

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

СТАШКО ІРИНА АНАТОЛІЇВНА

Допускається до захисту:  
завідувач кафедри  
підприємництва, корпоративної  
та просторової економіки  
канд.екон.наук, доцент  
О.С. Трегубов  
«    »    2021 р.

**УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА  
(НА ПРИКЛАДІ ПП «АГРОФІРМА «ДЖЕРЕЛО»)**

Спеціальність 051 Економіка

Кваліфікаційна (магістерська) робота

Керівник:

С.В. Козловський, професор  
кафедри підприємництва, корпоративної  
та просторової економіки,  
докт.екон.наук, професор

\_\_\_\_\_  
(підпис)

Оцінка:

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
(бали/за шкалою ЄКТС/за національною шкалою)

Голова ЕК: \_\_\_\_\_  
(підпис)

Вінниця 2021

## АНОТАЦІЯ

**Сташко І.А.** Управління прибутком підприємства (на прикладі ПП «Агрофірма «Джерело»). Спеціальність 051 Економіка. Освітня програма «Економіка підприємства». Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця, 2021.

Метою дослідження розроблення теоретичних, методичних та практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління прибутком підприємства як складової фінансового менеджменту.

Наукова новизна даної роботи полягає в удосконаленні системи управління прибутком підприємства, визначені впливу мотиваційних факторів на рівень прибутку підприємства, вдосконаленні механізму формування та використання прибутку, розробки заходів з автоматизації та прогнозування прибутку підприємства. Практична цінність роботи полягає в удосконаленні механізму формування і розподілу фінансових результатів. Запропоновано об'єднати їх в кілька груп, з врахуванням внутрішніх і зовнішніх зв'язків у рамках фінансового механізму і системи управління прибутком на ПП «Агрофірма «Джерело».

Ключові слова: управління, прибуток, менеджмент, підприємство, прогнозування, економічний механізм.

Табл. 18. Рис. 8. Бібліограф.: 79 найм.

**Stashko I.A.** Profit management of the enterprise (on the example of PE "Agrofirma "Dzherelo"). Specialty 051 Economics. Educational program "Enterprise Economics". Vasyl' Stus Donetsk National University. Vinnytsia, 2021.

The purpose of the study is to develop theoretical, methodological and practical recommendations for improving the enterprise profit management system as a component of financial management.

The scientific novelty of this work is to improve the system of profit management of the enterprise, determine the influence of motivational factors on the level of enterprise profit, improve the mechanism of formation and use of profit, development of measures for automation and forecasting of enterprise profit. The practical value of the work is to improve the mechanism of formation and distribution of financial results. It is proposed to unite them into several groups, taking into account internal and external relations within the financial mechanism and profit management system at PE "Firma Dzherelo".

Keywords: management, profit, management, enterprise, forecasting, economic mechanism.

Table. 18. Fig. 8. Bibliographer .: 79 hires.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	4
РОЗДІЛ 1 ПАРАДИГМА ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	7
1.1 Сутність, зміст та значення прибутку в умовах нестійкого економічного розвитку .....	7
1.2 Класифікація прибутку підприємства у системі економічної діяльності суб'єкта господарювання.....	16
1.3 Економічні методи та нормативно-правове забезпечення управління прибутком .....	22
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПП «АГРОФІРМА «ДЖЕРЕЛО» .....	33
2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	33
2.2 Аналіз операційної діяльності підприємства .....	43
2.3 Аналіз економічного механізму управління прибутком підприємства.....	51
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА .....	67
3.1 Вдосконалення методів управління прибутком підприємства...	67
3.2 Вдосконалення механізму формування та використання прибутку .....	78
3.3 Автоматизація та прогнозування фінансових результатів діяльності підприємства .....	90
ВИСНОВКИ.....	111
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	115
ДОДАТКИ .....	123



## ВСТУП

**Актуальність теми.** Актуальність обраної теми полягає в тому, що прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому він відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

Основною ланкою економіки в народному господарстві України є підприємства, що виступають у ролі суб'єктів господарювання. Вони здійснюють виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою задоволення суспільних потреб і одержання відповідного доходу, прибутку. Підприємство як суб'єкт господарювання, самостійно розпоряджається зробленою продукцією, отриманою виручкою і прибутком, що залишився в його розпорядженні.

Прибуток являє собою кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства. Загальна економічна теорія визначає роль економіки так: „У реальній дійсності прибуток - кінцева мета і рушійний мотив товарного виробництва і ринкової економіки. Це головний стимул і основний показник ефективності будь-якого підприємства і фірми”. Дійсно, важко переоцінити значення прибутку в загальній системі вартісних інструментів управління підприємством.

Керівнику будь-якого підприємства на практиці приходиться приймати безліч різноманітних управлінських рішень. Кожне прийняте рішення, що стосується ціни, витрат підприємства, обсягу і структури реалізації продукції, в остаточному підсумку позначається на фінансових результатах підприємства, тому розробка методології управління прибутком на підприємстві на сьогодні є одним з найбільш гострих теоретичних і практичних завдань для фахівців в галузі економіки і фінансів.

**Метою даної роботи** є розроблення теоретичних, методичних та практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління прибутком підприємства як складової фінансового менеджменту.

Для досягнення цієї мети в даній роботі необхідно вирішити **наступні завдання:**

- розкрити економічну суть такого поняття як прибуток підприємства;
- виявити мотиваційний механізм здійснення управлінських заходів щодо прибутку підприємства;
- вивчити і виявити методи управління прибутком, що застосовуються вітчизняними суб'єктами господарювання;
- дослідити організаційно-економічну характеристику підприємства ПП «Агрофірма «Джерело»;
- проаналізувати стан управління прибутком підприємства ПП «Агрофірма «Джерело»;
- виявити існуючі проблеми у системі управління прибутком підприємства ПП «Агрофірма «Джерело»;
- розробити рекомендації з удосконалення системи управління прибутком підприємства;
- сформулювати практичні рекомендації щодо управління прибутком на підприємстві.

**Об'єктом дослідження** є прибуток підприємства ПП «Агрофірма «Джерело», що знаходиться в селі Садківці, Шаргородського району Вінницької області.

**Предметом дослідження** є теоретико-методичні і прикладні механізми організації управління прибутком на підприємстві.

**Методами досліджень**, які будуть використані в ході магістерського проектування є: синтез класичних теорій та новітніх поглядів на проблему управління прибутком підприємства, системний підхід щодо застосування сукупності сучасних теорій на підприємстві. Також для дослідження поглядів на

вибір методів управління прибутком підприємства буде використано ретроспективний аналіз. В практичному розділі буде використано метод аналізу статистичних даних, економіко-математичний метод для оцінювання отриманих показників, порівняльний аналіз – для оцінки характеристик досліджуваного підприємства по періодам.

**Наукова новизна** даної роботи полягає в удосконаленні системи управління прибутком підприємства, визначені впливу мотиваційних факторів на рівень прибутку підприємства, вдосконаленні механізму формування та використання прибутку, розробки заходів з автоматизації та прогнозування прибутку підприємства.

**Практична цінність** роботи полягає в удосконаленні механізму формування і розподілу фінансових результатів. Запропоновано об'єднати їх в кілька груп, з врахуванням внутрішніх і зовнішніх зв'язків у рамках фінансового механізму і системи управління прибутком на ПП «Агрофірма «Джерело».

**Апробація результатів дослідження.** Результати досліджень доповідались автором на ХХІ міжнародній науковій конференції «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання» (м. Вінниця, 2-3 грудня 2021р.). За результатами даної конференції опубліковані тези за темою: «Класифікація прибутку підприємства і її місце у сучасній економічній парадигмі».

**Положення, що виносяться на захист:** запропоновані рекомендації щодо вдосконалення системи управління прибутком підприємства; вдосконалено механізм формування та використання прибутку; розроблено порядок розподілу чистого прибутку підприємства; запропоновано модель контролю за достовірністю фінансової звітності за допомогою інформаційної системи; зроблено прогнозування прибутку підприємства.

**Структура роботи.** Робота складається із вступу, трьох розділів, 18 таблиць, 8 рисунків, висновків, списку використаних джерел.



## РОЗДІЛ 1

### ПАРАДИГМА ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1 Сутність, зміст та значення прибутку в умовах нестійкого економічного розвитку

Економічна сутність прибутку досліджувалася економістами з давніх часів. Починаючи ще з XVI-XVII ст. учені намагалися пояснити сутність категорії прибутку та його першоджерела. У міру розвитку економічної теорії трактування прибутку постійно змінювалися та ускладнювалися. Зазвичай еволюцію поглядів на сутність прибутку починають аналізувати з меркантилістів. Джерело багатства країни меркантилісти вбачали у зовнішній торгівлі, а першоджерело прибутку - у сфері обігу. Головною помилкою меркантилістів було ігнорування прибутку у сфері мануфактурного виробництва. Меркантилісти трактували прибуток як різницю між цінами продажу та купівлі товару. Так, меркантилісти, найбільш яскравими з яких були Томас Мен та Жан Батіст Кольбер, стверджували що виникнення прибутку пов'язано з торгівлею. „Зовнішня торгівля, - писав один із представників меркантилізму Томас Мен, - приносить нам користь трьох видів: по-перше - користь державі.... По-друге - прибуток самого купця, по-третє, доходи короля”. Але вже у XVIII ст. з'явилися три концепції щодо походження прибутку.

Німецькі та італійські економісти вважали його результатом використання капіталу, і прибуток тому відображав його продуктивність. В Англії, яка зберігала традиції В. Петті та Дж. Локка, прибуток розглядався як продукт праці. У Франції в цей час набула розквіту школа фізіократів, вони вбачали джерело багатства країни у сільському господарстві і пов'язували прибуток лише з продуктивністю саме хліборобської праці. Головна помилка фізіократів полягала в тому, що прибуток для них був результатом виключно хліборобської праці. [16]

Розглянемо еволюцію концепції прибутку починаючи з економістів класиків до XX ст. (табл.1.1).

Таблиця 1.1 – Теорії формування прибутку

Економічна школа дослід. прибутку	Концепція сутності прибутку
1. Адам Сміт	Першоджерело прибутку - у виробництві. Новостворена вартість розпадається на оплату праці робітника, ренту та прибуток. Прибуток – це породження капіталу.
2. Девід Рікардо	Прибуток – це відрахування з продукту праці робітника. Різниця між ціною та витратами (ураховуючи оплату праці). Заробітна плата і прибуток перебувають в оберненому зв'язку.
3. Жан Батіст Сей	Згідно з теорією трьох факторів (праця, капітал, земля) прибуток – це дохід підприємця. Утворюється як дохід одного з факторів (капіталу) при розподілі. Прибуток – винагорода підприємця за „продуктивну послугу”.
4. Карл Маркс	Джерело прибутку – додаткова вартість. Прибуток – незароблений дохід капіталіста.
5. І. Тюнен	Винагорода за виконання підприємницької функції.
6. Й. Шумпетер	Прибуток - це винагорода за нововведення, упровадження інновацій.
7. Ф. Найт	Компенсація за ризик, можливі втрати в умовах ринкової невизначеності.
8. А. Маршал	Дохід, який отримується четвертим фактором (організаторським).
9. А. Бабо	Прибуток є результатом ініціативи, сприятливих обставин, визнання органами державної влади.
10. Сучасний економікс	Функція підприємницької діяльності.
11. Кон'юнктурна теорія	Прибуток – це результат діяльності підприємця в умовах сприятливої кон'юктури або монопольного становища.

На думку А. Сміта, [3] заробітна плата, прибуток і рента є трьома першоджерелами всякого доходу. Так, у своєму дослідженні „Добробут націй” він пише: „Слід мати на увазі, що дійсна вартість усіх різних складових ціни визначається кількістю праці, яку може купити або отримати у своє розпорядження кожна з них. Праця визначає вартість не лише тієї частини ціни, що припадає на заробітню плату, а й тих частин, що припадають на ренту та при-



буток. Так, наприклад, у ціні хліба одна її частка йде на оплату ренти землевласника, друга - на заробітну плату або утримання робітників і робочої худоби, зайнятих у його виробництві. І третя частка є прибутком фермера. Ці три частини, напевне, або безпосередньо, або в кінцевому підсумку становлять усю ціну хліба". Головне надбання Адама Сміта - це створення концепції трудової вартості, яку з плином часу ефективно розвине Карл Маркс. Істотний недолік концепції Адама Сміта полягає у роздвоєнні бачень першоджерела прибутку, тобто прибуток є результатом створення нової вартості й одночасно породженням капіталу [6,8].

Продовжувачем теорії А. Сміта став Д. Рікардо. Однак прибуток і заробітна плата у Д. Рікардо є не джерелами, а складовими вартості, що створюється лише працею. Вій писав: „Підвищення вартості праці є неможливим без відповідного падіння прибутку". Д. Рікардо пов'язував прибуток із заробітною платою, стверджуючи, що її зростання призводить до зменшення прибутку і навпаки, прибуток зростає, коли зарплата знижується. Але, на жаль, Девід Рікардо не з'ясовував проблеми першоджерела прибутку, не робив різниці між додатковою вартістю та середнім прибутком.

Погляди А. Сміта і Д. Рікардо [4] стали основою створення концепції продуктивності капіталу, за якою прибуток є результатом заміни людської праці капіталом (засобами виробництва) і здійснення ним такої роботи, що не може бути виконана людською працею. Але ж необхідно зауважити, що засоби виробництва самі по собі прибутку не створюють, він формується тільки при поєднанні капіталу з найманою працею, що створює так званий синергетичний ефект (ефект подвійної дії капіталу та праці у їх техніко-економічному злитті).

Теорія формування прибутку Адама Сміта та Девіда Рікардо (концепція продуктивного капіталу) поклала початок трудовій теорії додаткової вартості, яка на той час ще не була обґрунтована як цілісна концепція прибутку.

Надалі концепція продуктивного капіталу переростає в теорію трьох факторів виробництва, у ролі яких виступають праця, капітал і земля. Основоположником цієї теорії був прагматик-політекономіст Ж. Б. Сей [52]. Він писав,

що дія виробничих фондів надає користі продуктам; ця користь дає продуктам цінність, а ця цінність дає дохід власникам виробничих фондів.

Головною особливістю даної теорії було твердження про самостійну продуктивність засобів виробництва, яка є незалежною по відношенню до продуктивності праці, а також наявність так званої „граничної продуктивності” капіталу. який поряд з іншими факторами має свій „граничний продукт”.

Головним недоліком цієї теорії є ствердження її автора про існування самостійної граничної корисності засобів виробництва, а основним здобутком - обґрунтування наявності додаткового джерела прибутку, що полягає в координуванні праці та капіталу підприємцем. Головною помилкою політекономістів-прагматиків порівняно з класиками політекономії щодо трактування прибутку була заміна питання про джерело прибутку питанням про основу, на якій його можна отримати.

У середині XIX ст. К. Маркс [52] поглиблює трудову теорію додаткової вартості А. Сміта та Девіда Рікардо. Згідно з даною теорією механізм формування нової вартості є таким. Уся новостворена вартість, яка долучається до вартості спожитих засобів виробництва, поділяється на вартість необхідного і вартість додаткового продукту, що споживається робітниками. Отже, додаткова вартість створюється витратами додаткової праці. Далі вона набує форми прибутку.

Тож, історичний розвиток теорії прибутку відбувався за двома напрямками: компенсаційним та функціональним. Компенсаційні теорії прибутку стверджують, що прибуток є платою підприємцю за його послуги та ризик, а також за виконання економічних та управлінських функцій. Згідно з функціональними теоріями прибуток зобов'язаний своїм існуванням недосконалості ринку, слабкій конкуренції і здатності фірм утримувати монопольні переваги.

Таким чином, сформована у XX ст. самостійна теорія прибутку включає три головні джерела його походження, а саме:

- а) винагороду за передбачений і непередбачений ризик;

б) послідовне введення в економічний процес технічних, комерційних і організаційних інновацій;

в) існування монополії - обмеженої конкуренції у різних їх видах.

Досліджуючи сутність прибутку, важливо з'ясувати яка з розглянутих точок зору найбільш повно і точно пояснює походження прибутку. Певну, однозначну відповідь дати неможливо, оскільки кожна точка зору пояснює якийсь конкретний аспект цього питання. Але необхідно знати, у який спосіб сучасні підприємства можуть отримувати свої прибутки, використовуючи різні фінансові методи та засоби, починаючи з об'єктивних, пов'язаних, наприклад, зі зниженням витрат виробництва, і закінчуючи суб'єктивними, які базуються на особливих здібностях підприємців та талантах новаторів.

У здійсненні виробничо-фінансової діяльності суб'єктів господарювання бере участь безліч взаємозалежних організаційних, трудових, матеріальних і фінансових факторів.

Мета кожного суб'єкта господарювання – як можна більш ефективно використання цих факторів.

Ефективність використання факторів виробництва виражається у кінцевому рахунку в фінансових результатах діяльності суб'єктах господарювання.

Економічний підсумок виробничої діяльності суб'єктів господарювання, виражений у вартісній (грошовій) формі, є фінансовими результатом.

Фінансовий результат господарювання підприємства характеризує його операційну, фінансову, інвестиційну діяльність та служить основним критерієм для вибору структури та обсягу виробництва продукції, сценаріїв бюджету, програм оптимізації витрат, інвестиційних проектів, фінансових вкладень [21].

Через виняткову важливість фінансового результату в економічних відносинах економісти сьогодні вивчають економічну природу прибутку та збитку підприємства знову і знову, адже велика кількість існуючих теорій не дає єдиного підходу щодо визначення сутності, форм і внутрішньої структури фінансового результату.



Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства.

Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і береться за головний показник її результативності (ефективності).

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні [24].

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

У зарубіжній економічній теорії та підприємництві загальноживаними є поняття валового, маржинального та операційного прибутку.

Валовий прибуток — це різниця між виручкою та виробничими витратами (собівартістю продукції, визначеною калькулюванням за неповними витратами). Це поняття включає власне прибуток і так звані невиробничі (адміністративні, комерційні) витрати [23].

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

Маржинальний прибуток характеризує обсяг виручки від продажу продукції за мінусом змінних витрат. Він включає власне прибуток і постійні витрати. Отже, такий прибуток за величиною збігатиметься з валовим прибутком, коли калькулювання здійснюватиметься лише за змінними витратами [14,23].

Велике значення прибутку в економічних відносинах покликала до життя неабияку кількість різних концепцій та гіпотез. І сьогодні, спираючись на накопичені світовою наукою знання, економісти сучасності у своїх дослідженнях щодо економічної сутності прибутку мають широкий арсенал знань і широко застосовують досягнення та розробки своїх попередників.

Так, більшість економістів наших часів надають перевагу синтезованій теорії прибутку, згідно з якою прибуток – це дохід від економічних ресурсів (факторів виробництва).

Доходи від економічних ресурсів (факторів виробництва) називаються факторними доходами, а власники факторів виробництва отримують такі види доходів: від природних ресурсів – ренту (земельну, горну, плату за воду) ; від трудових ресурсів – заробітну плату; від капіталу – процент (як дохід грошового капіталу) та прибуток (як дохід власників реального капіталу); від підприємницької діяльності – підприємницький дохід.

В сучасному трактуванні прибуток розглядається як залишок після того, як зроблені виплати власникам усіх факторів виробництва (відсоток як дохід власників грошового капіталу та прибуток як дохід власників реального капіталу, рента як дохід від природних ресурсів, заробітна плата як дохід від трудових ресурсів).

На відміну від прибутку економічна природа збитку в науковій літературі розглядається досить мало. Основною причиною того є те, що збиток - це є своєрідний антипод прибутку, і порядок його формування нічим не відрізняється від позитивного результату діяльності, тобто збиток знаходиться також як різниця доходів і витрат діяльності господарюючого суб'єкта, тільки результат (на противагу прибутку) матиме від'ємне значення.

Якщо брати до уваги не тільки порядок розрахунку, а порівняти збиток та прибуток з точки зору економічної теорії, то доходимо висновку, що їх економічний зміст може бути досить суперечливим. Так, якщо, наприклад, підприємство протягом певного звітного періоду відпрацювало збитково, при здійс-

сненні виробничо-фінансової діяльності не відбулося приросту власного капіталу (додаткової вартості), витрати перевищили доходи і результат має від'ємне значення [21]:

а) власники трудових ресурсів (наймані працівники) в основному продовжують отримувати свої доходи у вигляді заробітної плати (за рахунок попередніх заощаджень);

б) власники природних ресурсів продовжують отримувати плату за надані в користування виробничі фонди;

в) власникам грошового капіталу перераховується відсоток за користування позиками.

Або, наприклад, збиток можуть отримати тільки власники капіталу, а власники інших факторів виробництва отримують свої прибутки.

Отже, при наведених умовах категорія „збиток” також може підпадати під вищезазначені визначення прибутку, згідно з якими прибуток підприємства розглядається як показник того, що в результаті здійснення господарської діяльності зароблені доходи власниками всіх факторів виробництва (відсоток як доход власників грошового капіталу та прибуток як дохід власників реального капіталу, рента як доход від природних ресурсів, заробітна плата як доход від трудових ресурсів). Може мати місце й інша ситуація, коли в певному звітному періоді в результаті виробничо-фінансової діяльності підприємство отримало прибуток, але, наприклад, такі власники факторів виробництва, як орендарі та кредитори, в даному періоді не отримали своїх доходів (були затримані виплати з орендної плати та виплати по відсотках), тобто понесли збитки.

Безумовно, що наведені ситуації не можуть мати місця в довгостроковому періоді, адже для того, щоб власники факторів виробництва продовжували у майбутньому отримувати свої доходи, додатковий продукт має-таки створюватися; підприємство має розраховуватися із власниками факторів виробництва, бо в іншому випадку матимуть місце розрахунки за претензіями, судові справи, штрафні санкції, банкрутство.



Вважаю, що теорії, які можуть застосовуватись до визначення прибутку (збитку), отриманого будь-якою категорією власників факторів виробництва, мають бути сформульовані таким чином [29]:

1. Прибуток – це економічна категорія, що характеризує певну міру винагороди, що надається власникам факторів виробництва, в обмін на їх внесок у здійснення виробничо-фінансової діяльності, що мала місце протягом відповідного звітного періоду і в результаті якої була/не було створено додану вартість (додатковий продукт), а отримані власниками факторів виробництва доходи арифметично перевищили суму понесених ними витрат.

2. Збиток – це економічна категорія, яка характеризує певну міру перевитрат власників факторів виробництва, і були задіяні у здійсненні виробничо-фінансової діяльності яка мала місце протягом відповідного звітного періоду результаті якої була/не було створено доданої вартості (додаткового продукту), а витрати, понесені власниками факторів виробництва, арифметично перевищили суму отриманих ними доходів, що пов'язані з такою діяльністю.

Визначення економічної сутності результатів діяльності бізнесової одиниці пропонуємо формулювати таким чином:

1. Прибуток - узагальнюючий показник підприємницької діяльності, в результаті якої була створена додаткова вартість, а сукупні доходи перевищили сукупні витрати від такої діяльності.

2. Збиток - узагальнюючий показник результатів підприємницької діяльності, в результаті якої була / не було створено додаткової вартості, а сукупні витрати перевищили сукупні доходи такої діяльності.

Дослідивши різні погляди вітчизняних та західних економістів-учених на питання походження та природи прибутку, його формування, ми пропонуємо таке визначення категорії прибутку підприємства: прибуток підприємства - це форма комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом і інструментом управління фінансами.

## **1.2 Класифікація прибутку підприємства у системі економічної діяльності суб'єкта господарювання**

Будь-який об'єкт дослідження потребує детальної класифікації за різними ознаками, її використовують для упорядкування змісту та взаємозв'язку економічних показників і характеристики їх сутності. Таким чином, класифікацію можна охарактеризувати як поділ множини об'єктів на частини за їхньою подібністю або відмінністю згідно з прийнятими методами. Обрати критерій класифікації означає встановити їй достатньо універсальну і точну характеристику, яка б дала змогу упорядкувати певну сукупність. Від того, наскільки правильно обрано класифікаційні ознаки об'єкта, може залежати порядок його обліку. Поділ повинен бути економічно доцільним і відповідати характеру об'єкта дослідження.

Класифікація прибутку викликана різноманітністю його видів, кількість і характер яких залежать від завдань, які стоять перед дослідником, а також від його особливостей [25].

Саме прибуток є основним чинником, який впливає на можливість забезпечення фінансування багатьох програм підприємства, пов'язаних із розширенням потужностей, поліпшенням якості продукції, зміцненням конкурентної позиції, виходом на нові ринки. Ще однією причиною необхідності класифікації прибутку є існування в Україні двох різних систем обліку фінансових результатів (бухгалтерського і податкового).

Сутність і класифікацію прибутку розглядали у своїх працях різні дослідники, зокрема, Ф. Огійчук, І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Н.М. Ткаченко, Г.А. Оганян, К.Я. Петрова, В.Д. Базилевич та інші [36].

Прибуток — це кінцевий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність його роботи. Він має багато видів, кожен з яких характеризує певний показник господарської діяльності підприємства.

У сучасних умовах основна частина дослідників виділяють загальний, валовий і чистий прибуток, бухгалтерський та економічний, а також прибуток від звичайної й надзвичайної діяльності. При такій класифікації, в основному, не використовуються ознаки, за якими класифікують прибуток.

В економічній науці професор В.Д. Базилевич [36] розрізняє, насамперед, балансовий (бухгалтерський) прибуток, нормальний прибуток і економічний прибуток. Така класифікація прибутку нині не задовольняє вимоги управлінського персоналу підприємства та державні органи, які формують макрпоказники, щодо інформації про результати діяльності суб'єкта господарювання.

Тому виникає необхідність у класифікації прибутку за різноманітними ознаками, які б характеризували всі сторони щодо формування та використання прибутку, щоб мати змогу використовувати зазначену інформацію у відповідних цілях і оптимізувати показники прибутковості для господарюючого суб'єкта. Також характеристика видів прибутку необхідна для забезпечення ефективності використання його від різних видів діяльності.

Під загальним поняттям прибутку розуміються його найрізноманітніші види. Класифікація прибутку повинна бути розширеною і характеризувати його від усіх видів діяльності підприємства.

Проаналізувавши погляди авторів, наведені в економічній літературі, визначено, що найважливішими класифікаційними ознаками поділу прибутку та відповідно видами прибутку є наступні (табл.1.2).

Дана класифікація розкриває всі основні сторони функціонування прибутку як економічної категорії.

Для складання фінансової звітності необхідними видами є валовий прибуток; прибуток від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; прибуток від звичайної та надзвичайної діяльності; чистий прибуток підприємства. Ці види прибутку є найбільш використовуваними у повсякденній діяльності господарюючого суб'єкта.



Таблиця 1.2 – Класифікація прибутку підприємства

Ознака	Вид прибутку
За видом діяльності	Прибуток від звичайної (операційної, інвестиційної, фінансової) діяльності; прибуток від надзвичайних подій.
За порядком розрахунку	Валовий прибуток; прибуток від звичайної до оподаткування; загальний прибуток; чистиц прибуток.
За джерелами формування	Прибуток від операційної діяльності; прибуток від фінансової діяльності; прибуток від інвестиційної діяльності; інший прибуток; засновницький прибуток.
Залежно від розмірів	Мінімальний прибуток; цільовий прибуток; максимальний прибуток.
За методикою оцінки	Реальний прибуток; номінальний прибуток.
Залежно від мети визначення	Прибуток як об'єкт оподаткування; економічний прибуток; бухгалтерський прибуток.
За країною одержання прибутку	Прибуток, отриманий в Україні; прибуток, отриманий за межами України.

Валовий обліковий прибуток обчислюють як різницю між вартістю реалізованої продукції та витратами на її виробництво.

Більшу частину прибутку підприємство одержує від основної виробничої діяльності. Деяка частина прибутку утворюється за рахунок виконання для інших підприємств різноманітних непромислових робіт і послуг (будівельних, транспортних тощо), реалізації продукції господарств населення, надання платних послуг населенню. Цю частину прибутку називають прибутком від іншої реалізації.

Крім того, підприємство може мати прибуток від позареалізаційної діяльності. Це різниця (сальдо) між штрафами, пенєю, неустойками, що одержані та сплачені, дохід за операціями з тарою, орендна плата від здавання в оренду приміщень тощо.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його балансовий (чистий) прибуток — це загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітний період, одержана як на території України, так і за її межами, що відображена в його балансі та включає прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), у тому числі продукції допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів і матеріальних цінностей, прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті, а також позареалізаційних операцій. Одержання балансового прибутку пов'язане з кількома напрямками діяльності підприємства [37].

По-перше, це основна діяльність. її результатом є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Як правило, цей прибуток має основну питому вагу в складі чистого прибутку. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначають відніманням з виручки від реалізації суми податку на додану вартість, акцизного збору, (ввізного) мита, митних зборів, а також витрат, що включають у собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг). Залежно від сфери, виду діяльності підприємства є деякі особливості формування цього прибутку, методики його розрахунку.

По-друге, це діяльність, що не є основною для даного підприємства, але пов'язана з реалізацією матеріальних і нематеріальних цінностей, деяких послуг. Її можна визначити як прибуток від іншої реалізації. Прибуток від іншої реалізації може бути одержано за реалізацію на сторону продукції підсобних, допоміжних і обслуговуючих виробництв. У цьому разі прибуток розраховують так само, як і від реалізації продукції основної діяльності. Прибуток від реалізації основних фондів (групи 1), нематеріальних активів визначають відніманням від ціни їх реалізації ПДВ, витрат з реалізації і залишкової їх вартості. Прибуток від реалізації цінних паперів обчислюють як різницю між ціною їх реалізації і ціною придбання. При цьому з ціни реалізації виключають витрати, пов'язані з реалізацією (комісійний збір).

По-третє, це діяльність, пов'язана зі здійсненням фінансових інвестицій. У результаті підприємства одержують прибуток у вигляді дивідендів на акції, від вкладання коштів у статутні фонди інших підприємств (прибутки від володіння корпоративними правами); у вигляді відсотків на державні цінні папери, облігації підприємств, на депозитні рахунки. Обсяг цього прибутку і його питома вага з балансовому прибутку мають тенденцію до зростання. Це обумовлено розвитком ринкової економіки, фондового ринку.

По-четверте, це діяльність, пов'язана з одержанням позареалізаційних прибутків і виникненням позареалізаційних витрат підприємств (прибутки минулих років, що виявлені у звітному періоді, невідшкодовані збитки від надзвичайних ситуацій, надходження боргів, списаних раніше як безнадійні, штрафи, пені, неустойки, що надходять, прибуток від завищення цін і тарифів та інші).

Слід звернути увагу, що одержання прибутку суб'єктами господарювання пов'язане з діяльністю не тільки на території України, а й за її межами.

Економісти включають нормальний прибуток у неявні (не фінансові) платежі (витрати), щоб одержати ресурси підприємства в даній галузі [21]. Нормальний прибуток має бути досить високим, щоб існуючі підприємства залишалися в даній галузі, і досить низьким, щоб нові підприємства не входили в цю галузь. Він відбиває не явний фактор витрат, що виробник визначає собі за можливість керувати. Вирішальним критерієм визначення реальної прибутковості підприємства вважають величину економічного прибутку.

Економічний прибуток становить винагороду за підприємницьку діяльність. Він виникає тоді, коли загальна виручка перевищує всі зовнішні та внутрішні витрати, включаючи в останні нормальний прибуток на капітал у вигляді відсотка .

Розрізняють також засновницький і чистий прибуток. Засновницький прибуток вважається доходом, який одержують засновники акціонерного підприємства (товариства) при відкритій підписці на акції у формі різниці між сумою, що одержана від реалізації, і статутним капіталом товариства. Цей вид



прибутку утворюється за рахунок продажу акцій за ціною, що перевищує номінальну вартість акції [56,136].

Узагальюючим показником усієї діяльності підприємства є чистий прибуток, який визначають як частину загального або балансового прибутку підприємства, що залишилась у його розпорядженні після сплати податків, рентних та інших платежів до бюджету.

Зростання прибутку досягається передусім за рахунок збільшення виробництва і відповідно виручки від реалізації продукції та зниження її собівартості. Виручка від реалізації продукції, в свою чергу залежить від кількості виробленої продукції, її складу і цін, що склалися.

Загальний прибуток — це кінцевий фінансовий результат діяльності господарюючого суб'єкта. Він синтезує в собі фінансові результати роботи підприємства від різних сфер діяльності. Основною складовою частиною загального прибутку є валовий прибуток — це прибуток, розрахований по реалізованій продукції у вигляді різниці між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції. До складу загального прибутку зараховують результати від продажу основних засобів та іншого майна підприємств, а також від позареалізаційних операцій.

Прибуток від продажу основних засобів, а також іншого майна підприємства — це фінансовий результат, не пов'язаний з основними видами його діяльності. Він відображає прибутки від іншої реалізації — продажу на сторону різних видів майна, яке перебуває у власності підприємства.

Важливими видами прибутку є мінімальний, цільовий і максимальний. Такі види прибутку пов'язані з визначенням обсягів діяльності, досягнення яких обумовлює знаходження підприємства в зоні збитковості, беззбитковості або прибутковості. Підприємство може мати обсяги діяльності, при яких доходи від реалізації менше за витрати. Але сума збитків може бути за розміром менша, ніж постійні витрати. В такому разі підприємству вигідніше функціонувати, ніж нести збитки в розмірі постійних затрат.

Узагальнення літературних джерел щодо методичних підходів класифікації прибутку показує, що слід звернути увагу на практичне значення прибутку в діяльності підприємств і можливостей розширеного відтворення. У подальших дослідженнях варто виділити положення, коли прибуток не виступає базою оподаткування [19,179].

Результатом здійснення фінансово-господарської діяльності в підприємстві є прибуток. Він має велику кількість власних видів, які з'являються на різних етапах діяльності підприємства. Проте дослідники не розглядають всі види прибутку, а звертають увагу лише на деякі та не поділяють прибуток за класифікаційними ознаками. Причиною даної ситуації є те, що деякі види прибутку можна відносити до кількох класифікаційних ознак. Тому не дивно, що проблема класифікації є не повністю дослідженою в сучасній науковій практиці.

Отже, класифікація прибутку є важливою для господарської діяльності суб'єкта господарювання. Узагальнена нами класифікація розкриває економічну природу різних видів прибутку та відповідає структурі фінансової звітності сільськогосподарських підприємств. Вона розкриває всі його характерні сторони й забезпечує виконання ним власних функцій, а також відповідає сучасному стану економіки в нашій країні.

### **1.3 Економічні методи та нормативно-правове забезпечення управління прибутком**

В умовах ринкової економіки значення прибутку величезне. Прагнення до його одержання орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, потрібної споживачу, зниження витрат на виробництво. При розвинутій конкуренції цим досягається не тільки мета підприємництва, але і задоволення суспільних потреб. Для підприємця прибуток є сигналом, що вказує, де можна домогтися найбільшого приросту вартості, створює стимул для інвестування в ці сфери. Свою роль відіграють і збитки. Вони висвітлюють

помилки і прорахунки в напрямку засобів, організації виробництва і збуту продукції.

Економічна нестабільність, монопольне положення товаровиробників спотворюють формування прибутку як чистого доходу, приводять до прагнення одержання доходів головним чином у результаті підвищення цін. Усуненню інфляційного наповнення прибутку сприяють фінансове оздоровлення економіки, розвиток ринкових механізмів ціноутворення, оптимальна система податків.

Розміри прибутку - найважливіший показник, що визначає фінансовий стан підприємства: від нього залежить рівень рентабельності продажів і активів, оборотність активів, рух коштів, інвестиційна привабливість підприємства.

Розмір прибутку напряду залежить від обсягу отриманої виручки і тому, при розгляді питань щодо управління прибутком підприємством ці показники необхідно розглядати комплексно [24].

Величина виручки від продажів функціонально залежить від двох груп факторів: перша група - натуральний обсяг продажів і ціна на одиницю кожного виду продукції; друга група - загальна сума витрат на продану продукцію і прибуток від продажів. Відповідно виручку можна розглядати або як добуток натурального об'єму продажів на ціни по всій номенклатурі продукції, або як суму витрат і прибутку від продажів. Для розгляду окремих аспектів управління виручкою і прибутком конкретну значимість здобуває одна з двох названих груп факторів, що формують виручку від продажів.

Якщо перед підприємством постає завдання досягнення визначеної суми виручки від продажів незалежно від одержуваного при цьому фінансового результату, використовується перша група факторів. Зрозуміло, фінансовий результат не повинний мати негативного знака. У випадку, коли необхідно забезпечити визначений прибуток від продажів, практичне значення має друга група факторів. Однак у дійсності, як правило, одночасно зважаються задачі одержання і необхідної виручки, і необхідного прибутку від продажів, тому в



розрахунках беруть участь обидві групи факторів, тим більше що вони взаємозалежні.

Для вирішення будь-яких питань, пов'язаних з управлінням виручкою і прибутком, важливо правильно визначити характер витрат на реалізовану продукцію. Мова йде про поділ усіх витрат на постійні і перемінні, а також на прямі і непрямі.

Перемінні витрати - це ті види витрат, величина яких змінюється пропорційно зміні обсягу виробництва і продажів у натуральних вимірниках. До них, як правило, відносяться витрати на сировину і матеріали, на оплату праці робітників-відрядників, на паливо, газ і електроенергію для виробничих цілей, тару й упакування тощо.

Постійні витрати - це види витрат, сума яких не залежить від натурального обсягу виробництва і продажів, - наприклад, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, орендна плата, витрати по утриманню приміщень тощо [55].

Однак не випадково перемінні і постійні витрати носять більш точні назви умовно-перемінних і умовно-постійних. Умовність полягає в тому, що деякі види витрат, що традиційно прийнято вважати постійними, у визначених ситуаціях можуть поводитися як перемінні, і навпаки.

Наприклад, істотний ріст обсягу виробництва і продажів може викликати необхідність у збільшенні виробничих площ, вартості устаткування. Тоді амортизація основних фондів, орендна плата поведуться як перемінні витрати, але з одним застереженням: вони збільшуються з ростом натурального обсягу виробництва і продажів, однак не пропорційно цьому росту. У періоди, коли така ситуація має місце, доцільно враховувати названі витрати в складі перемінних і визначати їхній приріст у розрахунку на кожен пункт приросту натурального обсягу виробництва і продажів.

Інший приклад. У складі фонду оплати праці робітників-відрядників можуть бути суми, пов'язані з оплатою простоїв. Ці суми не пов'язані на пряму зі змінами натурального обсягів, отже, вони носять характер постійних витрат.

Таким чином, абсолютно придатного для всіх підприємств і всіх періодів їхньої діяльності переліку перемінних і постійних витрат не існує. Але в кожному конкретному випадку фахівці підприємства можуть оцінити, збільшення яких витрат піде за збільшенням натурального обсягу виробництва і продажів і в якій пропорції. Тому точний поділ витрат на перемінні і постійні можливий. Крім того, він необхідний, - інакше не можна оцінювати вплив тих чи інших змін у попиті на продукцію на показник виручки і прибутку від продажів.

Розподіл витрат на прямі і непрямі здійснюється по ознаці можливості віднесення того чи іншого виду витрат до визначеного виду продукції, не користуючись при цьому умовними прийомами розподілу витрат. Витрати, здійснювані для виробництва і продажів тільки одного виду продукції, є прямими, всі інші - непрямыми. Як правило, прямі витрати в основному є перемінними, однак деякі види перемінних витрат можуть виявитися непрямыми (наприклад, витрати палива й електроенергії на технологічні потреби в приміщенні, де виробляється кілька видів продукції, і ін.).

Тільки прямі перемінні витрати відносяться безпосередньо до даного виду продукції, всі інші витрати розподіляються по видах продукції умовно. Це означає, що при виборі тієї чи іншої ознаки розподілу загальна величина витрат на даний вид продукції може змінюватися. Названа обставина дуже важлива для встановлення меж можливого маневрування цінами на окремі види продукції. У цілому по підприємству виручка від продажів (за винятком прямих перемінних витрат) являє собою маржинальний прибуток. Іншими словами, маржинальний прибуток - це сума постійних непрямих витрат і прибутку від продажів, що повинні міститися в складі виручки від продажів. У ціни на окремі види продукції відповідні частини маржинального прибутку включаються в залежності від стану попиту на кожен вид продукції. Фінансова доцільність продажів виду продукції визначається лише однією умовою: його вартість за продажними цінами повинна бути вище прямих перемінних витрат [7,35].

Якщо підприємство виробляє і продає кілька видів продукції, попит на кожний з яких міняється по-різному, підприємство в межах наявних можливостей повинне змінити обсяг продажів окремих номенклатурних груп виробів для того, щоб виручка і прибуток від продажів у цілому по підприємству були не нижче необхідних розмірів.

Максимізація прибутку - це формальна мета, заради якого існує організація. Того, хто вклав капітал, цікавлять не конкретні проекти, а прибуток. Прибуток - це кінцева нагорода за ефективну працю і створення цінностей для споживачів. Прибуток є простим і зрозумілим критерієм для оцінки ефективності господарських рішень. Це головний критерій вибору кращих рішень.

Для багатьох компаній забезпечення прибутковості - це першочергова задача, що ставить перед собою вище керівництво компанії. Іноді як цільовий показник вибирається абсолютний показник прибутку, але найчастіше використовують відносні показники, такі як доход на одну акцію, прибуток на інвестований капітал чи прибуток на акціонерний капітал. Цільові показники розраховуються, як правило, на основі результатів колишньої діяльності й у зіставленні з показниками інших подібних компаній.

Проте, слід також відмітити, що незважаючи на переважне використання показників прибутку для оцінки успіху в бізнесі, їм характерні визначені недоліки. По-перше, на практиці показниками прибутку менеджери можуть додати легко і просто маніпулювати з метою одержання фальсифікованих результатів. Самі різні, і при тому абсолютно законні, методи амортизаційного обліку, оцінки запасів, обліку витрат на дослідження і розробки, й особливо безліч варіантів реєстрації нових придбань можуть перетворити збитки по окремих статтях витрат у бухгалтерському обліку у великий звітний прибуток і навпаки. Таким чином, опубліковані цифри по прибутку можуть характеризувати дуже сумнівні результати діяльності.

Фахівцям з фінансів [29] відома ціла безліч обмежень, пов'язаних з використанням традиційних показників прибутку. Прибутковість можна без осо-



бливого труда поліпшити, якщо фінансувати ріст за рахунок боргу, а не нарощування власного капіталу. Доходи в розрахунку на одну акцію можуть рости, але ринковий курс акцій падає як наслідок підвищеного фінансового ризику. За ростом показника прибутку може легко приховатися криза готівки, що набирає силу. Звичайно, чим вище прибуток, тим вище фактор ризику. Прибуток і ризик повинні бути збалансовані.

Великий прибуток може сигналізувати не про високу ефективність роботи, а про монополізм, ведення нечесного бізнесу, про зневагу суспільними інтересами.

І, нарешті, показник прибутку органічно не може використовуватися як об'єктивний критерій перспективності бізнесу. Прибуток, як і відносні показники типу прибутку на інвестований капітал, вимірюють результати минулої діяльності компанії, але не її майбутній потенціал.

Концентрація зусиль на прибутковості як на першорядній меті неминує породжує особливий стиль керівництва, орієнтованого на короткостроковий успіх, що готовий пожертвувати довгостроковою конкурентноздатністю компанії. Менеджери знають, як можна без особливих труднощів підняти поточні доходи шляхом скорочення витрат, зниження витрат на розробку нового продукту і підтримки товарної марки, обмеження інвестицій.

Відповідно до діючого Господарського кодексу України підприємство є самостійним господарюючим статутним суб'єктом, який здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу) [9].

Підприємство „Агрофірма „Джерело” при здійсненні фінансово-господарської діяльності керується чинним законодавством України. Основні законодавчі та нормативно-правові акти, що регламентують таку діяльність на сьогоднішній день сформуємо у вигляді таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Основні нормативно-правові документи щодо формування фінансових результатів діяльності

№ п/п	Документ	Зміст документа	Де використовується
1	2	3	4
1.	Конституція (Основний закон України) Прийнята ВРУ України 28.06.96р.	Це важливе джерело фінансового права. У Конституції є статті, які регулюють бюджетні права органів державної влади і управління та їх права пов'язані з забезпеченням фінансової політики держави.	Для забезпечення діяльності підприємства
2.	Господарський кодекс України від 16.01.03 №434-4	Господарський кодекс України встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яке базується на різноманітності суб'єктів господ. різних за формами власності.	Для регулювання господарських взаємовідносин суб'єктів господарня
3.	Цивільний кодекс України від 01.01.04 №435-4	Підприємства, незалежно від організаційно-правової форми підприємницької діяльності та форми власності, функціонують як юридичні особи – суб'єкти цивільно-правових відносин, володіють відокремленим майном і несуть обов'язки.	Для регулювання цивільно-правових відносин у суспільстві
4.	„Про інвестиційну діяльність в Україні” Закон України №1560-ХІІ від 18.09.1991р. зі змінами та доповненнями	Цей Закон визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Він спрямований на забезпечення рівного захисту правових інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форми власності, а також на ефективність інвестування народного господарства України.	Для здійснення фінансової діяльності підприємств, та аудиту
5.	„Про власність” Закон України №221/91-ВР від 7 лютого 1991р.	Регламентує розподіл прибутку між членами трудового колективу підприємства, що залишився після сплати податків; нарахування дивідентів; розподіл майна після ліквідації підприємства, а також права і обов'язки їх учасників та замовників.	Для вирішення юридичних питань, організації бухгалтерського обліку

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4
6.	„Про плату за землю” Закон України від 03.07.92р. № 2535 XII зі змінами та доповненнями	Цей Закон визначає розміри та порядок плати за використання земельних ресурсів, а також напрями використання коштів, що надійшли від плати за землю, відповідальність платників та контроль за правильністю обчислення і справляння земельного податку.	Податковий облік, деякі юридичні аспекти
7.	“Про податок на додану вартість” Закон України від 03.04.1997 №168/97-ВР	Даний закон визначає платників податку на додану вартість, об’єкти, базу та ставки оподаткування, перелік неоподатковуваних та звільнених від оподаткування операцій, особливості оподаткування експортних та імпорتنих операцій.	Для ведення податкового обліку, та аналізу діяльності
8.	„Про Національний банк України” Закон України від 20.05.1999р.	Національний банк України є центральним банком України, особливим централізованим органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, Законом України „Про НБУ” та іншим законодавством України.	Для банківської діяльності, регулювання фінансових відносин
9.	„Про фіксований сільськогосподарський податок” Закон України від 6.01. 1999р. №320-XIV	Цей Закон визначає механізм справляння фіксованого сільськогосподарського податку, що сплачується с/г товаровиробниками у грошовій формі.	Для організації обліку в сільському господарстві, фінансової діяльності СП
10.	“Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” Закон України №996-XIV від 16.07.1999	Цим законом було закладено основи нової системи бухгалтерського обліку. Даний закон закріпив використання при реформуванні бухгалтерського обліку в нашій державі міжнародних стандартів та фінансової звітності.	Для правильного ведення бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу
11.	План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій №291 від 30.11.99р.	План рахунків – це систематизований перелік рахунків, який визначає організацію всієї системи поточного бухгалтерського обліку на підприємствах. Великою перевагою Плану рахунків є те, що його структуру узгоджено зі структурою балансу і звіту про фінансові результати	Для бухгалтерського, фінансового податкового обліку



Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4
12.	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 „Звіт про фінансові результати” затверджене НМФУ від 31.03.99р. №87	З метою надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки складають Звіт про фінансові результати.	Для обліку, аналізу господарської діяльності, фінансів
13.	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”, затверджене НМФУ від 31.12.99р. №318	В ньому наводяться визначення основних термінів, пов'язаних з обліком витрат на підприємстві, основні принципи визнання витрат, їх склад, а також порядок розкриття інформації про витрати у фінансовій звітності.	Для правильного ведення бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу
14.	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 „Дохід” затверджено МФУ від 29.11.99р. №290	Визначено методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. Згідно п. 5 ПБО 15, дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.	Для правильного ведення бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу
15.	„Інструкція про застосування плану рахунків бухг. обліку активів, капіталу, зобов'язан і господарських операцій під-тв та організацій, зат. Мінфіном України від 30.11.99. №291	Визначає особливості застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій	Для бухгалтерського обліку, формування фінансової звітності
16.	Інструкція „Про порядок реєстрації виданих, повернутих і використаних довіреностей та одержання цінностей” Затв. Наказом Мінфіну від 16.05.96р.	Встановлює порядок видачі довіреностей для отримання товарно-матеріальних цінностей, їх повернення, реєстрації і зберігання.	Для організації бухгалтерського обліку

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4
17.	Положення (стандарти) бухгалтерського обліку затверджено Міністерством фінансів України	У своїй діяльності підприємства повинні керуватися національними положеннями стандартами бухгалтерського обліку. Впровадження національних стандартів, орієнтованих на міжнародні стандарти фінансової звітності, не передбачає демонтаж існуючої системи бухгалтерського обліку, оскільки ця система в методологічному аспекті себе виправдала, містить у собі позитивні форми та методи ведення обліку.	Для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності
18.	Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку №88 Затверджено Міністерством фінансів України 25.05.1995р.	В бухгалтерських звітах і документах не повинно бути ніяких підчисток і помарок, якщо виправлення здійснюються то лише з дотриманням вимог даного положення	Для документування господарських операцій.

Таким чином, діяльність підприємств всіх форм власності і організаційно-правових статусів регулюється і опосередковується великою кількістю нормативних актів, ми детальніше познайомилися лише з тими, які безпосередньо стосуються оцінки фінансових результатів діяльності підприємств.

### Висновки до розділу 1

В результаті виконання теоретичного розділу роботи було розглянуто основні поняття та засади управління прибутком підприємства підприємства.

Встановлено, що прибуток – це економічна категорія, що характеризує певну міру винагороди, що надається власникам факторів виробництва, в обмін на їх внесок у здійснення виробничо-фінансової діяльності, що мала місце протягом відповідного звітного періоду і в результаті якої була/не було створено додану вартість (додатковий продукт), а отримані власниками факторів виробництва доходи арифметично перевищили суму понесених ними витрат.

Дослідивши різні погляди вітчизняних та західних економістів-учених на питання походження та природи прибутку, його формування, ми пропонуємо таке визначення категорії прибутку підприємства: прибуток підприємства – це форма комплексного доходу, що утворюється в результаті реалізації права власності на капітал у різних сферах його застосування, яка виступає одночасно об'єктом і інструментом управління фінансами.

Доведено, що результатом здійснення фінансово-господарської діяльності в підприємстві є прибуток. Він має велику кількість власних видів, які з'являються на різних етапах діяльності підприємства. Проте дослідники не розглядають всі види прибутку, а звертають увагу лише на деякі та не поділяють прибуток за класифікаційними ознаками. Причиною даної ситуації є те, що деякі види прибутку можна відносити до кількох класифікаційних ознак. Тому не дивно, що проблема класифікації є не повністю дослідженою в сучасній науковій практиці. Класифікація прибутку є важливою для господарської діяльності суб'єкта господарювання. Узагальнена нами класифікація розкриває економічну природу різних видів прибутку та відповідає структурі фінансової звітності сільськогосподарських підприємств. Вона розкриває всі його характерні сторони й забезпечує виконання ним власних функцій, а також відповідає сучасному стану економіки в нашій країні.

Встановлено, що з позицій нормативно-правового забезпечення максимізація прибутку - це формальна мета, заради якого існує організація. Того, хто вклав капітал, цікавлять не конкретні проекти, а прибуток. Прибуток - це кінцева нагорода за ефективну працю і створення цінностей для споживачів. Прибуток є простим і зрозумілим критерієм для оцінки ефективності господарських рішень.



## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ТА УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

#### ПП «АГРОФІРМА «ДЖЕРЕЛО»

#### 2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Приватне підприємство „Агрофірма „Джерело”, (надалі - Підприємство), створене рішенням засновника Ковальчука Дмитра Васильовича, відповідно до Законів України: „Про власність”, „Про підприємництво”, Господарського кодексу України тощо.

Таблиця 2.1 – Загальна інформація про досліджуване підприємство

Назва підприємства	ПП „Агрофірма „Джерело”
Юридична адреса	Вул. Горького, 12А, с. Садківці, Шаргородський район, Вінницька область
Тел./факс.	8-043-55-2-55-96
Код за ЄДРПОУ	037311120
Свідоцтво про реєстрацію	335649455
Форма власності	Приватна
Розрахунковий рахунок	260056892665
МФО	302015
Назва банку	Райфайзен банк „Аваль”
Середньооблікова чисельність працюючих, чол.	33
Загальна площа сільськогосподарських угідь, га	1132,12
Керівник	Ковальчук Дмитро Васильович

Підприємство є юридичною особою з дня його державної реєстрації. Підприємство здійснює свою діяльність у відповідності до чинного законодавства України та Статутом.

Майно Підприємства складають основні фонди, обігові кошти та інші цінності, вартість яких відображена в балансі підприємства. ПП є власником:

- майна, земельних угідь, коштів, майнових та інших прав, переданих йому засновником;

- майна, земельних угідь коштів, майнових та інших прав, одержаних в результаті його фінансово-господарської діяльності;
- іншого майна, коштів та прав, набутих на підставах, не заборонених чинним законодавством.

ПП може самостійно купувати, продавати, передавати, безкоштовно обмінювати, передавати в оренду юридичним особам і громадянам засоби виробництва та інші матеріальні цінності, відчужувати їх іншими способами.

ПП має самостійний баланс, поточний валютни, та інші додаткові рахунки в банках, фірмову марку і товарний знак, які реєструються в установленому порядку, печатку зі своїм найменуванням.

ПП має право укладати угоди (договори, контракти), у тому числі договори купівлі-продажу, підряду, стахування майна, перевезення, зберігання, доручення і комісії, набувати майнових і особистих немайнових прав, нести обов'язки, виступати позивачем і відповідачем у суді, господарському суді та третейському суді.

ПП має право в установленому чинним законодавством порядку:

- орендувати або викуористовувати на іншиз умовах земельні угіддя, майно, інші ресурси, майнові і немайнові права;
- засновувати об'єднання та вступати в об'єднання з іншими суб'єктами господарської діяльності;
- створювати на території України та за її межами свої філії та представництва, а також дочірні підприємства;
- вступати у договірні відносини з юридичними і фізичними особами в межах господарської діяльності, передбаченої Статутом;
- виступати наймачем робочої сили.

Організаційно-виробнича структура ПП та умови діяльності його підрозділів визначаються внутрішніми документами.

Створювані підприємством дочірні підприємства, філії можуть наділятися основними фондами та оборотними коштами, які є власністю Підприємства.

Головною метою діяльності ПП є отримання прибутку, насичення споживчого ринку необхідними товарами та послугами, впровадження прогресивних технологій, залучення капіталовкладень для розвитку перспективних напрямків і отримання максимальних доходів, що направлятимуться на розширення виробничих можливостей Товариства, укріплення його матеріальної бази, задоволення матеріальних та інших потреб трудового колективу підприємства.

Предмет діяльності ПП:

- виробництво, заготівля, переробка, зберігання транспортування і реалізація сільськогосподарської продукції, худоби, товарно-матеріальних цінностей, в тому числі від населення за готівку, або шляхом товарообміну на взаємно-вигідних умовах;
- оптова, дрібнооптова, роздрібна, виїзна, ярмаркова торгівля продовольчими та непродовольчими товарами, продуктами харчування та харчовими добавками, матеріалами та сировинними ресурсами, будівельними матеріалами, комплектацією, інструментом, спецодягом; відкриття збутових баз, складів, магазинів матеріально-технічного постачання та комплектації;
- володіння та розробляння корисних копалин на землі, яка належить підприємству, виробництво та реалізація будівельних матеріалів, впровадження нових технологій у галузі будівництва та виробництва будівельних матеріалів;
- торговельна діяльність у сфері оптової та роздрібно торгівлі, громадського харчування щодо реалізації продовольчих і непродовольчих, алкогольних напоїв, тютюнових виробів;
- вирощування та культивування без опіумних сортів маку та конопель;
- виробництво та закупівля у населення сільськогосподарської продукції та продуктів переробки, переробка цієї продукції, підготовка до реалізації, зберігання. Реалізація продукції та продуктів переробки;
- та багато іншого визначено у Статуті.



Управління підприємством здійснює його Засновник (Директор). Всі рішення Засновника (Ковальчука Дмитра Васильовича) є обов'язковими для виконання працівниками підприємства, крім випадків, якщо рішення суперечать чинному законодавству або цьому Статуту.

Засновник підприємства вправі без доручення здійснювати дії від імені підприємства.

Засновник підприємства здійснює свої права і повноваження самостійно або через уповноважених ним осіб.

При прийнятті рішень засновник може врахувати пропозиції працівників підприємства або уповноважених ними органів.

Припинення діяльності ПП відбувається шляхом його реорганізації або ліквідації. Припинення окремих видів діяльності Підприємства здійснюється при закінченні строку дії відповідних ліцензій (дозволів).

Реорганізація ПП відбувається за рішенням Зборів. При цьому вся сукупність прав і обов'язків Підприємства переходить до його правонаступників.

ПП вважається реорганізованим або ліквідованим з моменту виключення його з державного реєстру України.

В умовах переходу до ринкових відносин значно зростає роль оцінки платоспроможності, ліквідності і фінансової стійкості у потенційних можливостях збільшення доходів суб'єктів господарювання різних форм власності. Режим їх кредитування і рівень відсоткових ставок також залежить від оцінки фінансового стану підприємства. В свою чергу доходність будь-якого виду діяльності, розміру прибутку багато в чому зумовлюється платоспроможністю підприємства.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан підприємства залежить від результатів

його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконанням ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Основними завданнями оцінки фінансового стану підприємства є:

- визначення рентабельності та фінансової стійкості;
- визначення ефективності використання майна (капіталу), забезпечення виробничого процесу власними оборотними коштами;
- визначення ефективності використання фінансових ресурсів;
- об'єктивна оцінка динаміки та стану ліквідності, платоспроможності та фінансової стабільності;
- оцінка становища суб'єкта господарювання на товарному та фінансовому ринках та кількісна оцінка його конкурентоспроможності.

Оцінка фінансового стану підприємства є необхідною умовою розробки планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств, мінімізації ризиків за позиками та внесками, диверсифікації відсоткових ставок, а також інформативності інвесторів, кредиторів і менеджерів.

У добротному фінансовому стані зацікавлене насамперед саме підприємство. Однак він формується в процесі взаємовідносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, пайовиками, банками та іншими юридичними та фізичними особами. З іншого боку, безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх учасників економічного процесу. Тому необхідно систематично, детально і в динаміці оцінювати фінанси підприємства, оскільки від поліпшення його фінансового стану залежить власна економічна перспектива.

Необхідність у власному капіталі обумовлена вимогою самофінансування підприємства. Власний капітал є основою незалежності господарства.

Однак потрібно врахувати, що фінансова діяльність підприємства тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідна для нього, особливо, коли господарство має сезонний характер.

Тоді в окремі періоди будуть накопичуватись великі кошти на рахунках в банку, а в інші періоди їх буде недостатньо.

Неможливо дати достовірну оцінку ефективності господарювання без аналізу його фінансового стану. Під фінансовим планом розуміють здатність господарства фінансувати свою діяльність. Фінансова діяльність підприємства включає в себе надходження, використання засобів у вартісній оцінці в процесі виробництва і реалізації продукції і товарів.

Щоб розвиватися в умовах ринкової економіки і не допустити банкрутства підприємства, необхідно знати як керувати фінансами, якою повинна бути структура капіталу по складу і джерелам утворення, яку частку повинні займати власні кошти, а яку – позичкові. Необхідно знати і такі поняття ринкової економіки, як фінансова стійкість, платоспроможність, ділова активність, рентабельність та інші.

Фінансовий стан підприємства можна оцінювати з точки зору його короткострокової і довгострокової перспективи. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансової діяльності підприємства є його ліквідність і платоспроможність, тобто спроможність своєчасно і в повному обсязі розраховуватися по короткострокових зобов'язаннях. Ліквідність підприємства – це його спроможність перетворювати свої активи в гроші для покриття всіх необхідних платежів в міру настання строків.

Платоспроможність означає наявність у підприємства грошових коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків по кредиторській і дебіторській заборгованості, що включає негайного погашення.

Ознаками платоспроможності є: наявність грошей у касі на розрахунковому рахунку в банку; відсутність простроченої кредиторської заборгованості. Тому доцільно буде проаналізувати фінансову стабільність та платоспроможність досліджуваного підприємства.



Для цього побудуємо таблицю 2.2, де розмістимо всі проведені та необхідні розрахунки за 2018-2020 роки.

Таблиця 2.2 – Аналіз фінансової стабільності та платоспроможності ПП „Агрофірма „Джерело” за 2018-2020 роки

№	Показники	Роки			Відхилення 2020р. від 2018р., (+,-)
		2018	2019	2020	
1.	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,24	0,39	0.55	0.31
2.	Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	3,17	1,93	0.45	-0.31
3.	Наявність власних оборотних коштів, тис.грн.	125,6	370,4	1079.9	954.3
4.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,43	0,66	0.75	0.32
5.	Коефіцієнт грошової платоспроможності	-	0,003	0.002	-0.002
6.	Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	0,15	0,48	0.37	0.22
7.	Коефіцієнт розрахункової платоспроможності	1,14	1,16	1.91	0.77

З табл. 2.2. бачимо, що коефіцієнт фінансової залежності, за досліджуванний період, зменшився на 0,31 пункти. Це свідчить про послаблення залежності підприємства від різних кредиторів. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яку частину коштів вкладено в оборот, а яку капіталізовано, в даному випадку він збільшився. Так, у 2018 році він становив 0,43, а в 2020 – 0,75, що на 0,32 більше.

Коефіцієнти ліквідної та розрахункової платоспроможності в динаміці розвитку підприємства збільшилися на 0,22 та 0,77 відповідно. Коефіцієнт ліквідної платоспроможності є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину короткострокових зобов'язань може бути за необхідності погашено негайно.

Бачимо, що з моменту існування підприємство динаміка розвитку підприємства є позитивною.

Слід зазначити, що так як ПП „Агрофірма „Джерело” є суб’єктом малого підприємництва, то річна звітність дещо відрізняється від звичайних форм звітності. Так, на ПП „Агрофірма „Джерело” заповнюють лише дві форми річної звітності, а саме форму №1-м, та форму №2-м.

Проведемо аналіз фінансових результатів діяльності досліджуваного підприємства.

Таблиця 2.3 – Аналіз фінансових результатів діяльності ПП „Агрофірма „Джерело”, за 2018-2020рр., тис.грн.

№	Показники	Роки			Відхилення 2020р. від 2018р., (+,-)
		2018	2019	2020	
1.	Виручка (доход) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1167,9	1917,9	2196,9	1029,0
2.	ПДВ	194,7	319,7	366,2	171,5
3.	Валовий прибуток, збиток	973,2	1598,2	1830,7	232,5
4.	Інші операційні доходи	14,3	56,0	46,7	32,4
5.	Адміністративні витрати	213,2	288,1	306,6	93,4
6.	Інші операційні витрати	559,0	823,9	553,6	-5,4
7.	Фінансові результати діяльності: - прибуток - збиток	82,7	368,9	869,0	786,3
8.	Витрати від позареалізаційних операцій	80,9	96,8	-	-80,9
10.	Фінансові результати від звичайної діяльності: - прибуток - збиток	1,8	272,1	869,0	596,9
11.	Чистий прибуток (збиток)	1,8	272,1	869,0	596,9

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства показує, що за звітний рік виручка від реалізації продукції збільшилася на 1029 тис. грн., що

позитивно вплинуло і на формування фінансових результатів діяльності підприємства. Бачимо, що витрати за останні два роки господарювання зменшилися, крім оплати праці і витрат на соціальні заходи, а доходи, навпаки, збільшилися, що звичайно говорить про покращення фінансового стану підприємства в цілому. Так, у 2018 році чистий прибуток становив 1,8 тис. грн., а вже у 2020 році – 869 тис. грн., що на 569,9 тис.грн. більше.

Ліквідність підприємства – це його здатність швидко продати активи і одержати гроші для оплати своїх зобов'язань.

Ліквідність підприємства характеризується співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Для визначення ліквідності досліджуваного підприємства спробуємо провести аналіз ліквідності його балансу.

Таблиця 2.4 – Аналіз ліквідності балансу ПП „Агрофірми „Джерело” за 2020 рік

Актив	На початок року	На кінець року	Пасив	На початок року	На кінець року	Платіжний залишок, нестача	
1.Найліквідніші активи(A1)	2,8	2,2	1.Найбільш термінові зобов'язання(П1)	198,4	84,8	- 195,6	-82,6
2.Високоліквідні активи (A2)	520,7	432,6	2.Короткострокові пасиви(П2)	496,6	899,2	24,1	-466,6
3. Менш ліквідні активи (A3)	738,8	1826,0	3.Довгострокові пасиви(П3)	196,9	196,9	541,9	1629,1
4.Активи,що важко реалізуються(A4)	193,5	353,0	4.Постійні пасиви(П4)	563,9	1432,9	- 370,4	- 1079,9
Баланс	1455,8	2613,8	Баланс	1455,8	2613,8	X	X



Підприємство можна вважати ліквідним, коли виконується вимога:

$$A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \geq P4 \quad (2.1)$$

Бачимо, що на підприємстві бракує коштів для погашення найбільш негайних пасивів на початок року, але вже на кінець – ситуація трішки покращилася. Тому підсумуємо, що підприємство відповідає ліквідності лише по двох вимогах з чотирьох, а саме ПП „Аргофірма „Джерело” зможе погасити в разі необхідності свої зобов’язання за рахунок високоліквідних активів та менш ліквідних активів.

Таким чином підприємство не можна вважати повністю ліквідним.

Підприємство самостійно визначає свою облікову політику і вибирає форму ведення бухгалтерського обліку відповідно до принципів встановлених законодавством. Ступінь свободи підприємства у формуванні облікової політики обмежений Державною Рекомендацією бухгалтерського обліку, яка надана переліком методик і облікових процедур. Вона визначається можливістю вибору конкретних способів оцінки, калькуляції, переліку бухгалтерських рахунків.

Із введенням в дію з 01.01.2000 р. Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 „Біологічні активи” у підприємств галузі сільськогосподарства виникла необхідність урахувати при організації і веденні обліку вимоги цього стандарту. На кожному конкретному сільськогосподарському підприємстві існують специфічні, притаманні тільки йому фактори, які слід урахувати при обліку біологічних активів, а тому необхідно затверджувати нові принципи обліку в наказі про облікову політику. Проблема полягає в тому, що на сьогодні, крім самого П(С)БО 30, існують лише методичні рекомендації з обліку біологічних активів, тому практичний аспект питання створення облікової політики в цьому напрямі є творчим завданням бухгалтера.

При формуванні наказу про облікову політику бухгалтер ПП „Агрофірми „Джерело” враховувала й описувала три напрями: крім загальноприйнятих аспектів, ще й специфічні, притаманні сільському господарству взагалі та

самому підприємству зокрема. Формування загальноприйнятих аспектів облікової політики, таких як вибір форми бухгалтерського обліку, методу амортизації, методу оцінки запасів при вибутті, бази розподілу загально-виробничих витрат тощо, добре описане у працях науковців. Останніми роками у зв'язку з реформуванням обліку в галузі сільського господарства питанням у цій галузі аналітики та консультанти приділяють достатньо уваги, але виникає інша проблема: матеріали, що роз'яснюють практичне питання, торкаються конкретних проблем, без „виходу” на взаємозв'язок, систему знань. Для складання наказу про облікову політику бухгалтер має поєднувати загальні та практичні знання й рекомендації.

## **2.2 Аналіз операційної діяльності підприємства**

Доходи (виручка) від реалізації на ПП „Агрофірма „Джерело” групуються за такими видами діяльності:

- реалізація товарів;
- реалізація готової продукції;
- виконання робіт та надання послуг.

Розмір виручки від реалізації продукції за інших однакових умов на ПП „Агрофірма „Джерело” залежить від:

- 1) кількості, асортименту та якості продукції, що підлягає реалізації;
- 2) рівня реалізаційних цін.

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки, а сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків нереалізованої продукції на початок і кінець звітного періоду. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки.

Прямий вплив на розмір виручки справляє і рівень відпускних цін. У свою чергу, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, попит і пропозиція на ринку.

На окремі види продукції, робіт і послуг держава встановлює фіксовані чи регульовані ціни. Тоді виручка від реалізації продукції залежить від рівня прейскурантних цін. За умов ринкової економіки існують вільні, фіксовані і регульовані ціни.

Фіксовані ціни встановлюються адміністративно (державою), переважно на послуги першої необхідності на товари (послуги), які монопольно виготовляються чи надаються державою (газ, електроенергія, пасажирський транспорт тощо). Регульовані ціни встановлюються для регулювання рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад, хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо. Державою встановлюються ще й індикативні ціни — мінімальний і максимальний рівні цін. З метою встановлення оптимального рівня цін, ураховуючи фактори, що впливають на ціни, а також прийняту підприємством ринкову стратегію, використовуються такі методи ціноутворення:

1. Витратний метод („витрати + прибуток”).
2. Отримання цільової норми прибутку.
3. Оцінка споживної вартості.
4. Пропорційне ціноутворення.
5. Метод „очікуваного прибутку”.
6. Метод швидкого повернення витрат.

Для прикладу розглянемо формування ціни для 1 ц. ячменю, що вирощується на ПП „Агрофірма „Джерело” за методом „витрати + прибуток” ціна (Ц<sub>1</sub>) обчислюється за формулами:

$$Ц_1 = C + П, \quad (2.2)$$

де C — собівартість продукції, грн;

П — величина прибутку в ціні, грн.



Прибуток визначається у відсотках до собівартості виходячи з міркувань забезпечення як прибутковості продукції, так і її конкурентоспроможності. У ринковій економіці сфера застосування цього методу є обмеженою.

Установлюючи вільні ціни, за основу беруть собівартість і прибуток (планову рентабельність). Потім додають акцизний збір (для підакцизної продукції) і податок на додану вартість.

$$Ц_2 = C + П + ПДВ, \quad (2.3)$$

де  $Ц_2$  — ціна продукції з податком на додану вартість;

ПДВ — податок на додану вартість.

$$Ц_3 = C + П + АЗ + ПДВ, \quad (2.4)$$

де  $Ц_3$  — ціна продукції з акцизним збором і податком на додану вартість;

АЗ — акцизний збір.

$$Ц_4 = C + П + АЗ + ПДВ + ТН, \quad (2.5)$$

де  $Ц_4$  — роздрібна ціна продукції;

ТН — торгова націнка.

Отже, якщо собівартість 1 ц. ячменю становитиме 6 грн. Планова рентабельність реалізації – 35 %. Ціна виробника ячменю дорівнюватиме 8,10 грн.  $(6+6 \times 0,35)$ . Ціна ячменю з податком на додану вартість за ставки 20% дорівнюватиме 9,72 грн.  $(8,10+8,10 \times 0,2)$ . Роздрібна ціна 1 ц. ячменю за торгової націнки 30% дорівнюватиме 12,64 грн.  $(9,72+9,72 \times 0,30)$ .

Залежно від того, кому реалізується продукція, встановлюються відпускні та роздрібні ціни. Відвантаження продукції здійснюється посередниками оптом або партіями за відпускними цінами. Посередники реалізують цю продукцію роздрібним торговим організаціям за цінами, які включають націнки, пов'язані зі збутом. Безпосередньо споживачам роздрібні торгові організації продають товари за роздрібними цінами, тобто з торговою націнкою. Продаючи товари за фіксованими цінами, торгові організації отримують торгову знижку.

За умов ринкової економіки ціни стають найважливішим фактором регулювання процесу виробництва та споживання і безпосередньо впливають на попит і пропозицію.

Специфіка ринкового ціноутворення полягає в тому, що витрати, пов'язані з виробництвом і збутом продукції, безпосередньо рівень цін не визначають.

Основною складовою грошових надходжень підприємств є виручка від реалізації продукції. Виручка від реалізації — це сума коштів, які надійшли на поточний рахунок підприємства в банку або в касу підприємства від продажу товарів та надання послуг. Вона є основним джерелом грошових доходів і фінансових ресурсів підприємств.

ПП „Агрофірма „Джерело” визначає як планову, так і фактичну виручку від реалізації продукції. Для забезпечення правильності її визначення надзвичайно важливе значення мають дані про різницю між часом відвантаження і часом оплати продукції; питома вага поставок продукції за попередню оплату; поставок, які будуть оплачені протягом одного-трьох місяців після відвантаження; поставок за бартером; змін дебіторської заборгованості. Узагальнення такої інформації дає змогу спрогнозувати реальне надходження грошових коштів у плановому періоді (місяць, квартал, рік).

Планову виручку від реалізації продукції на досліджуваному підприємстві розраховують методом прямого рахунку. За його використання виручка від реалізації визначається множенням кількості реалізованих виробів на їхню реалізаційну ціну і додаванням отриманих сум за всією номенклатурою виробів.

Виручку від реалізації кожної номенклатури виробів визначають за формулою:

$$B = P \times C, \quad (2.6)$$

де  $B$  — виручка,

$P$  — кількість реалізованих виробів,

$C$  — ціна реалізації кожного виробу.

Реалізаційні ціни в плановому періоді визначають на підставі цін базового періоду, які коригують на передбачувані зміни в плановому періоді, у тому числі з урахуванням попиту і пропозиції.

Порядок обчислення обсягу реалізації та виручки методом прямого рахунку наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5 – Розрахунок виручки від реалізації продукції на ПП „Агро-фірма „Джерело”

Номенклатура	Повна собівартість, тис.грн	Вартість у вільних відпускних цінах, тис.грн	У тім числі		Вартість без акцизного збору і ПДВ, тис.грн	Прибуток (+) або збиток (-), тис.грн
			Акцизний збір, тис.грн	Податок на додану вартість, тис.грн		
Основна продукція						
Зернові	909,36	1981,08	-	330,18	1650,90	741,54
Послуги в рослинництві	19,28	42,00	-	7,00	35,00	15,72
Виробництво цукру	79,76	173,76	-	28,96	144,80	65,04
Загальний обсяг реалізації	1008,4	2196,84			1830,70	822,30

Обсяг реалізації можна розрахувати укрупненим методом виходячи з товарного випуску виробів у плановому періоді, додаючи залишки виробів на початок планового періоду і віднімаючи такі на кінець планового періоду. Плановий обсяг реалізації розраховують за формулою:

$$P = Z_1 + T - Z_2, \quad (2.7)$$

де  $P$  — обсяг реалізації в плановому періоді;

$Z_1$  — залишки кожного виду готових виробів на складі та відвантажених на початок планового періоду;

$T$  — випуск товарної продукції в плановому періоді;



$Z_2$  — залишки кожного виду виробів на складі на кінець планового періоду.

Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво і реалізацію продукції, утворення доходів і формування фінансових ресурсів.

За ринкової економіки обсягам продажу і виручці приділяється особлива увага. Від величини виручки залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота податкових платежів, погашення банківських кредитів, які впливають на рівень виплачених відсотків, що в кінцевому підсумку позначається на фінансовому результаті діяльності ПП „Агрофірми „Джерело”.

Визначимо залежність грошових надходжень від реалізації продукції (робіт, послуг) від зміни дебіторської заборгованості для ПП „Агрофірма „Джерело”:

$$\begin{aligned} \text{Сума грошових надходжень} &= \text{Сума реалізації} + \\ &+ \text{Дебіторська заборгованість на початок періоду} - \\ &- \text{Дебіторська заборгованість на кінець періоду} = \\ &= 1830,70 + 520,70 - 432,60 = 1918,80 \end{aligned} \quad (2.8)$$

Визначаючи суми грошових надходжень, слід урахувати залежність між ними, обсягом реалізації і зміною залишків дебіторської заборгованості, бо остання в Україні з року в рік зростає. Основна частка її — це заборгованість за внутрішніми розрахунками між підприємствами України. Залишається високою питома вага простроченої дебіторської заборгованості, що негативно впливає на грошові надходження підприємств.

Для того щоб визначити суму грошових надходжень, треба прогнозувати величину дебіторської заборгованості станом на кінець періоду, що аналізується:

$$D_C = \frac{AR}{S} \times T = \frac{476,65}{1830,7} \times 360 = 93,73 \quad (2.9)$$

де  $D_c$  — строк погашення дебіторської заборгованості (строк оборотності);

$AR$  — середні залишки дебіторської заборгованості;

$T$  — тривалість періоду, що аналізується (у нашому випадку 360 днів);

$S$  — виручка від реалізації продукції.

На суму грошових надходжень підприємства значно впливають форми розрахунків з покупцями продукції.

На величину грошових надходжень ПП „Агрофірма „Джерело” впливають як зовнішні, так і внутрішні фактори.

До зовнішніх факторів належать: кон'юнктура товарного та фондового ринків; форми розрахунків; умови та порядок банківського кредитування; система оподаткування підприємств; умови надання товарного кредиту; можливість залучення безоплатного цільового фінансування.

До внутрішніх факторів належать: життєвий цикл підприємства; тривалість операційного циклу; невідкладність інвестиційних програм; сезонність виробництва і реалізації продукції; амортизаційна політика підприємства; коефіцієнт операційного левереджу; фінансова підготовка менеджерів підприємства.

Для забезпечення ефективності функціонування ПП „Агрофірма „Джерело” необхідно оптимізувати грошові надходження. У короткостроковому періоді це досягається через використання „системи прискорення — уповільнення платіжного обороту”. Підприємством розробляються заходи, спрямовані на прискорення грошових надходжень і уповільнення їх виплат. Особливу увагу варто приділяти прискореному погашенню дебіторської заборгованості. На підприємствах України понад 70—90 % дебіторської заборгованості припадає лише на один її вид — дебіторську заборгованість за розрахунками за поставлену продукцію (наданий товарний кредит).

Крім доходів від реалізації продукції (товарів, послуг), підприємство отримує інші операційні доходи, які включаються в доходи від операційної діяльності.

Інші операційні доходи включають доходи від операційної діяльності підприємства у звітному періоді, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Для аналізу інших операційних доходів діяльності ПП „Агрофірма „Джерело” побудуємо наступну таблицю.

Таблиця 2.6 – Аналіз доходів від іншої операційної діяльності на ПП „Агрофірма „Джерело” за 2018-2020 роки

Дохід	Роки			Відхилення (+,-)
	2018	2019	2020	
Інші операційні доходи: В тому числі	14,3	56,0	46,7	32,4
Дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій).	14,3	48,0	44,7	30,4
Одержані штрафи, пені, неустойки.	-	6,0	-	-
Дохід від оперативної оренди активів (майна), крім фінансової, якщо ця діяльність не є предметом створення підприємства	-	2,0	2,0	2,0

З таблиці 2.6 бачимо, що дохід від іншої операційної діяльності на ПП „Агрофірма „Джерело” належать: дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій); одержані штрафи, пені, неустойки; дохід від оперативної оренди активів (майна), крім фінансової, якщо ця діяльність не є предметом (метою) створення підприємства.

За досліджуваний період інші операційні доходи на ПП „Агрофірма „Джерело” збільшилися на 32,4 тис.грн. у 2020 році в порівнянні з 2018 роком. Так, дохід від реалізації інших оборотних активів у 2020 році зріс на 30,4 тис.грн., що є основним важелем збільшення даних доходів на підприємстві.



Останні два роки підприємство здає в оренду склади сусідньому сільськогосподарському господарству, таким чином отримуючи дохід у розмірі 2,0 тис.грн..

Таким чином, ПП „Агрофірма „Джерело” здійснюючи свою операційну господарську діяльність отримує доходи у вигляді: виручки від реалізації продукції (основний дохід), дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), дохід від оперативної оренди активів (майна), крім фінансової, якщо ця діяльність не є предметом (метою) створення підприємства.

### **2.3 Аналіз економічного механізму управління прибутком підприємства**

Система управління прибутком є складовою частиною загальної системи управління підприємством. Ефективність будь-якої управлінської системи в значній мірі залежить від достовірного, повного та своєчасного інформаційного забезпечення. Чим більше диверсифікована операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства, тим вища роль відводиться якісній інформації для прийняття управлінських рішень у сфері формування та використання прибутку.

До чинників, що впливають на операційний прибуток, належать зміни:

- ціни на реалізовану продукцію;
- обсягів реалізації продукції;
- собівартості одиниці продукції;
- собівартості продукції за рахунок структурних зрушень у складі продукції.

Суть розрахунку впливу на операційний прибуток наведених чинників полягає в послідовному аналізі кожного з них, тобто припускається, що інші чинники у цей час на прибуток не впливають.

На ПП „Агрофірмі „Джерело” основним фактором впливу на прибуток є реалізація продукції:

1. Розрахунок загальної зміни прибутку ( $\Delta P$ ) від реалізації продукції:

$$\Delta P = P1 - P0 = 596,9 \text{ тис.грн.} \quad (2.10)$$

де  $P1$  - прибуток звітнього року;

$P0$  - прибуток минулого року.

Не менш важливим чинником являються ціни на реалізовану продукцію:

2. Розрахунок впливу на прибуток змін відпускних цін на реалізовану продукцію ( $\Delta P1$ ):

$$\Delta P1 = NP1 - NP1.0 = \sum p1q1 - \sum p0q1 \quad (2.11)$$

де  $NP1 = \sum p1q1$  — реалізація у звітньому році у цінах звітнього року ( $p$  - ціна виробу,  $q$  - кількість виробів);

$NP1.0 = \sum p0q1$  - реалізація у звітньому році у цінах минулого року.

3. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсягах продукції ( $\Delta P2$ ) (власного обсягу продукції в оцінці за плановою собівартістю):

$$\Delta P2 = P0K1 - P0 = P0(K1 - 1) \quad (2.12)$$

де  $P0$  - прибуток минулого року;

$K1$  - коефіцієнт зростання обсягу реалізації продукції:

$$K1 = S1 / S0 = 7949,3 / 9664,5 = 0,82 \quad (2.13)$$

де  $S1$  - фактична собівартість реалізованої продукції за звітний період в цінах і тарифах минулого року (періоду);

$S0$  - собівартість минулого року (періоду);

4. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсягах продукції, які зумовлені змінами в структурі продукції ( $\Delta P3$ ):

$$\Delta P3 = P0(K2 - K1) = 1862,5(1,13 - 0,82) = 279,0 \text{ тис.грн.} \quad (2.14)$$

де  $K2$  - коефіцієнт зростання обсягу реалізації за оцінкою за відпускними цінами:

$$K2 = N1 / N0 = 1,13 \quad (2.15)$$

де  $N1$  - реалізація у звітньому періоді за цінами минулого періоду;

$N0$  - реалізація у минулому періоді.

5. Розрахунок впливу на прибуток економії від зниження собівартості продукції ( $\Delta P4$ ):

$$\Delta P4 = S1,0 - S1 = 7949,3 - 9664,5 = -232,5 \text{ тис.грн.} \quad (2.16)$$

де  $S1,0$  - собівартість реалізованої продукції звітного періоду за цінами й умовами минулого року;

$S1$  - фактична собівартість реалізованої продукції звітного періоду;

Отже, прибуток від реалізації зазнає впливу таких чинників, як зміна обсягу реалізації структури продукції, відпускних цін на реалізовану продукцію, цін на сировину, матеріали, паливо, тарифів на енергію і перевезення, рівня витрат матеріальних і трудових ресурсів.

Таблиця 2.7 – Вплив факторів на прибуток від реалізації продукції на ПП „Агрофірма „Джерело” за 2020 рік

Показники	Сума, тис.грн
Відхилення прибутку, всього	596,9
У тому числі за рахунок факторів	
Змін в обсязі продукції	279,0
Змін собівартості продукції	-232,5

Таким чином, можна зробити висновки, що на ПП „Агрофірма „Джерело” за допомогою аналізу спостерігаємо збільшення на 596,9 тис. грн за рахунок збільшення обсягу реалізації в результаті зменшення собівартості.

Абсолютна маса прибутку є дуже важливим показником діяльності агропромислового підприємства, адже вона може характеризувати рівень ефективності господарювання даного підприємства.

Окремими розрахунками за даними бухгалтерського обліку визначається вплив на прибуток зміни ціни на матеріали і тариф на послуги ( $\Delta P6$ ), а також економії, викликані порушеннями господарської дисципліни ( $\Delta P7$ ).

Наведений вище методичний підхід ефективно використовується як у Росії, так і в Україні.



Керівнику будь-якого підприємства, а також Директору ПП „Агрофірми „Джерело” на практиці приходиться приймати безліч різноманітних управлінських рішень. Кожне прийняте рішення, що стосуються ціни, витрат підприємства, обсягу і структури реалізації продукції, в остаточному підсумку позначається на фінансових результатах підприємства.

Простим і дуже точним способом визначення взаємозв'язку і взаємозалежності між цими категоріями є встановлення точки беззбитковості - визначення моменту, починаючи з якого доходи підприємства цілком покривають його витрати.

На ПП „Агрофірмі „Джерело”, одним з інструментів менеджерів у процесі управління прибутком є аналіз беззбитковості виробництва чи аналіз співвідношення „витрати - обсяг - прибуток” (Cost - Volume -Profit; CVP - аналіз).

Цей вид аналізу є одним з найбільш ефективних засобів планування, прогнозування і, відповідно, управління діяльністю підприємства. Він допомагає керівникам підприємств виявити оптимальні пропорції між перемінними і постійними витратами, ціною й обсягом реалізації, мінімізувати підприємницький ризик.

Ключовими елементами аналізу співвідношення "витрати - обсяг - прибуток" виступають маржинальний доход, поріг рентабельності (точка беззбитковості), виробничий левередж і маржинальний запас міцності.

Маржинальний доход - це різниця між виручкою підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) і сумою перемінних витрат.

Поріг рентабельності (точка беззбитковості) - це показник, що характеризує обсяг реалізації продукції, при якому виручка підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг) дорівнює всім його сукупним витратам, тобто це той обсяг продажів, при якому підприємство не має ні прибутку, ні збитку.

Виробничий левередж - це механізм управління прибутком підприємства в залежності від зміни обсягу реалізації продукції (робіт, послуг).

Маржинальний запас міцності - це процентне відхилення фактичної виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) від граничного виторгу (порога рентабельності).

Для проведення аналізу беззбитковості виробництва необхідною умовою є розподіл витрат підприємства на постійні і перемінні. Як відомо, постійні витрати не залежать від обсягу виробництва, а перемінні - змінюються з ростом (зниженням) обсягу випуску і продажів. Для розрахунку розміру виручки, що покриває постійні і перемінні витрати, виробничі підприємства у своїй практичній діяльності використовують такі показники, як величина і норма маржинального доходу.

Величина маржинального доходу показує внесок підприємства в покриття постійних витрат і одержання прибутку.

Існує два способи визначення величини маржинального доходу. При першому способі з виторгу підприємства за реалізовану продукцію віднімають усі перемінні витрати, тобто всі прямі витрати і частину накладних витрат (загальновиробничі витрати), що залежать від обсягу виробництва і відносяться до категорії перемінних витрат. При другому способі величина маржинального доходу визначається шляхом додавання постійних витрат і прибутку підприємства.

Під середньою величиною маржинального доходу розуміють різницю між ціною продукції і середніх перемінних витрат. Середня величина маржинального доходу відбиває внесок одиниці виробу в покриття постійних витрат і одержання прибутку.

Нормою маржинального доходу називається частка величини маржинального доходу у виторзі від реалізації (для окремого виробу) чи частка середньої величини маржинального доходу в ціні товару.

Використання цих показників допомагає швидко вирішити деякі задачі, наприклад, визначити розмір прибутку при різних обсягах випуску.

Розглянемо практику застосування даної методики ПП „Агрофірмою „Джерело” на конкретних прикладах. В цих прикладах, для полегшення розрахунків, використовуються два види продажної продукції – ячмінь та пшениця. Даний аналіз проводиться також і по всій іншій продукції підприємства, проте обсяги даної роботи не дозволяють навести розрахунки по всьому асортименту продукції.

Тут наведено методику, яка ілюструється конкретними прикладами (дані наведено умовно).

Таблиця 2.8 – Прибуток підприємства при різних обсягах виробництва, грн.

Показники	Обсяг реалізації		
	4000	5000	6000
1.Виручка від реалізації	60000	75000	90000
2.Перемінні витрати	40000	50000	60000
3.Маржинальний до- ход(п.1-п.2)	20000	25000	30000
4.Постійні витрати	15000	15000	15000
5.Прибуток(а.3 - п.4)	5000	10000	15000
Середня величина ма- ржинального доходу	5	5	5

Приклад 1. ПП „Агрофірми „Джерело” вирощує і продає ячмінь, середні перемінні витрати на виробництво і збут якого складають 10 грн. на 100 кг.. Ячмінь господарство реалізує за ціною 2 грн. за кілограм.

Постійні витрати підприємства на місяць складають 15 тис. грн. Розраховуємо, який прибуток може одержати підприємство на місяць, якщо воно продасть ячменю в обсязі 4000, 5000, 6000 кілограм.



Оскільки постійні витрати підприємства не залежать від обсягу реалізації, знайдемо величину маржинального доходу і прибуток для всіх трьох варіантів (табл. 2.8).

Тому як середня величина маржинального доходу однакова для всіх трьох варіантів, розрахунок прибутку можна спростити.

Визначимо прибуток підприємства при будь-якому обсязі реалізації. Для цього: помноживши середню величину маржинального доходу на обсяг реалізації, одержимо загальну величину маржинального доходу; від загальної величини маржинального доходу віднімемо постійні витрати.

Приклад 2. ПП „Агрофірми „Джерело” вирощує ячмінь та пшеницю. Дані про обсяги реалізації і витратах наведені в табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Основні показники діяльності ПП „Агрофірми „Джерело”

Показники	Продукція	
	ячмінь	пшениця
1. Об'єм продаж в місяць, кг	5000	4000
2. Ціна реалізації, ц.	12	15
3. Перемінні витрати на одиницю виробу, грн	8	10
4. Постійні витрати в місяць	15000	15000

Директору (він же і менеджер) ПП „Агрофірми „Джерело” потрібно визначити: розмір прибутку, що отримає підприємством за період реалізації; середню величину маржинального доходу для кожного виду продукції; норму маржинального доходу кожного виду продукції; розмір прибутку, що одержить підприємство, якщо розширить продаж ячменю до 6000 кг., а пшениці - до 5000 кг.

Для відповіді на поставлені питання всі необхідні дані зведено в табл. 2.10. Як видно з таблиці, за місяць підприємство заробить 26000 грн. прибутку. Середня величина маржинального доходу для ячменю складає 5 грн., а для пшениці - 4 грн. Норма маржинального доходу для обох виробів складає 0,33.

При розширенні обсягу продажів підприємство отримає наступний прибуток:

Величина маржинального доходу від реалізації ячменю:

$$5 \text{ грн.} \times 6000 \text{ кг.} = 30000 \text{ грн.} \quad (2.17)$$

Величина маржинального доходу від реалізації пшениці:

$$4 \text{ грн.} \times 5000 \text{ кг.} = 20040 \text{ грн.} \quad (2.18)$$

Величина маржинального доходу від продажу:

$$30000 \text{ грн.} + 20040 \text{ грн.} = 50000 \text{ грн.} \quad (2.19)$$

Постійні витрати підприємства: 15000 грн.

Прибуток підприємства:

$$50000 \text{ грн.} - 15000 \text{ грн.} = 35000 \text{ грн.} \quad (2.20)$$

Таблиця 2.10 – Розрахунок середньої величини, норми маржинального доходу і розміру прибутку ДП „Агрофірми „Джерело”

Показники	Продукція		Всього
	ячмінь	пшениця	
1. Обсяг реалізації, кг	5000	4000	9000
2. Перемінні витрати, грн..	50000	32004	82004
3. Виручка від реалізації, грн.	75000	48000	123000
4. Маржинальний дохід, грн. (п.2-п.3)	25000	16000	41000
5. Постійні витрати, грн.	7500	7500	15000
6. Прибуток, грн. (п.4-п.5)	17500	8500	26000
7. Середня величина маржинального доходу, грн. (п.4:п.1)	5	4	-
8. Норма маржинального доходу (п.4:п.2)	0,33	0,33	-

Приведені дані показують, що CVR-аналіз дозволяє відшукати найбільш вигідне співвідношення між перемінними і постійними витратами, ціною й обсягом виробництва продукції. Ситуації, що ми розглянули, свідчать, що головна роль у виборі стратегії поведінки підприємства належить величині маржинального доходу. Очевидно, що домагатися збільшення прибутку можна, збільшивши величину маржинального доходу. Досягти цього можна різними

способами: знизити ціну продажу і відповідно збільшити обсяг реалізації; збільшити обсяг реалізації і знизити рівень постійних витрат, пропорційно змінювати перемінні, постійні витрати й обсяг випуску продукції. Крім того, на вибір моделі поведіння підприємства також впливає величина маржинального доходу в розрахунку на одиницю продукції. Одним словом, у використанні величини маржинального доходу закладений ключ до вирішення проблем, пов'язаних з витратами і доходами підприємств.

Поділ витрат на змінні і постійні уможлиблює визначення їхньої загальної суми за певний період за формулою:

$$C = C_{\text{св}} \times N + C_{\text{пв}}, \quad (2.21)$$

де  $C$  – загальні (сукупні) витрати;

$C_{\text{св}}$  – змінні витрати на одиницю продукції у натуральному виразі;

$N$  – обсяг виробництва продукції у натуральному виразі;

$C_{\text{пв}}$  – постійні витрати за даний період.

Згідно з формулою (2.21) загальні витрати на одиницю продукції становитимуть:

$$C_{\text{оп}} = \frac{C_{\text{зв}} + C_{\text{пв}}}{N}, \quad (2.22)$$

З формули (2.22) видно, що зі зростанням обсягу виробництва продукції її собівартість знижується за рахунок постійних витрат. Тому збільшення обсягу виробництва є важливим чинником зниження собівартості продукції. Цю закономірність покладено в основу аналізу залежності витрат і прибутку від обсягу виробництва, коли треба вибрати найліпші варіанти проектних і планових рішень.



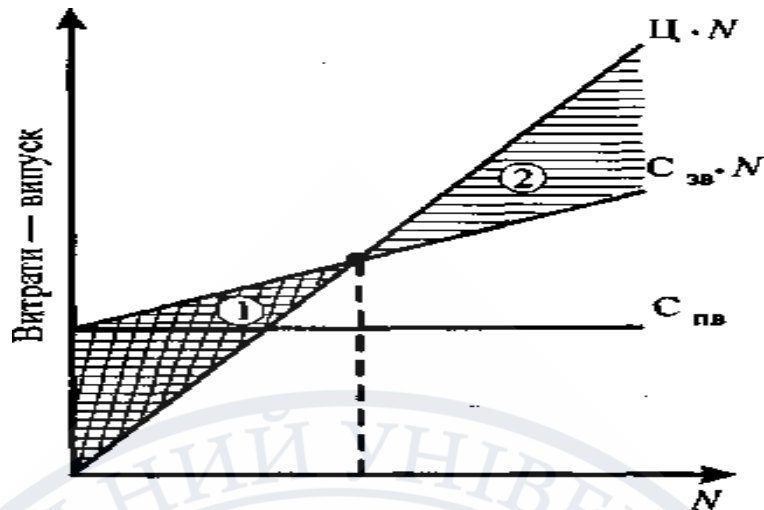


Рисунок 2.1 – Лінійні функції динаміки витрат і виручки від продажу продукції

У цьому разі доцільно користуватися графічним зображенням процесу. На рис. 2.1 показано лінійні функції динаміки витрат і виручки від продажу продукції. Унаслідок наявності постійних витрат виробництво продукції до певного, критичного обсягу ( $N_{кр}$ ) є збитковим — заштрихована площа 1. Критичний обсяг виробництва називається ще й інакше — точкою беззбитковості. За зростання обсягу виробництва частка постійних витрат в їхній загальній (сукупній) величині знижується, зменшуються збитки, і після досягнення критичного обсягу  $N_{кр}$  виробництво продукції стає рентабельним — заштрихована площа 2.

ПП „Агрофірма „Джерело” у 2020 році реалізувала продукції на 1830,8 тис.грн. Витрати на її виготовлення і продаж становлять 1008,4 тис.грн., у тім числі змінні витрати – 902,2 тис.грн., постійні – 106,2 тис.грн. Обчислимо три показники: коефіцієнт маржинального прибутку, критичну програму виробництва, коефіцієнт безпеки виробництва. Вони становитимуть:

коефіцієнт маржинального прибутку:

$$k_m = \frac{1830,7 - 1008,4}{1830,7} = 0,4, \quad (2.23)$$

де  $k_m$  - коефіцієнт маржинального прибутку;

критична програма виробництва (точка беззбитковості):

$$V_{кр} = 106,2 = 265,5 \text{ тис.грн.}, \quad (2.24)$$

$$0,4$$

де  $V_{кр}$  – критичний обсяг виробництва у грошовому вимірі;  
коефіцієнт безпеки виробництва:

$$k_b = \frac{1830,7 - 265,5}{1830,7} = 0,85, \quad (2.25)$$

де  $k_b$  – коефіцієнт безпеки виробництва.

Розрахований коефіцієнт безпеки виробництва свідчить про те, що зменшення фактичного обсягу виробництва на 85% зрівняє його з критичною величиною і в цьому разі ПП „Агрофірма „Джерело” не матиме жодного зиску. Дальше зменшення обсягу виробництва призведе до прямих збитків.

Виробничий левередж (leverage у дослівному перекладі - важіль) - це механізм управління прибутком підприємства, заснований на оптимізації співвідношення постійних і перемінних витрат. З його допомогою можна прогнозувати зміну прибутку підприємства в залежності від зміни обсягу продажів, а також визначити точку беззбиткової діяльності.

Необхідною умовою застосування механізму виробничого левереджа є використання маржинального методу, заснованого на розділі витрат підприємства на постійні і перемінні. Чим нижче питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, тим у більшому ступені змінюється величина прибутку стосовно темпів зміни виручки підприємства.

Розглянемо ефект виробничого левереджа на прикладі ПП „Агрофірми „Джерело”

1. Сума продажів (виручка) - 75000 грн.
2. Перемінні витрати - 50000 грн.
3. Маржинальний доход (п. 1 - п. 2) - 25000 грн.
4. Постійні витрати - 15000 грн.
5. Прибуток (п. 3 - п. 4) - 10000 грн.
6. Обсяг реалізованої продукції - 5000 кг.
7. Ціна за одиницю - 15 грн.

## 8. Ефект виробничого левереджа (п. 3 : п. 5) - 2,5

Використовуючи механізм виробничого левереджа, спрогнозуємо зміну прибутку підприємства в залежності від зміни виручки, а також визначимо точку безбиткової діяльності. Для нашого приклада ефект виробничого левереджа складає 2,5 одиниць ( $25000 : 10000$ ). Це означає, що при зниженні виручки підприємства на 1%, прибуток скоротиться на 2,5%, а при зниженні виручки на 40% ми досягнемо порога рентабельності, тобто прибуток стане нульовий. Припустимо, що виручка скоротиться на 10% і складе 67500 грн. ( $75000 - 75000 \times 10 : 100$ ). У цих умовах прибуток підприємства скоротиться на 25% і складе 7500 грн. ( $10000 - 10000 \times 25 : 100$ ).

Виробничий левередж є показником, що допомагає менеджерам вибрати оптимальну стратегію підприємства в управлінні витратами і прибутком. Величина виробничого левереджа може змінюватися під впливом:

- ціни й обсягу продажів;
- перемінних і постійних витрат;
- комбінації будь-яких перерахованих факторів.

Розглянемо вплив кожного фактора на ефект виробничого левереджа на основі вищенаведеного приклада.

Збільшення ціни реалізації на 10% (до 16 грн. 50 коп. за ц.) приведе до збільшення обсягу продажів до 82500 грн., маржинального доходу - до 32500 грн. ( $82500 - 50000$ ) і прибутку до 17500 грн. ( $32500 - 15000$ ). При цьому також збільшиться маржинальний дохід у розрахунку на одиницю з 5 грн. ( $25000 \text{ грн.} : 5000 \text{ од.}$ ) до 6 грн. 50 коп. ( $32500 \text{ грн.} : 5000 \text{ од.}$ ). У цих умовах для покриття постійних витрат буде потрібно менший обсяг продажів: точка безбитковості складе 2308 од. ( $15000 \text{ грн.} : 6 \text{ грн. 50 коп.}$ ), а маржинальний запас міцності підприємства збільшиться до 2692 од. ( $5000 - 2308$ ) чи на 53,8%. Як наслідок, підприємство може отримати додатковий прибуток у сумі 7500 од. ( $17500 - 10000$ ). При цьому, ефект виробничого левереджа знизиться з 2,5 до 1,86 одиниць ( $32500 : 17500$ ).



Зниження перемінних витрат на 10% (з 50000 грн. до 45000 грн.) приведе до збільшення маржинального доходу до 30000 грн. (75000 - 45000) і прибутку до 15000 грн. (30000 - 15000). У результаті цього точка беззбитковості (поріг рентабельності) збільшиться до 37500 грн.  $[15000 : (30000 : 75000)]$ , що в натуральному вираженні складе 2500 од.  $(37500 : 15)$ . Як наслідок, маржинальний запас міцності підприємства складе 37500 грн.  $(75000 - 37500)$  чи 2500 од.  $(37500 \text{ грн.} : 15 \text{ грн.})$ . У цих умовах ефект виробничого левереджа на підприємстві знизиться до 2 одиниць  $(30000 : 15000)$ . При зниженні постійних витрат на 10% (з 15000 грн. до 13500 грн.) прибуток підприємства збільшиться до 11500 грн.  $(75000 - 50000 - 13500)$  чи на 15%. У цих умовах точка беззбитковості в грошовому вираженні складе 34848 грн.  $[13500 : (25000 : 75000)]$ , а в натуральному вираженні - 2323 од.  $(34848 : 15)$ . При цьому маржинальний запас міцності підприємства буде відповідати 40152 грн.  $(75000 - 34848)$  чи 2677 од.  $(40152 : 15)$ . Як наслідок, у результаті зниження постійних витрат на 10% ефект виробничого левереджа складе 2,17 одиниць  $(25000 : 11500)$  і в порівнянні з первісним рівнем знизиться на 0,33 одиниць.

Аналіз проведених розрахунків дозволяє зробити висновок про те, що в основі зміни ефекту виробничого левереджа лежить зміна питомої ваги постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства.

При цьому необхідно мати на увазі, що чутливість прибутку до зміни обсягу продажів може бути неоднозначною на підприємствах, що мають різне співвідношення постійних і перемінних витрат. Чим нижче питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, тим у більшому ступені змінюється величина прибутку стосовно темпів зміни виручки підприємства.

Слід зазначити, що в конкретних ситуаціях прояв механізму виробничого левереджа має ряд особливостей, які необхідно враховувати в процесі його використання. Ці особливості полягають у наступному:

1. Позитивний вплив виробничого левереджа починає виявлятися лише після того, як підприємство переборолو точку беззбиткової своєї діяльності.

Для того, щоб позитивний ефект виробничого левереджа почав виявлятися, підприємство на початку повинне одержати достатній розмір маржинального доходу, щоб покрити свої постійні витрати.

2. В міру подальшого збільшення обсягу продажів і віддалення від точки беззбитковості ефект виробничого левереджа починає знижуватися. Кожен наступний відсоток приросту обсягу продажів буде приводити до наростаючого темпу приросту суми прибутку.
3. Механізм виробничого левереджа має і зворотну спрямованість - при будь-якій зниженні обсягу продажів у ще більшому ступені буде зменшуватися розмір прибутку підприємства.
4. Між виробничим левереджем і прибутком підприємства існує зворотна залежність. Чим вище прибуток підприємства, тим нижче ефект виробничого левереджа і навпаки.
5. Ефект виробничого левереджа виявляється тільки в короткому періоді. Це визначається тим, що постійні витрати підприємства залишаються незмінними лише протягом короткого відрізка часу.

При несприятливій кон'юктурі товарного ринку, що визначає можливе зниження обсягу продажів, а також на ранніх стадіях життєвого циклу підприємства, коли їм ще не переборена точка беззбитковості, необхідно приймати міри до зниження постійних витрат підприємства. І навпаки, при сприятливій кон'юктурі товарного ринку і наявності визначеного запасу міцності, вимоги до здійснення режиму економії постійних витрат можуть бути істотно ослаблені.

При управлінні перемінними витратами основним орієнтиром повинне бути забезпечення постійної їхньої економії, тому що між сумою цих витрат і обсягом виробництва і продажів існує пряма залежність. Забезпечення цієї економії до подолання підприємством точки беззбитковості веде до росту маржинального доходу, що дозволяє швидше перебороти цю точку. Після подолання точки беззбитковості сума економії перемінних витрат буде забезпечу-

вати прямий приріст прибутку підприємства. Використання механізму виробничого левереджа, цілеспрямоване управління постійними і перемінними витратами, оперативна зміна їхнього співвідношення при мінливих умовах господарювання дозволить збільшити потенціал формування прибутку підприємства.

## **Висновки до розділу 2**

Виконавши економічний аналіз, аналіз управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

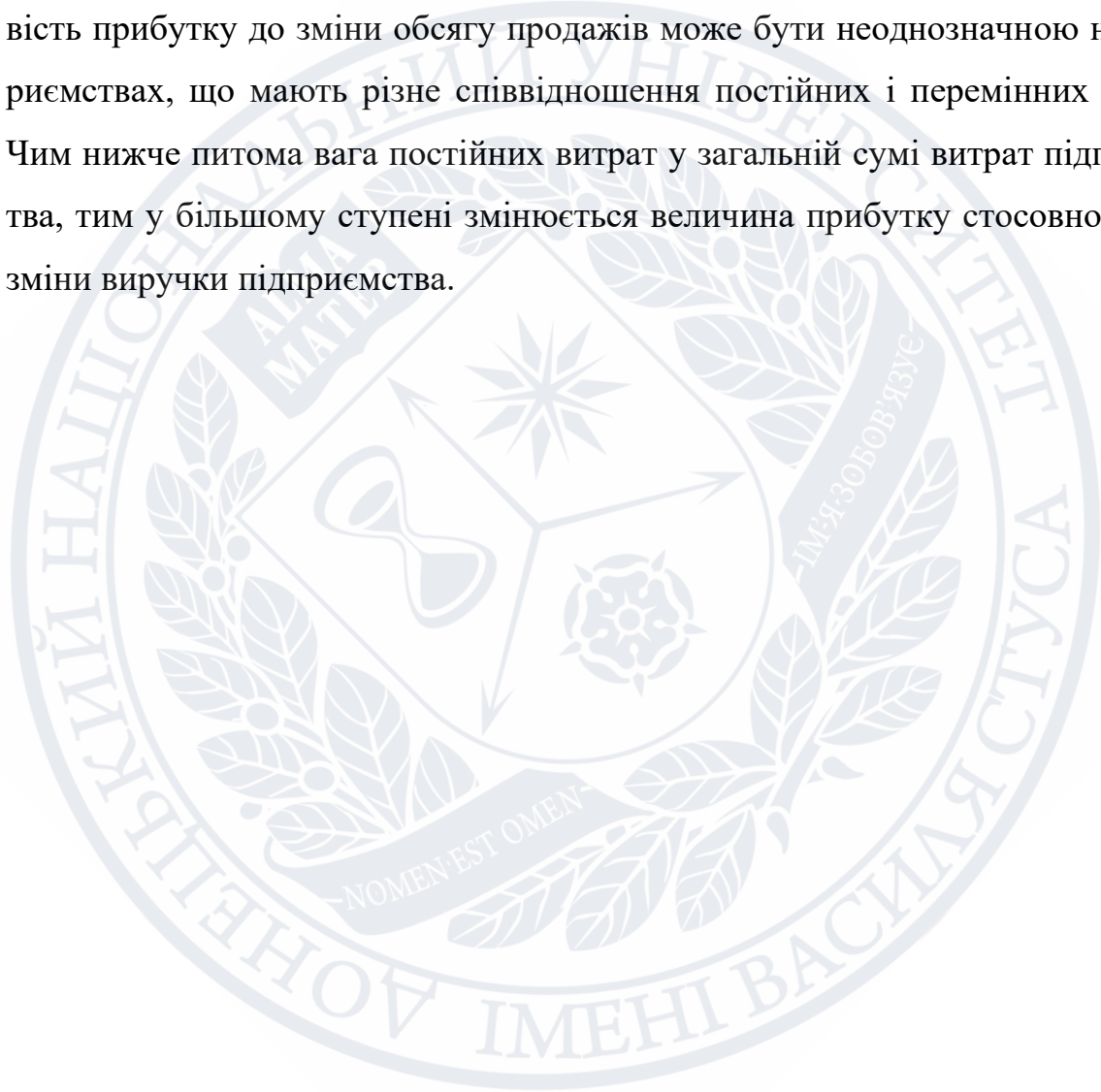
Проведено оцінку економічної діяльності приватного підприємства „Агрофірма „Джерело”. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства показує, що за звітний рік виручка від реалізації продукції збільшилася на 1029 тис. грн., що позитивно вплинуло і на формування фінансових результатів діяльності підприємства. Бачимо, що витрати за останні два роки господарювання зменшилися, крім оплати праці і витрат на соціальні заходи, а доходи, навпаки, збільшилися, що звичайно говорить про покращення фінансового стану підприємства в цілому. Так, у 2018 році чистий прибуток становив 1,8 тис. грн., а вже у 2020 році – 869 тис. грн., що на 569,9 тис. грн. більше.

Для забезпечення ефективності функціонування ПП „Агрофірма „Джерело” необхідно оптимізувати грошові надходження. У короткостроковому періоді це досягається через використання „системи прискорення — уповільнення платіжного обороту”. Підприємством розробляються заходи, спрямовані на прискорення грошових надходжень і уповільнення їх виплат. Особливу увагу варто приділяти прискореному погашенню дебіторської заборгованості. На підприємствах України понад 70—90 % дебіторської заборгованості припадає лише на один її вид — дебіторську заборгованість за розрахунками за поставлену продукцію (наданий товарний кредит).

ПП „Агрофірма „Джерело” здійснюючи свою операційну господарську діяльність отримує доходи у вигляді: виручки від реалізації продукції (основ-



ний дохід), дохід від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), дохід від оперативної оренди активів (майна), крім фінансової, якщо ця діяльність не є предметом (метою) створення підприємства. Аналіз проведених розрахунків дозволяє зробити висновок про те, що в основі зміни ефекту виробничого левереджа лежить зміна питомої ваги постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства. При цьому необхідно мати на увазі, що чутливість прибутку до зміни обсягу продажів може бути неоднозначною на підприємствах, що мають різне співвідношення постійних і перемінних витрат. Чим нижче питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, тим у більшому ступені змінюється величина прибутку стосовно темпів зміни виручки підприємства.



### **РОЗДІЛ 3**

## **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ**

## **ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

### **3.1 Вдосконалення методів управління прибутком підприємства**

В умовах ринкової економіки прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Саме завдяки отриманню прибутку підприємство має можливість купувати нове устаткування, приміщення, транспорт. Тобто тільки завдяки прибутку може відбуватись розширене відтворення.

Основними факторами зростання прибутку підприємства є:

1. Зростання реалізації продукції;
2. Зниження собівартості продукції;
3. Зниження різного роду витрат, утрат, збитків.

Проаналізуємо більш детально вплив даних факторів на ПП „Агрофірма Джерело”.

Зростання прибутку за рахунок зростання реалізації продукції. За період з 2018 по 2020 рік виручка підприємства від реалізації продукції збільшилась на 1029 тис. грн.. Тобто, спостерігається чітка тенденція збільшення виручки за досліджуваний період. Це обумовлено в першу чергу розширенням асортименту вирощуваної продукції, що в свою чергу збільшує реалізацію, а також вихід на нові ринки збуту.

З метою збільшення реалізації продукції підприємства у 2020 році планується вирощування нової, для ПП „Агрофірма „Джерело”, технічної культури, такої як ріпак. Я вважаю, що в сучасних умовах господарювання, за рахунок вирощування і реалізація ріпаку є одним з найкращих факторів впливу на збільшення прибутку підприємства. З останні кілька років у світі спостерігається підвищення обсягів виробництва біопалива, тобто на вітчизняну продукцію ріпаківництва виникає великий попит.

У вересні 2020 року у м. Гайсині відкрився Гайсинський філіал ДП ЗАТ „Теувес Холдинг Тегра Україна ЛТД”, завод призначено для переробки олійних культур з метою виробництва кормових шротів і олій, а також соєвого екструдера. З появою нового перспективного ринку збуту олійних культур, для збільшення виручки від реалізації продукції на ПП „Агрофірма „Джерело”, пропоную розширити обсяги вирощування таких сільськогосподарських культур як: соя, льон, соняшник.

Зростання прибутку за рахунок зниження собівартості продукції. Собівартість продукції належить до вирішальних чинників, що впливають на прибуток підприємства. Зниження собівартості продукції має винятково важливе значення, оскільки дозволяє поліпшити підприємству свої конкурентні позиції на ринку. Основними шляхами зниження собівартості є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі.

Як вже було зазначено вище, підприємство займається реалізацією як готової продукції ПП „Агрофірма „Джерело”, так і саме займається її виробництвом, тобто вирощуванням. Досить суттєвий вплив на формування прибутку від реалізації продукції має собівартість. Собівартість продукції (робіт, послуг) – це виражені у грошовій формі поточні витрати агропромислового підприємства на її виробництво та реалізацію. Вона є узагальнюючим, якісним показником діяльності, показником її ефективності.

Розрізняють виробничу і повну собівартість продукції. Повну собівартість складають витрати на виробництво і реалізацію продукції. Склад витрат, що відноситься на собівартість, регламентується державою.

Основним показником собівартості в сільському господарстві є собівартість одиниці кожного виду продукції або групи однорідних продуктів. Розрізняють планову собівартість, яку обчислюють за нормативами при складанні планів соціально-економічного розвитку, і фактичну, яку визначають на основі фактичних витрат на виробництво.

Особливу увагу слід також приділити можливостям зниження адміністративних витрат та витрат на збут. Щоправда на ПП „Агрофірма „Джерело”,



за досліджуваний період адміністративні витрати у супереч цьому збільшилися на 93,4 тис.грн..

Зростання прибутку за рахунок зниження різного роду витрат, втрат, збитків. З метою зниження ризику різного роду позареалізаційних втрат, таких як невиконання партнерами своїх зобов'язань, прострочення термінів оплати за відвантажену продукцію (підприємство має декілька надійних партнерів, з якими воно давно співпрацює і відпускає їм продукцію без передоплати) тощо на підприємстві планується створення власної фінансово-юридичної служби, яка буде займатися фінансовою та юридичною експертизою контрактів, захистом інтересів підприємства в господарських судах, питаннями страхування на випадок стихійних лих і техногенних катастроф тощо. Це дозволить у майбутньому уникнути різкого погіршення фінансового положення підприємства через зазначені причини.

Таким чином, оцінка потенційних можливостей ПП „Агрофірма „Джерело”, заснована на аналізі займаної ніші і репутації на агропромисловому ринку, та факторах, що можуть негативно вплинути на показники прибутковості підприємства, дозволяють розробити комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва і, відповідно, збільшення прибутковості підприємства. Основними з них є заходи щодо збільшенню реалізації готової продукції за рахунок виходу на нові ринки збуту та впровадження нових схем реалізації продукції; зниження собівартості продукції; удосконалювання організаційної структури підприємства. Розрахунки показують, що їхня реалізація дасть можливість забезпечити підвищення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (відповідно в кінцевому випадку і чистого прибутку) у 2019р. на 270,3 тис.грн. у порівнянні з 2018р., та майже в 2 рази у порівнянні з 2020 роком та скорочення витрат підприємства на 5,4 тис.грн. у порівнянні з 2018 роком.

У даному дипломному дослідженні викладені теоретичні і практичні питання процесу управління прибутком на підприємстві. У менеджменті існує

так звана організмична теорія, відповідно до якої компанія порівнюється з живим організмом. Для обох головні цілі діяльності формуються в термінах виживання і розвитку. Прибуток порівнюється з киснем, необхідним для підтримки життєдіяльності живого організму. Однак одержання кисню людиною не ставить як мету своєї діяльності. (Тут, щоправда, існує негласне припущення - кисень не є обмеженим ресурсом). Звідси випливає, що одержання, максимізація прибутку - це, скоріше, не ціль, а умова досягнення цілей виживання і розвитку.

Таким чином процес управління прибутком на підприємстві правильніше було б назвати процесом управління виживання підприємства на ринку.

Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерв - це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розроблення заходів з їх мобілізації.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

- 1) аналітичний - на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;
- 2) організаційний - тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;
- 3) функціональний - коли практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Резерви збільшення прибутку є можливими:

- за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції (робіт, послуг);
- за рахунок зниження витрат на виробництво й реалізацію продукції;
- за рахунок економії та раціонального використання коштів на оплату праці робітників і службовців;

- за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

На мій погляд, розраховуючи ці резерви зростання прибутку, слід звернути увагу на те, що збільшений обсяг готової продукції позитивно вплине на зростання прибутку лише після реалізації цієї продукції. Для сільськогосподарського підприємства, такого як ПП "Агрофірма „Джерело” збільшення обсягу продукції до реалізації це є в першу чергу збільшення урожайності вирощуваних культур.

Стратегія сучасного розвитку землеробства полягає в найбільш повному і раціональному використанні існуючих в недостатній кількості ресурсів для виробництва продукції рослинництва з одночасним забезпеченням екологічної безпеки вирощування сільськогосподарських культур шляхом оптимізації зовнішніх та внутрішніх умов.

Проблема оптимізації зовнішніх умов полягає, насамперед, у визначенні фактичних ресурсів зони (світло, тепло, волога та природна родючість ґрунтів) та встановлення їхньої відповідності вимогам культури, із зовнішніх чинників підлягає регулюванню тільки забезпеченість вологою шляхом штучного зрошення, що є окремою проблемою.

До внутрішніх чинників відносять біологічні особливості та можливості культури (сорту) і технологічний рівень агротехніки, який, у свою чергу, визначається такими чинниками, як основний обробіток ґрунту, густота посіву, строки сівби, форми, дози та співвідношення добрив, спосіб сівби і догляду за посівами тощо.

Суть проблеми полягає в пошуку методу моделювання рентабельності продукції рослинництва в різних виробничих умовах відповідно до ступеня використання ресурсного потенціалу.

Відомо, що рентабельність, як функція врожайності сільськогосподарських культур, залежить від низки чинників, з яких одні піддаються регулюванню, а інші – ні. Одним із чинників, які піддаються регулюванню, є забезпеченість врожаю добривами.



Для забезпечення виробництва в необхідному обсязі конкурентоспроможною продукцією рослинництва, потрібне інтенсивне його ведення, підвищення продуктивності праці та рівня рентабельності шляхом зниження собівартості одиниці продукції. Одним із напрямів досягнення зазначених цілей є розробка економічних норм і нормативів витрат трудових та матеріальних ресурсів для виробництва продукції рослинництва, впровадження прогресивних, ресурсозберігаючих технологій.

Основу для визначення нормативних витрат трудових та матеріальних ресурсів для вирощування певної сільськогосподарської культури становлять технологічні карти. Вони розробляються відповідно до чинної в господарстві технології, складу машинно-тракторного парку, норм змінної продуктивності, витрат палива, встановлених груп полів, норм продуктивності на кінно-ручні роботи, норм внесення органічних та матеріальних добрив, запланованої врожайності та родючості ґрунту, витрат отрутохімікатів згідно з нормами застосування, вартості обігових засобів, відстані транспортування вантажів тощо.

Для ПП „Агрофірма „Джерело” головна проблема полягає в тому, щоб визначити такі значення внутрішніх чинників та витрати ресурсів на них, які є вирішальними для забезпечення найбільш доцільних економічних показників - валового доходу та рентабельності при оптимальній витраті ресурсного потенціалу.

Розглянемо цю проблему на прикладі забезпеченості запланованого рівня врожайності відповідною кількістю добрив, та з'ясуємо, як визначаються витрати на виробництво продукції рослинництва.

Урожаї сільськогосподарських культур формуються в основному за рахунок поживних речовин ґрунту, вміст яких коливається і залежить від типу ґрунту, кількості внесених органічних та мінеральних добрив.

Система удобрювання передбачає поєднання органічних і мінеральних добрив. У сівозмінах перегній вносить на двох-трьох полях під просапні культури, щоб вони повніше використовували його пряму дію. З метою одержання

вищних урожаїв під провідні культури, як правило, вносять обидва види добрив (за їхньої наявності в господарстві).

Як відомо, рослини застосовують лише частину тієї кількості рухомих форм поживних речовин, які містяться в ґрунті. Ступінь їхнього використання залежить від біологічних особливостей культури, зволоження, типу ґрунту, забезпечення ґрунту рухомими поживними речовинами, рівня врожаю.

Розрахунок норм мінеральних добрив за нормативами витрат поживних речовин на одиницю продукції обчислюють за формулою:

$$H = \frac{Y \times H_v \times K}{C}, \quad (3.1)$$

де  $H$  - кількість добрива, кг/га поживної речовини, або ц/га фізичної маси (при введенні показника  $C$ );

$Y$  - запланований урожай, ц/га;

$H_v$  - норматив витрат поживної речовини, кг на 1 ц. основної продукції;

$K$  - коефіцієнт поправки на забезпеченість ґрунту азотними, фосфорними і калійними добривами (для спрощення = 1);

$C$  - вміст поживних речовин у мінеральному добриві, вводиться за необхідності розрахунку певною виду добрив у фізичній масі.

Крім мінеральних добрив, вносять і органічні, особливо під просапні культури (цукрові буряки, кукурудзу тощо), під оранку на зяб та веснооранку. Найбільш поширений вид органічних добрив - гній, який зберігається у гноєсховищах чи буртах. Відомо, що кожна тонна гною має 5 кг  $N$ , 2,5 кг  $P_2O_5$ , 6 кг  $K_2O$ , але у перший рік внесення гною рослини використовують не всі поживні речовини, а тільки їхню частину: 25%  $N$ , 30%  $P_2O_5$ , 50%  $K_2O$ .

При сумісному внесенні мінеральних та органічних добрив норму основних добрив зменшують, враховуючи вміст поживних речовин, внесених з органічними добривами, та відсоток їхнього використання. Витрати на вирощування сільськогосподарської продукції в загальному випадку визначаються як сума сільськогосподарських, меліоративних і екологічних витрат :

$$B = CB + MB + EB, \quad (3.2)$$

де  $B$  – витрати на вирощування сільськогосподарської продукції;

$CB$  – сільськогосподарські витрати;

$MB$  – меліоративні витрати;

$EB$  – екологічні витрати.

Слід зауважити, що аналіз вартості проведення будь-якої технологічної операції показує, що вона в загальному залежить від амортизаційних відрахувань на техніку ( $A_a$ ), відрахувань на поточний ремонт ( $A_{пр}$ ), заробітної плати працівникам ( $З_{пл}$ ) та вартості паливно-мастильних матеріалів ( $B_{пм}$ ). Якщо ці витрати перерахувати на одиницю робіт, найчастіше — це 1 га, то витрати на проведення будь-якої технологічної операції можна формалізувати залежністю :

$$B_i = A_i + K_p \times C_p, \text{ грн/га}, \quad (3.3)$$

де  $A_i$  — технологічні витрати на проведення певної операції, грн/га;

$K_p$  — витрати паливно-мастильних матеріалів, необхідних для проведення цієї операції, кг/га;

$C_p$  - ринкова ціна паливно-мастильних матеріалів, грн/кг.

Сільськогосподарські, або технологічні, витрати визначають шляхом складання й оцінки технологічних карт прийнятої технології за відомих пін на паливно-мастильні матеріали, добрива, насіння і пестициди.

Однак, для спрощення таких розрахунків на стадії планування чи програмування з певними погрішностями (не більше  $\pm 5\%$ ) розрахунки можна проводити і за укрупненими показниками. Суть цього полягає в тому; що при будь-якій технології всі технологічні витрати можна розділити на три окремі групи: постійні витрати, витратна удобрювання та витрати на збирання врожаю.

Вихідним результатом, покладених в основу даного дослідження, стала електронна технологічна карта, завдяки якій можна моделювати економічні наслідки виробничих процесів за відповідних умов технології впровадження певної сільськогосподарської культури.



В ЕТК формалізовано зв'язки між урожаєм (ц) та кількістю органічних та мінеральних добрив (ц), які необхідно внести для отримання одного центнера основної та побічної продукції, між кількістю добрив (засобів захисту рослин), які необхідно внести, та кількістю нормозмін на їхнє навантаження, перевезення та внесення, валовим збором основної культури та транспортними засобами, що перевозять продукцію на задану відстань, ціною певного виду ресурсу (пальне, добрива, отрутохімікати, пряма оплата праці тощо) та затратами на виробництво. ЕТК дозволяє за короткий час розробити підприємству стратегію виробництва продукції рослинництва, скласти бізнес-план, підібрати склад машинно-тракторного парку на перспективу, спланувати виграти і прибуток, порівняти декілька варіантів і вибрати рішення, близьке до оптимального з точки зору рівня рентабельності. При розробці ЕТК були застосовані математичні моделі таких рівнів за ієрархією:

1. Моделі першою рівня:

а) моделі розробки норм змінної продуктивності на нескладних видах ручних робіт рослинництві (вантажно-розвантажувальні та складські роботи тощо), які розробляються на основі банку даних укрупнених мікронормативів для основних трудових елементів на ручних роботах;

б) моделі витрати пального дизельним двшунном відповідної потужності та економічності на основних режимах роботи: холостий хід, певне завантаження, холості повороти та переїзди;

в) моделі тривалості часу на основні операції технологічного процесу на певних видах механізованих польових робіт.

2. Моделі другого рівня для визначення норм змінної продуктивності та витрат палива МТА на відповідних технологічних операціях (оранка, сівба тощо), відповідно до технології виконання роботи та основних нормоутворюючих чинників, які визначаються при паспортизації полів та інших сільськогосподарських угідь.

Приклад автоматизованої технологічної карти на вирощування цукрових буряків за звичайною та інтенсивною технологіях (фрагменти екранних

форм ) наведено в додатку Б. Для порівняння ефективності вирощування цукрових буряків за двома різними технологіями побудуємо таблицю (див.додаток В). Як видно з таблиці, витрати на одиницю продукції та на один гектар основних видів ресурсів при застосуванні української інтенсивної технології в 2-3 рази менші, ніж при звичайній технології. При цьому рентабельність у 61,5% досягається за рівня врожайності в 400 ц/га, що є досить незначним для цієї культури. При застосуванні звичайної технології на нульову рентабельність можна вийти лише за максимальної врожайності в 600 ц/га. під в сучасних умовах майже неможливо. Суть відмінності технологій криється в застосуванні інтегративного трактора типу ХТЗ-160, який може за один прохід здійснювати 3-4 технологічних операції, що значно скорочує склад МТП і, відповідно, витрати на паливо, амортизацію, поточний ремонт та утримання техніки тощо.

Отже, у результаті досліджень систематизовано та формалізовано основні залежності щодо затрат на виробництво продукції рослинництва в розрізі основних статей та економічних результатів - рівнем рентабельності.

Наведений метод дозволить моделювати заграти на виробництво продукції рослинництва як за окремими статтями, так і в цілому по культурі та ефективність її виробництва відповідно до природно-виробничих умов.

Так як дослідження проводилися на прикладі сільськогосподарського підприємства, хотілося б звернути увагу на те, що однією з основних умов на вирощування виробництва сільськогосподарської продукції, збільшення експортного потенціалу країни і припливу інвестицій в аграрний сектор є вирішення проблеми зростання та стабілізації доходів сільськогосподарських товаровиробників.

Специфіка аграрного виробництва потребує детального і комплексного аналізу проблеми.

Це зумовлює потребу пошуку шляхів підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств, а отже відпрацювання чіткого механізму управління прибутком.

Звичайно, кардинальні зрушення в позитивному напрямі можливі за умови комплексного розв'язання проблем, які дістались у спадок від адміністративно-командної системи, бо заходи, що здійснювались упродовж минулих років, як засвідчує об'єктивний аналіз, не дали бажаних результатів. Також зрозуміло, що воно буде тривалим і поступовим, бо вимагає значних інвестицій у галузь, отже й ефект від цього можна очікувати лише в перспективі.

Проведений в ході дослідження аналіз дозволяє зробити висновок, що значення прибутку полягає в тому, що він відбиває кінцевий фінансовий результат. Разом з тим на величину прибутку, його динаміку впливають фактори, що як залежать, так і не залежні від зусиль підприємства. Певною мірою залежать від підприємства такі фактори, як рівень цін на реалізовану продукцію і заробітну плату, рівень господарювання, компетентність керівництва і менеджерів, конкурентноздатність продукції, організація виробництва і праці, його продуктивність, стан і ефективність виробничого і фінансового планування.

В процесі дослідження були напрацьовані деякі рекомендації досліджуваному підприємству для досягнення більш високих фінансових результатів діяльності:

1. При веденні господарської діяльності необхідно виходити з того, що основними джерелами збільшення суми прибутку є збільшення обсягу реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізація її на більш вигідних ринках збуту.
2. На підприємстві, перш за все, необхідно дотримання високої виконавчої дисципліни, строге дотримання укладених договорів на виконання робіт.
3. Керівництву підприємства слід приділяти максимум уваги щодо проведення масштабної й ефективної політики в області підготовки персоналу, що являє собою особливу форму вкладення капіталу.
4. Необхідно більше уваги приділяти підвищенню швидкості руху оборотних коштів, скороченню усіх видів запасів, домагатися максимально швидкого просування готових виробів від виробника до споживача.



5. Слід поліпшувати якість продукції, що приведе до конкурентноздатності і зацікавленості вибору даного підприємства покупцями.
6. Скорочення витрат на виробництво можна досягти за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, економічного використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, устаткування.

Виконання цих пропозицій значно підвищить одержуваний прибуток на підприємстві.

### **3.2 Вдосконалення механізму формування та використання прибутку**

Чистий прибуток – найважливіший показник для оцінювання виробничої та фінансової діяльності підприємств, оскільки відбиває ступінь його активності та фінансового благополуччя, а також ефективність менеджменту. За чистим прибутком визначається прийнятний для інвестора рівень дохідності активів підприємства для порівняння з альтернативними варіантами напрямку інвестування (за умови порівняльного ризику).

Послідовність формування чистого прибутку (збитку) підприємства показано на рис. 3.1.

Отримання прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від здійснення основної діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток є складником виручки від реалізації. Однак, на відміну від виручки, надходження якої на поточний рахунок підприємства фіксується регулярно, обсяг отриманого прибутку визначається тільки за певний період (квартал, рік) на підставі даних бухгалтерського обліку.

Як бачимо з рис.3.2 формування фінансових результатів діяльності на ПП „Агрофірма „Джерело” має різку тенденцію до збільшення. Досліджуване підприємство започаткувало своє існування лише в 2005 році, саме тому, на мою думку, за 10 років підприємство не змогло показати досить великих фінансових результатів своєї діяльності. З кожним роком ПП „Агрофірма „Дже-

рело” показує результат на краще, тобто удосконалюється господарська робота на підприємстві, покращується фінансовий стан тощо. Реально формування прибутку на підприємстві відбувається в міру реалізації продукції. Згідно із законодавчими актами України момент реалізації визначається за датою відвантаження продукції (товарів), а для робіт (послуг) — за датою фактичного виконання (надання) таких.



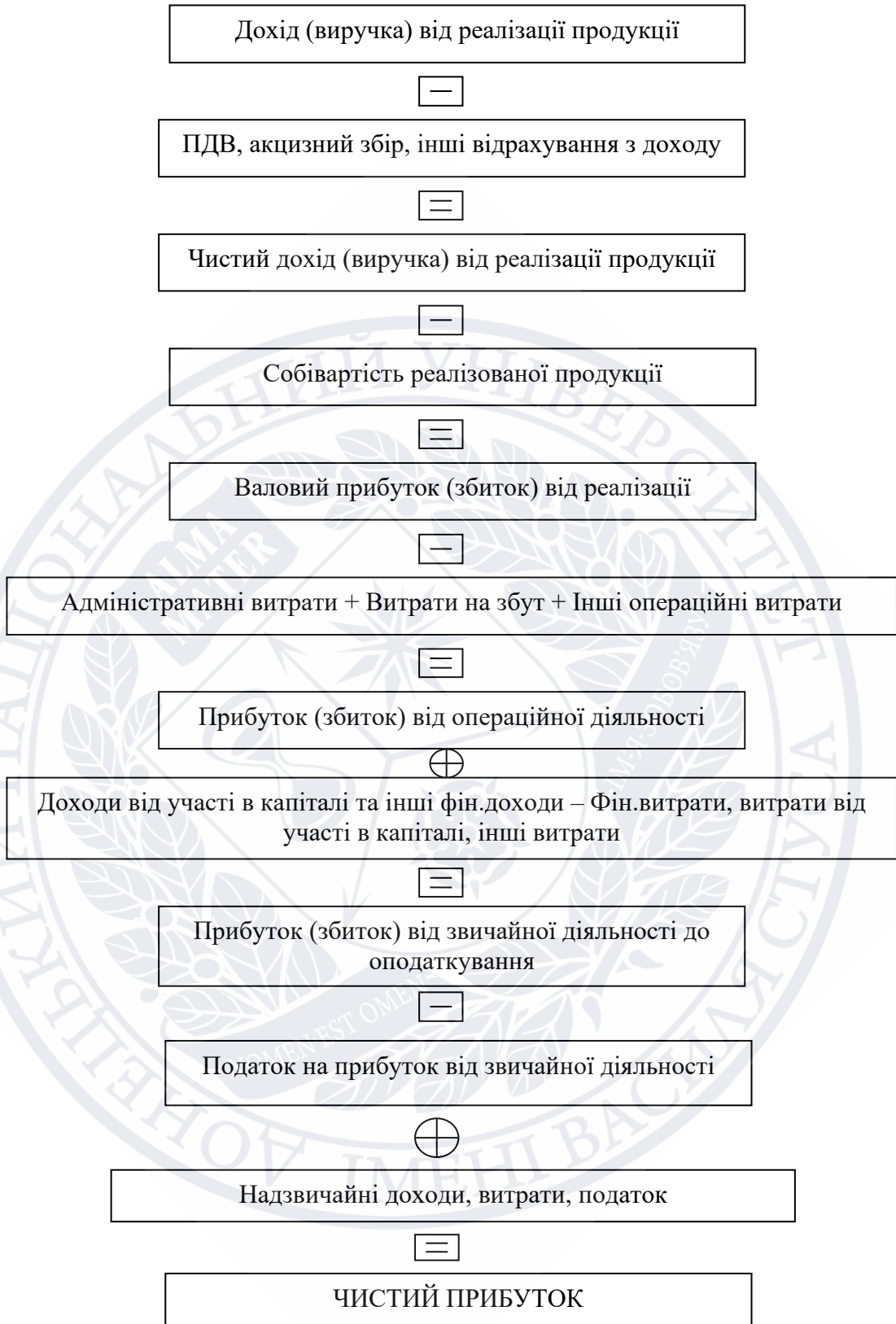


Рисунок 3.1 – Формування прибутку підприємства



у- Фінансовий результат від звичайної діяльності, тис.грн

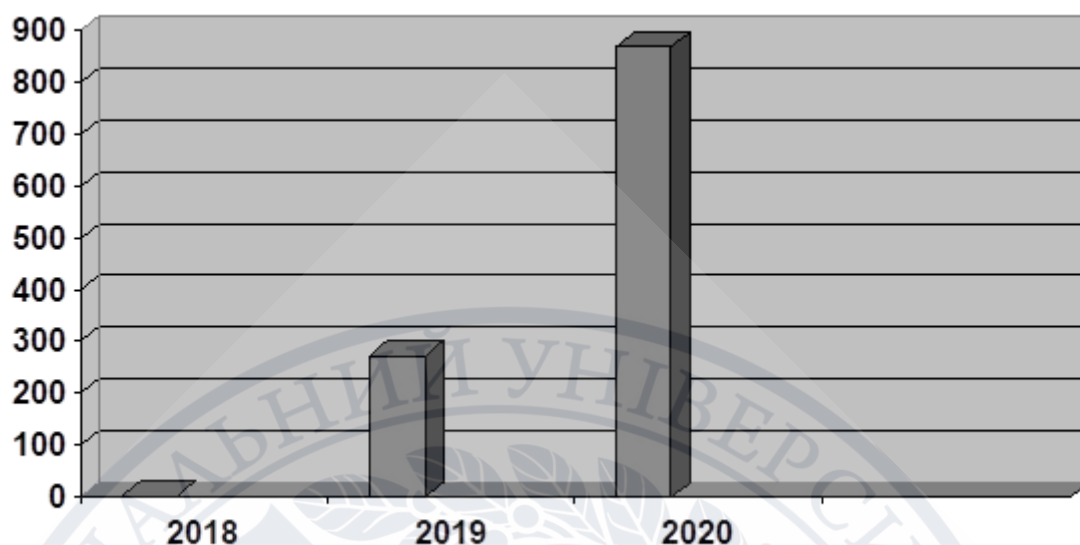


Рисунок 3.2 – Динаміка формування фінансових результатів діяльності на  
ПП "Агрофірма „Джерело” за 2018-2020рр.

Проте незалежно від визначення моменту реалізації в законодавчих актах формування на підприємстві реального прибутку від реалізації продукції має місце тільки за умови, коли кошти від покупця надходять на банківський рахунок постачальника.

Визначення моменту реалізації за датою відвантаження товарів і встановлення податкових зобов'язань підприємств згідно з цією датою часто призводить до потреби використати оборотні кошти підприємств на сплату податків, а тому — до погіршення їхнього фінансового стану.

З табл. 3.1. бачимо, що виручка від реалізації продукції за досліджуваний період має тенденцію до збільшення. Так у 2018 році вона становила 973,2 тис.грн., а в 2020 – 1830,7 тис.грн. у порівнянні з попередніми періодами у 2020 році виручка від реалізації зросла за рахунок розширення виробництва. Бачимо, що підприємство розширило свої можливості у рослинництві та у виробництві цукру.

Таблиця 3.1

Формування результатів діяльності від реалізації продукції за 2018-2020 роки

Показник	Роки			Відхилення 2018 р. від 2020р. (+,-)
	2018	2019	2020	
Виручка від реалізації продукції: в т.ч.				
Зернові	973,2	1598,2	1650,9	677,7
Послуги в рослинництві	-	-	35,0	35,0
Виробництво цукру	-	-	144,8	144,8

Пропоную провести розрахунок чистого прибутку на 2020р ПП „Агро-фірми „Джереор” наступним чином.

1. Чистий дохід = Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – Непрямі податки та інші вирахування з доходу = 2196,9 тис.грн.-366,2 тис.грн.=1830,7 тис.грн.

2. Чисті доходи = Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) + Інші операційні доходи = 1830,7 тис.грн.+46,7 тис.грн.=1877,4 тис.грн.

3. Перша група витрат, яка формує виробничу собівартість готової продукції, робіт, послуг, а також незавершеного виробництва. За даними залишків незавершеного виробництва і готової продукції розраховують дані для статті „Збільшення (зменшення) залишків незавершеного виробництва і готової продукції”.

Перша група витрат на ПП „Агрофірма „Джерело” = 0,00 тис.грн

4. Друга група витрат = матеріальні витрати + витрати на оплату праці + відрахування на соціальні заходи + амортизація + інші операційні витрати = 553,6 тис.грн.+278,1 тис.грн.+28,5 тис.грн.+42,0 тис.грн.+106,2 тис.грн. (оренда за землю) = 1008,4 тис.грн.

5. Третя група витрат = інші звичайні витрати + надзвичайні витрати = 0,00 тис.грн.

6. Чистий прибуток (збиток) = Сума чистих доходів – сума витрат = 1877,4 тис.грн. - 1008,4 тис.грн. = 869,0 тис.грн.

Таким чином, розраховані результати діяльності підприємства розміщуються в „Звіті про фінансові результати діяльності”, тобто у ф.2 річної фінансової звітності.

Хотілося б відмітити, що за даними проведених розрахунків ПП „Агрофірма „Джерело” є прибутковим підприємством фінансові результати діяльності якого становлять 869 тисяч гривень на кінець 2020 року.

Основним чинником, що впливає на формування чистого прибутку є дохід (виручка) від реалізації продукції, що свідчить про ринковий попит на продукцію підприємства, повернення вкладених у виробництво коштів і можливість розпочати новий виробничий цикл. Розмір виручки від реалізації залежить від обсягів і структури виробництва за видами продукції та ринкових цін кожного виду. Відділи маркетингу підприємств зобов’язані постійно аналізувати ринковий попит на продукцію підприємства і своєчасно на нього реагувати. У додатку А рис А.1 наведено структуру персоналу досліджуваного підприємства. З наведеної схеми бачимо, що на ПП „Агрофірма „Джерело” маркетинговий відділ відсутній.

Так як ПП „Агрофірма „Джерело” є досить малим підприємством, пропоную змінити діючу структуру персоналу, створивши нову штатну одиницю, яка б займалася контролем за фінансовими потоками підприємства, плануванням, маркетинговою діяльністю тощо. За моєю пропозицією це є посада фінансового Директора (див. додаток А рис А.2).

Таким чином, фінансовий Директор зможе виконувати функції декількох фінансово-економічних відділів, так як буває на великих промислових підприємствах. Маючи доступ до всієї фінансової інформації фінансовий Директор зможе за допомогою різних економіко-математичних методів, аналізів та



прогнозів впливати на фінансові результати діяльності ПП „Агрофірма „Джерело”.

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

Прибуток ПП „Агрофірма „Джерело” розподіляється між державою, власником підприємства і Підприємством. Взаємини між державою і підприємством із приводу прибутку будуються на основі оподаткування прибутку. На підприємстві розподілу підлягає прибуток після сплати податків і виплати дивідендів. З нього також можуть виплачуватися податки в місцеві бюджети.

Деякі аспекти розподільного процесу фіксуються в Статуті підприємства.

При розподілі перетинаються інтереси як суспільства в цілому в особі держави, так і підприємницькі інтереси господарюючих суб'єктів і їхніх контрагентів.

Порядок розподілу чистого прибутку на підприємстві ілюструє рис 3.3.

Відповідно до Статуту ПП „Агрофірма „Джерело” чистий прибуток на підприємстві, утворений за рахунок нагромаджень від господарської діяльності, залишається у повному його розпорядженні після:

- покриття матеріальних та прирівняних до них витрат;
- виплати заробітної плати та інших видів винагороди працівникам підприємства;
- сплати відсотків по кредитах банків і по облігаціях;
- внесення до бюджету передбачених законодавством України податків та інших платежів.

Специфіка задач кожного конкретного підприємства та розбіжності зовнішніх і внутрішніх умов їхньої господарської діяльності не дозволяють виробити єдину модель розподілу прибутку, що носила б універсальний характер. Тому основу механізму розподілу прибутку конкретного підприємства становлять аналіз і облік у процесі цього розподілу окремих факторів, що

погоджують цей процес з поточною і майбутньою господарською діяльністю даного підприємства.

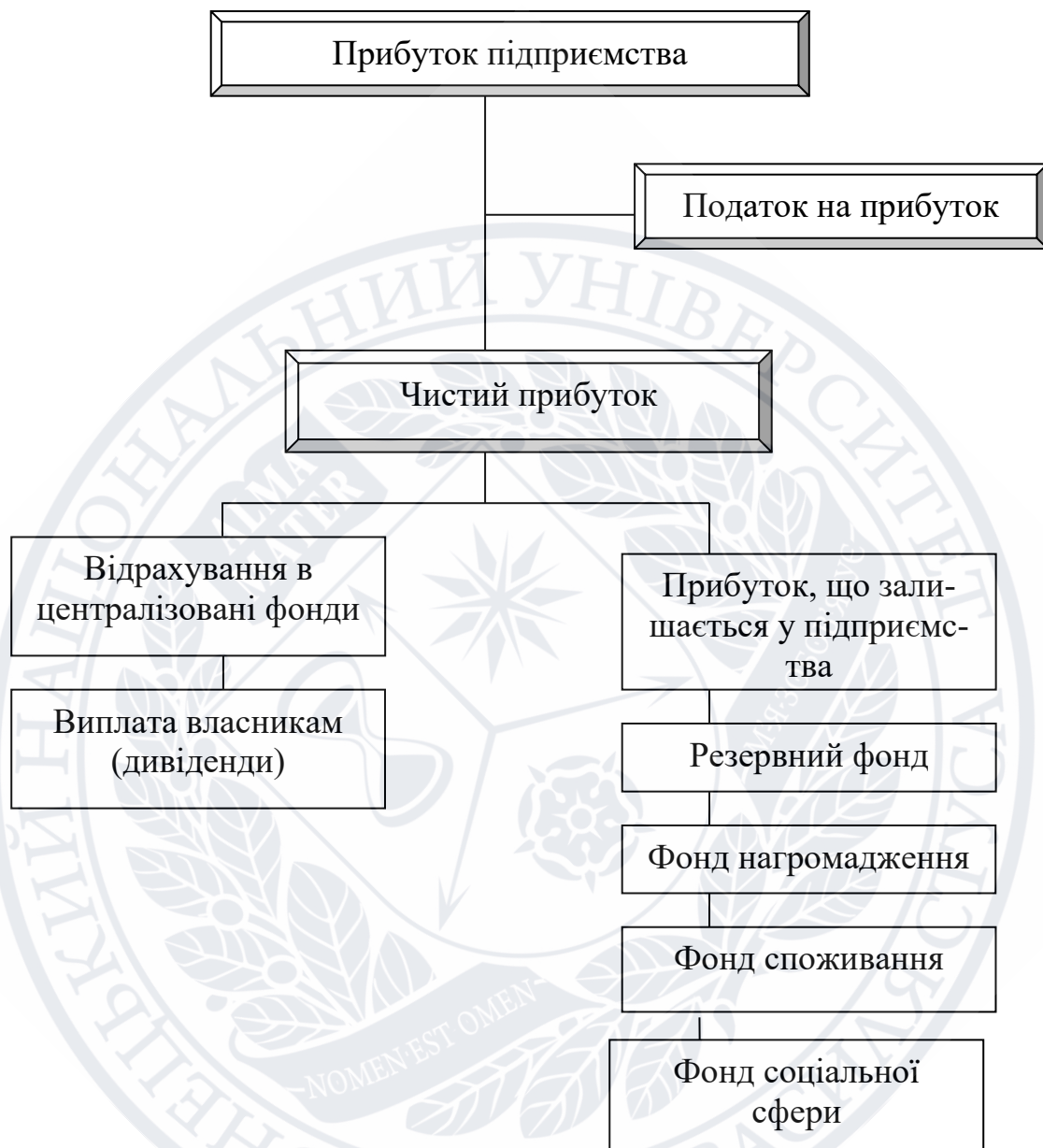


Рисунок 3.3 – Порядок розподілу чистого прибутку на підприємстві

За ознакою виникнення усі фактори, що впливають на розподіл прибутку, можна розділити на дві основні групи:

- а) зовнішні (генеровані зовнішніми умовами діяльності підприємства);
- б) внутрішні (генеровані особливостями господарської діяльності даного підприємства).

Як уже зазначалося, головні принципи розподілу чистого прибутку ПП „Агрофірма „Джерело” закріплені Статутом підприємства. Фактично розподіл здійснюється відповідно до поточної та стратегічної політики, що визначається підприємством.

Завданням фінансового менеджменту є пошук оптимальних шляхів розподілу прибутку. Одна частина прибутку використовується на виплату дивідендів, а друга — на створення та поповнення резервного фонду підприємства, розширення та оновлення виробництва, фінансові інвестиції, придбання нерухомості, соціальні програми.

Зокрема, сума прибутку спрямовується:

- на виплату дивідендів;
- поповнення статутного капіталу;
- створення резервного капіталу.

Для того, щоб давати будь-які рекомендації аналізованому підприємству щодо покращення політики розподілу чистого прибутку підприємства перш за все необхідно проаналізувати існуючу практику розподілу прибутку на підприємстві.

Схема розподілу на досліджуваному підприємстві є досить простою (рис.3.4).

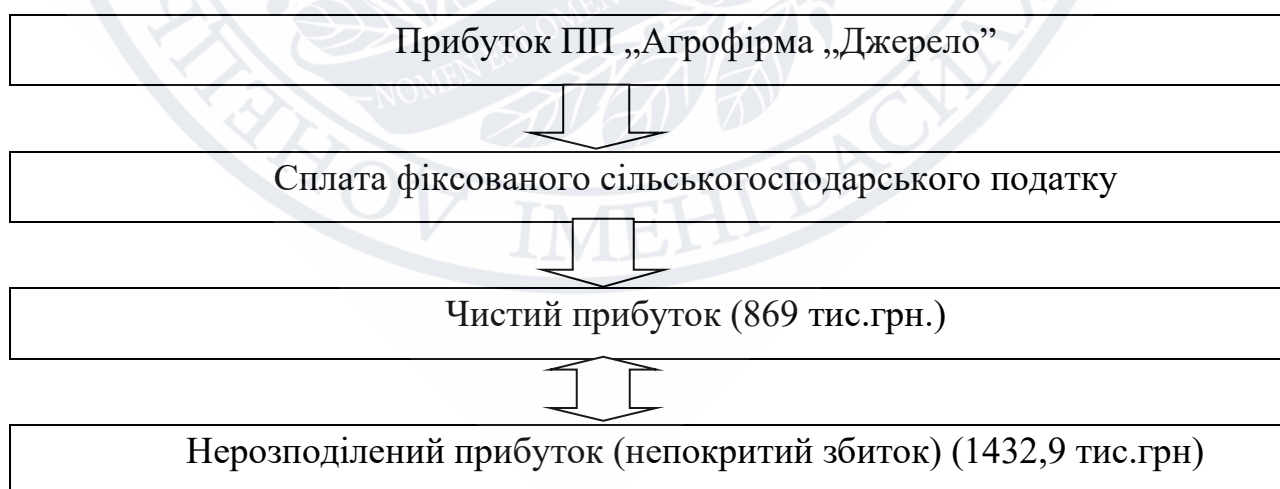


Рисунок 3.4 – Розподіл чистого прибутку на ПП „Агрофірма „Джерело” у 2020 році



Нерозподілений прибуток є однією з найважливіших частин власного капіталу. На ПП „Агрофірма „Джерело” отриманий у 2020 році чистий прибуток у розмірі 869 тис.грн. повністю віднесено на нерозподілений прибуток як джерело фінансування на виробничі та господарські потреби.

Нерозподілений прибуток — це частина чистого прибутку, яка залишається у розпорядженні підприємства після виплати доходів власникам у вигляді дивідендів, формування резервного капіталу, поповнення статутного капіталу та використання на інші потреби. Таким чином, сума непокритого збитку на ПП „Агрофірма „Джерело” у 2020 році становить 1432,9 тис.грн., що на 869 тис.грн більше ніж у минулому році.

Нерозподілений прибуток поділяється на асигновану й неасигновану частини:

- асигнована частина має певне цільове призначення (наприклад, для фінансування розвитку підприємства, проведення цільових програм тощо);
- неасигнована частина не має конкретного призначення.

У зарубіжних корпораціях часто встановлюються обмеження, які накладаються на суму нерозподіленого прибутку. Такі обмеження тимчасово виділяють певну суму нерозподіленого прибутку, яка б могла бути виплачена у вигляді дивідендів. Коли обмеження знімаються, ця сума може бути сплачена у вигляді дивідендів та використана на інші потреби.

Обмеження нерозподіленого прибутку можуть бути добровільними або вимушеними. Одним з найбільш поширених добровільних обмежень є обмеження на нерозподілений прибуток з метою розширення матеріально-технічної бази підприємства. Це обмеження може бути зняте керівництвом товариства в будь-який момент.

Резервний капітал створюється з метою усунення можливих тимчасових фінансових ускладнень і забезпечення нормальної роботи підприємства. Величина резервного капіталу визначається засновницькими документами як максимальний відсоток від розміру статутного капіталу

На ПП „Агрофірма „Джерело” резервний фонд не створено, так як підприємство є досить малим, на думку керівництва у його створенні немає необхідності.

Дивіденди — це частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) підприємства, як правило, відповідно до їх часток у статутному (пайовому) капіталі підприємства.

Відповідно до Закону України від 18.06.1991 р. № 1201-XII „Про цінні папери і фондову біржу” (зі змінами та доповненнями) основним джерелом виплати дивідендів за акціями є чистий прибуток товариства.

За рахунок нерозподіленого прибутку також можуть виплачуватися дивіденди, оголошені у звітному періоді. У тому разі, коли чистий прибуток відповідного року є недостатнім, виплата дивідендів може провадитися за рахунок резервного капіталу. Отже, для нарахування дивідендів, крім чистого прибутку поточного року, можуть бути використані нерозподілений прибуток та резервний капітал.

В процесі написання даного розділу роботи ми дослідили можливі шляхи збільшення прибутку аналізованого підприємства, а також провели аналіз та виявили недоліки в системі управління прибутком на підприємстві.

Ми виявили, що основними факторами зростання прибутку підприємства є: - зростання реалізації продукції, зниження собівартості продукції та зниження різного роду витрат, утрат, збитків.

Для ПП „Агрофірма „Джерело” зростання реалізації продукції можна досягти завдяки виходу на нові ринки збуту та впровадження нових схем реалізації продукції (зокрема використання схем лізингового кредитування).

Також було проаналізовано існуючу практику розподілу прибутку на підприємстві. В результаті проведеного аналізу ми виявили, що темпи збільшення активів є досить низькими (2,0 %), це дозволяє зробити висновок про недосконалу систему розподілу прибутку.

У фінансовому менеджменті застосовуються два основних підходи максимізації маси і темпів нарощування прибутку: зіставлення граничного виторгу з граничними витратами найбільш ефективно при рішенні максимізації маси прибутку; зіставлення виторгу від реалізації із сумарними, а також змінними і постійними витратами застосовується не тільки для розрахунку максимальної маси прибутку, але і для визначення найвищих темпів її приросту.

Таблиця 3.2 – Основні напрямки вдосконалення механізму формування і розподілу прибутку

Напрямки вдосконалення механізму формування прибутку	Напрямки вдосконалення механізму розподілу прибутку
1.Оптимізація облікової політики підприємства	1.Оптимізація системи оподаткування прибутку; розробку такої системи ставок і пільг податку на прибуток, що буде стимулювати використання чистого прибутку підприємства, насамперед, на розвиток і удосконалювання власної виробничої бази.
2.Комплекс заходів, що забезпечують законне і правильне визначення розміру виручки від реалізації продукції, суми податку на додану вартість, сум податків які відносять на фінансові результати, а також	2. Викорінювання непродуктивних витрат і втрат; розробка і реалізація заходів, спрямованих на подолання кризи неплатежів з метою поступового зниження сум пені і штрафів, що сплачуються в бюджет і позабюджетні фонди.
3.Забезпечити правильне визначення розмірів витрат виробництва, що впливає на точність і вірогідність визначення фінансових результатів.	3. Оптимізація розподілу чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, на фонди споживання і фонди нагромадження.
4.Автоматизація обліку і формування фінансових результатів на підприємстві.	4.Комплекс заходів, що забезпечують доцільне й ефективне використання засобів фондів споживання і нагромадження.



Ми можемо порекомендувати керівництву підприємства більше засобів направляти у фонд нагромадження, збільшить економічний потенціал, підвищить платоспроможність підприємства і фінансову незалежність, буде сприяти росту обсягу виконання робіт і реалізації без збільшення розміру позикових засобів.

Основні напрямки удосконалення механізму формування і розподілу фінансових результатів доцільно об'єднати в кілька груп, з врахуванням його внутрішніх і зовнішніх зв'язків у рамках фінансового механізму і системи управління прибутком на ПП „Агрофірмі „Джерело” (табл. 3.2).

### **3.3 Автоматизація та прогнозування фінансових результатів діяльності підприємства**

Для правильності відображення фінансових результатів у фінансовій звітності ПП „Агрофірма „Джерело” та зручності, пропоную вводити на підприємстві автоматизовану систему обліку фінансових результатів діяльності.

Створюючи автоматизовану інформаційну систему спираються на певні принципи — загальні вимоги, правила чи норми, яких слід дотримуватись. Так, згідно з нормативними документами під час створення автоматизованих систем (АС) необхідно керуватись принципами системності, розвитку, стандартизації та ефективності.

1. Принцип системності. Необхідно встановлювати такі зв'язки між структурними елементами системи, які забезпечують її сумісність та взаємодію з іншими системами. Принцип розвитку (відкритості). Автоматизована система має створюватися з урахуванням можливостей поповнення й оновлення її функцій та складу без порушення функціонування АС.
2. Принцип стандартизації. Під час створення систем мають бути раціонально застосовані типові, уніфіковані й стандартизовані елементи, проек-

тні рішення, пакети прикладних програм тощо. Система та її елементи потребують стандартизації, щоб можна було мінімізувати всі види витрат, уніфікувати прийоми, методи та інструкції, якими керується персонал.

3. Принцип ефективності. Досягнення раціонального співвідношення між витратами на створення АС і цільовими ефектами, включаючи кінцеві результати, отримані від автоматизації, які не завжди і необов'язково мають набирати грошової форми, це може бути час (вірніше його економія), певні зручності, нові функції, імідж і т. ін.

Окрім розглянутих основних можна додатково визначити деякі принципи створення й функціонування АС:

1. Принцип нових задач. Визначаючи перелік задач, які підлягають включенню в АС, слід враховувати основні технологічні операції обробки документів та завдання щодо забезпечення повноти, вчасності й оптимальності прийняття рішень, які раніше не виконувались через обмежені можливості обробки інформації.
2. Принцип надійності. Система має нормально функціонувати в разі виходу з ладу технічних засобів. Саме з метою додержання цього принципу в АС дублюють інформацію, технічні засоби, застосовують джерела безперебійного живлення тощо.
3. Принцип єдиної інформаційної бази. Застосування єдиної системи класифікації та єдиної системи кодування, одних і тих самих структурних одиниць економічної інформації.

Програмне забезпечення (ПЗ) на ПП „Агрофірма „Джерело”, на мою думку, повинно відповідати наступним вимогам:

- бути надійним, тобто при використанні ПЗ створена інформація повинна бути точною, доступною для користувача і надаватися йому без затримки;
- бути продуктивним (потреба дотримуватись її впливає зі значної нерівномірності надходження потоків інформації, яку слід обробляти в певні проміжки часу і жорстких вимог до термінів її обробки);

- мати високий рівень адаптивності (із часом робота підприємств змінюється, виникають нові види діяльності та послуг. Тому існуюче ПЗ має бути придатним для модифікації та розширення);
- важливою є також і вимога щодо зручності, простоти та ефективності експлуатації ПЗ.

Підприємства насамперед обирають ПЗ, яке легко встановлювати, використовувати й обслуговувати.

Програмне забезпечення автоматизації бухгалтерського обліку та його контролю покажемо на прикладі таких програм як:

1. „1С : Бухгалтерія”;
2. „Турбо Бухгалтер”;
3. „Інфо-бухгалтер”.

Фірма „1С” продовжує дивувати хорошою діловою активністю, динамікою свого розвитку і широтою обхвату напрямів, серед яких розробка і підтримка програм і баз даних ділового і домашнього призначення, створення і підтримка партнерського середовища, системи навчання і партнерської мережі, системи навчання і учбових центрів, розвиток всієї інфраструктури програмного бізнесу. Тут програми для бухгалтерії і управління, промисловості і бюджетної сфери, торгівлі і громадського харчування, для фірмового і домашнього використання і багато що інше. Відкриваються фірмові магазини з продажу програмного забезпечення.

У системі „1С:Підприємство 7.7” існують три основні компоненти: „Оперативний облік”, „Розрахунок” і „Бухгалтерський облік”, в яких реалізуються відповідно три основні механізми обробки інформації. Треба відмітити, що компонентна модель „1С:Підприємство 7.7” будується не по розділах обліку (таким як каса, банк, матеріали, товари і т.д.), що звичайно має місце в так званих комплексах АРМ, а по суті механізмів обробки інформації. „Бухгалтерський облік”, як і будь-який інший компонент системи „1С:Підприємство 7.7”,



може працювати автономно або спільно з іншими компонентами. „1С:Бухгалтерія” надає користувачам весь стандартний набір сервісних можливостей системи „1С:Підприємство 7.7”.

Сучасний „Турбо Бухгалтер”, постійно прогресуючи і розвиваючись, розширюючи свої функції, поступово перетворюється на могутній інструмент для автоматизації бухгалтерського, податкового і оперативно-управлінського обліку. З програмою успішно працюють і аудитори, відзначаючи її зручності і переваги перед іншими програмами.

Оригінальна особливість „Турбо Бухгалтера” — використання структури даних в звичайному текстовому форматі, тобто з журналом господарських операцій (ЖГО) можна працювати як із звичайним текстом (вводити, виправляти, переміщати, об’єднувати, коментувати), використовуючи стандартні засоби будь-яких текстових редакторів.

Гнучкість, відвертість і простота освоєння програми поєднуються з новими могутніми можливостями: підтримкою режиму роботи «від документа», багатовимірним і багаторівневим аналітичним обліком, новим механізмом багатовалютного обліку, повним перенастроюванням призначеного для користувача інтерфейсу, використанням нових інструментальних засобів, новою системою формування внутрішніх звітів, програмою друку і ін. Програма дозволяє одержувати і експортувати формати в MS Word і Excel, містить генератор звітів, відладчик бланків і набір первинних і звітних форм документів, відповідних чинному законодавству.

Перейдемо до наступної фірми. Програма „Інфо-бухгалтер” фірми „Інформатик”. Вона володіє багатьма цікавими функціональними і технологічними можливостями, яким могли б позаздрити деякі великі комплекси. Програма завдяки своїм особливим якостям (зручності в роботі, гнучкості, наочності і простоті освоєння, наявності поповнюваних вбудованих довідників, підказок і ін.) швидко привернула до себе увагу і увійшла до числа лідерів в цьому класі.

Програма „Інфо-бухгалтер” має багатовіконну структуру; добре продумана і зручно організована робота з шаблонами, бланками документів, їх заповненням, копіюванням, тиражуванням. З’явилася можливість задавати орієнтацію, шрифт і інші параметри друку для кожного бланка індивідуально, при цьому в параметрах документа даного вигляду ці настройки запам’ятовуються.

Виходячи з цього, можна сказати, що для ведення автоматизованого обліку формування податкової звітності на „Агрофірма „Джерело”, а також його контролю доцільно обрати програмний пакет „1С:Підприємство 7.7”, оскільки він підтримує потужні засоби аналізу та контролю за рухом коштів в розрізі аналітичних та синтетичних рахунків бухгалтерського обліку, використовуючи механізм системних звітів, а також є можливість формування як фінансової так і податкової звітності та детальний їх аналіз.

Програма „1С:БУХГАЛТЕРІЯ 7.7” призначена для автоматизації всіх розділів обліку, підготовки первинних документів і звітності і може бути використана для підприємств будь-якого типу. Вона складається з двох частин — технологічної платформи (яка, у свою чергу, ділиться на три компоненти — бухгалтерський облік, оперативний облік і розрахунок) і прикладних рішень.

Для однієї й тієї ж програми можуть бути написані різні конфігурації, що враховують особливості обліку конкретної галузі і навіть конкретного підприємства. Для написання конфігурацій програма містить засоби конфігурування.

Програма відрізняється зручністю в роботі, швидкістю проведення операцій і легкістю засвоєння. Є можливість ведення обліку для однієї організації на декількох комп’ютерах і на одному комп’ютері для декількох організацій.

Вихідними даними для роботи програми є проводки, які вносяться в журнал господарських операцій. В програму слід вводити всі проводки, які відбуваються господарську діяльність підприємства. Програма розрахована для

зберігання великої кількості проводок — десятків і сотень тисяч, але завжди можна знайти серед них потрібні по даті, рахунках дебету і кредиту, сумі або змісту. Крім того, можна обмежити „видимість” проводок деяким часовим інтервалом, проглядаючи проводки за рік, півроку, квартал і т.д.

Програма дозволяє при вводі проводок автоматично формувати і роздруковувати вихідні документи. Один раз ввівши реквізити операції (кількість, суму, дату і т.д.), Ви зразу отримуєте і проводки в журналі операцій, і вихідний (первинний) документ (платіжне доручення, накладну, рахунок, розхідний або прибутковий ордер, і т.д..

На основі введених проводок програма формує звітність і різні допоміжні документи, а саме: оборотно-сальдову відомість по рахунках і (або) субрахунках; аналіз рахунку, який містить підсумки по кореспонденціях цього рахунку з усіма рахунками; обороти рахунку, який містить сальдо і обороти по дебету і кредиту рахунку і обороти з іншими рахунками за вказані місяці або квартали; зведені проводки — підсумки по всіх використовуваних кореспонденціях; аналіз рахунку по датах — залишки, обороти і кореспонденції з іншими рахунками за кожну дату звітного періоду; журнальний ордер — вибірка проводок з журналу операцій по визначених рахунках, кореспонденціях та інших ознаках; карточку рахунку — всі проводки з даним рахунком — дозволяє отримати касову книгу, виписку з банку і т.д. тощо.

Програма дає можливість створювати звіти довільної форми. В комплект поставки входить набір звітів податкової інспекції: баланс, додатки до нього, розрахунки податків і т.д. При необхідності бухгалтер може сам змінювати форму любого звіту і (або) формули розрахунку його показників.

Слід відзначити, що в „1С:БУХГАЛТЕРІЇ 7.7” синтетичний і аналітичний облік тісно зв’язані один з одним. Так, при вводі проводок програма запитує реквізити як синтетичного так і аналітичного обліків. Користувач може з однаковою легкістю отримувати звіти як по синтетичному, так і по аналітичному обліку.



Якщо на підприємстві ведеться велика кількість господарських операцій, то може виявитись, що на одному комп'ютері дуже важко або зовсім неможливо вводити всі проводки і виконувати аналіз результатів та формувати звіти. „1С:БУХГАЛТЕРІЯ 7.7” дозволяє розділити роботу між декількома бухгалтерами, які працюють на різних комп'ютерах. За допомогою засобів переносу проводок всі введені проводки можуть бути скопійовані на комп'ютер, на котрому підводяться підсумки і формується звіт.

Для процесу формування податкової звітності використовується інформація, яка була накопичена на протязі звітного періоду в процесі виробничого циклу підприємства. Інформація, яка надається у фінансових та податкових звітах, повинна бути зрозуміла і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації.

Інформація, наведена у податковій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності.

Саме головне, для розв'язання поставленої задачі є правильність поетапного виконання завдань, які відповідають актуальним потребам підприємства:

- автоматизація складського обліку, аналіз стану складів, контроль руху товарно-матеріальних цінностей;
- управління номенклатурою товарів, продукції і послуг, включаючи автоматизацію ціноутворення, складання складних калькуляцій;
- управління торгівельною діяльністю і автоматизація торгового документообігу;
- автоматизація розрахунків з контрагентами, аналіз стану і динаміки взаєморозрахунків;
- розрахунок собівартості продукції і аналіз економічної ефективності виробничої діяльності;

- розрахунок зарплати і кадровий облік (включає практично весь набір нарахувань, утримань, виплат і компенсацій з урахуванням національної і місцевої специфіки);
- планування, управління і аналіз фінансових результатів діяльності підприємства;
- бухгалтерський і податковий облік в повній відповідності з національним законодавством;
- формування податкової, бухгалтерської і іншої регламентованої звітності до різних органів;
- бухгалтерський облік і контроль кошторисів витрат бюджетних організацій в повній відповідності із законодавством і відомчими інструкціями;
- збір зведеної звітності бюджетних організацій.

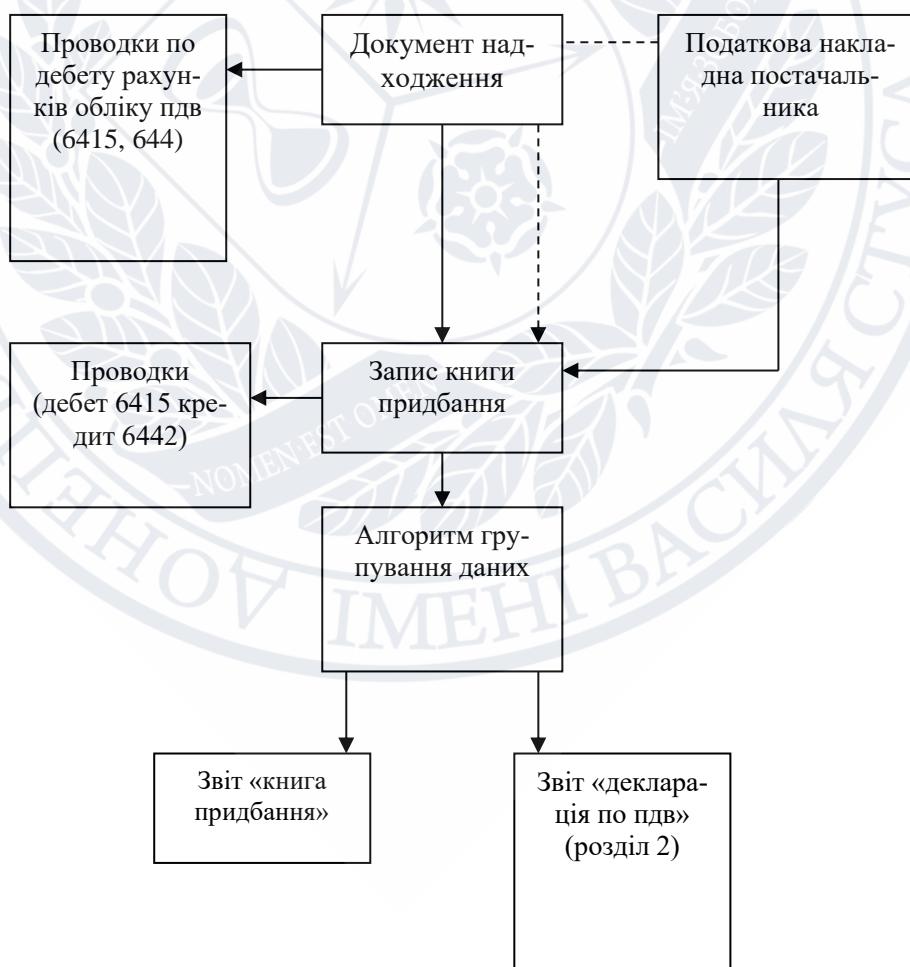


Рисунок 3.5 – Проведення аналізу та контролю за достовірністю формування

податкової звітності в умовах інформаційної системи

На підставі даних бухгалтерського обліку визначається фінансовий результат діяльності підприємства за звітний період. Фінансовий результат (прибуток або збиток) складається з фінансових результатів від різних видів діяльності підприємства і формується на рахунку 79 „Фінансові результати”. Фінансові результати підприємства згруповані за видами діяльності на субрахунках рахунка 79, як передбачено вимогами П(С)БО 3 „Звіт про фінансові результати”. За кредитом рахунка 79 відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів, за дебетом - суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, а також сума нарахованого податку на прибуток.

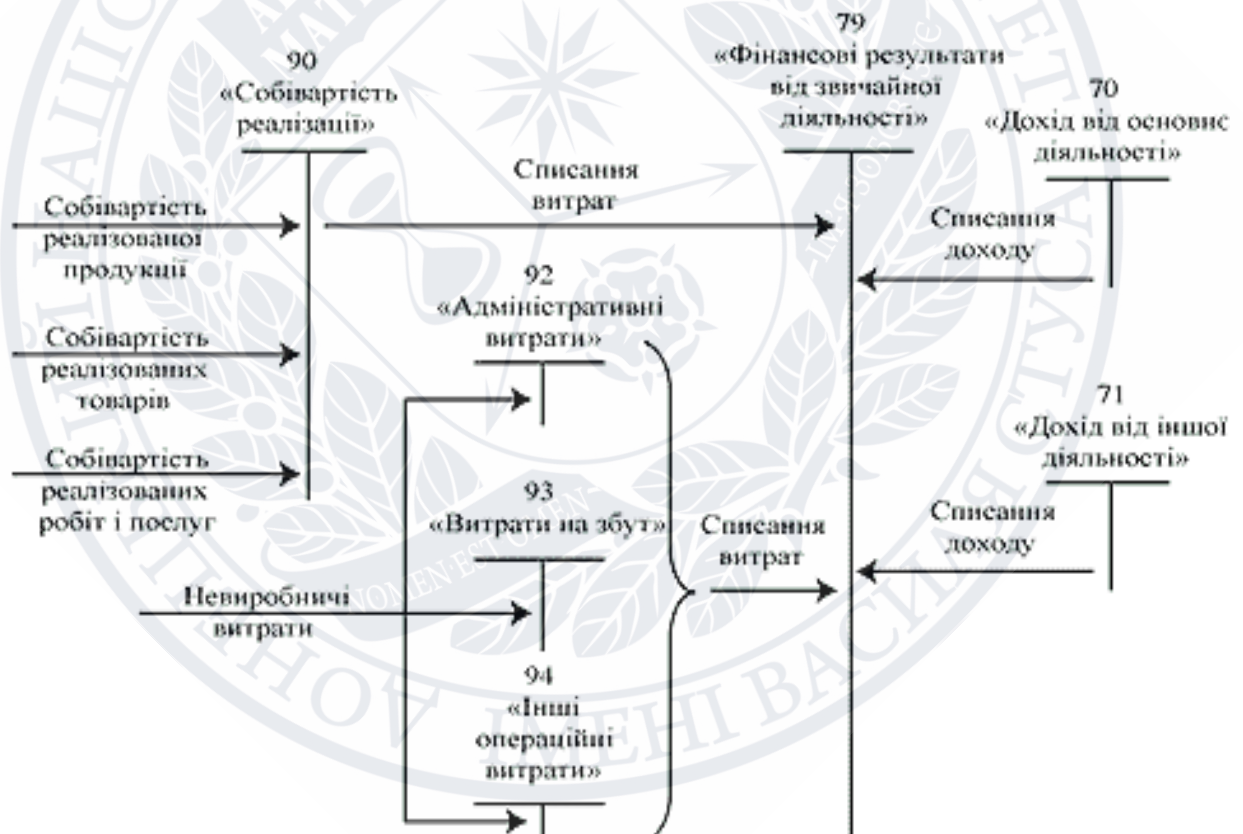


Рисунок 3.6 – Структурно-логічна схема визначення фінансового результату

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, який, відповідно до П(С)БО 3 „Звіт про фінансові результати”, відображається в ря-



дку 170 або 175 звіту (залежно від того, отримано прибуток чи збиток), складається з результатів основної діяльності підприємства, результатів фінансових операцій та іншої звичайної діяльності. У свою чергу, фінансовий результат основної діяльності складається з результатів діяльності підприємства в різних напрямках - виробництві, торгівлі, наданні послуг. У цих напрямках групуються доходи і витрати відповідно до плану рахунків. Процедури визначення собівартості реалізації для цих видів діяльності дещо різні.

З метою управлінського обліку можлива будь-яка класифікація видів діяльності. В „ІС:Бухгалтерії для України” використовується субkonto „Види діяльності”, у розрізі якого ведеться аналітичний облік як на рахунку 79 „Фінансові результати”, так і на всіх рахунках обліку доходів і витрат, а також на рахунку 23 „Виробництво”.

Протягом місяця в програмі безперервно реєструються господарські операції, які групуються за правилами бухгалтерського обліку за синтетичними рахунками і додатково в аналітичних розрізах. Таким чином, на рахунку 70 збираються доходи, отримані від реалізації продуктів різної діяльності підприємства, а на рахунку 71 - інші операційні доходи (у нашому випадку це доходи, пов'язані з реалізацією валюти і коливанням її курсу). Перед визначенням фінансового результату на субрахунках рахунка 90 слід визначити собівартість реалізації за видами діяльності. Невиробничі витрати - адміністративні, витрати на збут - збираються на рахунках 92, 93.

Вони не включаються до собівартості реалізації, а списуються як витрати періоду після його закінчення. Витрати іншої операційної діяльності згруповані за видами на субрахунках рахунка 94. Для визначення фінансового результату рахунки доходів і витрат закриваються на рахунок 79. Окремо за дебетом рахунка 79 відображаються витрати з податку на прибуток. Після закінчення року рахунок 79 закривається. Сальдо рахунка списується на рахунок 44 (залежно від отриманого результату на субрахунок 441 „Нерозподілений прибуток” або 442 „Непокритий збиток”).

Для того щоб визначити собівартість реалізованої готової продукції, слід

виконати кілька попередніх процедур.

Витрати операційної діяльності, накопичені протягом місяця на рахунках класу 8, розподіляються на рахунках класу 9. Частина витрат списується на рахунок 23 „Виробництво”. У програмі для цього використовується універсальний документ „Фінансові результати”, що формується в режимі „Закриття елементів затрат” (рахунки класу 8).

Облік витрат на рахунках класу 8 ведеться за найменуваннями витрат. Кожному найменуванню витрат у довіднику „Види витрат” зазначається рахунок класу 9 (або рахунок 23), на який списуватимуться витрати під час закриття.

Після проведення документа „Фінансові результати” в режимі „Закриття елементів затрат” (рахунки класу 8) всі рахунки 8-го класу будуть закриті. Якщо облік витрат ведеться без використання рахунків 8-го класу, цей етап пропускається.

На наступному етапі накопичені на рахунку 91 непрямі загальновиробничі витрати розподіляють між рахунками 23 „Виробництво” і 901 „Собівартість реалізованої готової продукції” за правилами, встановленими П(С)БО 16 „Витрати”. Для цього використовується документ в режимі Закрття загально-виробничих витрат (счет 91). Після проведення цього документа всі виробничі витрати місяця зібрані і розподілені на кожний об'єкт виробничих витрат. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до собівартості реалізованої продукції в періоді виникнення.

Наступним етапом визначається фактична собівартість готової продукції. Випущена готова продукція протягом місяця обліковувалася на рахунку 26 „Готова продукція” в оцінці за плановою виробничою собівартістю. Після створення і проведення всіх документів „Окончательная калькуляция” виконуються коригувальні проведення, якими планова собівартість доводиться до фактичної. Таким чином, готова продукція буде оцінена за фактичною собівартістю.

Якщо продукція була продана (за плановою собівартістю) протягом місяця, будуть створені проведення, що коригують безпосередньо собівартість реалізації (за дебетом рахунка 901). Це справедливо, якщо в програмі прийнято облік за партіями. У нашому випадку ведеться облік за середньозваженою собівартістю, тому таких проведення не виконують. Собівартість реалізованої готової продукції списується в дебет рахунка 901 „Собівартість реалізованої готової продукції” під час проведення документів „Видаткова накладна”. Фактична собівартість готової продукції визначається щомісяця.

Користуючись даними наскрізного прикладу, визначимо фінансовий результат діяльності ПП „Агрофірми „Джерело” за січень 2020 р.

Для визначення фінансового результату діяльності нашого підприємства підготовчі процедури вже виконано. Фактичну собівартість випуску готової продукції ми визначали. Торговою діяльністю в січні підприємство не займалося.

Для того щоб визначити результат діяльності підприємства, введемо документ „Фінансові результати”. На екранній формі документа треба вибрати дату і режим роботи *Определение финансового результата*. Вводячи нові документи „Фінансові результати”, треба пересвідчитися, що вони попадають в програму пізніше за всі інші документи. За потреби слід перенести документ в кінець дня. Для цього в журналі „Фінансові результати” позиціонують курсор на документі і в меню „Дії” вибирають пункт *Змінити час документа*.

Після виконання процедури закриття рахунків документом „Фінансові результати” можна сформувати оборотно-сальдову відомість за січень і пересвідчитися, що всі рахунки закрито.

Як видно, в оборотно-сальдовій відомості всі рахунки класів 7, 8, 9 мають нульове сальдо. Результат діяльності підприємства за січень – прибуток 896 тис.грн - відображений за дебетом рахунка 79. Прибуток отримано від основної діяльності підприємства. За потреби за допомогою стандартних звітів (для цього зручно використати „Аналіз рахунку по субконто”) можна розгорнути результат за аналітичними видами діяльності. З усіх рахунків 9-го класу



документ не передбачає закриття рахунка 98 „Податки на прибуток”. Цей рахунок передбачається закривати ручною операцією.

Якщо фактичну собівартість продукції і реалізовані торгові націнки розраховують щомісяця, то визначати кінцевий фінансовий результат діяльності можна як щомісяця, так і за квартал, перед складанням фінансової звітності. Після того як ми виконали всі етапи визначення собівартості реалізації за лютий і березень, ми можемо визначити фінансовий результат за квартал загалом. За даними нашого завдання виявилось, що підприємство ПП „Агрофірма „Джерело” в бухгалтерському обліку отримало прибуток у розмірі 896 тис.грн.

Щоб заповнити звіт „Декларація про прибуток”, треба відкрити список регламентованих звітів і вибрати в списку потрібний звіт. У верхній частині вікна вибирають підприємство і період формування звіту. Оскільки отримані значення відображають у бухгалтерському обліку, встановлюють прапорець С копійками (якщо прапорець не встановити, суми будуть показані в тисячах гривень з одним десятковим знаком, як вимагається під час заповнення декларації).

Після натиснення кнопки Заповнити показники (у жовтих комірках) у Декларації про прибуток заповняться за даними інформаційної бази, підсумкові показники (у зелених комірках) будуть розраховані за вбудованими алгоритмами. Якщо ввімкнено прапорець

Автоматический расчет, показники в жовтих комірках будуть доступні для редагування, при їх зміні підсумкові показники будуть перераховані, але змінити „зелені” показники не можна. Якщо прапорець вимкнути, можна редагувати будь-які комірки, але підсумкові показники при цьому перераховуватися не будуть. Після формування звіту нам відомі й обліковий, і податковий прибуток. Тепер можна розрахувати витрати з податку на прибуток і закрити рахунок 98 „Податки на прибуток”.

У бухгалтерському обліку витрати з податку на прибуток нараховуються за рахунком 98 „Податки на прибуток”. Згідно з Інструкцією №291, витрати з

податку на прибуток відображаються за кредитом рахунка 98 і дебетом рахунка 791. Нарахування суми поточного податку на прибуток відображається за дебетом рахунка 98 і кредитом рахунка 6416.

Для удосконалення управління підприємством необхідно використовувати нові методи управління і сучасні технічні засоби побудови різних інформаційних систем. І перш за все необхідно провести корінну реконструкцію його технічної і інформаційної бази на основі втілення автоматизованої системи обліку, контролю і аудиту.

Сучасна автоматизована система обліку будується на основі найновіших засобів обчислювальної техніки і повинна забезпечити: повне і своєчасне задоволення інформаційних потреб споживачів; виконання контрольних і аудиторських задач з метою отримання необхідної інформації про наявні відхилення; отримання комп'ютерних управлінських рішень; здійснення аналізу і прогнозування господарсько-фінансової діяльності підприємства.

В провадженні в господарстві автоматизованої системи ведення бухгалтерського обліку забезпечить потрібну оперативність і якість проведення розрахункових операцій.

Автоматизація управління підвищує потенціал підприємства, дозволяє досягти нематеріального ефекту, пов'язаного зі збільшенням стратегічної переваги: підвищення прозорості обліку й інвестиційної привабливості, 'ниження бар'єрів для виходу на міжнародний ринок.

При виборі обчислювальної техніки для автоматизації удосконалення автоматизації обліку на ПП „Агрофірма „Джерело” пропоную Celeron (R) 2.26 GHz, 224 МБ ОЗУ, пам'ять 160 ГБ.

Важливе місце в системі підвищення ефективності діяльності підприємства, зростанні їх прибутковості займає моделювання та прогнозування прибутку. Практична реалізація його залежить від вибору різних фінансово-економічних моделей.

Система методів прогнозування формується через прогнозування фіксацію можливих і структурованих за певними ознаками методів розробки прогнозів майбутнього стану того чи того суб'єкта господарювання. Залежно від джерел інформації, технології її обробки та одержаних результатів економічні методи прогнозування поділяються на дві порівняно великі групи: 1) фактографічні; 2) евристичні. Моделювання економічних процесів здійснюють також за допомогою ARIMA моделей, що дозволяє виявити динамічний зв'язок поточними та лаговими значеннями досліджуваного показника. ARIMA моделі є зручним інструментом короткострокового та середньострокового прогнозування окремих часових рядів.

Для зручності аналізу та вибору методу моделювання прибутку розглянуті методи доцільно представити у формі таблиці з переліком характерних переваг та недоліків (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Властивості методів моделювання

Назва методу	Переваги	Недоліки
Метод екстраполяції (факторграфічний метод)	Розвиток складних виробничих систем	Поширення закономірностей розвитку об'єкта в минулому на його майбутнє
Експертних оцінок (евристичний метод)	Можна здійснювати за браком статистичної інформації	Необхідність колективної роботи експертів.
ARIMA	Високоякісні прогнози	Атеоретичність. Зберігається лише внутрішня пам'ять ряду. При перетворенні в різниці втрачаються довгострокові властивості. Обов'язкова стаціонарність рядів.
VAR	Можливість моделювання декількох рядів	Обов'язкова стаціонарність рядів.
ECM	Можливість моделювання нестационарних рядів	Обов'язкова коінтеграція нестационарних рядів.



Симультативні рівняння	Дозволяє моделювати одночасну залежність змінних перевірки декількох сценаріїв	Складність процедури побудови. Порушення класичних припущень. Проблема ототожнення. Вибір методу оцінювання. Необхідність попереднього прогнозування екзогенних змінних для прогнозу ендогенних, що збільшує помилку прогнозу.
------------------------	--	--

Фактографічні методи прогнозування базуються на використанні фактичних матеріалів, що детально характеризують зміни в часі всієї сукупності чи окремих ознак (показників) об'єкта прогнозування.

Евристичні методи прогнозування передбачають здійснення прогнозних розробок за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичних досліджень.

Однак сучасні дослідження концептують усе більшу увагу на розробці апарата одночасного моделювання декількох часових рядів за допомогою системи динамічних рівнянь ARIMA процесів, що дозволяє включати та досліджувати взаємозворотні зв'язки між показниками та їх лаговими значеннями. Таким чином, VAR (вектор авторегресії) моделі є розширенням концепції ARIMA моделювання окремого часового ряду.

Пропоную для прогнозування прибутку на ПП „Агрофірма „Джерело” скористатися статистичним методом екстраполяції.

Метод екстраполяції є одним з основних для прогнозування розвитку складних виробничих систем; у його основу покладається припущення про незмінність чинників, що визначають розвиток об'єкта дослідження. Відтак сутність методу екстраполяції полягає в поширенні закономірностей розвитку об'єкта в минулому на його майбутнє.

Екстраполяція використовується при прогнозуванні суспільних явищ у майбутньому з припущенням, що виявлена тенденція буде зберігатися і надалі

за межами досліджуваного ряду динаміки. При цьому значення  $t$  за межами динамічного ряду підставляють у трендове рівняння і отримують точкове прогнозне значення рівня тренду  $Y_{\text{пр}}$  у майбутньому.

На практиці результат екстраполяції прогнозованих рівнів соціально-економічних явищ звичайно виконують інтервальними оцінками.

Візьмемо прибуток ПП „Агрофірма „Джерело” за чотири останні роки як динамічний ряд економічних явищ. На основі принципів прогнозування проведемо додаткові розрахунки для виявлення загальної тенденції для варіаційного ряду розподілу, яка може зберігатися в майбутніх періодах.

Закономірності розвитку в рядах динаміки виявляють абстрагуванням від випадкових змін досліджуваних ознак. Для цього використовують ряд способів серед яких вирівнювання динамічного ряду по середньому абсолютному приросту. Абсолютний приріст ( $A$ ) визначають як різницю між поточним і попереднім рівнями ряду динаміки.

Він може бути додатною або від’ємною величиною. Якщо рівні динаміки зменшуватимуться, то буде не абсолютний приріст, а абсолютне зниження. Розмір абсолютного зниження записується із знаком мінус.

Абсолютний приріст називають ланцюговим якщо кодний рівень ряду динаміки порівнюється з попереднім рівнем. Якщо всі рівні ряду динаміки порівнюються з початковим, який є постійною базою порівняння, то такий абсолютний приріст називають базисним.

При вирівнюванні динамічного ряду по середньому абсолютному приросту розрахункові дані обчислюють за формулою:

$$Y_t = y_0 + A^-, \quad (3.4)$$

де  $y_t$  – вирівняні рівні;

$y_0$  – початковий рівень ряду;

$A^-$  – середній абсолютний приріст;

$t$  - порядковий номер дати.

Таблиця 3.5 – Прогнозування прибутку ПП „Агрофірма „Джерело” на 2013-2013 роки

Роки	Прибуток (+) або збиток (-), тис.грн	Порядковий но- мер року (t)	$Y_t = y_0 + A^- \cdot t$
2017	290,00	1	290,00
2018	1,80	2	483,00
2019	272,10	3	676,00
2020	869,00	4	869,00
Прогноз			
2021		5	1062,00
2022		6	1255,00
2023		7	1448,00

Визначимо середній абсолютний приріст для проведення необхідних розрахунків:

$$A^- = \frac{y_n - y_0}{n - 1} = \frac{869,00 - 290,00}{3} = 193 \quad (3.5)$$

Підставляючи розраховану величину середнього абсолютного приросту у рівняння (3.4) отримаємо вирівняний рівень динамічного ряду (прибутку) за досліджуваний період (див. табл. 3.5).

Для наглядного прикладу відобразимо цю тенденцію графічно.

У-прибуток ПП „Агрофірма „Джерело”, тис.грн



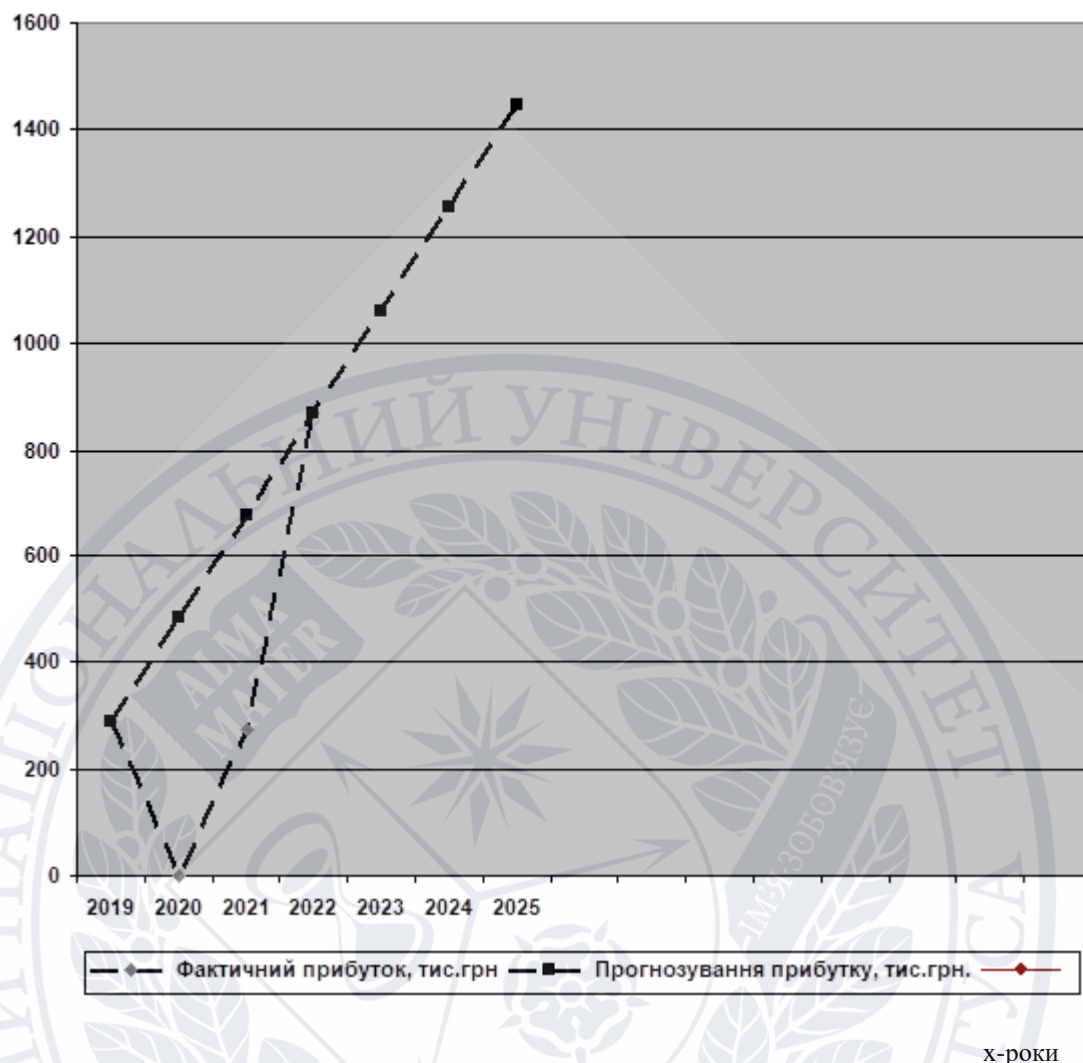


Рис. 3.7. Динаміка прогнозування прибутку на ПП „Агрофірма „Джерело” на 2022-2025 роки

Таким чином, за допомогою методу екстраполяції нам вдалося спрогнозувати прибуток ПП „Агрофірма „Джерело” на 2022-2025 роки. З проведених розрахунків виявлено стрімку тенденцію до збільшення фінансових результатів діяльності підприємства. Так, у 2022 році досліджуване підприємство зможе отримати прибуток у розмірі 1448 тис.грн., що на 579 тис.грн. більш ніж у 2021 році.

Серед переваг методу екстраполяції можна виділити: оперативність, легкість у застосуванні, Можливість локального застосування даного методу на

підприємстві обумовлює гнучкість у підході до здійснення процесів виробництва, планування, прогнозування та оцінки змін у діяльності підприємства.

Отже, своєчасний прогноз ключових фінансових показників діяльності підприємства (дохід, прибуток, рентабельність тощо) дає можливість коректно спланувати і передбачити їхні можливі негативні тенденції та вчасно вжити відповідні превентивні заходи.

Таким чином, система управління прибутком є складовою частиною загальної системи управління підприємством. Ефективність будь-якої управлінської системи в значній мірі залежить від достовірного, повного та своєчасного інформаційного забезпечення. Чим більше диверсифікована операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства, тим вища роль відводиться якійсь інформації для прийняття управлінських рішень у сфері формування та використання прибутку.

### **Висновок до розділу 3**

В даному розділі роботи запропоновано і обґрунтовано необхідні економічні заходи для підвищення рівня прибутку підприємства.

У даному розділі з'ясовано, що зростання прибутку відбувається за рахунок зростання реалізації продукції. За період з 2018 по 2020 рік виручка підприємства від реалізації продукції збільшилась на 1029 тис. грн.. Тобто, спостерігається чітка тенденція збільшення виручки за досліджуваний період. Це обумовлено в першу чергу розширенням асортименту вирощуваної продукції, що в свою чергу збільшує реалізацію, а також вихід на нові ринки збуту. З метою збільшення реалізації продукції підприємства у 2020 році планується вирощування нової, для ПП „Агрофірма „Джерело”, технічної культури, такої як ріпак. Я вважаю, що в сучасних умовах господарювання, за рахунок вирощування і реалізації ріпаку є одним з найкращих факторів впливу на збільшення прибутку підприємства. З останні кілька років у світі спостерігається

підвищення обсягів виробництва біопалива, тобто на вітчизняну продукцію ріпаківництва виникає великий попит.

Встановлено, що собівартість продукції належить до вирішальних чинників, що впливають на прибуток підприємства. Зниження собівартості продукції має винятково важливе значення, оскільки дозволяє поліпшити підприємству свої конкурентні позиції на ринку. Основними шляхами зниження собівартості є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі. Основним чинником, що впливає на формування чистого прибутку є дохід (виручка) від реалізації продукції, що свідчить про ринковий попит на продукцію підприємства, повернення вкладених у виробництво коштів і можливість розпочати новий виробничий цикл. Розмір виручки від реалізації залежить від обсягів і структури виробництва за видами продукції та ринкових цін кожного виду. Відділи маркетингу підприємств зобов'язані постійно аналізувати ринковий попит на продукцію підприємства і своєчасно на нього реагувати.

В процесі написання третього розділу дипломної роботи ми дослідили можливі шляхи збільшення прибутку аналізованого підприємства, а також провели аналіз та виявили недоліки в системі управління прибутком на підприємстві. Було проаналізовано існуючу практику розподілу прибутку на підприємстві. В результаті проведеного аналізу ми виявили, що темпи збільшення активів є досить низькими (2,0 %), це дозволяє зробити висновок про недосконалу систему розподілу прибутку.



## ВИСНОВКИ

Провівши дослідження по ПП „Агрофірмі „Джерело" можемо зробити висновки, що дане господарство здійснює свою діяльність на основі і відповідно до чинного законодавства України. Відповідно до теми роботи дослідили економічну суть фінансових результатів діяльності підприємства їх розрахунок та розподіл.

Проведений аналіз фінансового стану по підприємству показує, що коефіцієнт фінансової діяльності за досліджуваний період, зменшився на 0.31. Це свідчить про послаблення залежності підприємства від різних кредиторів. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яку частину коштів вкладено в оборот, а яку капіталізовано, в даному випадку він збільшився. Так, у 2018 році він становив 0,43, а в 2020 – 0,75, що на 0,32 більше. Коефіцієнти ліквідної та розрахункової платоспроможності в динаміці розвитку підприємства збільшилися на 0,22 та 0,77 відповідно. Коефіцієнт ліквідної платоспроможності є найбільш жорстким критерієм ліквідності підприємства і показує, яку частину короткострокових зобов'язань може бути за необхідності погашено негайно. Бачимо, що з моменту існування підприємства динаміка розвитку підприємства є позитивною.

Фінансовий стан підприємства є основою його економічного благополуччя, тому фінансовий менеджмент постійно повинен розв'язувати протиріччя, що виникає між, тими завданнями, які стоять перед підприємством, та фінансовими можливостями їх реалізації.

Система управління прибутком є складовою частиною загальної системи управління підприємством. Ефективність будь-якої управлінської системи в значній мірі залежить від достовірного, повного та своєчасного інформаційного забезпечення. Чим більше диверсифікована операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства, тим вища роль відводиться якійсь інформації для прийняття управлінських рішень у сфері формування та використання прибутку.

Формування системи інформаційного забезпечення керування прибутком підприємства являє собою процес цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників для використання в процесі аналізу, планування і прийняття оперативних управлінських рішень. Ці показники формуються за рахунок зовнішніх (що знаходяться поза підприємством) і внутрішніх джерел інформації.

У процесі управління прибутком підприємства важлива роль відводиться формуванню прибутку з операційної діяльності. Основу операційної діяльності більшості підприємств становлять виробничо-комерційна та торгова діяльність, які доповнюються інвестиційною та фінансовою видами діяльності.

Операційна діяльність підприємства постійно відтворюється і здійснюється у вигляді замкнутого циклу. Період повного обороту всієї суми оборотних активів, у процесі якого відбувається послідовна зміна їхніх форм, називається операційним циклом.

Механізм керування операційним прибутком будується з урахуванням тісного взаємозв'язку цього показника з показниками обсягу реалізації продукції, доходів і витрат підприємства. Система цього взаємозв'язку, що одержала назву "взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку", дозволяє виділити роль окремих факторів у формуванні операційного прибутку і забезпечити ефективне керування цим процесом на підприємстві.

В умовах ринкової економіки прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Саме завдяки отриманню прибутку підприємство має можливість купувати нове устаткування, приміщення, транспорт. Тобто тільки завдяки прибутку може відбуватись розширене відтворення.

Основними факторами зростання прибутку підприємства є:

1. Зростання реалізації продукції;
2. Зниження собівартості продукції;
3. Зниження різного роду витрат, утрат, збитків.

Під час проведених розрахунків встановлено, що основним фактором, який впливає на величину прибутку на ПП „Агрофірма „Джерело” є виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). За досліджуваний період, тобто за останні три роки, виручка від реалізації продукції на підприємстві має стрімку тенденцію до збільшення. Так, у 2020 році, вона становить 2196,9 тис.грн., тоді як у 2018 році – 1167,9 тис.грн., що на 1029 тис.грн., менше.

Оцінка потенційних можливостей ПП „Агрофірма „Джерело”, заснована на аналізі займаної ніші і репутації на агропромисловому ринку, та факторах, що можуть негативно вплинути на показники прибутковості підприємства, дозволяють розробити комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва і, відповідно, збільшення прибутковості підприємства. Основними з них є заходи щодо збільшенню реалізації готової продукції за рахунок виходу на нові ринки збуту та впровадження нових схем реалізації продукції; зниження собівартості продукції; удосконалювання організаційної структури підприємства. Розрахунки показують, що їхня реалізація дасть можливість забезпечити підвищення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (відповідно в кінцевому випадку і чистого прибутку) у 2019р. на 270,3 тис.грн. у порівнянні з 2018р., та майже в 2 рази у порівнянні з 2020 роком та скорочення витрат підприємства на 5,4 тис.грн. у порівнянні з 2018 роком.

Для збільшення обсягів реалізованої продукції шляхом збільшення урожайності сільськогосподарських культур ми розробили приклад електронної технологічної карти вирощування цукрових буряків відповідно до природно-виробничих умов господарства, в якій формалізовано основні зв'язки ефективності вирощування - між площею, групою поля і рентабельністю, між кількістю внесення мінеральних добрив і валовим збором, між вибраною технологією, яка відповідає певному складу МТП та рентабельністю виробництва цукрових буряків, що є однією з актуальних проблем подальшого існування галузі виробництва цукру. ЕТК дозволяє за короткий час розробити стратегію виробництва продукції рослинництва підприємством, скласти бізнес-план, підібрати склад машинно-тракторного парку на перспективу, спланувати витрати і прибуток,



порівняти декілька варіантів і вибрати рішення, близьке до оптимального з точки зору рівня рентабельності тощо.

Ще одним найвагомішим важелем у вдосконаленні управління прибутком підприємства є запропонована нами нова організаційна структура підприємства. Таким чином, фінансовий Директор зможе виконувати функції декількох фінансово-економічних відділів, так як буває на великих промислових підприємствах. Маючи доступ до всієї фінансової інформації фінансовий Директор зможе за допомогою різних економіко-математичних методів, аналізів та прогнозів впливати на фінансові результати діяльності ПП „Агрофірма „Джерело”.

Також, за допомогою методу екстраполяції нам вдалося спрогнозувати прибуток ПП „Агрофірма „Джерело” на 2021-2025 роки. З проведених розрахунків виявлено стрімку тенденцію до збільшення фінансових результатів діяльності підприємства. Так, у 2022 році досліджуване підприємство зможе отримати прибуток у розмірі 1448 тис.грн., що на 579 тис.грн. менше ніж у 2021 році.

Основні напрямки удосконалення механізму формування і розподілу фінансових результатів нам вдалося запропонувати об'єднавши їх в кілька груп, з врахуванням його внутрішніх і зовнішніх зв'язків у рамках фінансового механізму і системи управління прибутком на ПП „Агрофірмі „Джерело”.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андронік О.Л. Вплив оподаткування на розвиток малого та середнього підприємництва в Україні. Економіка і організація управління. Донецький національний університет. Вінниця. 2020. №3 (39), С. 144-154. <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/9711>
2. Андронік О.Л., Воронін А.В. Можливості та загрози електронної комерції в Україні. Економіка і організація управління. Донецький національний університет. Вінниця. 2021. №4 (44), С. 118-130.
3. Ахновська І.О., Панасюк П.І. Антикризове управління підприємством в умовах економіки мінімального контакту. Економічний простір. №166. 2021.С. 42-48. URL: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/issue/view/41>
4. Ахновська І.О., Левченко О. Розвиток краудфандингу для фінансування малого бізнесу в умовах інформаційної економіки. Підприємництво та інновації. №28. 2021.С. 76-83. URL: <http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/408>
5. Біркентале В.В., Василенко В.М. Програмно-цільовий підхід до інвестиційного розвитку територій. - Економіка і організація управління. ДонНУ ім. В. Стуса, м. Вінниця. 2021. №2(42). С. 132-141. DOI: <https://doi.org/10.31558/2307-2318.2021.2.13>
6. Біркентале В.В., Зима А.О. Інноваційна діяльність як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств та регіонів. Вісник ДонНУ: Серія В: Економіка і право. Донецьк: ДонНУ. 2009. №1. С. 53-60.
7. Болгов В.Є., Витяганець І.М. Забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності як важлива ціль внутрішньофірмового бюджетування. Економіка і організація управління – ДонНУ ім. В. Стуса, м. Вінниця. № 1 (41) 2021 р. – С. 15-29. <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/10815/10720>

8. Болгов В.Є., Кушнір І.М. Механізм стратегічного фінансового планування на підприємстві ПрАТ «фармацевтична фірма «Дарниця» методом коефіцієнтного аналізу. Економіка і організація управління – ДонНУ ім. В. Стуса, м. Вінниця. № 1 (41) 2021 р. – С. 41-50.  
<https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/10817/10722>
9. Білик Т.О. Економіко-математичне моделювання формування чистого прибутку малого промислового підприємства. Формування ринкових відносин в Україні. 2020. № 11. С. 118-124.
10. Білик Т.О. Оцінка та вибір фінансово-економічних моделей прогнозування прибутку підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. - 2020. № 5. С. 7-9.
11. Білик Т.О. Теоретичні аспекти прибутку. /Формування ринкових відносин в Україні. 2015. № 7/8. С. 8-12.
12. Болдуєв М.В. Розвиток фінансових технологій удосконалення механізму підтримки сільгосптоваровиробників. Держава та регіони. Серія. Державне управління. 2020. № 2. С. 20-23.
13. Власюк Г.В. Проблеми та напрями вдосконалення обліку фінансових результатів. Держава і регіони. Серія . Економіка та підприємництво. №6. С. 60-64.
14. Воронін А.В. Європейська інтеграція та підтримка малого та середнього підприємництва в Україні. Економіка і організація управління. Донецький національний університет. Вінниця. 2020. №4 (40), С. 327-335  
<https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/10634>
15. Гаврилова Т.В. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємства і реалізації активності. Економіка та держава. 2019. №8. С.35-37.
16. Гончаренко Н.К. Удосконалення методики визначення результатів діяльності сільськогосподарських підприємств відповідно до вимог П(С) БО 30 "Біологічні активи". Бухгалтерський облік і аудит. 2020. № 11. С.39-48.
17. Господарський кодекс України від 16.01.03 №434-4.



18. Завадська Н.О. Удосконалення аналізу грошових потоків як джерела фінансування витрат виробництва. Держава і регіони. Серія . Економіка та підприємництво. 2020. N3. С. 85-89.
19. Завадська Н.О. Удосконалення системи показників аналізу грошових потоків. Держава і регіони. Серія . Економіка та підприємництво. 2020. N2. С. 51-55.
20. Іщук С.О. Циклічність економічних процесів: моделювання операційного циклу. Регіональна економіка. 2019. N3. С. 211-218.
21. Карпенко Г.В. Шляхи удосконалення фінансового стану підприємства. Економіка та держава. 2020. № 12. С. 61-62.
22. Клименко В.І. Маржинальний прибуток і проблеми оцінки інноваційних проектів. Економіка. Фінанси. Право. 2019. N11. С.23-25.
23. Ковальчук А.В. Удосконалення методики обліку фінансових результатів. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 7. С. 30-32.
24. Kaletnik G., Kozlovskyi S., Kozlovskyi V. Ekonomika Ukrainy–Economy of Ukraine. 2012. № 7. С. 16-25.
25. Kozlovskyi, S., Baidala, V., Tkachuk, O., Kozyrskaya, T. (2018), «Managament of the sustainable development of the agrarian sector of the regions of Ukraine», Montenegrin Journal of Economics, Vol. 14. № 4, pp. 175-190. <http://dx.doi.org/10.14254/1800-5845/2018.14-4.12>
26. Kozlovskyi, S., Grynyuk, R., Baidala, V., Burdiak, V., Bakun, Y. (2019), «Economic Security Management of Ukraine in Conditions of European Integration», Montenegrin Journal of Economics, Vol. 15. № 3, pp. 137-153. <http://dx.doi.org/10.14254/1800-5845/2019.15-3.10>
27. Коверга А.М. Роль прибутку у сучасній економіці. Таврійський науковий вісник. 2012. N49. С. 337.
28. Конституція (Основний закон ) Прийнята ВРУ України 28.06.96р.
29. Корнієнко Н.І. Аналіз чинників, що впливають на фінансовий результат діяльності підприємств. Держава та регіони. Серія. Державне управління. 2018. N4. С. 221-225.

30. Корнієв В.Л. Методичний підхід до аналізу фінансових результатів діяльності підприємств АПК. Економіка та підприємництво. 2018. №4. С.179-183.
31. Корнієв В.Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня цін на продукцію. Актуальні проблеми економіки. 2005. № 3. С. 97-104.
32. Костенко О.М. Формування прибутку в організаційно-правових формах господарювання. Економіка АПК. 2020. № 2. С. 74-76.
33. Клочан І. В., Трегубов О.С., Гнатенко І.А., Парохненко О.С. Управління розвитком підприємництва в інноваційній економіці: моделювання ефективного використання ресурсів та мінімізація трансакційних витрат. Інвестиції: практика та досвід № 17/2021. С. 6-10. DOI: 10.32702/23066814.2021.17.5 2.
34. Купалова Г.І. Удосконалення методології економічного аналізу в системі управління/ Формування ринкових відносин в Україні. 2010. № 7/8. С. 14-19.
35. Кучеренко Т. Формування показника чистого прибутку у звіті про фінансові результати. Бухгалтерський облік і аудит. 2020. № 4. С. 37-40.
36. Кучеркова С.О. Сутність та методика визначення фінансового результату діяльності підприємств. Економіка АПК. 2018. №5. С.78.
37. Кучеркова С.О. Факторне формування прибутку в сільськогосподарських підприємствах. Економіка АПК. 2010. №7. С.70.
38. Литвинова А.С. Порядок формування обліку фінансових результатів. Держава і регіони. Серія . Економіка та підприємництво. 2019. N3. С. 295-300.
39. Лобастов І.В. Моделювання економічної ефективності вирощування сільськогосподарських культур. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 10. С. 123-135.
40. Маханько В.Г. Концепція моделювання виробничої програми підприємства. Держава і регіони. Серія . Економіка та підприємництво. 2016. N5. С. 105-107.

41. Олексюк О.І. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасник компаній. Фінанси України. 2010. N12. С. 101-111.
42. Орленко С.С. Впровадження і адаптація системи управління прибутком на основі бюджетування для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Економіка та держава. 2011. N8. С.57-58.
43. Олійник Л.В. Стратегічні напрями забезпеченням фінансової стабільності підприємства. Фінанси, облік, банки. 2017. № 1 (22). С. 118–124. [https://r.donnu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/745/Oliinyk\\_4.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://r.donnu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/745/Oliinyk_4.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
44. Олійник Л.В., Скідченко А.О. Аналіз шляхів подолання підприємницьких ризиків на прикладі ТОВ «НОВА ПОШТА». Економіка і організація управління. 2020. № 2 (38). С. 68–80. <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/9381/9317>
45. Панасенко О.В. Вдосконалення фінансового планування на підприємстві з використанням економіко-математичних моделей. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 7. С. 219-227.
46. Перетятко А.Ю. Сучасні підходи до оцінки фінансово-господарської діяльності як основи ефективного управління підприємством. Економіка, Фінанси.Право. 2018. №11. С.19-20.
47. Пісьмаченко Л.М. Шляхи вдосконалення обліку фінансових результатів та їх відображення у фінансовій звітності підприємства. Держава і регіони. Серія . Економіка та підприємництво. 2012. N3. С. 195-199.
48. Попрозман Н.В. Синергетичний підхід до моделювання факторів економічного зростання. Формування ринкових відносин в Україні. 2019. N7/8 Вип.7. С. 68-72.
49. Порохня В.М. Моделювання розвитку людського потенціалу як головного фактора економічного зростання. 2011. N4. С.124-140.
50. Приказюк О.В. Класифікація прибутку в сільськогосподарських підприємствах. Економіка АПК. 2012. № 3. С. 99.



51. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99р. №996-XIV (із змінами та доповненнями).
52. Про внесення змін до Закону України „Про інвестиційну діяльність”: Закон України від 05.03.98р. №185/98-ВР.
53. Про плату за землю: Закон України від 03.07.92р. № 2535 XII (зі змінами та доповненнями).
54. Про податок на додану вартість: Закон України від 03.04.1997 №168/97-ВР.
55. Про систему оподаткування: Закон України від 25.06.91р. №1251-12.
56. Про фіксований сільськогосподарський податок: Закон України від 06.01.99р. №320-XIV (зі змінами та доповненнями).
57. Радчук О.І. Фінансовий результат як елемент управління підприємством. Аграрний форум. 2010. N9. С. 237.
58. Рядно О.С. Моделювання управління фінансами підприємств. Економіка України. 2011. N12. С.12-16.
59. Свиноус І.В. Розвиток селянських господарств в умовах перехідної економіки. Економіка АПК. 2003. № 6.С.30.
60. Солоненко Ю. В. Інтернаціоналізація сімейного бізнесу: сутність процесу та чинники впливу. Економіка і організація управління. Донецький національний університет імені Василя Стуса. Вінниця: ДонНУ, 2018. Вип. 2 (30). С. 84–91. <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/6021>
61. Солоненко Ю. В. Управління сімейним бізнесом в умовах ринкової економіки. Економіка і організація управління: збірник наукових праць. Донецький національний університет. Вінниця: ДонНУ, 2016. Вип. 3 (23). С. 417–423. <https://jeou.donnu.edu.ua/article/view/2915>
62. Складання звіту про фінансові результати (форма № 2, форма 2-М) //Бухгалтерія в сільському господарстві. 2019. N2. С. 21-28.
63. Старицький Т.Б. Мерчендайзинг як інструмент отримання додаткового прибутку. Маркетинг в Україні. 2012. № 2. С. 34-38.

64. Сук Л. Облік доходів і результатів діяльності. Бухгалтерія в сільському господарстві. 2011. N15/16. С. 37-49.
65. Ткаченко Є.Ю. Система управління прибутком підприємства. Аграрний форум. 2018. N9. С. 220-224.
66. Трегубов О.С., Лісовий Д.І. Резерви підвищення ефективності управління формуванням доходів і прибутку підприємства. Економіка і організація управління. №3-4 / 2014. С. 281-287. [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&Image\\_file\\_name=PDF/eiou\\_2014\\_3-4\\_43.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/eiou_2014_3-4_43.pdf)
67. Уланчук В. Формування звіту про фінансові результати суб'єктами малого підприємництва. Бухгалтерський облік і аудит. 2019. N1. С.21-26.
68. Уткіна Н.В. Економічний зміст фінансового результату діяльності підприємства: історичний аспект. Формування ринкових відносин в Україні. 2019. №11. С.133-137.
69. Уткіна Н.В. Метод нульового бюджетування як інструмент контролю фінансових результатів діяльності підприємства. Економіка та держава. 2019. №10. С.242-248.
70. Хомин І.Г. Резерви зростання прибутку в сільськогосподарських підприємствах. Економіка АПК. 2018. №4. С.91-98.
71. Фінанси підприємств. Під ред. А. М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 1998.
72. Цибок О.В. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур на сучасному етапі трансформації економічної системи. Формування ринкових відносин в Україні. 2005. № 3. С. 136-140.
73. Цивільний кодекс України №435-IV від 01.01.04р.
74. Червінська С.Л. Визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств. Агроінком. 2005. №1-2. С.92-96.
75. Червінська С.Л. Особливості визначення фінансових результатів діяльності аграрних підприємств. Облік і фінанси АПК. 2010. №6. С.107-109.

76. Шарманська О.С. Стимулююча функція прибутку: теоретичні і практичні проблеми її реалізації. Формування ринкових відносин в Україні. - 2011. N2. С. 19-23.
77. Шапуров О.О. Сутність, роль і об'єктивна необхідність удосконалення управління підприємствами. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 8. С. 138-146.
78. Ширягіна О.Є. Прибуток підприємства: історичний аспект. Формування ринкових відносин в Україні. 2011. N12. С. 156-159.
79. Yousuf, A., Haddad, H., Pakurar, M., Kozlovskiy, S., Mohylova, A., Shlapak, O., Janos, F. (2019), «The effect of operational flexibility on performance: a field study on small and medium-sized industrial companies in Jordan», *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 15(1), pp. 47-60. <http://dx.doi.org/10.14254/1800-5845/2019.15-1.4>



**ДОДАТКИ**

## Додаток А

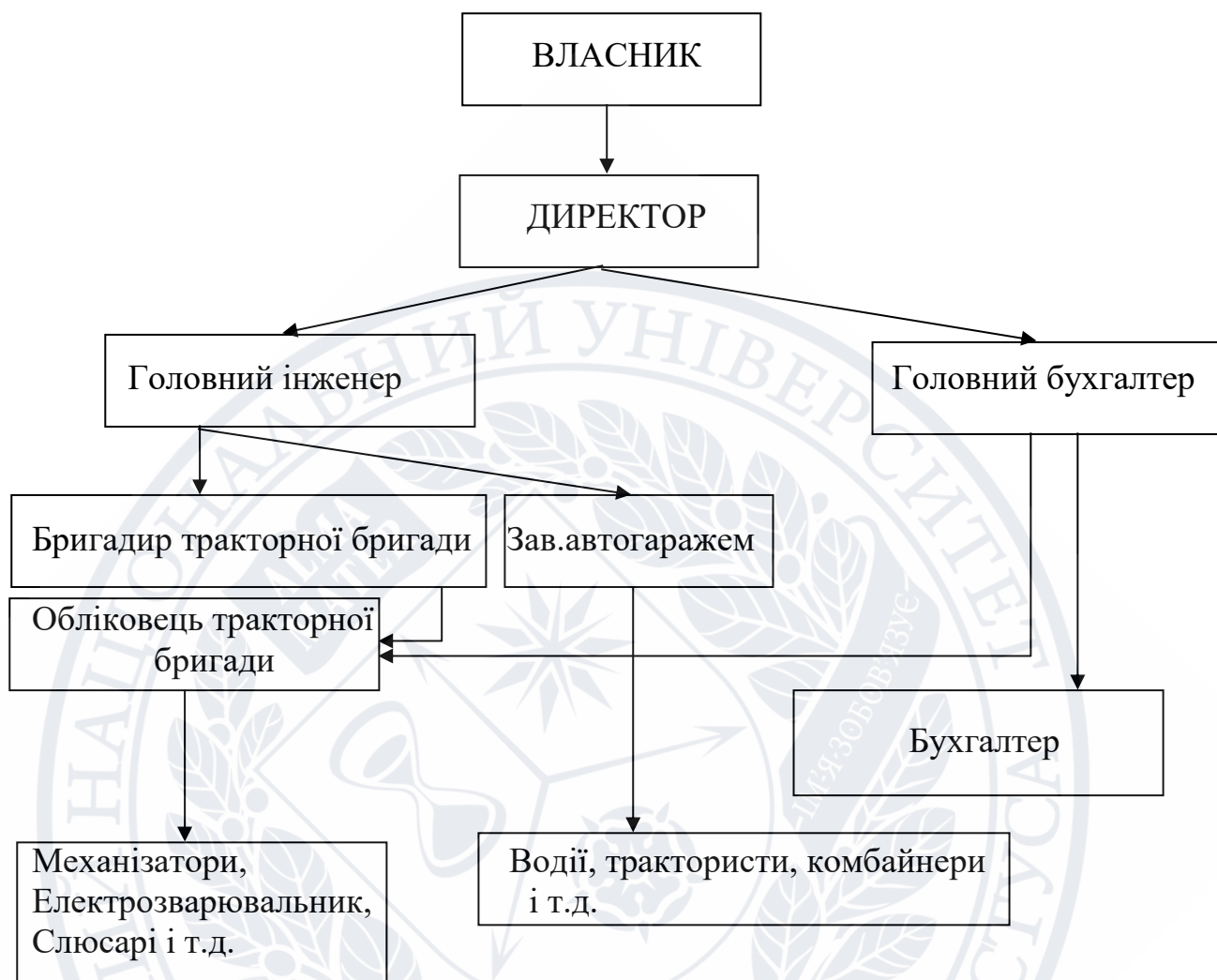


Рисунок А.1 – Структура персоналу ПП „Агрофірма „Джерело”

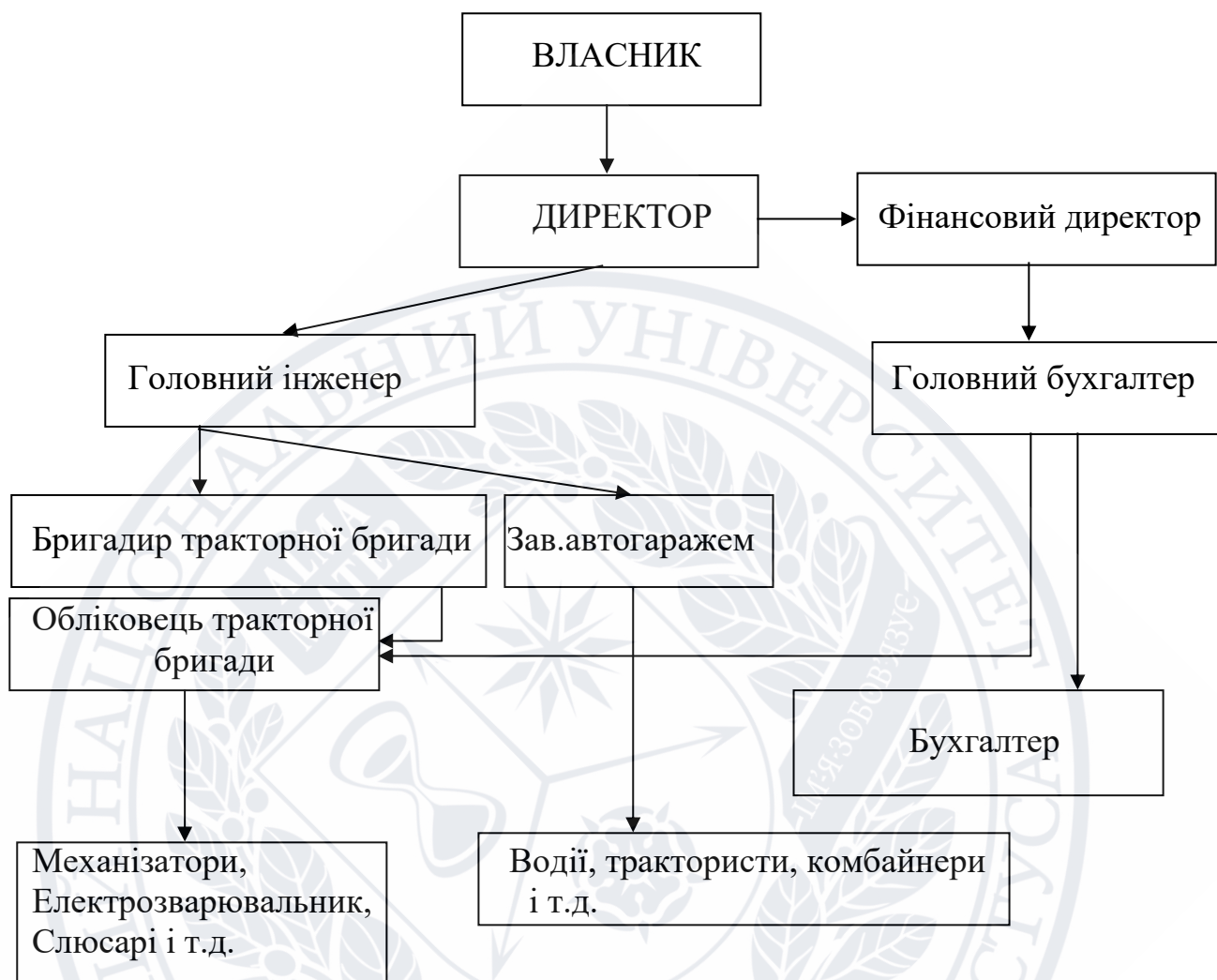


Рисунок А.2 – Модернізована структура персоналу  
ПП „Агрофірма „Джерело”



## Додаток Б

## Фрагмент екранної форми моделі ефективності вирощування цукрового буряка за звичайною технологією

Ефективність вирощування цукрового буряка за звичайною технологією											
Площа насаджень		100 га		Вартість насіння, грн./кг		70					
Врожайність основної продукції, ц/га		601		Закупівельна ціна, 1грн./т.		210					
Норма висіву насіння, кг/га		2									
Валовий збір основної продукції, ц		60050									
побічної продукції, ц		18015									
№п/п	Найменування технологічних операцій	механізмат.		робітники ручної праці			ПММ			витрати коштів на амортизацію	
		кількість нормо-змін	пряма оплата праці з нар.	норма виробітку	кількість нормо-змін	пряма оплата праці з нар.	витрати палива,л		вартість комплекс. палива,гр.	трактори, с.-г. комбайни, машини автомоб.	
							на одини-цю	на об"єм роботи			
	Основний обробіток ґрунту										
	Всього за період передпосівний обробіток 1 сівба	84,91	5180,13		0	0		8428,76	35269,17	21749,39	13759,45
	Всього за період Догляд за посівами	38,94	1756,93		19,72	730,06		2298,38	9163	3798,28	11626,84
	Всього за період Збирання врожаю	27,23	1173,92		386,18	11078,51		1132,48	3914,7	1821,84	3645,56
	Всього за період	1729	65513,6		12	456,4		102442,8	321657,7	215370,8	107082,8
	Разом		73624,5		417,9	12265		114302,5	370004,5	242740,4	136114,6
	З розрахунку на : 1 га, грн.		736,2		4,2	122,6		1143	3700	2427,4	1361,1
	1 ц., грн		1,2		0	0,2		1,9	6,2	4	2,3
	Структура витрат, %		5,8		0,03	1		9,1	29,3	19,3	10,8
№п/п	Найменування технологічних операцій	витрати, грн на									
		насіння	добрива мінеральні	добрива органічні	засоби захисту	інші витрати	Разом пр. в-ти,грн	фіксован. податок	орендна плата	Страхові платежі	Всього витрат
		14000	224122,9	60000	13277,2	5000	1151149,1	3500	16000	90281,3	1260930,5
	Разом										
	З розрахунку на : 1 га, грн.										
	1 ц., грн	0,2	3,7	1	0,2	0,1	19,2	0,1	0,3	1,5	21
	Структура витрат, %	1,1	17,8	4,8	1,1	0,4	91,3	0,3	1,3	3,6	100



**Додаток В**  
**Порівняння ефективності вирощування цукрового буряка за Українською  
інтенсивною та за звичайною технологією**

№ п/п	Найменування технологічних операцій	механізац.		ПММ			витрати коштів на амортизацію	
		кількість нормо-змін	пряма оплата праці з нар.	витрати палива, л		вартість комплекс. палива, гр.	трактори, комбайни, авто-моб.	с.-г. машини
				на одини-цю	на об'єм роботи			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Українська ефективна технологія</b>								
Разом витрат, грн		12782	11449		34120	121866	36080	63922
З розрахунку на : 1 га, грн.		128	114			1219	361	639
	1 ц., грн	0,32	0,29			3,05	0,9	1,6
Структура витрат, %		2,46	2,2			23,44	6,94	12,29
<b>Звичайна технологія</b>								
Разом витрат, грн		73625	12265		114302	370005	242740	136115
З розрахунку на : 1 га, грн.		736	123		1143	3700	2427	1361
	1 ц., грн	1,23	0,2		1,9	6,16	4,04	2,27
Структура витрат, %		5,84	0,97		9,06	29,34	19,25	10,79

Порівняльна ефективність застосування української інтенсивної технології за умови беззбитковості, коефіцієнти (раз)

З розрахунку на : 1 га, грн.	5,76	1,07	3,04	6,73	2,13
1 ц., грн	3,84	0,71	2,02	4,48	1,42