДІАГНОСТИКА СТАНУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СТОВ «УКРАЇНА»

### 2.1 Економіко - організаційна характеристика об'єкта дослідження

Об'єктом дослідження виступає сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю СТОВ «Україна». Загальну інформацію про підприємство наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 - Загальна інформація про СТОВ «Україна»

Відомості про підприємство	
Код за ЄДРПОУ:	03794911
Повне найменування:	Сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Україна»
Скорочене найменування (:	СТОВ «Україна»
Юридична адреса:	16562, с. Голінка, Бахмацький район, Чернігівська область, вул., Незалежності, 57
Керівник:	Кушніренко Олександр Іванович
Бухгалтер	Рогуля Галина Миколаївна
Статутний капітал (грн.):	2500000.00
Державна реєстрація	
Дата реєстрації:	10.03.2000
Орган:	Бахмацька райдержадміністрація Чернігівської області
Вид економічної діяльності	
Код за КВЕД:	01.11; 01.61
Найменування:	Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур;
Контактна інформація	
Телефон,факс:	(04635) 4-46-16
E-mail:	stov@agrodin.in.ua
Власники акцій	
Приватна компанія Агрорегіон Бі.Ві	Нідерланди, Амстердам, Стравінскилаан 1431 99,99%
ТОВ «Сільськогосподарське підприємство «АГРОДИМ»	Україна, с. Городище, Перемоги, 79 0,01%
Особи, послугами яких користується СТОВ «Україна»	
ТОВ «Аудиторська фірма "Інтелект-Капітал"»	Аудиторська фірма 03062, Україна, м. Київ, вул. Чистяківська, 2, оф. 307
ПАТ Страхова компанія «Кремійнь»	Страхові послуги 01021, Україна, м. Київ, вул. Інститутська, буд. 19 Б
ПАТ «ФОНДОВА БІРЖА «ПЕРСПЕКТИВА»,	Діяльність з організації торгівлі на фондовому ринку 49000, Україна, м. Дніпро, вул. Воскресенська, будинок 30
ПАТ «Національний депозитарій України»	Депозитарна діяльність депозитарію цінних паперів 04071, Україна, м. Київ, вул. Нижній Вал, буд.17/8

Сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Україна» створено та зареєстровано 10 березня 2000 року під назвою Сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Україна» Бахмацькою районною державною адміністрацією Чернігівської області, номер запису 1 040 120 0000 000369. Виписка з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців Серія АА № 990693.

Основними юридично – правовими документами на підставі, яких діє товариство є Статут підприємства, а також діюче законодавство України.

Сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Україна» є підприємством, на приватних засадах, створеним шляхом реорганізації у формі перетворення з колективного сільськогосподарського підприємства і є його правонаступником на засадах угоди громадян, в частині що визначається чинним законодавством, та шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

Товариство створене відповідно до Законів України «Про господарські товариства», «Про підприємництво», «Про колективне сільськогосподарське підприємство», Указу Президента «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки» від 3.12.99 р. та іншого законодавства України.

Установчим документом СТОВ «Україна» є Статут. Ним встановлюється порядок організації, діяльності, ліквідації та реорганізації підприємства, права та обов'язки учасників, склад і компетенція органів управління і контролю та порядок прийняття ними рішень, розмір статутного капіталу, порядок вступу та виходу з підприємства, порядок передання (переходу) часток у статутному капіталі. Також Статут регулює інші відносини пов'язані з діяльністю підприємства.

Згідно Статуту, СТОВ «Україна» створюється з метою виробництва (вирощування), переробки та збуту сільськогосподарської продукції, здійснення експортно-імпортних операцій, комерційної, виробничої,

посередницької, маркетингової та торгівельної діяльності, а також надання послуг в різних сферах з метою одержання прибутку.

Виробничо-господарська діяльність:

- виробництво, збереження та переробка сільськогосподарської і харчової продукції;

- вирощування зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва;

- овочівництво, декоративне садівництво і вирощування продукції розсадників;

- розведення великої рогатої худоби, овець, кіз, свиней, птиці, інших тварин і виробництво їх продукції;

- вирощування культур у поєднанні з тваринництвом (змішане сільське господарство);

- закупівля у населення, селянських (фермерських) господарств, колективних сільськогосподарських підприємств, інших господарств сільськогосподарської продукції і сировини, виробів підсобних господарств та промислів, дикорослих плодів, ягід, грибів, лікарсько-технічної сировини для наступної переробки та реалізації за безготівковий розрахунок і готівку;

- виробництво, переробка та реалізація риби та рибної продукції;

- садівництво та реалізація його продуктів;

- перероблення та консервування сільськогосподарської продукції та ін.

Основною метою діяльності СТОВ «Україна» є виробництво сільськогосподарської продукції, її переробка, реалізація, інші види господарської діяльності, скеровані на задоволення потреб як учасників товариства, так і всього населення України та отримання прибутку.

Для забезпечення діяльності Товариства сформовано Статутний капітал Товариства у розмірі 2 500 000,00 грн.

У Товаристві створюється резервний (страховий) фонд у розмірі 25% (двадцяти п'яти відсотків) статутного капіталу Товариства, Формування

резервного фонду здійснюється шляхом щорічних відрахувань у розмірі 5% (п'яти відсотків) суми чистого прибутку Товариства.

Управління підприємством здійснюється:

- Вищим органом, яким виступають Загальні збори учасників;
- Виконавчим органом, яким являється Директор;
- Наглядовим органом, яким є Ревізійна Комісія.

Збори учасників

Вищим органом СТОВ «Україна» є Загальні збори учасників.

До компетенції Загальних Зборів входять наступні питання:

Визначення основних видів діяльності підприємства, включаючи діяльність його представництв, філій, затвердження їх планів та звітів про їх виконання;

Внесення змін та доповнень до Статуту СТОВ «Україна», зміна розміру його Статутного капіталу;

Обрання (призначення) та звільнення Директора СТОВ «Україна» і Ревізійної комісії (ревізора);

Визначення форм контролю за діяльністю Директора СТОВ «Україна», створення та визначення повноважень відповідних органів контролю;

Виключення Учасника з СТОВ «Україна»;

Вирішення питання про придбання підприємством частки Учасника;

Затвердження річних звітів та бухгалтерських балансів СТОВ «Україна», затвердження звітів і висновків Ревізійної комісії (ревізора), порядку розподілу прибутку, строк та порядок виплати частки прибутку Учасникам, порядку формування та використання коштів спеціальних фондів, визначення порядку покриття збитків;

Створення та ліквідація філій та представництв, затвердження їх положень;

Винесення рішень про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб органів управління СТОВ «Україна»;

Затвердження правил процедури та інших внутрішніх документів підприємства, визначення організаційної структури СТОВ «Україна»;

Визначення умов оплати праці в СТОВ «Україна»;

Затвердження договорів (угод) на відчуження майна (крім виготовленої продукції) Товариства на суму, що становить 50 000 (п'ятдесят тисяч) гривень і більше;

Прийняття рішення про припинення діяльності підприємства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу.

Питання, не віднесені до виключної компетенції Зборів, вирішуються Дирекцією СТОВ «Україна».

Директор СТОВ «Україна»:

Виконавчим органом, що здійснює управління поточною діяльністю СТОВ «Україна», є Директор.

За рішенням Загальних Зборів у разі необхідності склад виконавчого органу може бути розширений.

Директор виконує функції, пов'язані з управлінням поточною діяльністю СТОВ «Україна» та виконанням рішень, прийнятих Загальними Зборами підприємства. Директор є вищою посадовою особою і здійснює загальне керівництво діяльністю СТОВ «Україна» в межах його компетенції та прав, визначених цим Статутом, контрактом (договором, угодою), посадовими інструкціями, а також окремими рішеннями Зборів.

Директор:

Керує оперативною діяльністю;

Діє від імені СТОВ «Україна» без довіреності, представляє його інтереси в установах на підприємствах і організаціях на території України;

Згідно порядку приймає на роботу і звільняє з роботи персонал підприємства, вирішує питання стимулювання праці, видає накази і розпорядження, обов'язкові для виконання персоналом СТОВ «Україна». Виконує інші функції, що впливають із Статуту та трудового контракту;

Розробляє та затверджує штатний розклад Товариства;

Має право першого підпису банківських, інших фінансово-господарських документів та договорів;

Визначає напрямки та плани діяльності окремих підрозділів, виробництв, відділів Товариства;

Ревізор СТОВ «Україна».

Проводить контроль за фінансово-господарською діяльністю Директора СТОВ «Україна» може здійснюватися Ревізійною комісією (ревізором), які обираються за рішенням Загальних Зборів Учасників підприємства у відповідності з порядком, встановленим чинним законодавством України.

Для здійснення такого контролю згідно з рішенням Загальних Зборів, а також в інших випадках, встановлених чинним законодавством, може призначатися аудиторська перевірка.

Ефективне функціонування підприємства багато в чому залежить від побудови та взаємозв'язку підрозділів, які визначаються організаційною структурою управління підприємства (додаток Д).

Структура управління СТОВ «Україна» є дивізіональною, яка базується на поглибленні поділу управлінської праці, передбачає децентралізацію оперативних функцій управління, що передаються виробничим підрозділам (дивізіонам), та централізацію загальнокорпоративних функцій управління (фінансова діяльність, розробка стратегії) на вищому рівні управління.

Перевагами дивізіональної оргструктури є невтручання в оперативну діяльність виробничих підрозділів; можливість для вищого керівництва зосередитись на вирішенні стратегічних проблем; підвищення якості прийнятих рішень; внутрішньофірмова конкуренція. Але недоліком є повторення функцій управління на рівні підрозділів; збільшення витрат на утримання апарату управління.

Дивізіональна організаційна структура відповідає умовам динамічного середовища та організаціям з великою кількістю виробництв.

Аналітична робота на підприємстві за напрямком реалізації, згідно Статуту, визначається власниками та передбачає визначення і розподіл функцій

кожного з відділів (Додаток Е). Повноваження Загальних зборів учасників, Ревізора та Директора визначені Статутом підприємства.

Реалізація продукції СТОВ «Україна» здійснювалась на території України. Перспективність виробництва, виконання робіт та надання послуг полягає в застосуванні товариством новітніх технологій та розширенні асортименту та переліку товарів, робіт та послуг, а також їх якості.

Господарська діяльність СТОВ «Україна» залежить від сезонних змін, сезонність впливає на рівень цін на сільськогосподарську продукцію, на виробничі процеси як в рослинництві так і в тваринництві, на рівень цін на ресурси, які використовуються у виробництві.

Основним ринком збуту є територія України, основні клієнти – фізичні та юридичні особи – резиденти України.

Основними споживачами продукції СТОВ «Україна» є:

- GLENCORE GRAIN BV;
- ТОВ «Рожнівка Агро»;
- ПП «Серна»;
- ТОВ «Люлана».

Основними ризиками в діяльності підприємства є:

- нестабільна кон'юнктура на ринку зерна;
- зміни у податковому законодавстві та порушення термінів розрахунків з боку контрагентів;
- форс-мажорні обставини (стихійні лиха, спека, неврожаї);
- недосконалі матеріально-техічні ресурси;
- висока залежність від зниження попиту на продукцію;
- фінансові кризи;
- політична нестабільність, тощо.

Також негативно впливають на діяльність товариства загальнодержавні особливості, а саме: постійні фінансово-економічні зміни, політична ситуація, податкова політика. Всі ці фактори можуть призвести до зменшення обсягів



виробництва та реалізації товарів, робіт, послуг та призвести до зменшення прибутку СТОВ «Україна».

Заходи підприємства щодо зменшення ризиків, захисту своєї діяльності та розширення виробництва та ринків збуту полягають в оперативному реагуванні на зміни у податковому законодавстві, розширенні номенклатури та якості продукції, що виробляється; закупівля якісної сировини для вирощування с/г культур; застосування переважно органічних та сучасних засобів агрохімії для проведення вчасної та дієвої боротьби з шкідниками; відновлення та підтримання корисних властивостей землі та родючості ґрунту; впровадження та застосування новітніх технологій, сучасного обладнання та сільськогосподарської техніки.

Каналами збуту сільськогосподарської продукції Товариства є прямі продажі та реалізація сільськогосподарської продукції підприємствам методом укладання договорів поставки та купівліпродажу свиней.

Джерелами сировини для виробництва продукції є внутрішній ринок України (наприклад корми, паливомастильні матеріали, ветеринарні засоби, запчастини тощо). Джерела сировини є доступними, хоча ціни на них постійно зростають.

Конкуренція в галузі є достатньо сильною, оскільки виробництво сільськогосподарської продукції є перспективним напрямом розвитку.

Підприємство працює на ринку в умовах твердої конкуренції з іншими компаніями. Основними конкурентами СТОВ «Україна» є: СТОВ «Нива», ПСП «Пісківське», ТОВ «Фрідом Фарм Бекон».

Основу конкурентоспроможності послуг складає налагоджена система взаємовідносин адміністрації підприємства з партнерами, висококваліфікована та досвідчена команда, сучасні методи управління, включаючи добре прораховану маркетингову стратегію, висока якість продукції, яка постачається споживачам (відповідає європейським стандартам якості), зручне розташування об'єкту, фіксування на комплексності послуг, що планується надавати.

У стратегії подальшої діяльності є збереження існуючих і впровадження додаткових виробничих потужностей, зменшення витрат за рахунок впровадження сучасних методів менеджменту та виробництва. Прогноз формується на найближчий рік та переглядається щоквартально. Принципова стратегія СТОВ «Україна» на поточний та на наступний роки, полягає в розширенні масштабів діяльності на основі залучення додаткових інвестицій до товариства, які будуть спрямовані на фінансування будівництва тваринницького комплексу. Підприємство планує здійснити у наступному році заходи по зниженню собівартості продукції: розроблення програми економії витрат, електроенергії, матеріалів, посилення контролю за витратами тощо

Відповідно до світової практики, розвиток сільського господарства є одним із важливих напрямів відновлення економіки. Природні та географічні умови сприяли розвитку тваринництва, рослинництва, що вже давно є одним із важливих занять в Україні. Сільське господарство відіграє надзвичайно важливу роль як генератор розвитку ринкової економіки. Тваринництво, зважаючи на його розміри, може зіграти важливу роль у створенні ринкової економіки в Україні, оскільки найближчим часом воно може стати одним із головних джерел експорту, сприяючи виходу України на світовий ринок. В останні роки показники розвитку тваринництва характеризуються позитивною динамікою. Галузь не є сезонним виробництвом - попит на сільськогосподарську продукцію спостерігається протягом усього року.

## 2.2 Аналіз основних економічних показників роботи СТОВ «Україна»

Сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Україна» розміщене у зоні українського Полісся, тому кліматичні умови є сприятливими для вирощування зернових та технічних культур та розведенням худоби. На ефективне господарювання впливає розміщення підприємства і віддаленість його від основних пунктів реалізації та переробки продукції. Господарство досить вигідно розташоване, оскільки поблизу населеного пункту

знаходяться автомобільні дороги обласного значення, місця переробки та збуту продукції.

Загальну характеристику економічному стану підприємства проведемо з використанням річної фінансової звітності підприємства за період 2017-2019рр (додатки Ж, К).

Проведемо аналіз динаміки основних показників фінансово-господарської діяльності на основі таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 - Динаміка основних показників фінансово-господарської діяльності СТОВ «Україна»

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютна зміна, +/-		Темпи приросту,%	
				2019-2017 рр	2019-2018 рр	2019 - 2017 рр	2019 - 2018 рр
Середньорічна вартість основних засобів підприємства	67255,5	76329	82966	15710,5	6637,0	23,36	8,7
Середньорічна вартість майна підприємства, тис. грн	152579,5	137293	131038	-21541,50	-6255,00	-14,12	-4,56
Середньорічна вартість власного капіталу підприємства, тис. грн	42545	39821,5	4005	-38540,00	-35816,50	-90,59	-89,94
Середньорічна вартість залученого капіталу підприємства, тис. грн	110034,5	97471,5	127033	16998,50	29561,50	15,45	30,33
Загальна площа сільськогосподарських угідь	2417	2403	2403	-14,0	-	-0,58	-
Вартість валової продукції, тис. грн.	50045	66084,2	72161,5	22116,5	6077,3	44,19	9,20
Фондозабезпеченість, тис. грн	2782,60	3176,40	3452,60	670,0	653,8	24,08	23,36
Фондоозброєність, тис. грн	1159,58	1557,73	1975,38	815,8	602,8	70,35	43,92
Фондомісткість, грн	0,80	1,43	1,44	0,64	0,01	80,66	13,95
Фондовіддача, грн	1,25	0,70	0,69	-0,56	-0,01	-44,65	-0,40
Середньоспискова чисельність працівників, осіб	58	49	42	-16	-7	-27,59	-14,29
Продуктивність праці, тис. грн	862,8	1348,7	1718,1	855,3	369,5	99,12	27,40

За аналізований період спостерігаємо зменшення вартості майна підприємства на 14,12%, що складає 21541,5 тис. грн. В 2019 році його середня вартість склала 131038 тис. грн. В його складі вартість основних засобів становить 82966 тис. грн. За три роки відбулося збільшення їх вартості на 23,36%. Щодо джерел утворення майна підприємства, то середньорічна вартість власного капіталу зменшилася за аналізований період на 90,59% і становить у 2019 році 4005 тис. грн. Вартість залученого капіталу зростає на 15,45% і всього залучених джерел у 2019 році 127033 тис. грн. В досліджуваному підприємстві протягом 2017-2019 рр відбулися незначні зміни у землекористуванні. Площа сільськогосподарських угідь зменшилася на 14 га і складає 2403га. Рілля займає 100% сільськогосподарських угідь, інших угідь в господарстві немає.

Виробництво будь-якої продукції, в тому числі і сільськогосподарської, може зростати за рахунок збільшення маси праці, підвищення рівня її продуктивності, або завдяки одночасній дії цих двох факторів. Серед показників використання трудових ресурсів особливої уваги заслуговує такий, як продуктивність праці, який показує здатність конкретних робітників виробляти певну кількість продукції або виконувати якийсь обсяг робіт за одиницю робочого часу. За аналізований період зменшується чисельність працюючих на 16 осіб. Продуктивність праці збільшується на 855,3 тис. грн. і у 2019 році одним працівником в середньому вироблялося 1718,1 тис. грн. валової продукції.

Результати господарської діяльності аграрних підприємств, зокрема якість, повнота і своєчасність виконання комплексу сільськогосподарських робіт значною мірою залежить від наявності, якісного складу, руху, стану та рівня забезпеченості підприємства основними виробничими засобами.

За аналізований період 2017-2019 роки в СТОВ «Україна» фондозабезпеченість збільшилася на 670,0 тис. грн. і становить 3452 тис. грн. у звітному році, а фондоозброєність на 815,8 тис. грн. і становить 1975,38 тис. грн. Спостерігаємо зниження ефективності використання фондів в СТОВ «Україна». Фондовіддача зменшилася на 0,56 грн. і склала 0,69 грн, що означає

виробництво продукції на одну гривню фондів. Відмічаємо її зменшення, що пов'язано із зростанням вартості основних засобів на 15710,5тис. грн за аналізовані роки. Фондомісткість навпаки збільшується на 0,64 грн. за три роки і становить у 2019 році 1,44 грн.

У сільськогосподарській діяльності, як і у інших сферах діяльності людини, діє економічний закон переваги великого виробника над дрібним. Велике виробництво, як правило більш ефективне. Проте, збільшувати розміри підприємства або його підрозділів можна лише до певних меж. Таким чином розміри підприємства потрібно привести до оптимальних, щоб виробництво відбувалося з максимально віддачею при мінімальних затратах праці та ресурсів.

Для оцінювання діяльності підприємства необхідно провести оцінку його майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності. Ці напрямки вказують на фінансовий стан підприємства. Фінансовий стан суб'єкта господарювання являє собою складну, інтегровану за багатьма показниками характеристику якості його виробничо-господарської діяльності. Фінансовий стан підприємства розглядають як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами й ступінь раціональності їх розміщення для виконання ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Таке тлумачення дефініції «Фінансовий стан» сприяє розумінню його як характеристики діяльності підприємства, у якій, відзеркалюються у вартісній формі загальні результати роботи підприємства, у тому числі й з управління фінансовими ресурсами. Фінансовий стан визначає місце підприємства в економічному середовищі та те, наскільки ефективними й безризиковими можуть бути ділові відносини з ним комерційних банків, постачальників, потенційних інвесторів і позичальників тощо. Для підприємства, як і для його партнерів, становить інтерес не лише фактичний стан справ, тобто те, що було, а й очікуваний фінансовий стан [44, с. 19].

Для аналізу скористаємося таблицею 2.3.

Таблиця 2.3 - Показники майнового стану, ліквідності, фінансової стійкості СТОВ «Україна»

Показники	На кінець 2017 рік	На кінець 2018 рік	На кінець 2019 рік	Абсолютна зміна (+,-)		Темп приросту,%	
				2019-2017 рр	2019-2018 рр	2019-2017 рр	2019-2018 рр
Показники майнового стану							
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,35	0,30	0,14	-0,21	-0,16	-59,43	-53,70
Коефіцієнт господарської придатності	0,65	0,70	0,86	0,21	0,16	31,59	23,46
Коефіцієнт росту	1,13	1,40	1,23	0,11	-0,16	9,70	-11,65
Показники ліквідності							
Коефіцієнт покриття	1,15	0,60	0,46	-0,69	-0,16	-60,42	-24,22
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,08	0,56	0,44	-0,64	-0,12	-59,04	-21,20
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,57	0,09	0,04	-0,53	-0,05	-92,30	-48,57
Чистий оборотний капітал, тис. грн	9204	-19324	-35441	-44645	-16117	-485,06	83,40
Показники фінансової стійкості							
Коефіцієнт фінансової автономії	0,29	0,04	0,03	-0,26	-0,01	-90,33	-17,33
Коефіцієнт фінансової залежності	3,50	29,96	36,24	32,74	6,28	934,26	20,96
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,71	0,96	0,97	0,26	0,01	36,07	0,60
Коефіцієнт фінансового ризику	2,50	28,96	35,24	32,74	6,28	1307,33	21,68
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,93	-22,44	-26,82	-25,89	-4,38	2795,03	19,52
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,58	-3,44	-3,18	-2,60	0,26	442,23	-7,42

З проведених розрахунків бачимо, що у досліджуваного підприємства намітилось ряд позитивних тенденцій щодо майнового стану. Це підтверджується зростанням коефіцієнта господарської придатності основних засобів та зниженням коефіцієнта зносу. Коефіцієнт зносу показує, яка частка вартості основних засобів вже віднесена на готову продукцію (списана на витрати діяльності в попередніх періодах). Його визначають шляхом ділення зносу основних засобів підприємства (суми амортизації об'єкта основних засобів з початку його корисного використання) на певну дату до первісної їх

вартості на ту ж дату. Коефіцієнт придатності обернений до коефіцієнта зносу. Вказує на ту частину основних засобів, що ще придатна для експлуатації в процесі здійснення господарської діяльності (не перенесена на готову продукцію), і визначається шляхом ділення залишкової вартості основних засобів підприємства на певну дату до їх первісної (переоціненої) на ту ж дату.

Протягом трьох останніх років коефіцієнт зносу знизився на 0,21 і складає у 2019 році 0,14. Коефіцієнт придатності дорівнює у звітному році 0,86. Це означає що основні засоби зношені на 14%, а придатні – 86%. Також позитивна динаміка спостерігається в коефіцієнта росту основних засобів.

Коефіцієнт росту основних засобів характеризує рівень росту основних засобів і його значення у звітному році складає 1,23, тобто порівняно з початком року основні засоби зросли на 23%. Протягом аналізованого періоду відбувається нарощення основних засобів на підприємстві. Це є позитивною динамікою і свідчить про нарощення виробничого потенціалу підприємства та поліпшення його майнового стану.

Спроможність підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями шляхом перетворення активів на гроші являє ліквідність підприємства Її розуміють в двох аспектах: як час, необхідний для продажу активу; як суму, одержану від продажу активу. Таким чином, ліквідність можна вважати здатність суб'єкта господарювання перетворювати свої активи в гроші для покриття своїх необхідних платежів в міру настання їх строків та швидкість здійснення цього.

Спорідненим поняттям є платоспроможність підприємства, що являє собою його можливість наявними грошовими ресурсами вчасно розраховуватися за своїми строковими зобов'язаннями. При вивченні поточної платоспроможності проводиться зіставлення суми платіжних засобів підприємства зі строковими зобов'язаннями. До складу платіжних засобів входять: грошові кошти, короткострокові цінні папери (які можуть бути швидко реалізовані й перетворені в гроші) та частина дебіторської заборгованості щодо якої є впевненість у надходженні. Строкові зобов'язання включаються поточні

пасиви, короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, бюджету тощо. Перевищення платіжних засобів над строковими зобов'язаннями свідчить про платоспроможність підприємства.

Стан ліквідності та платоспроможності підприємства погіршується. Підтвердженням цьому є наступні показники. В динаміці за останні три роки спостерігаємо різке скорочення коефіцієнта покриття на 0,69 і становив на кінець звітного року 0,46, коефіцієнта швидкої ліквідності на 0,64 і становив 0,44 та коефіцієнта абсолютної ліквідності на 0,53 і становив 0,04.

Всі вказані значення є нижче рекомендованих значень, а це означає що підприємство не може вчасно розраховуватися по своїх першочергових зобов'язаннях. Це свідчить про хиткий фінансовий стан та нестабільну фінансову ситуацію на підприємстві.

Ще одна негативна тенденція - це від'ємне значення чистого оборотного капіталу. У звітному році він становив (-35441) тис. грн. Даний показник характеризує величину оборотного капіталу, вільного від короткострокових (поточних) фінансових зобов'язань, а саме ту частку обігових коштів, що профінансована із довгострокових джерел і яку не потрібно використовувати для погашення поточного боргу. Від'ємна величина цього показника означає, що підприємство неспроможне оплатити за рахунок оборотних активів свої короткострокові фінансові зобов'язання. Зростання від'ємної величини чистого оборотного капіталу в динаміці засвідчує про зниження ліквідності суб'єкту господарювання і зменшення його

Фінансова стійкість (стабільність) є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства і розглядається як рівновага між власними та залученими джерелами, надійно гарантована платоспроможність, незалежність від випадковостей ринкової кон'юнктури та партнерів, наявність такої величини прибутку, який би забезпечив самофінансування, довіра кредиторів та інвесторів, а також рівень залежності від них. Таким чином, проведені розрахунки свідчать про значення коефіцієнта автономії та фінансової залежності, які є нижче нормативних значень і дорівнюють 0,03 та



36,24 станом на кінець 2019 року. Це означає що досліджуване підприємство має високий рівень залежності від позикових джерел фінансування діяльності. Підтвердження цьому також є коефіцієнт концентрації залученого капіталу та коефіцієнт фінансового ризику, які зросли за три роки на 0,26 та 32,74 і дорівнюють на кінець звітнього року 0,97 та 35,24.

Значення описаних коефіцієнтів далекі від рекомендованих значень, що підкреслює нестабільний і критичний фінансовий стан підприємства. Також, досить негативним є від'ємні значення коефіцієнта маневреності власного капіталу та коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами. Негативні значення цих коефіцієнтів означають, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, направлені на фінансування необоротних засобів, тому для фінансування оборотних активів необхідно звертатися до позикових джерел фінансування, а це зумовлює зниження фінансової стійкості. Таким чином, необхідно сприяти нарощенню частки власних ресурсів, що забезпечить збільшення суми власних оборотних коштів і призведе до збільшення значення показника.

Таким чином, наведені в таблиці показники фінансової стійкості СТОВ «Україна» свідчать про те, що дане підприємство недостатньо забезпечене ресурсами для проведення незалежної фінансової політики.

Аналіз показників ділової активності проведемо з використанням таблиці 2.4.

Аналітичне оцінювання ділової активності підприємства дає змогу менеджменту СТОВ «Україна» швидко реагувати на зміни зовнішнього бізнес-середовища і приймати об'єктивні управлінські рішення. З точки зору оборотності активної частини балансу СТОВ «Україна» ефективно веде господарську діяльність. Коефіцієнт оборотності активів протягом аналізованого періоду збільшився на 1,04 до 1,95, це свідчить про ефективне використання капіталу підприємства. Зростання оборотності дебіторської заборгованості на 14,32 свідчить про ефективні партнерські стосунки з контрагентами, коефіцієнт оборотності становить у 2019 році 17,71.

Таблиця 2.4 - Показники ділової активності СТОВ «Україна»

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Абсолютна зміна (+,-)		Темп приросту,%	
				2019-2017 рр	2019-2018 рр	2019-2017 рр	2019-2018 рр
Коефіцієнт оборотності активів	0,92	0,78	1,95	1,03	1,17	112,96	151,81
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	2,38	3,38	2,27	-0,09	-1,11	-4,25	-32,70
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,41	4,64	17,73	14,32	13,09	419,69	282,08
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	106	78	20	-86	-58	-80,76	-73,83
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	152	107	158	7	51	4,44	48,58
Коефіцієнт оборотності основних засобів	1,45	0,79	0,69	-0,76	-0,10	-52,27	-12,24
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,98	1,34	14,39	12,41	13,05	625,38	976,42
Коефіцієнт оборотності залученого капіталу	0,77	0,55	0,45	-0,32	-0,1	-40,85	-16,93

Термін погашення дебіторської заборгованості скоротився на 86 діб за три аналізовані роки і у звітному році заборгованість погашалася в середньому протягом 20 днів. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості коливається протягом аналізованого періоду. Його значення зросло на 0,11 протягом трьох років і складає 2,27.

Термін погашення склав 158 діб, а це на 6 діб більше ніж у базисному періоді. З одного боку, це дозволяє вивільняти додаткові оборотні кошти, а з іншого – може призвести до погіршення платоспроможності підприємства. СТОВ «Україна» має недостатню оборотність залученого капіталу – у середньому 0,45, це свідчить про неефективне використання позикового капіталу підприємства. Проте оборотність власного капіталу значно зросла за аналізовані роки на 14,32 і дорівнює у звітному році 17,73.

Відсутність постійного моніторингу змін, що відбуваються із оборотністю активів і пасивів підприємства та тривалістю операційного і фінансового циклів, унеможлиблює ефективне ведення господарської

діяльності. Водночас об'єктивна оцінка показників ділової активності та ефективного управління змінами щодо їх удосконалення є передумовою для зростання обсягів діяльності, збільшення прибутковості й конкурентоспроможності підприємства

В цілому проведений аналіз вказує на значне погіршення економічної ситуації на підприємстві протягом останніх трьох років, проте при правильному управлінні наявні реальні можливості росту економічної та виробничої діяльності підприємства СТОВ «Україна». Отже, як бачимо необхідним є вирішення важливого стратегічного завдання підприємства - це оптимізація співвідношення власного і позикового капіталу, що забезпечить і максимальний рівень фінансової рентабельності, і достатній рівень фінансової стійкості, а відповідно і її зміцнення.

### 2.3 Аналіз стану управління прибутком на підприємстві

Прибуток являється основним джерелом фінансування розвитку СТОВ «Україна» та зростання доходів працівників та власників. На його рівень прямо та опосередковано впливають рішення управління у будь-якій галузі діяльності. Тому необхідно належним чином інтегрувати систему управління прибутком із загальною системою управління бізнесом.

Такі дії, як аналіз і моніторинг зовнішнього середовища, розробка ділової стратегії, підготовка аналітичної інформації, прийняття рішень, аналіз і корегування рішень, якщо це необхідно, використовуються в рамках механізму управління прибутком. В сфері управління прибутком вони визначаються як рішення та підготовка інформації для управлінських рішень.

Мета управління прибутком - забезпечити добробут власників бізнесу зараз і в майбутньому. Ця мета також повинна гарантувати інтереси власників та персоналу компанії, поєднуючи їх з інтересами держави.

Система управління прибутком формується в рамках підприємства СТОВ «Україна», визначаючи ті чи інші управлінські рішення. Ряд аспектів

щодо формування, розподілу та використання прибутку регламентується вимогами статуту, системою внутрішніх нормативів і вимог, тобто цільової політикою управління прибутком. Прибуток на СТОВ «Україна» виконує ряд функцій: стимулюючу, фіскальну та функцію оцінки. Прибуток є індикатором ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання, він відображає кінцевий результат діяльності підприємства. Для прийняття відповідних управлінських рішень щодо прибутку необхідно в першу чергу здійснити його аналіз.

Приступаючи до аналізу фінансових результатів, необхідно впевнитися у достовірності даних ф. № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», визначити чи відповідає встановленому порядку розрахунок показників прибутку: від звичайної діяльності, нерозподіленого прибутку (збитку) та всіх вихідних складових для їх формування (зокрема, чистого доходу від продажу товарів, продукції (робіт, послуг), собівартості реалізації продукції (робіт, товарів, послуг), витрат на збут і адміністративних витрат, інших операційних фінансових та інвестиційних доходів і витрат).

У процесі аналізу на першому етапі необхідно оцінити рівень і динаміку фінансових результатів; зміну окремих складових та їх вплив на суму прибутку, зміну темпів зростання прибутку в розмірі окремих складових частин тощо.

Проведемо аналіз динаміки формування фінансового результату (таблиця 2.5). Аналізуючи дані представленої таблиці можемо відмітити, що в досліджуваному господарстві СТОВ «Україна» дохід від реалізації продукції за 2017-2019 рр. зменшився на 26762 тис. грн і склав 57618 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції за вказаний період також знизилася на 3331 тис. грн. Вплив названих факторів призвів, що валовий прибуток звітного року становив 2397 тис. грн і він зменшився за три роки на 23431 тис. грн. На формування чистого прибутку СТОВ «Україна» у звітному році мають вплив операційні доходи, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати.

Таблиця 2.5 - Динаміка формування фінансових результатів господарської діяльності СТОВ «Україна», тис. грн.

Показники	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Абсолютна зміна, +/-		Темпи приросту,%	
				2019.- 2017pp	2019- 2018pp	2019.- 2017pp	2019- 2018pp
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	84380	53222	57618	-26762	4396	-31,72	8,26
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	58552	51973	55221	-3331	3248	-5,69	6,25
Валовий: прибуток, збиток	25828	1249	2397	-23431	1148	-90,72	91,91
Інші операційні доходи	1379	4304	11446	10067	7142	730,02	165,94
Адміністративні витрати	4467	3631	2620	-1847	-1011	-41,35	-27,84
Витрати на збут	1706	92	109	-1597	17	-93,61	18,48
Інші операційні витрати	5697	3773	2266	-3431	-1507	-60,22	-39,94
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток, збиток	15337	-1943	8848	-6489	10791	-42,31	-555,38
Дохід від участі в капіталі							
Інші фінансові доходи							
Інші доходи	7			-7		-100,00	-
Фінансові витрати	12089	1146	9678	-2411	8532	-19,94	744,50
Втрати від участі в капіталі							
Інші витрати		167	120	120	-47	-	-28,14
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток, збиток	3255	-3256	-950	-4205	2306	-129,19	-70,82
Витрати (дохід) з податку на прибуток							
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування							
Чистий фінансовий результат: прибуток, збиток	3255	-3256	-950	-4205	2306	-129,19	-70,82

За вказаними напрямками витрат спостерігається їх значне скорочення. І їх величина зумовила одержання фінансового результату від операційної діяльності в розмірі 8848 тис. грн. За три роки його сума зменшилася на 6489 тис. грн., що вважаємо негативним моментом. Наявність значних фінансових витрат та відсутність фінансових доходів призвела до збиткової фінансової

діяльності, яка призвела до зниження прибутковості і отримання збитків протягом двох останніх роках.

Чистий прибуток носить від'ємне значення 950 тис. грн і за три роки він скоротився на 4205 тис. грн. Таким чином, описані тенденції є негативними і свідчать про погіршення результатів виробничо – господарської діяльності підприємства.

Особливе значення має факторний аналіз діяльності підприємства. Його методика описана нами в першому розділі роботи.

Для аналізу використаємо адитивну модель[39] і розглянемо фактори першого, другого і третього порядків (додаток К).

Таким чином, зміна фінансового результату від основної операційної діяльності зумовлена зменшенням отриманого доходу від операційної діяльності на 26762 тис. грн і зменшенням витрат операційної діяльності на 3331 тис. грн. Загальний вплив названих факторів призвів до зменшення валового прибутку на 23431 тис. грн за аналізований період. Фінансовий результат від іншої операційної діяльності зумовлений доходами від іншої операційної діяльності, які зросли на 10067 тис. грн і витратами цієї діяльності, які зменшилися на 6875 тис. грн. Їх загальний вплив зумовив збільшення фінансового результату від іншої операційної діяльності на 16942 тис. грн і він склав у звітному році 6451 тис. грн.

Фінансовий результат від фінансової діяльності формувався лише під впливом витрат, так як доходів від цієї діяльності підприємство не отримувало. Отже, фінансовий результат від фінансової діяльності склав (-9678) тис. грн. Збитковість зменшилася за рахунок зменшення суми витрат на 2411 тис. грн. Інвестиційну діяльність підприємство не проводить.

Таким чином, фінансовий результат від звичайної діяльності сформований доходами від звичайної діяльності які за аналізований період зменшилися на 16702 тис. грн і витратами які зменшилися на 12497 тис. грн. Загальний їх вплив призвів до зменшення суми чистого прибутку на 4205 тис. грн і фактично у звітному році він склав 950 тис. грн.

Резервом збільшення чистого прибутку може бути прибуток, отриманий від реалізації основних засобів й іншого майна підприємства. Якщо раніше операції, пов'язані з вибуттям основних фондів, не робили помітного впливу на фінансові результати, то тепер, коли підприємства можуть розпоряджатися своїм майном, є сенс звільнитися від зайвого та невстановленого устаткування, попередньо проаналізувавши, що вигідніше – продати його чи здати в оренду [44, с. 19]

Для точнішої оцінки результатів господарської діяльності використовують не лише абсолютні показники прибутків, а й відносні у розрахунку на одиницю ресурсів, тобто показники рентабельності. Ці показники розраховуються з метою вивчення економічних результатів роботи сільськогосподарських підприємств [45].

Важливість відносного показника рівня рентабельності полягає в тому, що завдяки його використанню можна не тільки констатувати факт прибутковості чи збитку, але й визначити ефективність використання коштів. Для того, щоб зробити висновок про рівень ефективності компанії, прибуток слід порівнювати з понесеними витратами.

Перше, витрати можна вважати поточними витратами компанії, тобто витратами на продукцію (роботи, послуги). Існують різні варіанти визначення поточних витрат і прибутку, що використовуються при розрахунках.

Друге, витрати можна розглядати як авансовані витрати (авансований капітал) для забезпечення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. Існують також різні можливості для визначення авансованої вартості та визначення прибутку, взятого для розрахунків [46].

Порівняння прибутку з авансованою вартістю або поточними витратами характеризує таке поняття, як прибутковість, рентабельність. У широкому, найзагальнішому трактуванні, рентабельність вважається прибутковістю, або дохідністю виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; дохідність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності; прибутковість різних галузей економіки.

Рентабельність напряму пов'язана з отриманням прибутку. Проте її не ототожнюють з абсолютною сумою отриманого прибутку.

Рентабельність — це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. Варто зазначити, що різні варіанти обчислень прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, що ними користуються для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність великої кількості показників рентабельності.

Розрахуємо показники рентабельності за даними звітності підприємства і з використанням формул поданих в розділі 1.

Рентабельність загального капіталу розраховуємо за формулою 1.2:

$$\begin{aligned}
 P_{\text{заг. к 2017}} &= \frac{3255}{145689} * 100\% = 2,23\%, \\
 P_{\text{заг. к 2018}} &= \frac{-3256}{165004} * 100\% = -1,97\%, \\
 P_{\text{заг. к 2019}} &= \frac{-950}{131088} * 100\% = -0,72\%.
 \end{aligned}$$

Рентабельність оборотного капіталу розраховуємо за формулою 1.3:

$$\begin{aligned}
 P_{\text{об. к 2017}} &= \frac{3255}{42501,3} * 100\% = 7,66\%, \\
 P_{\text{об. к 2018}} &= \frac{-3256}{68589} * 100\% = -4,75\%, \\
 P_{\text{об. к 2019}} &= \frac{-950}{59487,5} * 100\% = -3,22\%.
 \end{aligned}$$

Рентабельність власного капіталу розраховуємо за формулою 1.4:

$$\begin{aligned}
 P_{\text{вл. к 2017}} &= \frac{3255}{40385,2} * 100\% = 8,06\%, \\
 P_{\text{вл. к 2018}} &= \frac{-3256}{39821,5} * 100\% = -8,18\%,
 \end{aligned}$$



$$P_{\text{вл. к 2019}} = \frac{-950}{4005} * 100\% = -23,72\%.$$

Рентабельність реалізації розрахуємо за формулою 1.5:

$$P_{\text{реал2017}} = \frac{3255}{84380} * 100\% = 3,86\%,$$

$$P_{\text{реал2018}} = \frac{-3256}{53222} * 100\% = -6,12\%,$$

$$P_{\text{реал 2019}} = \frac{-950}{57618} * 100\% = -1,65\%.$$

Рентабельність операційної діяльності розрахуємо за формулою 1.6:

$$P_{\text{опер. д2017}} = \frac{15337}{70422} * 100\% = 21,78\%,$$

$$P_{\text{опер. д2018}} = \frac{-1943}{59469} * 100\% = -3,27\%,$$

$$P_{\text{опер. д2019}} = \frac{8848}{60216} * 100\% = 14,69\%.$$

Рентабельність господарської діяльності розрахуємо за формулою 1.7:

$$P_{\text{госп. д2017}} = \frac{3255}{82511} * 100\% = 3,94\%,$$

$$P_{\text{госп. д2018}} = \frac{-3256}{60782} * 100\% = -5,36\%,$$

$$P_{\text{госп. д2019}} = \frac{-950}{70014} * 100\% = -1,36\%.$$

Проведемо аналіз розрахованих показників рентабельності (табл. 2.6).

Значне погіршення операційної та звичайної діяльності зумовило отримання підприємством збитків. Відмічаємо зменшення виручки від реалізації на 26762 тис. грн, прибутку операційної діяльності на 6489 тис. грн, чистого прибутку 4205 тис. грн. У 2019 році сума збитку склала 950 тис. грн. В результаті операційної діяльності підприємство отримало прибуток 8848 тис. грн, але він на 6489 тис. грн нижчий ніж у базовому році.

Таблиця 2.6 - Аналіз показників рентабельності СТОВ «Україна»

Показники	Формула розрахунку	Роки			Абсолютна зміна, +,-	
		2017	2018	2019	2019.- 2017pp	2019- 2018pp
Виручка від реалізації, тис. грн.	Ф.2 р.2000	84380	53222	57618	-26762	4396
Прибуток операційної діяльності, тис. грн	Ф.2 р.2190	15337	-1943	8848	-6489	10791
Витрати операційної діяльності	Ф.2 р.(2050+ 2130+ 2150+ 2180)	70422	59469	60216	-10206	747
Витрати діяльності, тис. грн	Ф.2 р.(2050+ 2130+ 2150+ 2180+ 2250+ 2255+ 2270)	82511	60782	70014	-12497	9232
Чистий прибуток, тис. грн.	Ф.2 р. 2350 (2355)	3255	-3256	-950	-4205	2306
Середня сума загального капіталу, тис. грн.	Ф.1 р.1300(к3+к4)/2	145689	165004	131088	-14601	-33916
Середня сума оборотного капіталу, тис. грн.	Ф.1 р 1195(к3+к4)/2	42501,3	68589	29487,5	-13013,8	-39101,5
Середня сума власного капіталу, тис. грн.	Ф.1 р.1495(к3+к4)/2	40385,2	39821,5	4005	-36380,2	-35816,5
Рентабельність загального капіталу, %	Ф.2 р. 2350(2355)/ (ф.1р.1300(к3+к4)/2)* 100%	2,23	-1,97	-0,72	-2,95	1,25
Рентабельність оборотного капіталу, %	Ф.2 р. 2350(2355)/ (ф.1р.1195(к3+к4)/2)* 100%	7,66	-4,75	-3,22	-10,88	1,53
Рентабельність власного капіталу, %	Ф.2р. 2350(2355)/ (ф.1р.1495(к3+к4)/2)* 100%	8,06	-8,18	-23,72	-31,78	-15,54
Рентабельність реалізації, %	Ф.2р. 2350(2355)/ ф.2 р.2000* 100%	3,86	-6,12	-1,65	-5,51	4,47
Рентабельність операційної діяльності, %	Ф.2 р. 2190/ ф.2 (р.2050+ 2130+ 2150+ 2180)* 100%	21,78	-3,27	14,69	-7,09	17,96
Рентабельність господарської діяльності, %	Ф.2р. 2350(2355)/ Ф.2 р.(2050+ 2130+ 2150+ 2180+ 2250+ 2255+ 2270)* 100%	3,94	-5,36	-1,36	-5,3	4,0

Вказані зміни призвели до негативних значень показників рентабельності. Позитивне значення спостерігаємо лише по рентабельності

операційної діяльності і вона становить 14,69% у звітному році., за три роки відбулося зниження на 7,09%. Все це є свідченням значного погіршення дохідності підприємства. Зменшення суми прибутку в майбутньому може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства.

Отже, головною проблемою досліджуваного підприємства є досить низька рентабельність та збитковість виробництва, яка пов'язана з двома причинами, такими як занижена ціна на продукцію та надмірні витрати.

Це дає підстави стверджувати, що управлінню прибутком на СТОВ «Україна» менеджерами приділялась увага не на достатньому рівні.

В зв'язку з цим актуальним є вирішення питань щодо ліквідації збитковості підприємства і виведення його на беззбитковий рівень з подальшим ростом прибутковості діяльності.

## Висновок до розділу 2

Вивчивши економіко – організаційну характеристику досліджуваного підприємства СТОВ «Україна» ми встановили, що основною метою його діяльності є виробництво сільськогосподарської продукції, її переробка, реалізація, інші види господарської діяльності, скеровані на задоволення потреб як учасників товариства, так і всього населення України та отримання прибутку. Основними юридично – правовими документами на підставі, яких діє товариство є Статут підприємства, а також діюче законодавство України.

Управління Товариством здійснюють: Вищий орган Товариства - Загальні збори учасників; Виконавчий орган Товариства – Директор; Контролюючий орган – Ревізійна Комісія.

Аналіз показників економічної діяльності дозволяє стверджувати, що в досліджуваному підприємстві:

- спостерігається тенденція до скорочення грошових надходжень від реалізації продукції;
- має місце зниження ефективності використання основних засобів;

- відбувається нарощення основних засобів на підприємстві;
- зростає продуктивність праці;
- значення коефіцієнтів платоспроможності є нижче рекомендованих значень;
- коефіцієнти фінансової стійкості далекі від рекомендованих значень, що підкреслює нестабільний і критичний фінансовий стан підприємства;
- чистий прибуток носить від'ємне значення 950 тис. грн і за три роки він зменшився на 4205 тис. грн.;
- відбулося зменшення виручки від реалізації, прибутку операційної діяльності, що призвело до негативних значень показників рентабельності.

Все вищесказане дає підстави стверджувати, що управлінню прибутком на СТОВ «Україна» менеджерами приділялась увага не на достатньому рівні.

### 3 ПРОПОЗИЦІЇ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ З УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Функціонування сільськогосподарських підприємств у мінливому ринковому середовищі викликає проблему їх пристосування до змінних умов та підвищення конкурентоспроможності. Ця проблема може бути вирішена за наявності ефективного управління прибутком підприємства, яке дає найбільш точну оцінку функціонування суб'єкта господарювання. Прибуток є важливою і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців в умовах ринкової економіки, певним гарантом прогресу соціально-економічної системи. Вважається, що прибуток є узагальнювальним показником діяльності підприємства.

Ефективне управління прибутком базується на всебічному аналізі його динаміки, структури, джерел надходження та напрямів розподілу, а також передбачає всебічний аналіз факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що можуть мати суттєвий вплив на процес формування прибутковості суб'єктів господарювання. Основними завданнями управління прибутком є прогнозування та планування оптимального розміру прибутку для здійснення ефективної господарської діяльності. Виявлення впливу суб'єктивних та об'єктивних факторів на фінансові результати дає змогу управляти ризиками, які виникають у процесі пошуку та використання резервів збільшення суми прибутку та рентабельності для забезпечення сталого розвитку підприємства, а також підвищення ефективності його діяльності.

Основу механізму управління прибутком на підприємстві становлять системи та методи його планування. Серед якісних показників, що характеризують не лише фінансову стабільність суб'єкта господарювання, а і його можливості розвитку в майбутньому, найважливішими є наявність відповідного рівня прибутку та висока рентабельність. Ці категорії є взаємопов'язаними, оскільки підвищення рентабельності відображає зростання

абсолютної величини прибутку, який одержало підприємство у звітному періоді щодо попередніх. [45, с. 461]

Доречно зазначити, що прибуток є абсолютним виразником результатів діяльності суб'єкта господарювання та свідчить про ефективність здійснення ним господарської діяльності, репрезентує її успішність та потенційні можливості до нарощення обсягів діяльності. Рентабельність відображає відносну ефективність виробничо-господарської діяльності і являється часткою від ділення абсолютної величини прибутку до витрат, понесених для його отримання. З огляду на це рентабельність виробництва більшість науковців вважають найбільш ефективним показником, величина та тенденції зміни якого дають можливість оцінити економічну ефективність господарювання як підприємства загалом, так і окремих напрямів його роботи, визначити рентабельність продукції, активів тощо.

Для сільськогосподарських підприємств управління прибутковістю, а особливо таким її складником, як рентабельність, передбачає врахування певних характеристик виробничого процесу і ступінь впливу на нього різних чинників, що приводять до зміни величини прибутку.

Збільшення прибутку та дохідність підприємства може бути досягнута за визначених умов. Більше детальний аналіз умов максимізації прибутку та прибутковості підприємства наведений у таблиці 3.1. [45, с. 463]

Особливою рисою сільськогосподарських підприємств являється досить високий ступінь ризику виробничо-господарської діяльності, який зумовлений дією на виробничий процес різного роду природних факторів. Разом з цим кліматичні умови, якість ґрунтів та біологічні закони є факторами, вплив яких на сільськогосподарське виробництво, а отже, і на величину прибутку та рентабельність неможливо відкинути.

Сезонність виробництва свідчить про нерівномірність надходження продукції, залучення трудових ресурсів і, як результат, нерівномірне зростання витрат, низьку оборотність та нерегулярні надходження коштів від реалізації продукції протягом року.

Таблиця 3.1 - Умови максимізації прибутку та прибутковості підприємства

Напрямок	Сутність	Вимоги до реалізації
1	2	3
Кількісні умови		
Збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції	Нарощення об'ємів продажу зумовить зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції.	Нарощення об'ємів виробництва та реалізації за рахунок ефективного використання трудового потенціалу, основних засобів, сировини та матеріалів.
Скорочення витрат виробництва і реалізації продукції	Зі зниженням витрат сума прибутку зростає. Максимальне використання резервів собівартості являється важливою умовою ефективного функціонування підприємства.	Зниження собівартості за рахунок більш ефективного використання ресурсів, підвищення технічного рівня виробництва та вдосконалення організації виробництва та праці.
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми й нормативи та їх вчасне коректування сприяють зниженню витрат виробництва.	Розробка норм та нормативів запасів сировини, матеріалів готової продукції та інших оборотних коштів.
Цінова політика підприємства	Доцільно проводити правильну цінову політику, так як іноді збільшення ціни супроводжується скороченням обсягу продажу, але систематичне проведення політики низьких цін може призвести до негативних наслідків.	Розробка стратегії ціноутворення, встановлення ЦІН відповідно до ринкових цін, застосування акцій, оптових знижок, знижок постійним покупцям тощо.
Якісні умови		
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу	Використання у виробництві нової техніки та технологій сприятиме скороченню витрат у розрахунку на одиницю продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва та економії на оплаті праці.	Створення автоматизованих систем управління, використання методів вдосконалення та модернізації техніки та технології.
Підвищення якості продукції	Підвищення якості продукції дозволить значно скоротити витрати на виправлення браку та втрати від бракованих виробів, що не підлягають ремонту.	Контроль за якістю продукції, мотивація та надання додаткових стимулів персоналу для скорочення кількості бракованої продукції.
Зростання продуктивності праці	Зі ростом продуктивності праці скорочуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції а отже, зменшується питома вага заробітної плати у структурі собівартості.	Активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш ефективної праці.
Маркетингова кампанія	Ефективна організація маркетингу сприяє значному збільшенню обсягів реалізації продукції, що впливає на прибутковість підприємства.	Розробка ефективної маркетингової стратегії, що направлена на пошук «свого» споживача продукту та «свого» сегменту ринку

На основі цього можемо стверджувати, що інвестиційна привабливість сільськогосподарського виробництва порівняно з іншими галузями народного господарства є значно нижчою, має місце складність залучення кредитних коштів. Це спричинено тривалістю виробничого циклу та складністю управління сільськогосподарським виробництвом [35].

Так як, собівартість продукції є базовою величиною при розрахунку прибутку та рівня рентабельності, то зміна джерел покриття витрат відбивається і на вказаних показниках - із скороченням собівартості продукції внаслідок таких суто облікових методів зростає прибуток і рівень рентабельності.

При проведенні аналізу рентабельності сільськогосподарського підприємства вагоме значення має розрахунок оптимальної її норми. У забезпеченні оптимальної прибутковості виробництва наряду із скороченням витрат значну роль мають економічно обґрунтовані ціни. [46, с.211].

Спроможність підприємств здійснювати розширене відтворення виникає тоді, коли рівень реалізаційних цін дозволяє не тільки відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції, але й створювати необхідні резерви.

Самі по собі зміни цін змінюють показники ефективності виробництва, виражені у вигляді прибутку та рентабельності, не змінюючи фактичної ефективності виробництва. Недосконалі ціни перешкоджають перетворенню прибутку та рентабельності в об'єктивні критерії економічної ефективності.

Процес ціноутворення сільського господарства в нашій країні майже не відповідає динаміці виробництва та продажу, попиту та пропозиції. Тому, порівнюючи рівні рентабельності для різних видів продукції, нерозумно говорити, що господарства, які займаються виробництвом пшениці, працюють ефективно, а ті, що виробляють продукцію тваринного походження - ні.

Якщо виробництво, наприклад, пшениці, соняшнику майже завжди було вигідним, виробництво численних продуктів тваринного походження, зокрема, збільшення живої маси молодняку великої рогатої худоби та відгодівлі худоби, свиней було низькоприбутковим чи навіть збитковим.



При цьому дана прибутковість чи збитковість визначається (є наслідком) не стільки роботою підприємств та їх внеском у виробництво, скільки рівнем реалізаційної ціни. Ця практика формування цін визначає диференціацію доходів сільського господарства.

Таким чином, зауважуємо, що ціни на сільськогосподарську продукцію повинні відповідати та максимально відображати суспільно необхідний рівень витрат, що забезпечуватиме рівну винагороду підприємствам, їх робітникам за рівний вклад капіталу і праці у виробництво. Розмір отриманого прибутку буде напряду залежати від роботи самих колективів, які рентабельними зможуть стати лише скорочуючи собівартість продукції, підвищуючи продуктивність праці і ефективність виробництва в цілому. Це виключить і ситуацію, коли підприємці будуть поділяти окремі види продукції (галузі в цілому) на вигідні, та не вигідні і з однаковим бажанням будуть займатися виробництвом будь-яких продуктів. [47]

Оскільки в сільськогосподарські виробники не можуть здійснювати суттєвий вплив на рівень цін сільськогосподарської продукції слід розглянути інший ракурс вирішення проблеми підвищення прибутковості. Зважаючи на те, що ринок сільськогосподарської продукції є відносно близьким до стану досконалої конкуренції, вплив окремих господарюючих суб'єктів на рівень цін є мінімальним [48, с. 461].

Отже, сільськогосподарські підприємства можуть здобути перевагу за рахунок здешевлення виробництва та економії на витратах ведення бізнесу. Так, на нашу думку, враховуючи значну збитковість досліджуваного підприємства СТОВ «Україна» протягом останніх років, основним джерелом збільшення суми прибутку та росту рентабельності має бути зниження собівартості продукції.

Розроблення ефективної системи управління витратами в СТОВ «Україна» є важливим завданням для підприємства і має прямий тісний зв'язок з системою управління прибутком підприємства.

Тому пропонуємо, створити ефективну систему управління витратами в СТОВ «Україна», що включає постійний контроль фактичних витрат та їх зміни від зміни як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, прийняття рішення щодо покращення структури собівартості продукції тощо.

Зрозуміло, що система управління витратами суттєво відрізняється від традиційного обліку, який ставить акцент на складання фінансової (бухгалтерської) звітності. На відміну від бухгалтерського обліку, який відображає результати діяльності підприємства за минулий період, система управління витратами забезпечує моніторинг та аналіз поточної діяльності підрозділів, сприяє виявленню взаємозв'язків між рівнем витрат, обсягами виробництва й прибутком і на цій основі спроможна оперативно планувати майбутню діяльність. [49, с. 187]

Удосконалення система управління витратами надасть менеджерам СТОВ «Україна» таку інформацією, яка забезпечить наступні переваги:

- прийняття управлінських рішень з урахуванням їхніх економічних наслідків;
- моніторинг витрат і їх зіставлення з нормами;
- розробка економічної стратегії; оцінка формування собівартості та прибутку протягом виробничого періоду;
- вивчення стану витрат в розрізі структурних підрозділів підприємства;
- прийняття рішень щодо необхідності здійснення окремих виробництв, ефективності використання.

Враховуючи особливості витрат, формуючи систему керування ними, можна визначити ряд вимог до системи управління в СТОВ «Україна»:

- запобігання зайвим витратам;
- складність управлінських рішень;
- поліпшення інформаційного забезпечення;
- системний підхід до управління витратами;
- орієнтованість на стратегічні цілі розвитку бізнесу;
- тісне поєднання витрат з якістю продукції;

- єдність методів на різних рівнях управління витратами;
- впровадження методів зниження витрат;
- управління витратами на різних етапах життєвого циклу продукції.

Витрати на виробництво і прибуток обернено пропорційні: зниження витрат приводить до відповідного збільшення прибутку, і навпаки. Зміна рівня цін продажу та сума прибутку є прямо пропорційні: із зростанням рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки.

Таким чином, ми обґрунтували, що одним із способів збільшити прибутковість нашого підприємства це зростання ціни та зменшення собівартості. Хочемо акцентувати увагу на тому, що зниження собівартості ніяким чином не повинно відобразитися на якості продукції, а ріст цін – на вподобання споживачів. Завоювання нових ніш на ринку та пошук нових ринків продажу викликає відчутний вплив на прибутковість діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта. Додатковим фактором є – ділова репутація підприємства, що формується залежно від якості продукції, швидкості виконання розрахунків з постачальниками, формування вдалої цінової політики тощо. [50]

Варто сказати за зовнішні фактори впливу на прибутковість. До них ми відносимо умови, які не утворені в межах самого підприємства, тому їх важко контролювати. Сюди відносять: природно-кліматичні умови; транспортні чинники; інфраструктура ринку; співвідношення попиту і пропозиції ринку; ціни на виробничі запаси; конкуренція на ринку; інфляційні тенденції тощо [51].

Досягнення найвищої прибутковості можливе за органічної взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів забезпечення прибутковості. Основна вимога максимізації прибутку – прибутковість кожної одиниці продукції [52]. Слід пам'ятати і взяти на озброєння те, що виробництво кожної додаткової одиниці продукції збільшує обсяг на величину граничних витрат, але одночасно підвищується і загальний дохід – на величину граничного доходу. До тих пір поки граничний дохід перевищує граничні витрати, прибуток буде зростати,

його граничний максимум ще не досягнутий і підприємство може збільшувати обсяги виробництва. Таким чином, величина прибутку досягає максимуму при такому випуску продукції, при якому граничний дохід дорівнює граничним витратам.

Проведене нами дослідження та вивчення питань в даному аспекті дає можливість обґрунтувати комплекс наукових підходів щодо забезпечення дохідності виробничо – господарської діяльності агровиробників (таблиця 3.2), кожен із яких відображає або характеризує один або сукупність аспектів управління прибутком підприємства СТОВ «Україна».

Приєднуємося до думки більшості науковців і також вважаємо, що прибутковість являється досить складною, інтегральною, багатоаспектною категорією економіки, вона характеризується високим ступенем залежності від дії різних чинників, факторів та індикаторів і що система формування і розподілу прибутку повинна максимально враховувати всі перераховані підходи.

Загалом фактори впливу поділяються на макроекономічні (політична ситуація, правове регулювання, економічний стан, рівень конкуренції, сфера та галузь діяльності підприємства, очікування населення; екологічний стан, науково-технічний рівень розвитку) та мікроекономічні (стан об'єктів нерухомості підприємства, ступені забезпечення підприємства необхідною матеріально-технічною базою, рівні компетенції та кваліфікації персоналу, вибір режиму роботи, наявність стратегії підприємства, собівартість продукції, маркетингова політика).

Аналіз сучасних підходів до управління прибутковістю показав, що найбільш комплексним є підхід, заснований на забезпеченні безперервності визначення факторів та усунення їх негативного впливу. Згідно моделі та для досягнення поставленої мети запропоновано використовувати шість логічних та послідовних кроків (рисунок 3.1). Саме тому, для підвищення рівня прибутковості підприємств застосовують організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління,

диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо), технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється), економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо) саме у визначеному порядку [53 с.267].

Таблиця 3.2 - Підходи щодо забезпечення прибутковості діяльності СТОВ «Україна»

Підхід	Характеристика
Системний	Підприємницький прибуток розглядається як сукупність взаємозалежних елементів, що має вихід (мету), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок.
Комплексний	Беруться до уваги економічні, організаційні, соціальні, психологічні, а при необхідності й інші чинники управління прибутком підприємства та їх взаємозв'язки.
Інтеграційний	Направлений на вивчення і посилення взаємозв'язків: а) між елементами прибутку; б) між стадіями формування і розподілу прибутку; в) між рівнями управління прибутком по вертикалі; г) між суб'єктами управління прибутком підприємства по горизонталі.
Маркетинговий	Враховує орієнтацію інструмента управління прибутком підприємства на споживача. Пріоритети вибору критеріїв маркетингу: 1) підвищення якості об'єкта у відповідності до потреб споживачів; 2) економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості; 3) економія ресурсів у виробництві за рахунок фактора масштабу виробництва, науково-технічного прогресу.
Функціональний	Управління прибутком підприємства полягає в тому, що процес управління прибутком розглядається як сукупність функцій, які необхідні. Після встановлення функцій створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і обирається той з них, що вимагає мінімум сукупних витрат за один цикл формування і розподілу прибутку.
Динамічний	Прибуток розглядається в діалектичному розвитку, розглядаються причинно-наслідкові зв'язки його формування, проводиться ретроспективний аналіз за 5-10 і більше минулих років і перспективний аналіз.
Відтворювальний	Орієнтований на постійне поновлення власного капіталу підприємства, причому, переважно розширене відтворення цього ресурсу.
Процесний	Розглядає функції управління як взаємозалежні. Процес управління є загальною сумою усіх функцій, серією безперервних взаємозалежних дій, спрямованих на управління прибутком підприємства.
Кількісний	Перехід від якісних оцінок прибутку до кількісних за допомогою математичних, статистичних методів, розрахунків, експертних оцінок, системи балів.
Адміністративний	Регламентация функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, тривалості, елементів у нормативних актах (накази, розпорядження, вказівки, стандарти і т.п.) у процесі управління прибутком.
Ситуаційний	Концентрується на тому, що придатність різних методів управління визначається різною ситуацією.

Таким чином, досліджуваному підприємству СТОВ «Україна» доцільно використовувати як наявні внутрішні можливості нарощення ефективності господарювання, так і адаптуватися до зовнішніх впливів та використовувати їх для нарощення результативного показника роботи. Внутрішніми чинниками росту прибутковості є організаційно-управлінські чинники, матеріально-технічні чинники, фінансові чинники, кадрові чинники. Зовнішніми факторами є адміністративні, зовнішньоекономічні, ринкові чинники. Ефективне управління факторами та їх поєднання у продуманій стратегії дасть змогу максимізувати рівень прибутковості діяльності СТОВ «Україна».



Рисунок 3.1 - Антиінерційна факторна модель розвитку прибутковості підприємства [53. с. 266]

На нашу думку, основними шляхами підвищення ефективності або рентабельності виробництва СТОВ «Україна» є такі:

- лідерство у витратах (зниження собівартості продукції);
- диференціація продукції;
- сертифікація продуктів;
- сучасна організація бізнес процесів;
- активна маркетингова кампанія.

Ще одним шляхом удосконалення управління прибутком на досліджуваному підприємстві є створення центрів відповідальності, з метою контролю за процесом управління прибутком. Центрами відповідальності вважають внутрішні структурні відділи і підрозділи підприємства, що відповідають за розробку й прийняття управлінських рішень по окремих напрямках формування, розподілу й використання прибутку, та мають повну відповідальність за результати цих рішень [12]. Створення центрів відповідальності призведе до більш ефективного організаційного забезпечення управління прибутком підприємства, так як для кожного такого центру встановлюються цілі, розробляються плани, здійснюється облік результатів, проводиться оцінка діяльності персоналу, а також встановлюється персональна відповідальність за прийняті управлінські рішення.

Управління прибутком підприємства на основі центрів відповідальності передбачає реалізацію таких етапів [12]:

вивчення характерних особливостей діяльності окремих структурних підрозділів з погляду їх впливу на певні аспекти формування, розподілу й використання прибутку;

встановлення основних типів центрів відповідальності в структурних підрозділах на підприємстві;

визначення прав, обов'язків та ступеня відповідальності керівників таких центрів;

розробка та доведення центрам відповідальності планових (нормативних) завдань в формі поточних або капітальних бюджетів;

встановлення контролю шляхом отримання відповідної інформації, її аналізу та визначення причин відхилень від запланованих значень показників.

Залежно від сфери впливу керівника структурного підрозділу розрізняють три види центрів відповідальності [54, с. 461]:

1. Центр витрат – це структурний підрозділ на підприємстві, менеджер якого здійснює контроль витрати центру, проте не контролює доходи та інвестиції.

2. Центр прибутку – це структурний підрозділ на підприємстві, менеджер якого здійснює контролює витрат та доходів центру, але не контролює інвестиції у власні активи.

3. Центр інвестицій – це структурний підрозділ на підприємстві, менеджер якого одночасно контролює витрати, доходи й інвестиції.

Таким чином вважаємо, що функціонування центрів відповідальності дозволить СТОВ «Україна» вчасно проводити планування та контроль за сумою прибутку з метою досягнення його оптимального розміру, забезпечення ефективності діяльності підприємства та його структурних підрозділів.

### Висновок до розділу 3

Максимізація прибутку та прибутковість підприємства може бути досягнута за певних умов. Так як показник собівартості продукції є початковою величиною при визначенні прибутку та рівня рентабельності, то із її скороченням відбувається зростання прибутку та рівня рентабельності.

Недосконалі ціни ускладнюють перетворення прибутку та рентабельності в об'єктивні критерії економічної ефективності. Через те, що ринок сільськогосподарської продукції відносно близький до стану досконалої конкуренції, вплив окремих операторів на рівень цін мінімальний. Таким чином сільгоспідприємства можуть отримати перевагу за рахунок зниження витрат на виробництво та економії на витратах бізнесу.

Розроблення ефективної системи управління витратами в СТОВ «Україна» є важливим завданням для підприємства і має прямий тісний зв'язок з системою управління прибутком підприємства. Пропонуємо, створити



ефективну систему управління витратами в СТОВ «Україна», що передбачає систематичний моніторинг фактичних витрат та їх поведінки під дією як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, прийняття рішення щодо покращення структури собівартості продукції тощо.

Потрібно зауважити, що зменшення собівартості не повинно вплинути на якість продукції, а збільшення ціни – на вподобання споживачів. Разом з тим, пошук нових ринків збуту здійснює суттєвий вплив на прибутковість функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта. Додатковим фактором є репутація та імідж компанії, які формуються під впливом якості продукції, швидкістю розрахунків з постачальниками, створенням ефективної цінової політики та ін. СТОВ «Україна» бажано використовувати внутрішні можливості підвищення ефективності роботи і пристосовуватись до зовнішніх впливів та використовувати їх для підвищення результативного показника роботи. Ще одним шляхом удосконалення управління прибутком на досліджуваному підприємстві є створення центрів відповідальності, з метою контролю за процесом управління прибутком.

## ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження нами було вирішені поставлені завдання, згідно визначеної мети дипломної роботи.

1. Узагальнивши проведене дослідження можемо стверджувати, що на даний час в спеціальній літературі не існує однієї точки зору щодо трактування поняття «прибуток». На думку більшості авторів, прибуток являє собою позитивний результат від діяльності підприємства. Ми ж вважаємо, що прибуток в перш за все, має бути джерелом розвитку та розширення виробництва, повинен слугувати власним джерелом інвестицій, щоб мати змогу вдосконалювати свою матеріально-технічну базу, проводити успішну фінансову та інвестиційну діяльність, розробляти нові типи продукції тощо і лише потім розглядатися як дохід власників.

2. Управління прибутком представляє собою процес розробки, прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу та використання на підприємстві. Управління прибутком – це оцінка та досягнення оптимального розміру прибутку й ефективності діяльності організації. Прибуток підприємства повною мірою піддається управлінським діям. Таким чином, це доводить черговий раз, що для управління прибутком господарюючого суб'єкта як економічним об'єктом, який має важливе значення для підприємства і покликаний виконувати стимулюючу функцію в його діяльності, необхідно застосувати ефективні засоби управління.

3. Здійснений нами огляд та аналіз існуючих методик аналізу фінансових результатів діяльності підприємств, запропонованих різними авторами, дає можливість стверджувати, що не існує єдиних методичних підходів щодо аналізу фінансових результатів. Складність і різноманітність методик залежить від рівня управління. Правильно підібраний метод аналізу фінансових результатів підприємства може стати основою для отримання надійних показників, а отже, найбільш ефективного використання фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, дотримання розрахунково-кредитної дисципліни,

досягнення раціональної структури власних і залучених коштів, фінансової стійкості для ефективного функціонування.

4. Вивчивши економіко – організаційну характеристику досліджуваного підприємства СТОВ «Україна» ми встановили, що основною метою його діяльності є виробництво сільськогосподарської продукції, її переробка, реалізація, інші види господарської діяльності, скеровані на задоволення потреб як учасників товариства, так і всього населення України та отримання прибутку. Основними юридично – правовими документами на підставі, яких діє товариство є Статут підприємства, а також діюче законодавство України.

Управління Товариством здійснюють: Вищий орган Товариства - Загальні збори учасників; Виконавчий орган Товариства – Директор; Контролюючий орган – Ревізійна Комісія.

5. Аналіз показників економічної діяльності дозволяє стверджувати, що в досліджуваному підприємстві:

- спостерігається тенденція до скорочення грошових надходжень від реалізації продукції;
- має місце зниження ефективності використання основних засобів;
- відбувається нарощення основних засобів на підприємстві;
- зростає продуктивність праці;
- значення коефіцієнтів платоспроможності є нижче рекомендованих значень;
- коефіцієнти фінансової стійкості далекі від рекомендованих значень, що підкреслює нестабільний і критичний фінансовий стан підприємства;
- чистий прибуток носить від’ємне значення 950 тис. грн і за три роки він зменшився на 4205 тис. грн.;
- відбулося зменшення виручки від реалізації, прибутку операційної діяльності, що призвело до негативних значень показників рентабельності.

Все вищесказане дає підстави стверджувати, що управлінню прибутком на СТОВ «Україна» менеджерами приділялась увага не на достатньому рівні.

6. Максимізація прибутку та прибутковість підприємства може бути досягнута за певних умов. Так як показник собівартості продукції є початковою величиною при визначенні прибутку та рівня рентабельності, то із її скороченням відбувається зростання прибутку та рівня рентабельності.

Недосконалі ціни ускладнюють перетворення прибутку та рентабельності в об'єктивні критерії економічної ефективності. Через те, що ринок сільськогосподарської продукції відносно близький до стану досконалої конкуренції, вплив окремих операторів на рівень цін мінімальний. Таким чином сільгосп підприємства можуть отримати перевагу за рахунок зниження витрат на виробництво та економії на витратах бізнесу.

7. Розроблення ефективної системи управління витратами в СТОВ «Україна» є важливим завданням для підприємства і має прямий тісний зв'язок з системою управління прибутком підприємства. Пропонуємо, створити ефективну систему управління витратами в СТОВ «Україна», що передбачає систематичний моніторинг фактичних витрат та їх поведінки під дією як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, прийняття рішення щодо покращення структури собівартості продукції тощо.

Потрібно зауважити, що зменшення собівартості не повинно вплинути на якість продукції, а збільшення ціни – на вподобання споживачів. Разом з тим, пошук нових ринків збуту здійснює суттєвий вплив на прибутковість функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта. Додатковим фактором є – ділова репутація підприємства, що формується залежно від якості продукції, швидкості виконання розрахунків з постачальниками, формування вдалої цінової політики тощо. СТОВ «Україна» бажано використовувати внутрішні можливості підвищення ефективності роботи і пристосовуватись до зовнішніх впливів та використовувати їх для підвищення результативного показника роботи. Ще одним шляхом удосконалення управління прибутком на досліджуваному підприємстві є створення центрів відповідальності, з метою контролю за процесом управління прибутком.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Литвин Б.М. Економіко-аналітична діяльність в організації: підручник / Б.М. Литвин. - К. : «Хай-Тек Прес», 2014.-423 с..
2. Ногіна С. Шляхи вдосконалення формування та розподілу прибутку / С. Ногіна, М. Свиридова // Економічний аналіз.- 2015. - Вин. 8. - Ч. 2. - С. 283-285.
3. Нестеренко О.П. Історія економічних вчень: Опорний конспект. – К.: МАУП, 1998. – 104 с.
4. Бовш Л.А. Методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни «Економіка підприємства» для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності менеджмент організацій / Л.А. Бовш. - Київ : МАУП. 2010. - 264 с.
5. Продиус И.И. Экономика предприятия: краткий курс / И.И. Продиус, С.В. Филиппова, В.И. Захарченко, А.С. Балан. - Харьков : Одиссей, 2004. - 192 с.
6. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навчальний посібник / І.М. Бойчик. - К. : Атіка, 2004. - 480 с.
7. Серединська В.М. Економічний аналіз: навчальний посібник / В.М. Серединська, О.М. Загородна, Р.В. Федорович. - Тернопіль: Видавництво Астон, 2010.- 345 с.
8. Вечканов Г.С. Экономическая теория: учебник. Санкт-Петербург:Питер, 2016. 511 с.
9. Шваб Л. І. Економіка підприємства: навчальний посібник. Київ: Каравела, 2007. 584 с.
10. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко; М-во освіти і науки України. - 3-тє вид., випр. і доп. - Київ: Знання-Прес, 2009. - 299 с.

11. Білик Т. Теоретичні аспекти прибутку / Т. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – С. 7–8.
12. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 544 с.
13. Бойчик І. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 344 с.
14. Висока О. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О. Висока // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – № 17. – С. 37–44.
15. Загородній А.Г. Фінансовий словник. – 4-те вид., випр. та доп. / Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. – К. : Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. – 566 с
16. Кривицька О. Планування прибутку підприємств під час визначення стратегії його розвитку / О. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138–147 с.
17. Мочерний С. Економічна теорія: навч. посіб. / С. Мочерний – К.: Вища школа, 2002. – 435 с.
18. Мочерний С. Основи економічних знань / С. Мочерний. – К.: Феміна, 1995. – 352 с.
19. Олійник І. Методичні підходи до визначення беззбиткового обсягу виробництва сільськогосподарської продукції / І. Олійник // Економіка АПК. – 2018. – № 2. – С. 61–64.
20. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підруч. / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
21. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник. Київ: КНЕУ, 2001.- 528 с.
22. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – [4-е изд., перераб. и доп.]. – Минск: ООО "Новое издание", 2009. – 688 с.
23. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999.

24. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности 4-е изд., испр. и доп. - М.: Омега-Л, 2009. — 451 с.

25. Костецкий В.В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства./ В.В.Костецкий// Галицький економічний вісник. 2010. №4 (29). С. 135-145

26. Лаврук О. В. Роль та значення прибутку у розвитку аграрних підприємств/ О.В. Лаврук // Вісник Хмельницького національного університету.- 2016.- № 2.- Т. 1

27. Березіна О.В. Економіка підприємства / Березіна О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В. – К.: Знання, 2009. – 350 с.

28. Березівський П.С. Проблемні аспекти управління прибутком сільськогосподарських підприємств / П.С. Березівський // Економічний простір. – 2009. – № 21. –с. 312-320

29. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф. Брігхем – К.: ВАЗАКО; Молодь, 1997. – 1000 с.

30. Блонська В.І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством / В.І. Блонська, І.В. Паньків // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2014. – Вип. 6 – С. 129-134.

31. Приказок О.В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств / О.В. Приказок // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С.82–88.

32. Булеев И.П. Формирование организационно-экономического механизма управления предприятием / Булеев И.П. – Донецк: ИЭП АН Украины, 1993. – 225 с.

33. Білик М.Д. Методичні підходи до управління прибутком підприємства / Білик М. Д. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 11. – С. 42–45

34. Лісничка Т. В. Удосконалення методики аналізу фінансових результатів / Т. В. Лісничка // Управління розвитком. — 2013. — № 4 (144).— С. 122—124.
35. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. — К. : Центр навчальної літератури, 2007. — 488 с.
36. Ле Х. Ф. Методичні підходи до аналізу фінансових результатів підприємства / Х. Ф. Ле // Науковий журнал ХНЕУ. — 2013. — С. 127—129
37. Ковалевська А. В. Критичний аналіз методів фінансового стану [Електронний ресурс] / А. В. Ковалевська // Економіка підприємства. — 2012. — № 3. — С. 163—169. — Режим доступу: [file:///E:/binf\\_2012\\_3\\_46.pdf](file:///E:/binf_2012_3_46.pdf).
38. Мочаліна З. М. Методичний інструментарій та сучасні проблеми аналізу фінансових результатів / З. М. Мочаліна, О. В. Поспелов // Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст». — 2011. — № 98. — С. 221—227
39. Купріна Н.М., Шаталова А.В., Апостолов К.В., Бачинська О.В. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства: теоретичний та практичний аспект/Економіка харчової промисловості.- 2018.- Том 10.- Випуск 4.
40. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. Економічний аналіз: підручник / за ред. проф. А.Г. Загороднього. 3-е вид. переробл. та допов. К. : Знання, 2016. 487 с., с. 368
41. Купріна Н.М., Терепенчук В.В. Факторний аналіз фінансових результатів від звичайної діяльності промислового підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук.пр. Дніпропетровськ: ДНУ. 2018. Вип. 266. Т.1. С. 25-36.
42. Чмутова В. П. Методические подходы к статистической оценке финансовых результатов деятельности предприятия / В. П. Чмутова // Вісник. — 2001. — № 1(17). — С. 66—69
43. Яріш П. М. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій / П. М. Яріш, Ю. В. Касьянова // Управління розвитком. — 2013. — № 4(144). — С. 159—162



44. Стрішенець О. Аналітичні підходи до управління прибутком на підприємстві/ О. Стрішенець // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки .-Р.І. -Економічна теорія та історія економічної думки.- 2.- 2018.- с.19.

45. Бець М.П. Планування рентабельності виробництва / М.П. Бець. // Економіка України. – 2017. – № 2. – С. 40–45.

46. Перков В., Добровольський П., Мельник О. Фінансовий механізм діяльності аграрних підприємств. Modern Economics. 2018. № 7. С. 131–138

47. Дем'яненко С. І. Аграрне підприємство в системі трансформаційної економіки: стратегія ефективного розвитку // Формування ринкової економіки. Зб. наук. праць. – Спец. випуск: Удосконалення економічної роботи на сільськогосподарських підприємствах в умовах перехідної економіки. – К.: КНЕУ, 2013. – С. 38-

48. Грещак М.Г., Гордієнко В.М., Коцюба О.С. та ін. Управління витратами : Навч. посіб. / За заг. ред. Грещака М.Г. – К.: КНЕУ, 2008 – 264с.

49. Давидович І.Є. Управління витратами: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008 – 320с.

50. Мамонтова А. О. Підвищення прибутку підприємства комплексним методом / А. О. Мамонтова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наук. пр. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2016. - № 6 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова\\_періодика/vestnik/Технічний прогрес та ефективність виробництва/2009/6/9\\_Mamantova.pdf](http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний_прогрес_та_ефективність_виробництва/2009/6/9_Mamantova.pdf).

51. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України у сучасних умовах / Т. В. Романова // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2015. - №4 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3976>

52. Зубков Д. О. Планування підвищення прибутковості діяльності підприємства в ринкових умовах / Д. О. Зубков //

Руснаука. – 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/36\\_PWMN\\_2010/Economics/76729.doc.htm](http://www.rusnauka.com/36_PWMN_2010/Economics/76729.doc.htm).

53. Підлісна О.А., Саліх Х. М. Управління прибутковістю підприємства/ О.А. Підлісна, Х.М. Саліх // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. - Випуск 22.- 2018.- с. 266-268

54. Голов С. Ф. Управлінський облік [Текст] / С. Ф. Голов – К. : Лібра, 2008. – 704 с.

55. Арич М. І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства [Текст] / М. І. Арич // Економіка та держава. - 2018. - № 7. - С. 66-69.

56. Бабіч В. В. Визначення фінансового результату для обчислення об'єкта оподаткування відповідно до нової редакції розділу III Податкового кодексу України [Текст] / В. В. Бабіч, А. М. Поддєрьогін // Фінанси України. - 2017. - № 9. - С. 83-93.

57. Бєдринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. / М. Д. Бєдринець, Л. П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.

58. Гудак В.В. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарського виробництва: суть та особливості. / В.В. Гудак // Сталій розвиток економіки.-2016.- № 2.- С. 73-77.

59. Лисюк Ж.В. Аналіз стану управління прибутком на вітчизняних підприємствах [Електронний ресурс] / Ж.В.Лисюк // Молодь в науці: дослідження, проблеми, перспективи (МН-2019). – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/mn/mn2019/paper/viewFile/8007/6697>.

60. Лисюк Ж.В. Підприємство як сучасна форма господарювання [Електронний ресурс] / Ж.В. Лисюк // XLVIII Науково-технічна конференція факультету Менеджменту та інформаційної безпеки ВНТУ. –2020. – Режим доступу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2020/paper/view/6959>.

61. Ємець О. І. Економічний зміст та значення поняття “фінансові результати” / О. І. Ємець, Т. Т. Проців // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернетконференції “Актуальні проблеми розвитку суб’єктів господарювання в умовах інформатизації та глобалізації економіки” (15-16 квітня 2016 р., м. Івано-Франківськ). - Тернопіль: Крок, 2016. - С. 141-143.

62. Іванюк Т.Ю. Теоретичні засади управління прибутком підприємства / Т.Ю. Іванюк, Г.Ю. Ткачук. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/7793/1/Іванюк.pdf>

63. Матюшенко І. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / І. Матюшенко. – К. : ЦНП, 2013. – 320 с.

64. Мелень О. В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О. В. Мелень, Ю. Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 123-126.

65. Овсійчук О. В. Удосконалення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства / О. В. Овсійчук // Управління розвитком. - 2015. - №10. - С. 34-36.

66. Огійчук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М. Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2015. – № 3. – С. 7–21

67. Павлишенко М. М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / М. М. Павлишенко, Л. А. Сивуля // Науковий вісник. – 2017. – С.172–174.

68. Стрішенець О. М., Ліщук В. І., Єлісеєва Л. В. Економічна теорія: [навч. посіб.] (гриф МОН, лист від 29.01.2015). Луцьк: СЛУ ім. Лесі Українки, 2016. 206 с.

69. Стрішенець О. М., Маленицький Д. Теоретичні підходи до формування стратегії розвитку підприємства, її класифікація та етапів упровадження. Актуальні проблеми прикладної економіки: [кол. моногр.] / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Стрішенець. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. С. 52–63.

70. Фінанси: навчальний посібник [Електронний ресурс] / І. В. Журавльова, О. В. Гаврильченко, О. П. Полтініна та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, професора І. В. Журавльової. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. – 330 с.

71. Фінанси підприємств: підручник / О.Б.Курило, Л.П.Бондаренко, О.И Вівчар, О.М.Чубка. — К.: Видавничий дім «Кондор», 2020. — 340 с.

72. Фінансова діяльність підприємства / Бандурко О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. – К.: Либідь, 2018. – 310 с.

73. Чуприна В. Ю. Фінансовий результат як облікова та економічна категорія / В. Ю. Чуприна // Управління розвитком. - 2016. - № 1. - С. 7-9

74. Шляга О. В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О. В. Шляга, Л. І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – № 8. – С. 75-81.

75. Ярошевич Н.Б. Фінанси: Навчальний посібник / Н.Б.Ярошевич, І.Ю. Кондрат, М.В.Ливдар- Львів: Видавництво “Простір-М”, 2018. -298с.

# ДОДАТКИ

## Додаток А

**Технічне завдання**

Міністерство освіти і науки України  
 Вінницький національний технічний університет  
 Факультет менеджменту та інформаційної безпеки  
 Кафедра фінансів та інноваційного менеджменту

ПОГОДЖЕНО

Керівник або заступник \_\_\_\_\_

назва підприємства або установи

Ініціали та прізвище

підпис

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

(заповнюється для робіт, що виконуються на замовлення сторонніх організацій)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри ФІМ  
д-р екон. наук, професор

\_\_\_\_\_ В.В. Зянько

(підпис)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**ТЕХНІЧНЕ ЗАВДАННЯ**

на виконання дипломної роботи

за освітньо-кваліфікаційним рівнем «бакалавр»

на тему: УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ (НА ПРИКЛАДІ ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «УКРАЇНА»

назва теми дипломної роботи

08-43.БДР.008.00.004.ТЗ

Науковий керівник: д.е.н., доцент  
 Наук. ступінь, вчене звання (посада)

\_\_\_\_\_ Спіфанова І.Ю.  
 (підпис) (прізвище, ініціали)

Студентка групи МФК-166

\_\_\_\_\_ Лисюк Ж.В.  
 (підпис) (прізвище, ініціали)

Вінниця 2020р.

**1. Підстава для проведення роботи бакалавра (ДБР) (денна форма навчання)**

наказ № 74 по ВНТУ від «06» березня 2020р. про затвердження теми бакалаврської дипломної роботи.

**2. Мета і призначення дипломної роботи актуальність теми і обґрунтування необхідності виконання БДР: (5–7 рядків)**

мета: полягає у формуванні практичних рекомендацій щодо удосконалення фінансового стану сільськогосподарських підприємств на основі аналізу управління прибутком.

завдання:

- розкрити сутність та значення прибутку підприємства;
- дослідити особливості управління прибутком сільськогосподарських підприємств;
- ознайомитися з методичними підходами до аналізу прибутку підприємства;
- дати економіко-організаційну характеристику досліджуваному підприємству;
- провести аналіз основних економічних показників роботи досліджуваного підприємства СТОВ «Україна»;
- здійснити аналіз стану управління прибутком на підприємстві;
- сформулювати пропозиції щодо удосконалення управління прибутком сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах.

**3. Вихідні дані для виконання бакалаврської дипломної роботи:**

Ногіна С., Свиридова М. Шляхи вдосконалення формування та розподілу прибутку. Економічний аналіз. – 2015.; Кривицька О. Планування прибутку підприємств під час визначення стратегії його розвитку. Фінанси України. – 2005. - №3.; Олійник І. Методичні підходи до визначення безбиткового обсягу виробництва сільськогосподарської продукції. Економіка АПК – 2018. – № 2.; Купріна Н.М., Шаталова А.В., Апостолов К.В., Бачинська О.В. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства: теоретичний та практичний

аспект/Економіка харчової промисловості.- 2018.- Том 10.- Випуск 4.; Купріна Н.М., Терепенчук В.В. Факторний аналіз фінансових результатів від звичайної діяльності промислового підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук.пр. Дніпропетровськ: ДНУ. 2018. Вип. 266. Т.1. С. 25-36.; Стрішенець О. Аналітичні підходи до управління прибутком на підприємстві/ О. Стрішенець // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки .-Р.І. -Економічна теорія та історія економічної думки.- 2.- 2018.- с.19.; Перков В., Добровольський П., Мельник О. Фінансовий механізм діяльності аграрних підприємств. Modern Economics. 2018. № 7. С. 131–138; Підлісна О.А., Саліх Х. М. Управління прибутковістю підприємства/ О.А. Підлісна, Х.М. Саліх // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. - Випуск 22.- 2018.- с. 266-268; Павлишенко М. М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці / М. М. Павлишенко, Л. А. Сивуля // Науковий вісник. – 2017. – С.172–174; Фінансова діяльність підприємства / Бандурко О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. – К.: Либідь, 2018. – 310 с.; фінансова звітність СТОВ «Україна» за 2017 – 2019рр.

4. Виконавець БДР Лисюк Жанна Вікторівна, ст. гр. МФК – 166 д/ф навчання.

### 5. Вимоги до виконання БДР

В процесі виконання бакалаврської дипломної роботи потрібно визначити резерви підвищення ефективності діяльності підприємства, використовуючи варіантний аналіз, засоби моделювання. Бажано щоб робота виконувалась на замовлення підприємства.

### 6. Етапи БДР і терміни їх виконання

Етапи БДР	Зміст етапу	Термін виконання
Вибір напрямку дослідження	Добір, вивчення та узагальнення науково-економічної та статистичної інформації Розгляд можливих напрямів досліджень та їх оцінювання Вибір напрямку дослідження Обґрунтування прийнятого напрямку дослідження Розроблення, погодження і затвердження ТЗ на БДР	до 02.03.2020р.
Основна (економічна)	Теоретичне дослідження проблеми Аналітична частина	24.04.2020р. 24.05.2020р.



частина роботи	Розробка рекомендацій та пропозицій	28.05.2020р.
	Складання висновків за результатами досліджень	31.05.20 р.
Узагальнення результатів досліджень, підготовка до захисту роботи	Узагальнення результатів теоретичних та аналітичних досліджень та написання доповіді на захист бакалаврської дипломної роботи Оформлення ілюстративного матеріалу (5–8 таблиць, рисунків чи діаграм на аркушах формату А4 Підготовка презентації БДР на слайдах Одержання відгуку керівника та рецензії	06.06.2020р.
Приймання БДР	Попередній захист бакалаврської дипломної роботи Переплетення бакалаврської дипломної роботи Захист бакалаврської дипломної роботи	07.06-09.06.2020 р. 10.06-26.06.2020 р.

## 7. Очікувані результати

В результаті виконання бакалаврської дипломної роботи очікується одержання обґрунтованих рекомендацій та пропозицій, які можуть бути використані на досліджуваному підприємстві (вказати назву) з метою підвищення ефективності його діяльності та покращення фінансових результатів.

## 8. Матеріали, які подають після закінчення БДР та її етапів

Переплетена пояснювальна записка бакалаврської дипломної роботи; роздатковий матеріал; відгук керівника; рецензія зовнішнього рецензента.

## 9. Порядок приймання БДР та її етапів

Результати бакалаврської дипломної роботи розглядаються на процентовках керівником роботи та завідувачем кафедри відповідно до етапів роботи та термінів їх виконання; проводиться попередній захист роботи та офіційний захист дипломної роботи.

Дата початку роботи – 15.09. 2020 р.

Граничний термін закінчення робіт – 04.06.2020р.

## Додаток Б

## Розкриття поняття «прибутку» в різних джерелах

Автори	Визначення поняття «прибуток»
Азаренкова Г.М. [10]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
Білик В.О. [11]	Прибуток: є результатом капіталу як обов'язкового фактора будь-якого виробництва; винагорода капіталіста за відстрочку особистого споживання власного капіталу, за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів; як трудовий дохід від підприємницької діяльності у всіх його видах; як результат існування монополії.
Бланк І. О. [12]	Прибуток є вираженим у грошовій формі чистим доходом підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, і становить різницю між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності
Бойчик І. М. [13]	Прибуток є виробничою категорією, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва
Висока О.М. [14]	Прибуток підприємства – це перевищення доходів, від його діяльності над сумою видатків, він являє собою єдину форму його власних нагромаджень
Завгородній В.П. [15]	Прибуток – це економічна категорія, різниця між валовим виторгом (без податку на додану вартість і акцизного збору) та витратами на виробництво і реалізацію продукції
Кривицька О. Р [16]	Прибуток – кінцевий результат, який створює підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості і конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг
Матюшенко І. Ю. [17]	Прибуток підприємства в загальному розумінні являє собою частину вартості прибуткового продукту, створеного працею, і є складовою частиною доходу підприємства
Мочерний С.В. [18]	Прибуток – це сума коштів, на яку дохід підприємства перевищує витрати
Олійник І. О. [19]	Прибуток є не лише результатом успішної діяльності, в контексті підприємництва він виступає як фактор організації виробництва.
Поддєрьогін А. М. [20]	Прибуток – це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу.
Покропивний С. Ф. [21]	Розглядає прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на операційну, інвестиційну та фінансову діяльність підприємства
Савицкая Г.В. [22]	Прибуток – це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва та реалізованого в сфері обігу, який безпосередньо отримують підприємства
Меєв В.О. [23]	Прибуток - фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості.
Ефимова О. [24]	Прибуток - змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників

## Додаток В

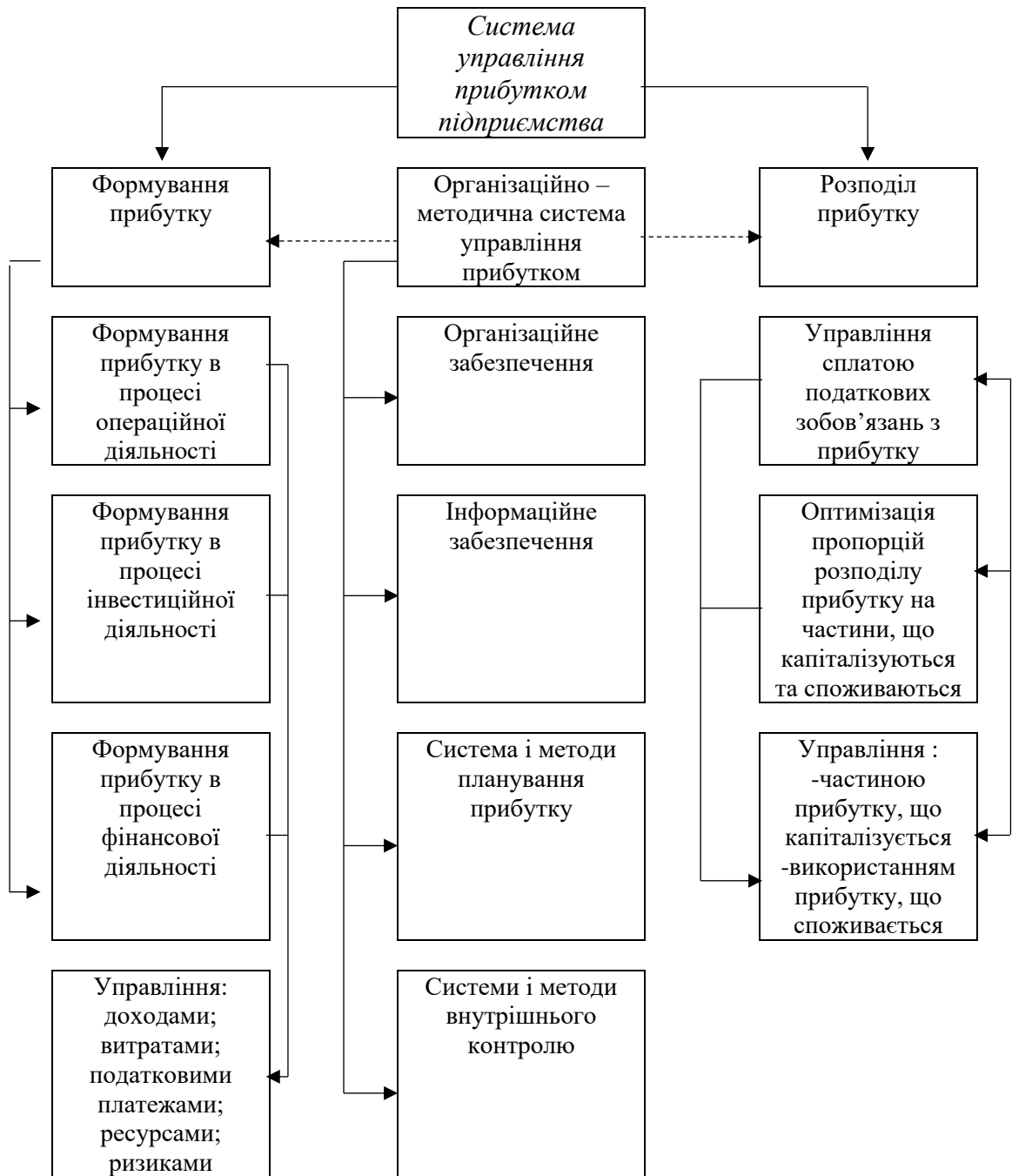


Рисунок - Структурна схема управління прибутком підприємства [30]

## Додаток Г

## Етапи аналізу фінансових результатів, інструментарій для їх виконання, отримані результати та можливі управлінські рішення

Етапи	Інструментарій	Отримані результати	Управлінські рішення
Аналіз основних показників ефективності фінансової сфери	Коефіцієнтний метод, порівняльний метод, методи горизонтального та вертикального порівняльного аналізу	Стан фінансової діяльності та фінансові можливості підприємства	Підвищення конкурентоспроможності підприємства
Аналіз основних показників виробничої сфери		Ступінь придатності основних засобів в виробництві, рівень використання основних засобів та матеріалів у дохідності підприємства	Виявлення резервів подальшого підвищення ефективності виробничої діяльності, модернізація основних засобів на виробництві
Аналіз основних показників розвитку підприємства		Стан виробництва та фінансових результатів; визначення перспектив для розвитку та закріплення позицій на ринку	Визначення конкурентної позиції підприємства в рамках конкретного регіонального ринку відповідної продукції, введення нової продукції на ринок, пошук нових сегментів
Аналіз собівартості за елементами операційних витрат	Методи вертикального та горизонтального аналізу	Зміна за період величини витрат на виробництво, які входять у собівартість продукції	Зменшення витрат на виробництво, які входять у собівартість продукції
Аналіз структури бухгалтерського балансу	Методи вертикального та горизонтального порівняльного аналізу	Величина змін, які відбулися за аналізований період та визначення наслідків	Визначення змін в аналізованому періоді щодо базисного періоду або до бізнес-плану, виявлення факторів, які привели до змін
Аналіз фінансового стану підприємства	Коефіцієнтний метод, горизонтальний порівняльний аналіз	Рівень фінансових результатів, які зумовлюють можливості підприємства	Пошук альтернативних рішень, які в повній мірі використовують можливості підприємства
Аналіз витрат від браку	Метод відносних різниць	Рівень понесених витрат від браку на виробництві	Заміна устаткування, поліпшення умов робочих місць, встановлення раціонального режиму праці
Аналіз рентабельності продукції	Метод базисних підстановок	Оцінка ефективності та раціональності використання вкладених коштів	Внесення корекції до стратегічного плану
Аналіз тенденцій розвитку	Метод трендового аналізу	Визначення змін у господарській політиці підприємства більш, ніж за 2 послідовних роки	Визначення показників якості роботи підприємства за визначений період, визначення шляхів нормалізації діяльності
Побудова економіко-математичних моделей			
Побудова лінійної багатофакторної регресійної економіко-математичної моделі	Методи кореляційного та регресійного аналізу	Виявлення загальних закономірностей, зв'язків та залежності між чистим прибутком та впливаючих на нього факторів	Залучення інвестицій
Формування висновків про загальний стан підприємства, виділення найвагоміших показників впливу на прибутки та доцільність прийняття відповідних управлінських рішень			

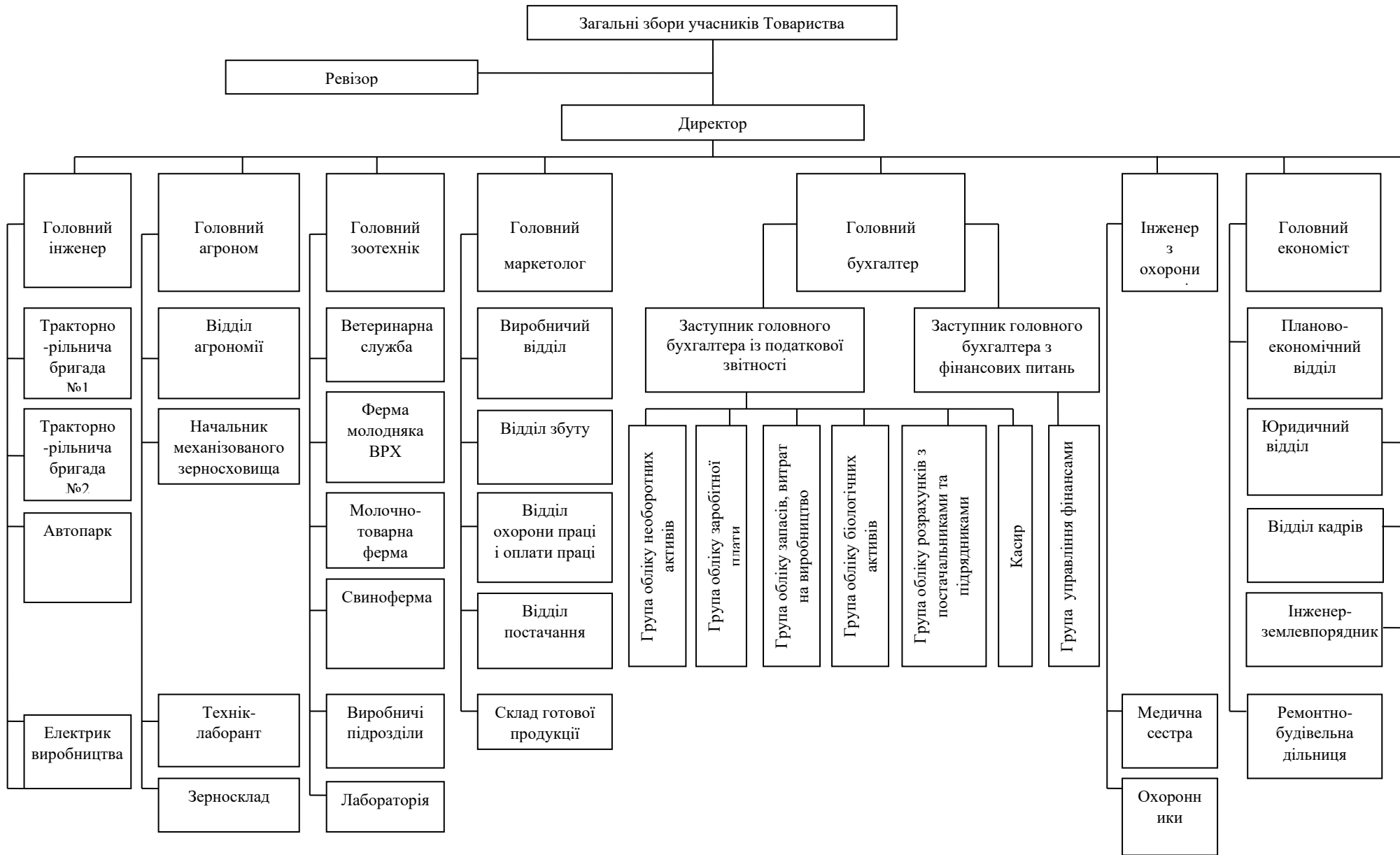


Рисунок - Організаційна структура управління СТОВ «Україна»

## Додаток Е

### Аналітична робота відділів СТОВ «Україна»

Суб'єкт аналізу	Зміст аналітичної роботи
1	2
Бухгалтерський відділ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- дослідження, обробка та систематизація основних показників господарської діяльності згідно вимог законодавства та на основі методології бухгалтерського обліку;</li> <li>- формування та подання звітності до державних контролюючих органів;</li> <li>- аналіз витрат на виробництво продукції рослинництва, тваринництва та іншої продукції;</li> <li>- визначення собівартості продукції;</li> <li>- аналіз виробництва готової продукції тощо.</li> </ul>
Фінансовий відділ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- аналіз грошових надходжень;</li> <li>- аналіз виконання бізнес-плану;</li> <li>- аналіз фінансових результатів діяльності та рентабельності підприємства;</li> <li>- вивчення взаємовідносин з банком;</li> <li>- аналіз та оптимізації оподаткування підприємства та інше.</li> </ul>
Планово-економічний відділ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- організація та методичне керівництво роботою відділів з питань аналізу;</li> <li>- розробка плану аналітичної роботи і контроль за його виконанням;</li> <li>- узагальнення результатів аналізу підприємства;</li> <li>- розробка заходів за результатами аналізу.</li> </ul>
Агрономічний відділ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- аналіз забезпеченості земельними угіддями та ефективність їх використання;</li> <li>- аналіз дотримання строків, обсягів і якості робіт у рослинництві;</li> <li>- аналіз виконання завдань щодо виробництва і якості продукції рослинництва тощо.</li> </ul>
Зоотехнічний відділ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- аналіз наявності та руху поголів'я тварин;</li> <li>- аналіз рівня продуктивності тварин;</li> <li>- аналіз виробництва та якості продукції тваринництва;</li> <li>- стан кормової бази та кормо виробництва;</li> <li>- аналіз проведення профілактичних робіт на фермах;</li> <li>- вивчення відтворення стада, одержання приплоду;</li> <li>- аналіз дотримання зооветеринарних вимог утримання тварин тощо.</li> </ul>
Інженерно-технічний відділ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- аналіз стану експлуатації автомобілів, тракторів, комбайнів, іншої сільськогосподарської техніки та виробничого обладнання;</li> <li>- аналіз виконання графіків ремонту техніки;</li> <li>- аналіз ефективності та раціональності використання техніки;</li> <li>- аналіз використання пального і мастил, запасних частин, електроенергії, газу, палива, води тощо.</li> </ul>
Виробничо-збутовий відділ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- аналіз виконання плану випуску продукції за обсягом, асортиментом, якістю;</li> <li>- аналіз тривалості технологічного циклу; ритмічності роботи виробничих потужностей;</li> <li>- аналіз витрачання матеріальних ресурсів;</li> <li>- аналіз виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції споживачам за обсягом, якістю, строками;</li> <li>- дослідження та оцінка альтернативних ринків збуту;</li> <li>- аналіз своєчасності та якості матеріально-технічного забезпечення виробництва; аналіз виконання планів поставок пального, насіння добрив, засобів захисту, кормів;</li> <li>- аналіз стану складських запасів тощо.</li> </ul>
Відділ охорони та оплати праці	<ul style="list-style-type: none"> <li>- аналіз рівня організації та нормування праці;</li> <li>- аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами;</li> <li>- визначення рівня продуктивності праці, використання робочого часу та фонду оплати праці;</li> <li>- забезпечення умов праці та її охорони тощо.</li> </ul>

МАЄ БУТИ РОЗДРУКОВАНА ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Додаток К

Факторний аналіз фінансових результатів від звичайної діяльності підприємства за абсолютними показниками

Показники	Базисний рік. тис. грн.	Звітний рік. тис. грн.	Відхилення		Вплив факторів на зміну фінансових результатів, тис. грн.	
			тис. грн	%	зміна доходу	зміна витрат
Фінансовий результат від основної операційної діяльності	25828	2397	-23431	-90,72	-26762	3331
Доход від основної операційної діяльності	84380	57618	-26762	-31,72	-26762	х
Витрати від основної операційної діяльності	58552	55221	-3331	-5,69	х	3331
Фінансовий результат від іншої операційної діяльності	-10491	6451	16942	-161,49	10067	6875
Доход від іншої операційної діяльності	1379	11446	10067	730,02	10067	х
Втрати від іншої операційної діяльності	11870	4995	-6875	-57,92	х	6875
Фінансовий результат від фінансової діяльності	-12089	-9678	2411	-19,94	х	2411
Доход від фінансової діяльності	-	-	-	-	-	х
Витрати від фінансової діяльності	12089	9678	-2411	-19,94	х	2411
Фінансовий результат від інвестиційної діяльності	-	-	-	-	-	-
Доходи від участі в капіталі	-	-	-	-	-	х
Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-	х	-
Фінансовий результат від іншої діяльності	7	-120	-127	-1814,29	-7	-120
Доходи від іншої діяльності	7	-	-7	-100,00	-7	х
Витрати від іншої діяльності	-	120	120	-	х	-120
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	3255	-950	-4205	-129,19	-16702	12497
Доходи від звичайної діяльності до оподаткування, в т.ч.	85766	69064	-16702	-19,47	-16702	х
від основної операційної діяльності	84380	57618	-26762	-31,72	-26762	х
від іншої операційної діяльності	1379	11446	10067	730,02	10067	х
від фінансової діяльності	-	-	-	-	-	х
від іншої діяльності	7	-	-7	-100,0	-7	х
Витрати від звичайної діяльності до оподаткування, в т.ч.	82511	70014	-12497	-15,15	х	12497
від основної операційної діяльності	58552	55221	-3331	-5,69	х	3331
від іншої операційної діяльності	11870	4995	-6875	-57,92	х	6875
від фінансової діяльності	12089	9678	-2411	-19,94	х	2411
від іншої діяльності	-	120	120	-	х	-120



## Графічний матеріал до захисту бакалаврської дипломної роботи

Завідувач кафедри ФІМ \_\_\_\_\_ д-р екон. наук, професор, В. В. Зянько  
(підпис) (наук. ступінь, вчене звання, ініціали та прізвище)

Науковий керівник \_\_\_\_\_ д-р. екон. наук, доцент, І. Ю. Єпіфанова  
(підпис) (науковий ступінь, вчене звання, ініціали та прізвище)

Рецензент \_\_\_\_\_ к.е.н, професор кафедри ЕПВМ М. І. Небава  
(підпис) (науковий ступінь, вчене звання, ініціали та прізвище)

Студент \_\_\_\_\_ гр. МФК-16б, Ж.В. Лисюк  
(підпис) (група, П.І.П.)



Рисунок – Економічна суть прибутку

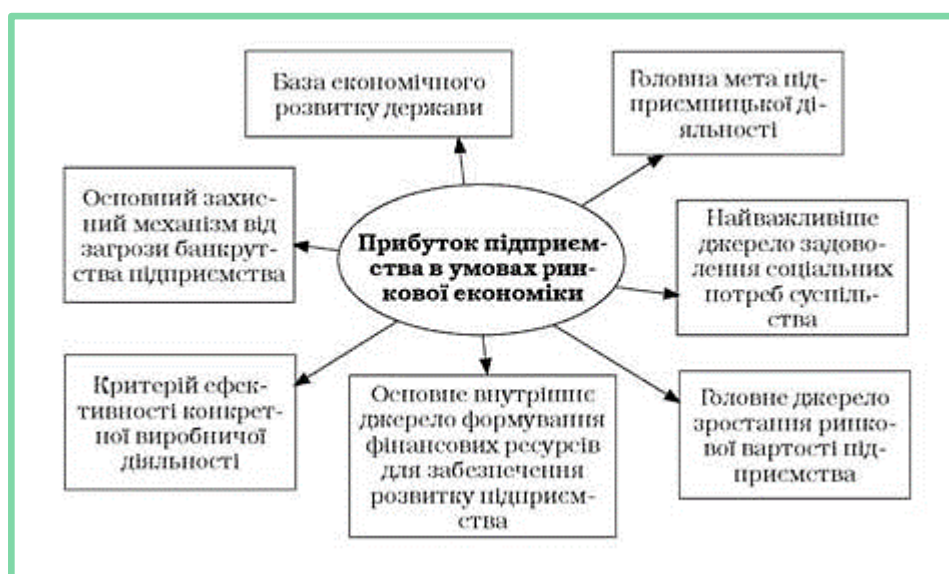


Рисунок - Характеристика ролі прибутку підприємства в умовах ринкової економіки

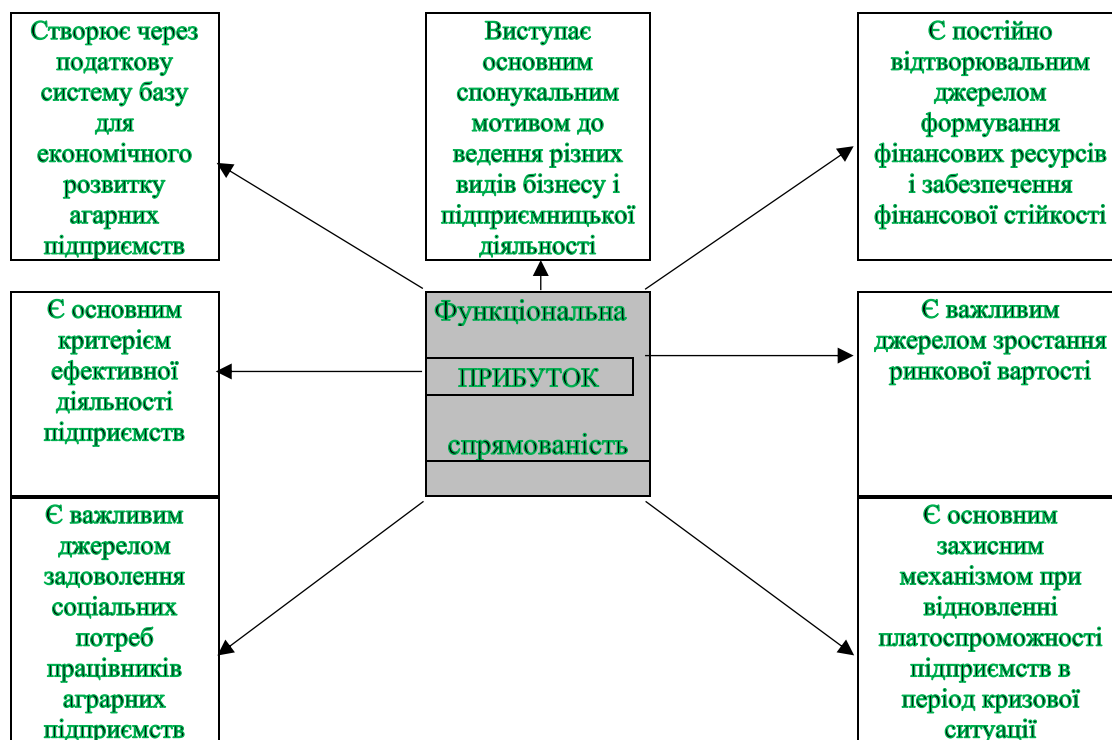


Рисунок - Функціональні складові спрямування прибутку підприємств

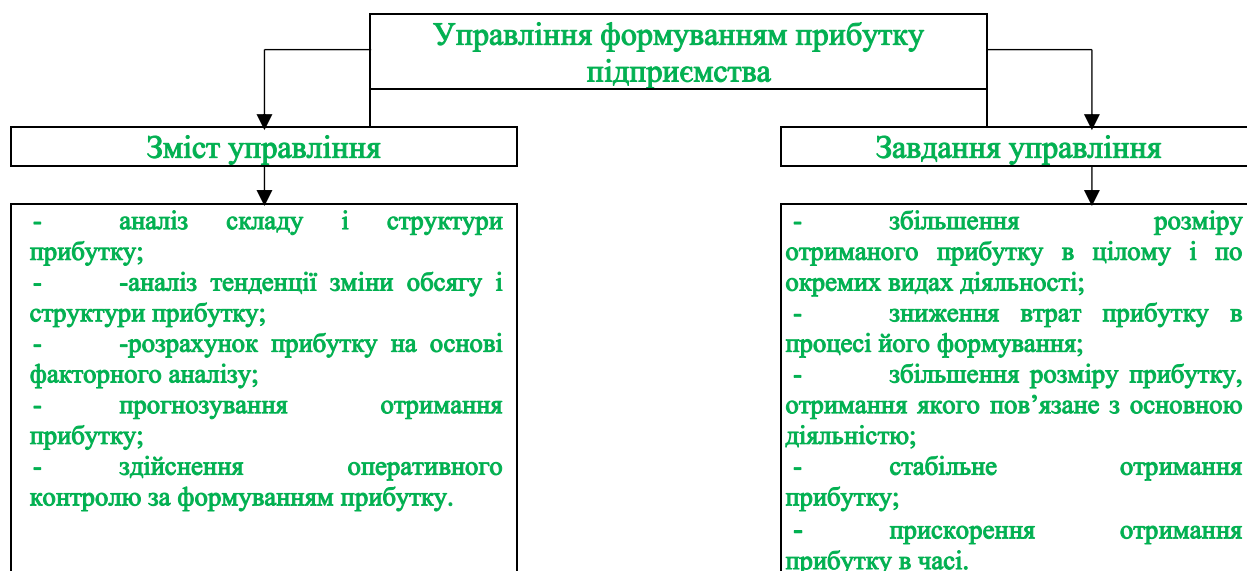


Рисунок – Управління формуванням прибутку

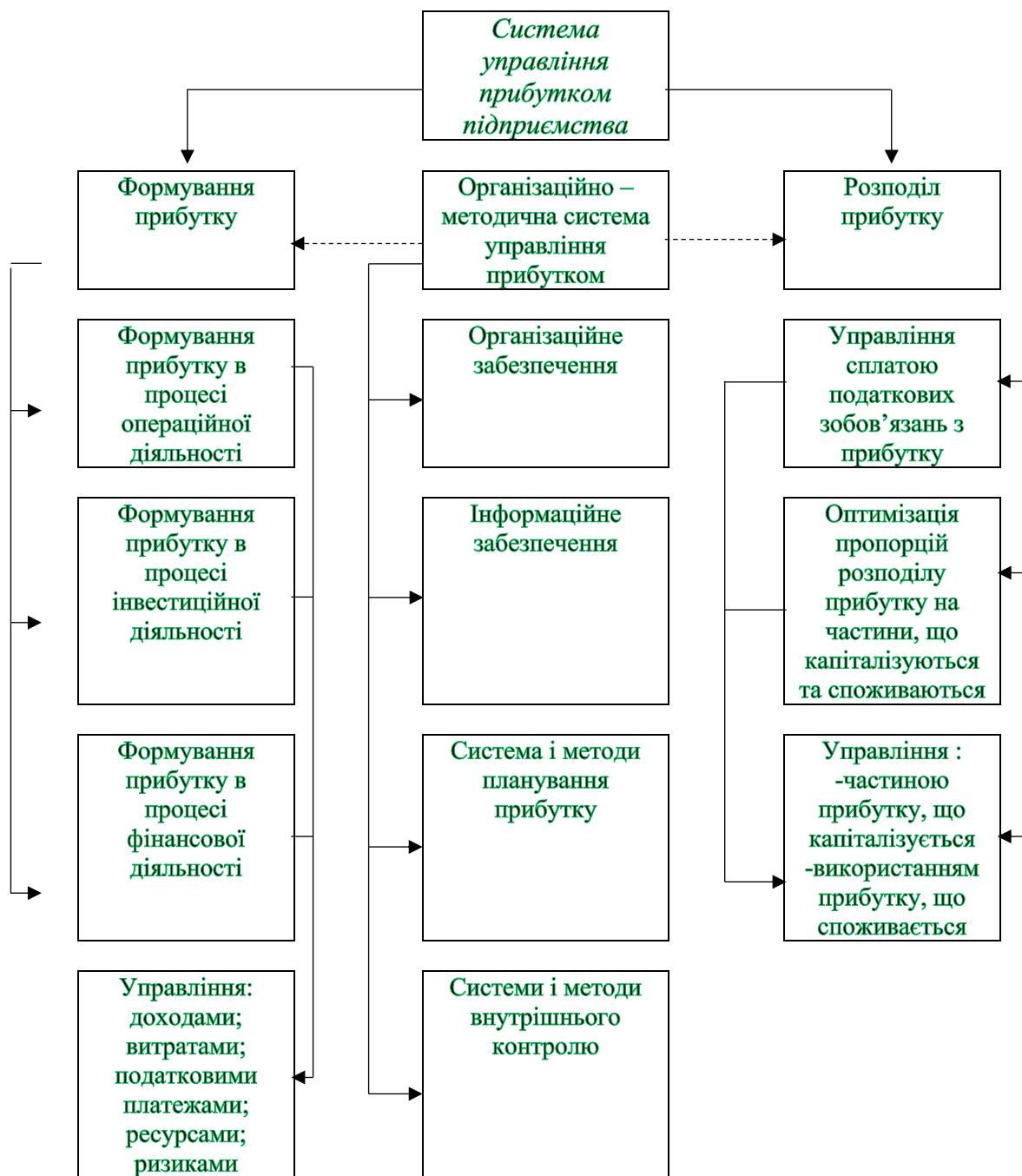


Рисунок - Структурна схема управління прибутком підприємства



Рисунок - Етапи аналізу фінансових результатів

Таблиця - Підходи щодо забезпечення прибутковості діяльності СТОВ  
«Україна»

Підхід	Характеристика
Системний	Підприємницький прибуток розглядається як сукупність взаємозалежних елементів, що має вихід (мету), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок.
Комплексний	Беруться до уваги економічні, організаційні, соціальні, психологічні, а при необхідності й інші чинники управління прибутком підприємства та їх взаємозв'язки.
Інтеграційний	Направлений на вивчення і посилення взаємозв'язків: а) між елементами прибутку; б) між стадіями формування і розподілу прибутку; в) між рівнями управління прибутком по вертикалі; г) між суб'єктами управління прибутком підприємства по горизонталі.
Маркетинговий	Враховує орієнтацію інструмента управління прибутком підприємства на споживача. Пріоритети вибору критеріїв маркетингу: 1) підвищення якості об'єкта у відповідності до потреб споживачів; 2) економія ресурсів у споживачів за рахунок підвищення якості; 3) економія ресурсів у виробництві за рахунок фактора масштабу виробництва, науково-технічного прогресу.
Функціональний	Управління прибутком підприємства полягає в тому, що процес управління прибутком розглядається як сукупність функцій, які необхідні. Після встановлення функцій створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і обирається той з них, що вимагає мінімум сукупних витрат за один цикл формування і розподілу прибутку.
Динамічний	Прибуток розглядається в діалектичному розвитку, розглядаються причинно-наслідкові зв'язки його формування, проводиться ретроспективний аналіз за 5-10 і більше минулих років і перспективний аналіз.
Відтворювальний	Орієнтований на постійне поновлення власного капіталу підприємства, причому, переважно розширене відтворення цього ресурсу.
Процесний	Розглядає функції управління як взаємозалежні. Процес управління є загальною сумою усіх функцій, серією безперервних взаємозалежних дій, спрямованих на управління прибутком підприємства.
Кількісний	Перехід від якісних оцінок прибутку до кількісних за допомогою математичних, статистичних методів, розрахунків, експертних оцінок, системи балів.
Адміністративний	Регламентация функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, тривалості, елементів у нормативних актах (накази, розпорядження, вказівки, стандарти і т.п.) у процесі управління прибутком.
Ситуаційний	Концентрується на тому, що придатність різних методів управління визначається різною ситуацією.

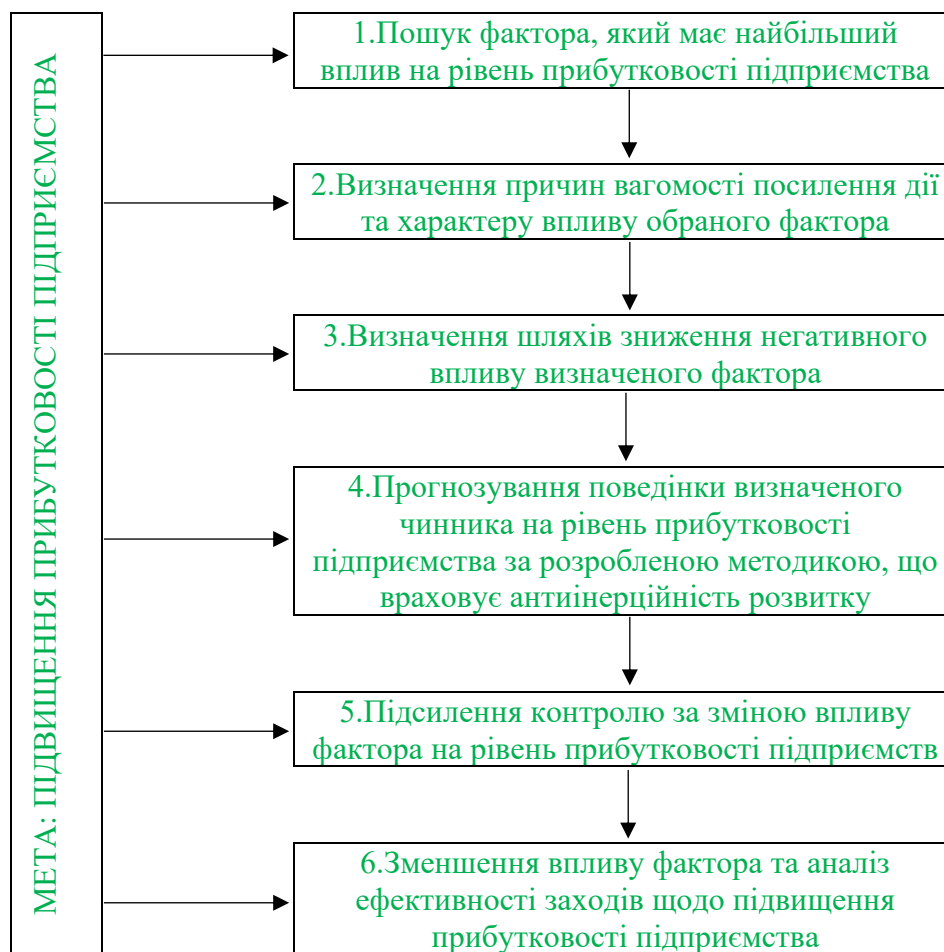


Рисунок - Антиінерційна факторна модель розвитку прибутковості підприємства

### ОСНОВНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СТОВ «УКРАЇНА»:

- лідерство у витратах (зниження собівартості продукції);
- диференціація продукції;
- сертифікація продуктів;
- сучасна організація бізнес процесів;
- активна маркетингова кампанія.

