

Центральноукраїнський національний технічний університет

Економічний факультет

Кафедра „Економіка, менеджмент та комерційна діяльність”

Допущена до захисту:

Завідувач кафедри економіки,
менеджменту та комерційної діяльності
к.е.н., доцент

_____ Тетяна РЯБОВОЛИК
„03”_січня_ 2024 р.

(протокол засідання кафедри ЕМ та КД
№10 від „03”січня 2024 р.)

Кваліфікаційна робота

за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

на тему «Розробка напрямів підвищення прибутковості підприємства»

Виконав: здобувач вищої освіти
2 курсу, групи МЕ-22М
спеціальності 073 «Менеджмент»
ОПП «Менеджмент бізнес-організацій»

_____ Микола БАРАБАШ

Керівник: канд. екон. наук, доцент

_____ Ольга ГОРПИНЧЕНКО

Рецензент: канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

_____ Валерій ПОДПЛЕТНІЙ

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Сучасні підходи до вивчення економічної сутності прибутку підприємства	7
1.2. Особливості методів планування та прогнозування прибутку підприємства	15
1.3. Особливості формування та розподілу прибутку на підприємстві	24
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ДОСЛІДЖУВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА	39
2.1. Аналіз діяльності досліджуваного сільськогосподарського підприємства	39
2.2. Характеристика та аналіз господарської діяльності ТОВ «Богданівка»	48
2.3. Оцінка рівня прибутковості досліджуваного підприємства	52
РОЗДІЛ 3. ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	57
3.1. Ключові резерви підвищення результативності діяльності підприємства	57
3.2. Розробка заходів з підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств	63
ВИСНОВКИ	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	75
ДОДАТКИ	79

ВСТУП

Прибуток відображає результати господарської діяльності, ефективність виробництва, кількість і якість продукції. Стимулюючу дію має також прибуток, який впливає на формування прибутку підприємства та є джерелом коштів для розвитку підприємства. До факторів, які впливають на процес управління прибутком підприємства, належать: сфера діяльності підприємства та ефективність виробничої діяльності підприємства.

Прибуток є основним показником для будь-якого бізнесу, тому важливо визначити фактори, які впливають на зростання цього показника. Правильне планування прибутку залежить від кінцевих результатів роботи підприємства, достатності власних фінансових ресурсів, перспектив виробництва та можливості залучення додаткових джерел фінансування. Таким чином, прибуток є найважливішим чинником, що мотивує більш ефективну діяльність в умовах гострої конкуренції. Прибуток є основною метою виробничої діяльності всіх суб'єктів господарювання. Прибуток є результатом руху капіталу, вкладеного в підприємство. Проте отримані прибутки не можна повністю залишати у розпорядженні підприємств, значна частина яких вилучається до державного бюджету у вигляді відповідних податків. Крім того, відповідно до чинного законодавства, компанії спочатку зараховують цю частину свого прибутку відповідно до свого бюджету. У цьому виявляється вплив держави на напрями та масштаби використання прибутків (доходів) підприємств. Отже, з точки зору розподілу корпоративного прибутку, між компанією та країною існують фінансові відносини. Прибуток, що залишився в розпорядженні компанії, може розподілятися самостійно. Оскільки цей прибуток є універсальним джерелом залучення коштів на потреби підприємств і може використовуватися для накопичення і споживання, тобто для створення резервів, розвитку виробництва, соціально-культурних потреб, матеріального стимулювання працівників. Співвідношення споживання накопичення та розподілу прибутку визначає перспективи розвитку підприємств.

Значний внесок у дослідження поняття «прибуток» зробили відомі та видатні вчені країни та закордонні науковці. Результати досліджень проблем доходів, витрат, формування прибутку та його використання викладені в працях видатних вчених – класиків економічної науки: Д. Кейнса, К. Маркса, А. Сміта. Однак, незважаючи на це, залишаються теоретичні та практичні питання, які потребують подальшого вирішення. Це зумовлено, зокрема, новими організаційними та економічними умовами. Крім того, питання визначення результатів діяльності вимагають індивідуальних підходів до вирішення на рівні конкретного підприємства.

Актуальність цих питань, недостатність теоретичних розробок і практичних досліджень зумовили вибір теми дослідження.

Метою даної роботи є вивчення механізмів формування та розподілу прибутку підприємств, визначення резервів зростання прибутку підприємств. Для досягнення поставлених цілей сформульовані наступні завдання:

- аналіз теоретичних основ формування та розподілу прибутку підприємств шляхом визначення сучасних підходів до вивчення економічної сутності прибутку підприємства, особливостей методів планування, прогнозування, формування та розподілу прибутку на підприємстві

- оцінити ефективність формування та використання прибутку підприємства шляхом дослідження господарської діяльності та оцінки рівня прибутковості підприємства;

- розробити шляхи підвищення прибутковості підприємства шляхом пошуку ключових резервів підвищення результативності діяльності підприємства та розробки заходів з підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств.

Об'єктом дослідження є фінансово-господарська діяльність підприємства ТОВ «Богданівка», що відноситься до підприємств сфери сільськогосподарського виробництва.

Предмет - сукупність теоретико-методологічних засад щодо управління прибутковістю сільськогосподарських підприємств.

Теоретичні методи дослідження: аналіз; синтез; індукція; дедукція; порівняння. Використані в роботі емпіричні методи дослідження: спостереження, факторний аналіз бази даних. Цією інформаційною базою є законодавчі акти України з питань формування та використання прибутку, спеціальні документи та публікації вітчизняних і зарубіжних вчених з цих питань. А також звіт про діяльність підприємства за 2018-2022 рр., дані бухгалтерської та фінансової служби підприємства та внутрішні звіти.

Новизна отриманих результатів полягає в удосконаленні підходів до підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємствах. Дана робота має важливе практичне значення при вирішенні суміжних завдань, таких як визначення фінансових результатів, формування та розподіл прибутку підприємств об'єкта дослідження та підприємств подібної діяльності.

За результатами виконання кваліфікаційної роботи підготовлено та опубліковано тези доповіді на тему: «Підвищення прибутковості сучасних підприємств: виклики та резерви», які були представлені на V Ювілейній Міжнародній науково-практичній конференції «Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України»).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сучасні підходи до вивчення економічної сутності прибутку підприємства

Основним комплексним показником фінансових результатів господарської діяльності підприємства є прибуток. Компанія здійснює виробничу, науково-дослідну та комерційну діяльність для досягнення відповідних результатів. Прибуток є однією з основних категорій виробництва товарів. Це в основному виробнича категорія, яка репрезентує відносини, що складаються в процесі суспільного виробництва. Прибуток - це частина доданої вартості продукції, яку компанія продає, яка залишається після оплати витрат на виробництво. Прибуток – категорія економічна. У багатьох літературах його сутність пояснюється тим, що він є частиною додаткової виробничої вартості, представленої фондами, частиною чистого доходу та однією з його форм [20]. Як економічна категорія прибуток є грошовим вираженням чистого прибутку та основною формою грошових заощаджень суб'єктів господарювання. Він описує прибутковість бізнесу, дохід від інвестицій та властивості, які використовуються у відповідній діяльності. Показником ефективності діяльності підприємства є прибуток, тобто фінансовий результат його діяльності. Прибуток є найважливішою економічною категорією ринкових відносин і виконує багатofункціональні функції.

Як найважливіша економічна категорія ринкових відносин прибуток виконує кілька оціночних функцій. Прибуток є еталоном і показником ефективності підприємства. Іншими словами, той факт, що він є прибутковим, свідчить про те, що бізнес працює ефективно. Однак компаніям, як правило, потрібен певний розмір надходжень, щоб задовольнити потреби всіх зацікавлених сторін: власників бізнесу, працівників і кредиторів бізнесу. Прибуток як кінцевий фінансово-економічний результат діяльності підприємства відіграє важливу роль у ринковій економіці. Він визначає цільовий стан, що визначає економічну поведінку суб'єкта

господарювання, добробут якого залежить від розміру та розподілу прибутку (включаючи його податки), що використовується в національній економіці. Прибуток у відтворюваній ринковій економіці є зростанням власного капіталу і є основним джерелом корпоративного основного капіталу та розширення оборотного капіталу, оскільки рішення щодо дивідендної та інвестиційної політики зосереджуються лише на залишковому прибутку компанії після сплати податків. Розподіл прибутку є джерелом формування бюджетів усіх рівнів. Він з'являється в бюджеті у вигляді податків і економічних санкцій і використовується на різні цілі, визначені розпорядником бюджетних коштів і затверджені законом.

Основні фактори, що впливають на величину та рівень прибутку підприємства:

1. Рівні закупівельних цін на сировину, матеріали та паливо.
2. Рівень цін реалізації промислової продукції.
3. Обсяг реалізації виробленої продукції.
4. Податкова система підприємства та рівень оподаткування.
5. Рівень оподаткування вартості готової продукції.

Залежно від форми прибутку можна поділити на такі види.

1. Валовий прибуток - розраховується як різниця між чистим доходом від продажу та собівартістю проданих товарів.

2. Операційний дохід - це балансовий дохід, скоригований на різницю між іншими операційними доходами та операційними витратами. Окрім операційних доходів, інші операційні доходи відображають обсяг, створений господарською діяльністю.

3. Прибуток від повсякденної діяльності - це операційний дохід, скоригований на фінансові доходи та фінансові витрати.

4. Чистий прибуток - це прибуток, доступний для розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток. Чистий прибуток підприємства може бути використаний у двох напрямках:

- фонд забезпечення - створюється резервний фонд для забезпечення виробничих та інвестиційних потреб;

- фонд споживачів, який сплачують власники та пайовики, щедро винагороджує працівників за їхню роботу над вирішенням соціальних проблем. Для оцінки розміру прибутку за функціями, які вони виконують, слід розглянути різні види прибутку за ознаками класифікації.

Види прибутку підприємства класифікуються наступним чином:

1. За видом діяльності його можна поділити на такі категорії:

- прибуток від цільової діяльності - це прибуток, отриманий від продажу товарів (надання платних послуг);

- доходи від інших видів діяльності. Види діяльності відносяться до невиробничої діяльності. Тобто дохід від транспортної, посередницької діяльності тощо;

- прибуток від продажу майна відноситься до прибутку від реалізації основних засобів і нематеріальних активів;

- позареалізаційний дохід - відноситься до прибутку від інвестиційної діяльності, оренди майна та участі в інших компаніях.

2. Розрізняють за порядком визначення:

- балансовий прибуток - це прибуток, який відображає кінцеві результати різних видів діяльності. Загальний балансовий прибуток визначається за даними бухгалтерського обліку;

- оподатковуваний прибуток - це сума прибутку, що визначається як різниця між загальним доходом і загальними витратами платника податків підприємства;

- чистий прибуток відноситься до податку на прибуток та інших податків, сплачених компанією, обов'язкові платежі та наявний прибуток, що залишився після виплати операційних видатків на ведення основних видів діяльності.

3. Залежно від методу оцінки його можна розділити на такі категорії:

- номінальний прибуток - це фактично отриманий прибуток;

- реальний дохід - це номінальний дохід з поправкою на інфляцію.

4. Розрізняйте за метою визначення:

- бухгалтерський прибуток - прибуток, що відповідає балансу;

- економічний прибуток - це прибуток, який є різницею між доходом від продажу та всіма витратами підприємства, включаючи вартість втрачених можливостей. Альтернативна вартість вважається вартістю будь-якого спожитого ресурсу і не є найкращою альтернативою розрахунків економічних показників на основі його використання.

5. Залежно від розміру підприємства розрізняють наступне:

- мінімальний прибуток означає прибуток після оподаткування, який задовольняє власника підприємства на основі встановленого мінімального прибутку на інвестований капітал, тобто, у кількісному вираженні, мінімальний прибуток відповідає середній потенційній процентній ставці за банківськими депозитами;

- цільовий прибуток - прибуток, який визначає цільову функцію фірми і залежить від обраної стратегії.

Це може бути нормальним, тобто для досягнення норми прибутку на інвестований капітал, або це може бути необхідним, тобто для задоволення потреб у капіталі виробництва підприємства та соціального розвитку. Максимальний прибуток стосується того, що компанія отримує від цієї діяльності коли граничний дохід дорівнює граничним витратам. Прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси розвитку суспільства, виробництва та розподілу ВВП. При цьому прибуток є кінцевим показником і є результатом фінансово-господарської діяльності, що здійснюється підприємствами як суб'єктами комерційної діяльності [7]. Тому прибуток відображає його результати і на нього впливають різноманітні фактори. Формування прибутку підприємства має свої особливості і залежить від його сфери діяльності, сектора економіки, форми власності та ступеня розвитку ринкових відносин. Фінансові показники підприємства, що формуються за рахунок прибутку, відображаються в бухгалтерських розрахунках в офіційній звітності суб'єктів господарювання, на показники яких впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності, калькулювання собівартості продукції (послуг), основних витрат, визначенні фінансові операції та інші видатки

(збиток) від процесу здійснення господарської діяльності. Отже, на формування абсолютного прибутку підприємства впливають такі фактори: результати, тобто ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, обсяги діяльності, умови ведення бухгалтерського обліку та фінансові результати, податкове навантаження передбачене законодавством України. Прибуток за визначенням бухгалтерського обліку формується за рахунок фінансових результатів операційної діяльності (зазвичай це основна частина загальних фінансових результатів операційної діяльності), інвестиційної та фінансової діяльності.

Найважливішим чинником формування прибутку виробничих підприємств є прибуток, отриманий від реалізації продукції, товарів, проектів і послуг, який включається до складу прибутку від операційної діяльності та є частиною операційного доходу. Прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) залежить від основної діяльності суб'єкта господарювання. Прибуток - це частина виручки від реалізації. Але розмір прибутку лише визначає розмір прибутку в певному періоді (кварталі, році) за даними бухгалтерського обліку та дає структурну і логічну схему формування прибутку від реалізації продукції, а також основні показники, що відображають прибуток.

Процес формування та його розподіл на об'єкті господарювання наведено на рис. 1.1.

Прибуток від реалізації безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації та собівартості. На зміну обсягу реалізації впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку від ціни продукції (рентабельність продукції). Варто зазначити, що внаслідок зміни умовних витрат (зміни обсягу) та зміни обсягу виробництва залишок нереалізованої продукції впливає не лише на обсяг реалізації, а й на її собівартість. Основний вплив (що використовуються для зміни залишку непроданої продукції) на обсяг і прибуток від продажу полягає в тому, що певна сума прибутку закладається в ціну продукту. В умовах становлення ринкової економіки держава зазвичай вже не регулює рентабельність продукції. Отже, прибуток компанії можна збільшити за рахунок збільшення частки прибутку та рівня цін на окремі продукти.

Пом'якшує цю ситуацію недостатня конкуренція у виробництві та реалізації різноманітної продукції та монополізм окремих компаній.

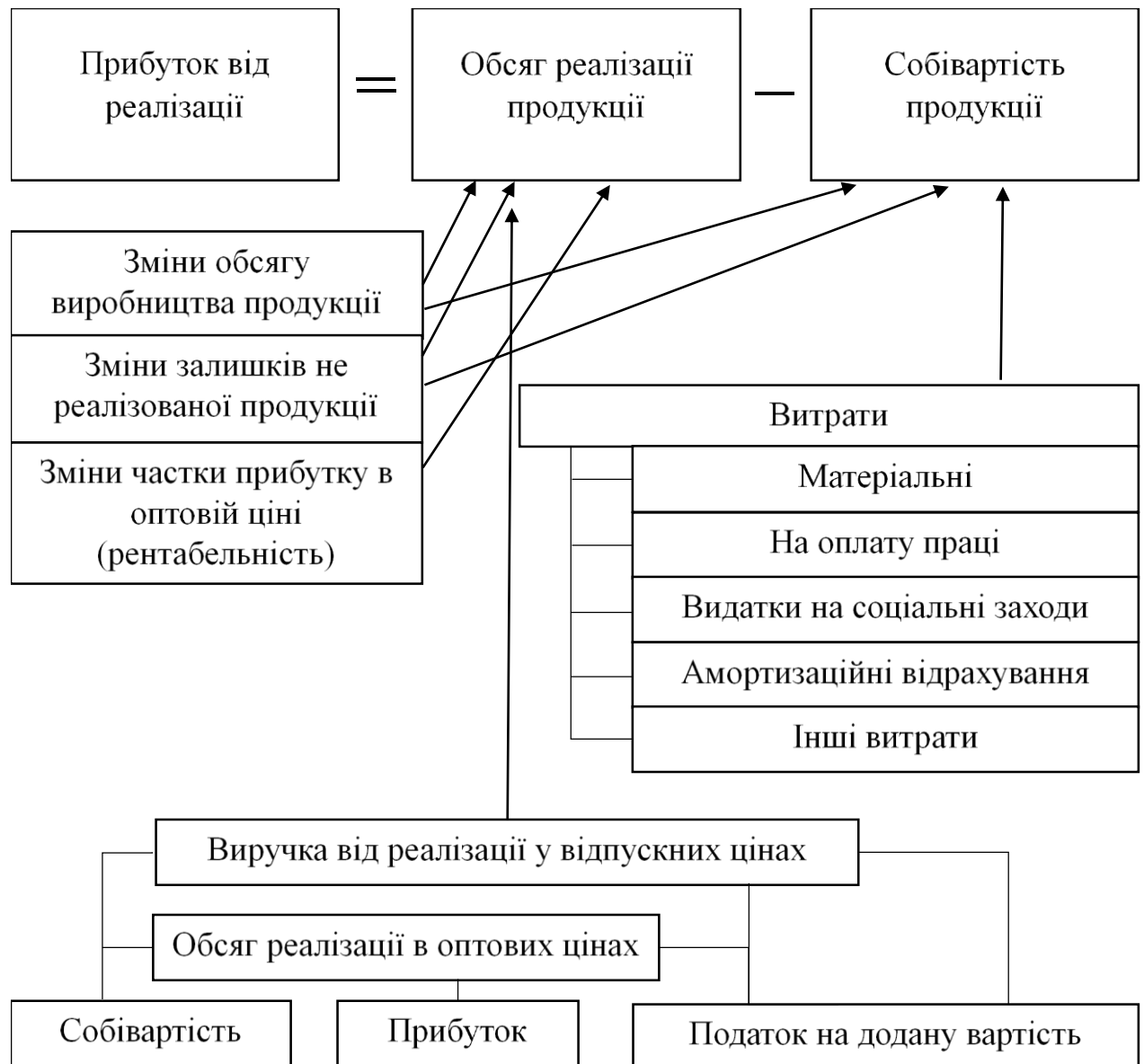


Рис. 1.1. Схема процесу формування та розподілу на підприємстві

Джерело: [25]

Отже, можна зробити висновок, що здатність підприємства впливати на баланс між прибутком від продажів, зміною випуску, нереалізованою продукцією та прибутковістю має велике значення. Собівартість є загальним якісним показником діяльності підприємства та показником ефективності. Формування собівартості продукції має певні особливості. Як зазначалося раніше, компанії можуть значно впливати на формування витрат. Однак слід враховувати наступні фактори:

По-перше, що є витратами, які можна віднести до безпосередніх на здійснення господарської діяльності та процес виробництва. Витрати на виробництво, що включаються до собівартості продукції, групуються за такими елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, внески на соціальне страхування, амортизація основних засобів і нематеріальних активів та інші витрати;

По-друге, розмір деяких із цих витрат також коригується державою шляхом визначення нормативів відрахувань. В основному це стосується наступних елементів витрат. Внески на соціальні заходи (державне пенсійне страхування, соціальне страхування), амортизація основних засобів і нематеріальних активів, інші витрати (земельний та транспортний податок, комунальний податок). Без калькулювання собівартості неможливо визначити фінансові результати виробничо-господарської діяльності підприємства. Зниження собівартості продукції, тобто зниження собівартості продукції, є важливим резервом збільшення виручки від реалізації. Цього можна досягти, використовуючи низку факторів, які зменшують такі витрати. Для цього необхідно знати: повний перелік витрат, функціональні складові та складові витрат, які необхідно враховувати за сферами та галузями господарської діяльності. Слід зазначити, що значно покращено самостійність прийняття рішень підприємствами всіх форм власності. Однак вони не можуть порушувати чинні закони та нормативні акти з цих питань. Відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, що діють з 2002р., (включаючи «собівартість» у статті 16 Стандартів бухгалтерського обліку). Собівартість реалізованої продукції включає виробничу собівартість продукції, реалізованої протягом звітного періоду, нерозподілені постійні витрати та наднормативні виробничі витрати. У міру розвитку ринкових відносин виникають нові фактори формування прибутку, які необхідно враховувати в економічному аналізі. Типово негативною рисою поточних умов ведення бізнесу є зростання дебіторської та кредиторської заборгованості. Незбалансованість дебіторської та кредиторської заборгованості стала важливим фактором формування прибутку.

Враховуючи те, що деякі українські підприємства зазнають збитків, необхідно розглядати ефективність банківських кредитів та мінімізації збитків. Безсумнівно, що компанії з великою часткою постійних витрат отримують найбільшу вигоду від використання позикових коштів. Прибуток є не тільки функціональним, а й інституційним, що в основному відображено в податковому законодавстві. Таким чином, змішування або спеціалізація виробництва призводить до зміни податкових платежів. І це разом із змінами в кількості необхідної ліквідності безпосередньо відображається на прибутках компанії. Методи аналізу прибутку, які враховують вплив цього фактора, підвищують обґрунтованість управлінських рішень у сферах злиття та виділення бізнесу. У процесі дослідження було виявлено, що якщо виробничу структуру підприємства розглядати з точки зору кількості виробленої продукції, то впливають наступні правила: чим більший масштаб підприємства, тим більший випуск продукції, і вищий рівень ефективності виробництва. У зв'язку з цим для того, щоб усі суб'єкти ринкових відносин мали однакові умови господарювання, необхідно вдосконалити податкове законодавство та закріпити залежність податкових ставок від прибутку. Сучасні методи аналізу прибутку не повністю враховують вплив часу. Зазвичай це робиться за допомогою дисконтування витрат і прибутку, тобто скорочення різних витрат до одного моменту часу. Такий підхід необхідний, оскільки капітальні витрати з часом продовжують зростати. У сучасній економіці вплив часу на фінансові показники стає все більш різноманітним. Його вплив також відображається в законодавчо встановлених термінах розрахунку прибутку та сплати податку, термінах реалізації та віднесенні собівартості продукції. Отже, фактор часу сам по собі впливає не на фінансові результати діяльності підприємства, а на різноманітні виробничі фактори та фінансову діяльність, що відбуваються в часі.

Коли вказаний діапазон розрахунку доходу менший, стягується більший податок на прибуток, і навпаки. Це пояснюється тим, що чинне законодавство, як правило, не дозволяє використовувати прибуток поточного року для покриття збитків попереднього періоду. Виникає парадоксальна ситуація, тобто фактично

згідно з чинним законодавством стягується податок на прибуток. Обсяг продажів, обсяг прибутку та рівень рентабельності залежать від обраної компанією маркетингової та фінансової діяльності. Ці показники відображають різні сторони управління.

1.2. Особливості методів планування та прогнозування прибутку підприємства

Існує декілька методів планування операційного прибутку: метод екстраполяції, прямий економічний (аналітичний) метод (розраховується виходячи із собівартості 1 грн продукту). У процесі планування також визначається: валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від повсякденної діяльності та чистий прибуток. Екстраполяція є найпростішим способом планування отримання прибутку від бізнесу. Він ґрунтується на результатах тренд-аналізу динаміки рентабельності, валового прибутку та чистого прибутку за попередні періоди та визначає «лінію тренду», яка прогнозує обсяг цих показників. Проте цей спосіб планування операційного прибутку є найменш точним, оскільки не враховує фактори, що на нього впливають. Цей метод можна використовувати лише на етапі попереднього планування і лише на відносно короткі прогнозні періоди (місяці, квартали). Зазвичай для менших партій товару використовується метод прямого розрахунку. Підсумок є основою для розрахунку прибутку.

Розраховується на основі різниці між виручкою від реалізації продукції (за відповідними цінами, без податку на додану вартість та податку на споживання) та собівартістю.

Плановий прибуток (Пп) розраховується за такою формулою:

$$\text{Пп} = \text{ВДп} - \text{Вп} - \text{ПДВп} - \text{ППп}; \quad (1.1)$$

де ВДп — планова сума валового доходу;

Вп — планова сума валових витрат;

ПДВп — планова сума податків, які сплачуються з доходу;

ППп — планова сума податків, які сплачуються з прибутку.

Аналітичний підхід базується на вивченні тенденцій у прибутках і прибутковості та прогнозуванні змін факторів, що впливають на їх значення.

Величина можливого прибутку визначається за формулою:

$$П_{\text{можл}} = (P_{\text{ртп}} * T_{\text{п}}) / 100 + \Delta ПД\Phi \quad (1.2)$$

де $P_{\text{ртп}}$ - рівень рентабельності товарообороту звітного n-го періоду, %;

$T_{\text{п}}$ — плановий товарооборот;

$\Delta ПД\Phi$ — прогнозні зміни прибутку підприємства за рахунок змін факторів, що впливають на його величину.

Крім прямого методу, цей метод використовується для різноманітної продукції, що реалізується компанією, оскільки він дозволяє виявити вплив різних факторів на запланований прибуток.

Прямий метод. Прибуток розраховується на основі різних видів виробленої та реалізованої продукції за такою формулою:

$$П_{\text{р}} = \sum_{i=1}^n P_i N_i \quad (1.3)$$

де $P_{\text{р}}$ – прибуток від реалізації запланованого випуску продукції, тис. грн;

n – кількість товарних категорій;

P_i – прибуток від реалізації продукції, яка визначається оптовою ціною товару мінус повна собівартість.

Прямий метод планування прибутку підходить для великих виробничих підприємств для планового розрахунку собівартості продукції.

На підприємствах серійного та одиничного виробництва використовується планування прибутку за показником собівартості продукції на 1 грн. Це менш точний метод розрахунку прибутку для підприємства в цілому від виробництва та реалізації всієї продукції. Припустимо, що використовуються дані про собівартість продукції, реалізацію продукції за попередній період та очікувані зміни на наступний період. Економічні (аналітичні) методи застосовуються на різних типах виробничих підприємств. За допомогою цього методу можна визначити не тільки загальний прибуток, а й вплив зміни різних факторів: обсягу виробництва, собівартості, рівня оптових цін і рентабельності, кількості і якості продукції. Для порівнянної продукції виробленої в минулому році і продукції виробленої в поточному плановому періоді прибуток розраховується окремо за цим методом. Аналіз витрат і вигод (CVP) є досить поширеним методом фінансового планування. Це дозволяє:

1) Визначити обсяг виробництва та обсяг реалізації продукту з точки зору беззбитковості;

2) Визначити цільовий розмір прибутку;

3) Визначте максимального планового об'єму виробництва. Подальше збільшення граничного об'єму виробництва продукту призведе до зменшення прибутку, оскільки граничний прибуток починає зменшуватися. Суть цього методу полягає в знаходженні точки беззбитковості, тобто мінімального обсягу продажів. З точки беззбитковості підприємство не має збитків. У цьому випадку вартість бізнесу дорівнює його доходу, який можна виразити наступною формулою:

$$\text{Опр} \times \text{Ц} = \text{Спост} + V \times \text{Опр}, \quad (1.4)$$

де Опр — обсяг продажу, шт;

Ц — оптова ціна продажу, грн;

Спост — величина постійних (фіксованих) витрат, грн;

V — величина змінних витрат на одиницю продукції, грн.

Тоді, $\text{Окр} = \text{Спост} / (\text{Ц} - V)$, точка беззбитковості Окр - це обсяг продажів, при якому ціна продажу продукту перевищує його витрати на виробництво та реалізацію.

Нормативний підхід. Умовою для використання даного методу є наявність у підприємства відповідної нормативно-правової бази. Зазвичай використовуються такі критерії:

- рентабельність власного капіталу (мінімальним еквівалентом прибутку може бути середня процентна ставка за депозитами на валютному ринку);

- рентабельність операційних активів. Цей коефіцієнт можна виразити як співвідношення валового прибутку до чистого прибутку;

- рентабельність продажів на одиницю (ситуація може бути середньою галузевою рентабельністю продажів на одиницю протягом попереднього періоду планування). Метод формування планового прибутку забезпечує тісний зв'язок його планових показників зі стратегічними цілями управління прибутком протягом планового періоду. Основою цього методу розрахунку є попереднє визначення потреби у власних фінансових ресурсах за рахунок чистого прибутку підприємства.

Він розраховуватиметься для кожного елемента потреби та охоплюватиме як капітал, так і споживання.

Відповідно до цільової суми чистого прибутку визначається цільова сума загального операційного прибутку та цільова сума маржинального операційного прибутку відповідно.

Методи прогнозування грошових потоків. Він базується на поточному плані надходжень і видатків коштів компанії на господарські операції.

Використання цього методу дозволяє узгодити плановий операційний прибуток з чистим грошовим потоком від операційної діяльності та уточнити його формування в різні періоди (зараз плани капітальних надходжень і видатків, як правило, складаються на місячній основі). Методи моделювання прибутковості потребують ретельного аналізу та прогнозних розрахунків. Спочатку визначають основну факторну систему, яка має безпосередній логічний зв'язок з формуванням операційного чистого прибутку підприємства. Процес розподілу прибутку підприємства є багаторівневим і залежить від багатьох факторів. Прибуток, що залишився, отриманий компанією, слід розділити на дві основні частини:

а) кошти, які використовуються для виплати власникам бізнесу у вигляді дивідендів по акціях або відсотків на акціонерний капітал;

б) кошти на наступний період розвитку бізнесу. Цей процес розподілу прибутку називається дивідендною політикою компанії, а її вибір визначають власники та фінансові менеджери компанії.

Наступним етапом розподілу прибутку є створення спеціальних фондів розвитку підприємства. Сучасна практика поділяє ці фонди на три основні категорії:

а) фонди заохочення персоналу підприємства;

б) інвестиційні кошти, що використовуються для збільшення активів підприємства;

в) резервні фонди або страхові фонди.

Кожне з видів цих фінансових ресурсів має чітку мету подальшого використання. Чинне законодавство України регулює формування корпоративних

резервів. На завершальному етапі розподілу прибутку пропонується розподілити кошти кожного фонду за різними напрямками витрат. Тому фонди оплати праці персоналу підприємства можна розділити на додаткове преміювання працівників за рахунок прибутку та додаткові соціальні виплати працівникам на колективній та індивідуальній основі.

Інвестиційні кошти, що використовуються для збільшення активів компанії, можна розподілити за типом цих активів - основні засоби, нематеріальні активи, власні оборотні кошти тощо. Серед найбільш складних і принципових питань розподілу прибутку найважливішим є формування коефіцієнта розподілу між винагородою, що виділяється власникам, і залученими коштами для наступного етапу розвитку підприємства. Політика виплати остаточних дивідендів є механізмом розподілу прибутку компанії: спочатку генеруються кошти, необхідні для розвитку компанії в наступному періоді відповідно до потреб компанії, а потім частина, що залишилася, йде на витрати. Створення фондів дивідендів. Ця дивідендна політика формується під переважним впливом корпоративних інвестиційних можливостей і загального розподіленого прибутку. Оскільки такий підхід передбачає значне реінвестування прибутку в розвиток бізнесу, його ринкова вартість швидко зростає. Однак за такої дивідендної політики прибутковість інвестицій, отриманих власником, зазвичай нижча, ніж на фінансовому ринку, а в деяких випадках дивідендів взагалі немає. Таку дивідендну політику зараз дотримується більшість державних підприємств України, щоб забезпечити самофінансування свого розвитку. Стабільна політика виплати дивідендів відображає стабільність акцій у часі. Загалом розмір дивідендів відповідає середній нормі прибутку на вкладений капітал і не залежить від економічних показників компанії. Така дивідендна політика створює умови для прогнозованості доходів акціонерів. Однак компанії можуть застосовувати таку дивідендну політику, доки економічні та ринкові умови стабільні. На сучасному етапі економічного розвитку України немає умов, які б завадили підприємствам-виробникам ефективно реалізовувати цю політику.

Політика виплати мінімальної стабільної дивідендної премії поєднує дві характеристики, розглянуті раніше. Фіксована мінімальна стабільна виплата дивідендів дозволяє компанії задовольняти необхідні інвестиційні потреби та збільшувати виплати в періоди, коли отримуються більші прибутки або не реалізуються ефективні інвестиційні проекти. Така політика розподілу прибутку дозволяє компанії враховувати економічні умови, в яких вона працює, і створює відповідні очікування акціонерів щодо отримання «додаткових дивідендів». Однак виплата мінімальних дивідендів акціонерам у довгостроковій перспективі призведе до меншого доходу для них (порівняно з альтернативними капіталовкладеннями) і не призведе до відповідного збільшення темпів зростання ринкової капіталізації компанії. У сучасних економічних умовах цим займаються одиниці виробничих компаній обирають таку політику, оскільки навіть найменші компанії не можуть гарантувати стабільні виплати акціонерам. Політика фіксованих дивідендів заснована на збільшенні в кожному періоді і досягла певного рівня розвитку на практиці західних країн серед компаній, які освоїли нову ринкову нішу і знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого циклу. Ці компанії вкрай потребують постійного зростання власного капіталу. Для задоволення цього попиту постійно випускаються додаткові акції, а постійне зростання дивідендів забезпечує його інвестиційну привабливість. В Україні деякі новостворені акціонерні товариства вже заявили про таку політику, але збільшення дивідендних виплат відбувається не за рахунок збільшення виробничої діяльності (а отже, збільшення суми та рівня прибутку), а за рахунок збільшення в вкладів власний капітал (так звана фінансова піраміда). Ця політика призвела до банкрутства більшості цих акціонерних товариств, і інші акціонерні товариства також відмовилися від дивідендної політики.

Коефіцієнт виплати дивідендів представляє частку чистого прибутку компанії, яка безпосередньо використовується для виплат і використовується для вимірювання ефективності. Цей показник розраховується за такою формулою:

$$\text{КДВ} = \text{ФДВ} / \text{ЧП} * 100 \quad (1.5)$$

де КДВ - норма виплати дивідендів, %;

ФДВ - розмір фонду виплати дивідендів, сформований у процесі розподілу прибутку відповідно до обраного типу дивідендної політики;

ЧП - сума чистого прибутку, доступного для розподілу, реалізованого компанією протягом звітного періоду.

Відповідно до умов діяльності та конкретних потреб розвитку, фінансові ресурси отримані в наслідок прибутку в наступного етапу розвитку компанії будуть розподілені між різними фондами та галузями. При цьому пріоритетними мають бути напрями розвитку бізнесу, актуальні для реалізації інвестиційних можливостей. Це дає можливість збільшити розмір використовуваного власного капіталу, тим самим збільшуючи ринкову вартість компанії. Та призвести до удосконалення управління прибутком підприємства.

Кінцевим результатом формування фінансових ресурсів торговельного підприємства є забезпечення його стабільності та конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг. Будь-яке підприємство, незалежно від форми власності та виду діяльності, буде виконувати свої функції за рахунок отриманого прибутку та використовувати кошти на власний розвиток, соціальні потреби, фонди матеріального заохочення тощо. Тому в сучасних умовах прибуток є не тільки важливим показником, а й метою діяльності ринкових структур, таких як комерційні підприємства, асоціації та об'єднання.

Управління доходами підприємства включає фазу аналізу раннього планового періоду та прогноз кількісного та оптимізаційного складу планового періоду. Основні типові елементи аналізу прибутку на початку планового періоду підприємство має:

- динамічний аналіз загального прибутку та показників рентабельності;
- визначення складу загального прибутку за основними видами;
- аналіз фінансового забезпечення розвитку підприємства за звітний період, аналіз основних напрямів використання прибутку, і адекватність прибутку.

З точки зору визначення розміру прибутку від підприємницької діяльності, фінансової підприємницької діяльності та іншої повсякденної діяльності, прогнозування прибутку підприємства здійснюється лише в межах його повсякденної діяльності. Основні методи формування прибутку компанії включають метод прямого класифікаційного розрахунку, метод аналізу плану

прибутку та систему аналізу "витрати, продажі, співвідношення прибутку". Загальними методами максимізації та збільшення зростання прибутку у фінансовому менеджменті є:

- порівняння граничного доходу та граничних витрат з використанням методу граничного аналізу, заснованого на оптимізації витрат, випуску та прибутку;
- метод операції кредитного важеля;
- метод операційного левериджу базується на порівнянні виручки від продажів і сукупних витрат, а також змінних витрат і постійних витрат. Використовуючи операційний леверидж, компанія може цілеспрямовано управляти постійними та змінними витратами, щоб визначити найбільш прибуткову стратегію.

Варто відзначити, що однією з можливостей максимізувати прибуток є поєднання продажів продукту та ціни. Оптимальне співвідношення обсягу продажів має просте й ефективне визначення, основною умовою якого є початковий розподіл витрат на постійні та змінні. Для компаній, які прагнуть зберегти стабільні позиції на ринку, ціноутворення є ключовим фактором успіху обраної стратегії. Ціна це інструмент стимулювання попиту та головний фактор довгострокової прибутковості.

Приймаючи управлінські рішення щодо використання прибутку, власники (менеджери) повинні комплексно враховувати такі фактори, як пріоритетні напрями інвестування, фінансові ресурси, фінансовий стан підприємства, рівень матеріально-технічної бази, соціальний розвиток і можливості. Отримувати прибуток на ринку цінних паперів.

Політика управління прибутком, є процесом прийняття рішень щодо різних основних аспектів, таких як створення, розподіл і використання ресурсів компанії. Ефективність бізнесу значною мірою залежить від якості управлінських рішень щодо формування та використання прибутку підприємства. Забезпечення ефективного управління прибутком підприємства визначає багато вимог цього процесу, основними з яких є:

- інтеграція із загальною системою управління підприємством. У будь-якій сфері бізнесу виконавчі рішення безпосередньо впливають на прибуток. Управління прибутком безпосередньо пов'язане з різними функціональними обов'язками менеджменту, такими як управління виробництвом, управління персоналом, інноваціями, інвестиціями та фінансами. Це зумовлює необхідність органічної інтеграції системи управління прибутком із загальною системою управління підприємством;

- важливість приймати зважені та актуальні управлінські рішення. Усі управлінські рішення у сфері отримання та використання прибутку тісно пов'язані між собою і прямо або частково впливають на кінцеві результати управління прибутком. У деяких випадках цей вплив може бути негативним. Наприклад, інвестиції з високою рентабельністю можуть призвести до дефіциту фінансових ресурсів для підтримки виробничого процесу, що значно зменшить операційні прибутки. Тому управління прибутком слід розглядати як складну систему дій, яка забезпечує прийняття взаємозалежних управлінських рішень і кожне рішення сприяє ефективності формування та використання прибутку в масштабах підприємства.

Навіть якщо найбільш ефективне управлінське рішення в області формування і використання прибутку буде прийнято і реалізовано в наступному періоді діяльності підприємства, воно вже ніколи не може бути використано знову на наступних етапах діяльності підприємства. Це пов'язано насамперед з динамічними змінами факторів навколишнього середовища, зокрема змінами на товарних і фінансових ринках. Крім того, внутрішні умови бізнесу змінюються з часом, особливо під час переходу до наступної фази. всі етапи його життєвого циклу.

Кілька способів прийняття особистих управлінських рішень:

1. Запровадження цієї умови означає, що при прийнятті кожного управлінського рішення щодо формування, розподілу та використання прибутку слід розглядати й інші варіанти. За наявності інших проектів прийняття управлінських рішень план реалізації слід вибирати за типовою системою,

визначеною політикою управління прибутком підприємства. Ця типова система встановлюється самим підприємством.

2. Цільова стратегічна орієнтація розвитку підприємства. Якими б вигідними не були деякі поточні управлінські рішення, якщо ці рішення суперечать меті компанії та напряму стратегії розвитку компанії, вони будуть відхилені, тим самим руйнуючи економічну основу компанії для формування високого рівня прибутку.

3. Основною метою політики управління прибутком є підвищення добробуту підприємства та підвищення його ринкової вартості. Підприємства повинні реалізовувати політику максимізації прибутку в господарській діяльності, включаючи управління прибутком, управління розподілом прибутку. Метою управління доходами є максимізація добробуту власників бізнесу в поточному та майбутньому періодах.

Основним напрямком політики максимізації прибутку в процесі фінансової діяльності є забезпечення підприємства необхідними коштами із зовнішніх джерел на найвигідніших умовах та доведення оптимального співвідношення власних і позикових коштів.

Управління прибутком передбачає формування дивідендної політики та відіграє важливу роль у реалізації корпоративних фінансових стратегій. Це вплине на добробут нинішніх інвесторів, визначить масштаби власних фінансових ресурсів на основі відповідальності за власні прибутки та збитки, відповідно визначить швидкість виробництва та розвитку підприємства, вплине на фінансову стійкість підприємства, а також вартість використання коштів і ринкову вартість підприємства.

1.3. Особливості формування та розподілу прибутку на підприємстві

Прибуток відображає результативність господарської діяльності підприємства і залежить від низки факторів. На формування прибутку впливають такі фактори:

- сфера діяльності підприємства;

- галузь, до якої воно належить;
- активи підприємства;
- конкурентне середовище;
- фінансово-господарська діяльність підприємства;
- бухгалтерський облік і фінансові результати.

Прибуток будь-якого бізнесу отримується за рахунок наступних джерел:

- прибуток від продажу визначається як різниця між виручкою від реалізації (без урахування ПДВ та акцизу) та собівартістю проданої продукції;
- інші види прибутку від реалізації включають прибуток від продажу нерухомого майна, матеріальних (основних засобів) і нематеріальних активів, цінних паперів інших компаній тощо;
- нереалізований операційний прибуток включає прибуток від спільної діяльності підприємств, відсотки від купівлі акцій, облігацій та інших цінних паперів, штрафи, сплачені іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, і боргові доходи.

Фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання формується взаємодією багатьох складових з позитивними та негативними значеннями.

У процесі господарської діяльності підприємства, особливо при формуванні фінансових результатів, основною метою є визначення чистих фінансових результатів за звітний період. Чисті фінансові результати підприємства поступово формуються шляхом різноманітних повсякденних дій та нетрадиційних видів діяльності протягом фінансово-господарського року, включаючи наступні елементи:

- чиста виручка від реалізації продукції;
- загальний прибуток;
- фінансові результати операційної діяльності;
- фінансові результати до оподаткування;
- чисті фінансові результати.

Чистий дохід від продажу продукції – відображає дохід від продажу продуктів, товарів, предметів і послуг. Валовий прибуток розраховується на основі

різниці між чистим доходом від реалізації продукції. Фінансові результати, отримані від операційної діяльності, визначаються як алгебраїчна сума валового прибутку та інших операційних доходів.

Фінансові результати до оподаткування визначаються як алгебраїчна сума операційної діяльності, фінансових та інших видів доходів (прибутку) та фінансових та інших витрат (збитків). Чисті фінансові результати розраховуються як алгебраїчна сума прибутку до оподаткування (податку на прибуток) і податку на припинену діяльність. Управління прибутком підприємства має базуватися на певному механізмі і є невід'ємною частиною системи управління. Система управління прибутком повинна бути органічно інтегрована в загальну систему, оскільки управлінські рішення в будь-якій сфері діяльності підприємства впливатимуть на рівень прибутку і є основним джерелом коштів для розвитку підприємства та зростання доходів його власників.

Механізм управління прибутком підприємства включає наступні елементи стандартизації процесу опрацювання та виконання відповідних управлінських рішень. Таблиця поділена на чотири частини:

1. Механізм управління прибутком підприємства.
2. Механізм управління прибутком підприємства створює певну основу для дій щодо забезпечення реалізації основних бізнес-цілей і завдань.
3. Основною метою управління прибутком є пошук найбільш ефективного методу джерел прибутку, напряму розподілу та мети використання.
4. Ключовими аспектами управління доходами є їх формування, розподіл і використання, що передбачає створення організованого бізнесу, організацію та аналіз супровідної інформації.

Методичне – це програмне забезпечення включає кілька методів аналізу, планування та контролю прибутку.

Організація - загальна структура управління бізнесом, розбивка існуючих структур, зв'язки між службами та відділами. Приймає ефективні управлінські рішення щодо окремих організаційних питань, розподілу та використання прибутку.

Інформаційно-аналітична підтримка Забезпечити використання масиву даних, необхідних для моніторингу управління прибутком компанії з урахуванням внутрішніх фактів. Основою інформаційно-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства є дані управлінського обліку.

Прибуток — це результат різноспрямованого руху грошового потоку, який характеризується доходами і витратами підприємства і є фактором, пов'язаним з доходами підприємства. У загальному вигляді прибуток можна розглядати як різницю між виручкою та витратами, створеними діяльністю підприємства за певний період, тому при вивченні прибутку необхідно постійно вивчати фактори, що його формують, в основному це: виручка та витрати. На основі яких можна сформулювати чисті фінансові результати.

Чистий дохід від продажу продукції - відображає надходження (дохід) від продажу продукції, товарів, робіт, послуг (включаючи орендні платежі за інвестиції в нерухомість), за вирахуванням запропонованих знижок, повернення вартості від попередніх продажів, сплати платежів по оподаткуванню, що відноситься до основний витрат.

Валовий прибуток розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції.

Фінансові результати операційної діяльності визначаються як алгебраїчна сума валового прибутку, інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Фінансовий результат до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку від операційної діяльності, фінансового та іншого доходу (прибутку), фінансові та інші витрати (збитки).

Чисті фінансові результати розраховуються як алгебраїчна сума прибутку до оподаткування, податків на прибуток і збитків від призупиненої діяльності після оподаткування.

Фінансові результати діяльності компанії є результатом порівняння доходів і витрат: якщо виручка перевищує витрати, компанія отримує прибуток; якщо сума витрат перевищує суму доходу, що створює ці витрати, компанія отримує валовий

дохід, але отримує збитки.

Основною діяльністю підприємства є діяльність, пов'язана з виробництвом або реалізацією продукції, яка є основною метою підприємства та забезпечує основну частку його доходу. Для виробничих підприємств такими операціями є закупівля сировини і матеріалів, виготовлення та реалізація продукції.

Фінансовим результатом, на який спрямована підприємницька діяльність, є прибуток - та частина чистого доходу, яку підприємство отримує безпосередньо від реалізації своєї продукції як віддачу на вкладений капітал і ризик підприємницької діяльності. У кількісному виразі це різниця між загальними надходженнями (після сплати податку на додану вартість, податку на споживання та інших бюджетних і позабюджетних коштів, що вилучаються з доходів) і загальними витратами за звітний період.

Розмір прибутку та рівень рентабельності залежать від ефективності виробничої, постачальницько-збутової, збутової, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Тому ці показники відображають різні сторони економіки.

Прибуток є результатом різноспрямованого руху грошових потоків, що характеризується доходами та витратами підприємства, і є фактором, пов'язаним з прибутком. Так як в широкому вигляді прибуток можна розглядати як різницю між доходом і витратами підприємства внаслідок його діяльності протягом певного періоду. Тоді, вивчаючи прибуток, необхідно постійно вивчати фактори, що його формують, головним чином доходи і витрати. Розглядати прибуток як фінансовий результат господарської діяльності необхідно з трьох основних аспектів:

- прибуток як прояв результатів фінансово-господарської діяльності комерційних суб'єктів;
- прибуток як відображення ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання;
- прибуток як джерело самофінансування підприємства (при цьому чистий прибуток вважається найдешевшим джерелом фінансування капітальних потреб підприємства і займає основне місце в так званій ієрархії фінансування).

При аналізі формування прибутку важливим етапом є виявлення основних факторів, які суттєво впливають на збільшення або зменшення прибутку компанії. Усі фактори, що впливають на прибуток, можна розділити на зовнішні та внутрішні. З метою підвищення ефективності управління прибутком підприємствам необхідно систематично аналізувати формування, розподіл і використання прибутку. Результати аналізу фінансової діяльності важливі не тільки для підприємства, а й для зовнішніх користувачів: фінансових органів, комерційних банків, податкових органів, акціонерів, власників, менеджменту компанії тощо.

Одним із методів факторного аналізу впливу внутрішніх факторів на зростання (зменшення) прибутку є аналіз методом ланцюгової заміни. Факторний аналіз проводиться методом ланцюгової підстановки для виявлення взаємозв'язків між явищами, які мають пряму функціональну взаємозалежність одне від одного і можуть бути виражені математичною функцією алгебраїчної суми показників-факторів. Зміна результату показника розраховується шляхом визначення різниці між умовно-розрахунковими значеннями результативного показника, які розраховуються шляхом послідовної «ланцюжкової» заміни коефіцієнта показника базового періоду у формулі результату показника, за рахунок окремих індикаторних факторів. Порівняння значення з його фактичним значенням. Прибутки, отримані суб'єктами господарювання в процесі господарської діяльності, залежать від розподілу. Розподіл необхідно здійснювати, щоб забезпечити виконання державних податків і вимагати від підприємств розширення виробництва, матеріальної мотивації працівників і вирішення соціальних проблем. У зв'язку з цим механізм розподілу прибутку компанії повинен бути структурований таким чином, щоб забезпечити оптимальну пропорцію часткового прибутку, фінансові ресурси акумульовані в доходну частину бюджету у вигляді податкових відрахувань, спрямовуються на виконання функцій держави, а всі кошти, які підприємства можуть заощаджувати, спрямовуються на стимулювання розвитку виробництва та підвищення ефективності виробництва. Розподіл фінансових результатів прибутку до оподаткування складається з двох етапів:

- розподіл фінансових результатів до оподаткування. Об'єктами виділення є країни та підприємства. Пропорційний розподіл формується під впливом податкової політики, а конкретна реалізація полягає в наступному: розмір податку, який несе підприємство, об'єкти оподаткування, ставки податку та переваги порядку сплати податків;

- розподіл і використання чистих фінансових результатів залишається корпоративним. Розподіл чистих фінансових результатів підприємств має три аспекти: споживчий (формування дивідендних фондів, витрати), кадровий (матеріальна винагорода), накопичення підприємств, резервний капітал) і нерозподілений прибуток. Порядок формування цих фондів може бути визначений внутрішньофірмовими нормами.

Основним має бути розподіл прибутку конкретного підприємства. Процес його розподілу пов'язаний з подальшим економічним зростанням поточної та майбутньої господарської діяльності бізнесу.

Управління формуванням прибутку передбачає розрахунок його планового обсягу і є важливою частиною поточного та перспективного фінансового планування. Метод прямого обліку розраховує прибуток на основі різноманітної продукції, яку виробляє та продає підприємство.

Даний метод може використовуватися лише на відносно невеликому діапазоні, досить точний, але забирає багато часу. При плануванні прибутку за цим методом неможливо визначити вплив певних факторів на розмір прибутку. При розрахунку необхідно надати наступні дані: перелік і кількість відповідних найменувань продукції, що планується виробити і реалізувати (К), собівартість одиниці продукції (С/В), ціна одиниці (оптова ціна) (Ц).

Розрахувати прибуток за показником витрат на 1 грн. Планування прибутку продукції здійснюється по підприємству в цілому, розраховуючи прибуток від усього виробництва і реалізації продукції. Метод передбачає використання даних про виробничу собівартість і реалізацію продукції за попередній період та їх очікувані зміни для прогнозування на наступний період.

Економічний підхід. Не тільки визначає величину прибутку, але й визначає

фактори, що впливають на його величину: обсяг виробництва, собівартість продукції, рівень оптових цін, рентабельність продукції, її асортимент, якісні показники продукції. Розподіл та використання прибутку є важливим економічним процесом, який охоплює потреби та доходи організацій. Спосіб створення механізму участі в прибутках має підвищити ефективність виробництва та стимулювати розвиток нових форматів бізнесу. Одним із найважливіших питань розподілу прибутку є оптимальний розподіл частки накопиченого прибутку в доходах бюджету та оптимальної частки юридичних осіб, що залишаються в їхньому розпорядженні. Етапи розподілу прибутку такі:

1. Відносини між підприємствами та державою, що ґрунтуються на основі нарахування податку на прибуток підприємства.

2. Крім того, прибуток розподіляється між власниками (акціонерами та засновниками) і самою компанією.

3. Підприємства повинні розподіляти прибуток після сплати податків і дивідендів. Деякі податки також сплачуються до місцевих бюджетів і на ці надходження накладаються економічні регулятори. Розподіл цієї частини прибутку відображає процес формування підприємствами фондів і резервів для задоволення потреб промислового і соціального розвитку. В умовах ринкової економіки держава не втручається в процес розподілу між підприємствами залишкового прибутку після оподаткування. Прибуток може бути спрямований на будівництво житла та благодійність, фінансування природоохоронних заходів з утримання об'єктів та установ соціальної сфери, проведення наукових досліджень. Статут про мінімальний резерв акціонерного товариства визначає порядок вилучення резервів безнадійної заборгованості та резервів під знецінення цінних паперів.

4. Розподіл залишків прибутку товариства здійснюється відповідно до внутрішніх документів товариства.

5. Прибуток, що спрямовується на соціальні потреби, включає діяльність збалансованих соціально-сімейних закладів підприємства, кошти на будівництво об'єктів невиробничого призначення, медичне обслуговування.

Витрати на основні стимули, культурні заходи та витрати соціального

характеру включають: виплата премій за результатами праці; надання одноразової допомоги ветеранам та пенсіонерам.

Загальний залишковий прибуток підприємства поділяється на прибуток, що бере участь у процесі накопичення, і прибуток, який безпосередньо використовується на споживання. Якщо прибуток не буде використаний для споживання, він залишиться в компанії як нерозподілений прибуток попередніх років і збільшить статутний капітал компанії. Наявність нерозподіленого прибутку підвищує фінансову стійкість підприємства та свідчить про те, що він є джерелом подальшого розвитку.

Абсолютні прибутки, отримані компанією, не відображають рівень ефективності. Щоб зробити висновки про рівень ефективності бізнесу, прибуток необхідно порівняти з попереднім періодом або поточними витратами. Саме цей коефіцієнт характеризує категорію прибутковості.

Рентабельність - відносний показник, який відображає рентабельність підприємства згідно основного напрямку господарської діяльності, дохід від інших форм діяльності та рентабельність всього підприємства загалом.

Аналіз показників прибутковості необхідний, оскільки вони є важливими характеристиками середовища, в якому формується прибутковість підприємства. Тому вони є важливими елементами для порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства. При аналізі виробництва показники рентабельності можна розділити на такі категорії:

1) Показники рентабельності продукту. Цей показник розраховується на основі руху грошових коштів. Перший набір показників розраховується на основі показника рентабельності прибутку (виручки), який відображається в корпоративних звітах. Даний показник відображає рентабельність продукту протягом базисного та звітного періодів.

2) Показник повернення капіталу (активів). Друга група показників рентабельності формується на основі рівня прибутку, розрахованого виходячи зі зміни розміру та характеру авансованих коштів: усіх активів підприємства; інвестованого капіталу (власні кошти та довгострокові зобов'язання); власність.

Методи оптимізації розподілу прибутку. Головною метою розподілу прибутку є оптимізація співвідношення між капіталізованою частиною та спожитою частиною. Відповідно до цієї мети підприємство повинно вирішувати наступні завдання:

- забезпечити отримання власниками необхідної прибутковості вкладеного капіталу;
- віддати частину капіталізованого прибутку на забезпечення пріоритетних цілей стратегічного розвитку підприємства;
- стимулювати трудову діяльність і надати працівникам додаткову соціальний захист;
- забезпечити формування резервів та інших необхідних підприємству капіталів.

Розподіл прибутку здійснюється за допомогою різних фондів і за різними напрямками. Процес розподілу базується на таких принципах як:

- політика розподілу пов'язана із загальною політикою управління прибутком підприємства. Цілі та завдання політики розподілу прибутку повинні повністю відповідати цілям загальної політики управління, оскільки розподіл прибутку протягом звітного періоду є процесом, який забезпечує умови формування прибутку.;
- пріоритет інтересів і мислення власника бізнесу. Прибуток, отриманий підприємством, все одно буде у розпорядженні після сплати податків і належати власнику, тому в процесі розподілу напрямок використання визначає власник;
- політика розподілу підприємства є стабільною. Основний принцип розподілу прибутку має бути довгостроковим. Особливо важливо дотримуватися цього принципу в контексті «розподілу власності», тобто в акціонерних товариствах з великою кількістю акціонерів;
- передбачуваність політики розподілу прибутку. У разі необхідності зміни основної частки розподілу прибутку у зв'язку з коригуванням стратегії розвитку компанії або з інших причин, про це слід повідомити всіх інвесторів заздалегідь. Обізнаність інвесторів (акціонерів) є однією з важливих умов забезпечення

«прозорості» фондового ринку і може формувати справжню вартість акцій, що торгуються;

- оцінки ефективності сформульованої політики розподілу прибутку. Для такої оцінки необхідно розрахувати певні показники, які дозволяють аналізувати стратегії розподілу прибутку. Відмінності в конкретних завданнях, що стоять перед кожним підприємством, у зовнішніх і внутрішніх умовах його господарської діяльності не дозволяють встановити єдину модель розподілу прибутку. Отже, основою механізму розподілу прибутку конкретного підприємства є аналіз і розрахунок процесу розподілу різних факторів, а також узгодженість цього процесу з поточною та перспективною господарською діяльністю підприємства. Є багато факторів, які впливають на коефіцієнт розподілу прибутку та відповідно на ефективність подальшої діяльності підприємства. Та залежність від ступеня використання, відповідно і відрізняються за інтенсивністю їх впровадження в процес прийняття управлінських рішень.

Таким чином, комплексні фактори визначають передумову для збільшення капіталізованої частини прибутку. І навпаки, частка спожитої порції за характером різних факторів, що впливають на розподіл прибутку, тенденцію збільшення прибутку можна розділити на дві категорії:

- зовнішні фактори, викликані зовнішніми умовами компанії;
- внутрішні фактори, що впливають на розподіл частки доходів підприємства.

Розглянемо кожен із цих двох наборів факторів детальніше. Зовнішні фактори розглядаються як обмеження при визначенні верхньої межі коефіцієнта розподілу прибутку. Найважливішими з них є:

- правові обмеження. Законодавство визначає загальні фінансові та процедурні питання щодо участі у прибутках. Вони встановлюють пріоритети в окремих сферах використання прибутку (податки та інші відрахування) і встановлюють нормативні параметри (ставки податку тощо) та інші умови використання;

- система оподаткування. Специфічна податкова ставка фізичних осіб і система податкових преференцій істотно впливають на частку прибутку. Якщо

рівень оподаткування доходів громадян значно нижчий від рівня оподаткування господарської діяльності та власності підприємств, це створює передумови для збільшення частки споживання капіталу. Навпаки, якщо податкова система забезпечує надходження для реінвестування прибутку на благодійні та інші цілі, то створює передумови для стимулювання цієї форми прибутку;

- середня ринкова норма прибутку на вкладений капітал. Характер цього показника формує ефективність співвідношення споживання до реінвестування прибутку і є критерієм прийняття управлінських рішень. Зі зниженням середньоринкової рентабельності капіталу частка прибутку, спрямована на споживання, має тенденцію до збільшення, і навпаки;

- інші зовнішні фінансові ресурси. Компанія може виділити більше капіталу, якщо вона може залучити фінансові ресурси із зовнішніх джерел за ціною, нижчою від середньозваженої вартості капіталу. Прибуток між власниками та працівниками. Якщо підприємство не має цих джерел, прибуток має право використовувати на інвестиційні цілі;

- рівень інфляції. Цей фактор створює ризик майбутнього знецінення доходів і схильність власників нерухомості до збільшення поточних платежів;

- стадія товарного ринку. Підвищення ефективності капіталізації прибутку в процесі розподілу в період постійного поліпшення ринкової кон'юнктури продукції, що реалізується компанією;

- «Прозорість» фондового ринку. Акціонери мають швидкий доступ до інформації про характер розподілу прибутку та рівень дивідендів на акцію, що дозволяє їм швидко приймати рішення щодо реінвестування капіталу (зменшення дивідендних виплат) або придбання додаткових акцій (збільшення дивідендних виплат у результаті купівлі);

Внутрішні фактори, що впливають на розподіл прибутку та яка частка доходів буде віднесена до цієї категорії. Має вирішальний вплив, оскільки вони дозволяють отримувати дохід, виходячи з конкретних умов і результатів вашого бізнесу. Найважливішим з них є:

- мислення власника бізнесу. Це залежить від того, наскільки вони

ризикують, і чи підтримають вони таку політику розподілу прибутку. Якщо не підтримують дану стратегію розподілу отриманого доходу, вони реінвестують кошти в іншу компанію;

- рівень прибутковості. Через низьку норму прибутку та менший розподіл прибутку, та свобода формування співвідношення розподілу прибутку вкрай обмежена, оскільки частина прибутку пов'язана з договірними зобов'язаннями власників, працівників або законом;

- можливості інвестувати у високоефективні проекти. Якщо в інвестиційному портфелі компанії є готові реальні проекти, її внутрішня норма прибутку значно перевищує середньозважену вартість капіталу, і проект може бути реалізований протягом відносно короткострокового періоду часу, то в таке направлення слід збільшити капіталізацію.

- прискорити реалізацію інвестиційних планів і проектів. Раніше ініційовані інвестиційні плани та проекти, пов'язані зі стратегічним напрямком розвитку компанії, можуть потребувати швидкої реалізації. Через брак інвестиційних ресурсів, щоб прискорити його реалізацію, необхідно відмовитися від великого обсягу споживання прибутку та замінити його;

- ресурсне формування альтернативних внутрішніх ресурсів. Якщо потреба в інвестиційних ресурсах може бути задоволена з інших джерел, ймовірність того, що прибуток буде використаний для споживання, значно збільшується, і навпаки;

- етапи життєвого циклу бізнесу. На початок життєвого циклу компанії змушені більше інвестувати в розвиток, що обмежує прибутки для власників. На етапі зрілості компанія має можливість залучити необхідні кредитні ресурси на більш вигідних умовах і таким чином заплатити більше власникам і співробітникам;

- рівень ризику операцій і діяльності. Якщо компанії запровадять активну політику високого ризику в певних сферах діяльності, вони будуть змушені перераховувати більше коштів із прибутку в резерви та інші страхові фонди, оскільки в іншому випадку зростає ризик банкрутства;

- централізація управління. Якщо в процесі оптимізації структури капіталу

необхідно суттєво збільшити власні частки, а власники стурбовані втратою фінансового контролю над управлінням компанії за рахунок залучення зовнішнього капіталу, то загальний капітал необхідно істотно збільшити в процес розподілу прибутку;

- чисельність працівників і їх поточна участь у плануванні доходів. Чим більша кількість працівників, тим більше договірне зобов'язання компанії щодо розподілу прибутку з працівниками, і тим більша частка споживаного прибутку. Цей коефіцієнт є внутрішнім коефіцієнтом розподілу споживчої частини прибутку, тобто коефіцієнтом розподілу між власниками та працівниками;

- поточний рівень платоспроможності підприємства. Через поточну низьку платоспроможність підприємство не в змозі широко використовувати розподілені кошти. Це істотно знизить ліквідність активів, що забезпечують поточну платоспроможність, і підвищить загрозу банкрутства. З точки зору створення фінансових ризиків, зниження платоспроможності є більш небезпечним, ніж зниження рівня виплати дивідендів, оскільки воно матиме негативний вплив на ціни на фондовому ринку.

З урахуванням розглянутих факторів діапазон параметрів можливих коефіцієнтів розподілу прибутку в різних напрямках може бути суттєво зменшений.

Підсумувавши вище наведену інформацію можна наступним:

1. Фінансово-господарська діяльність суб'єкта господарювання завершується отриманням прибутку, який є кінцевим показником його діяльності. Таким чином, прибуток служить відображенням результатів діяльності підприємства і залежить від різних факторів впливу.

2. Основним чинником формування прибутку виробничого підприємства є прибуток, отриманий від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

3. Виражаючи поточні виробничі витрати підприємства в грошовому виразі, виробничі витрати відіграють вирішальну роль у формуванні прибутку.

4. Формуванню прибутку сприяють такі сучасні чинники, як фактор часу та диспропорції між дебіторською та кредиторською заборгованістю.

5. Прибуток займає вагоме місце як один із основних економічних показників діяльності підприємства. Це допомагає оцінити рівень прибутковості та ефективності підприємства.

6. Аналіз фінансових результатів бізнесу передбачає вирішення кількох ключових цілей.

7. Загальним показником корпоративної діяльності є прибутковість компанії, яка охоплює всі аспекти виробництва, реалізації, ресурсообігу, фінансові показники.

8. Розподіл прибутку є складним процесом, на який впливають різноманітні фактори.

9. Основна проблема полягає в розподілі прибутку, зокрема у визначенні співвідношення між винагородою власника та фондом розвитку для майбутнього зростання підприємства.

10. Незалежно від форми власності та галузі, кожне підприємство, що має на меті отримання прибутку, виконує свої функції шляхом використання коштів на розвиток, соціальні потреби, матеріальне заохочення тощо.

11. На етапі попереднього планування аналіз прибутку компанії передбачає вивчення динамічних змін загального прибутку та показників прибутковості, а також визначення складу загального прибутку за основними категоріями.

12. Основна мета стратегії управління прибутком полягає в тому, щоб забезпечити зростання процвітання компанії та підвищення її ринкової вартості. Існують методики, які допомагають оптимізувати та прискорити збільшення прибутку.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ДОСЛІДЖУВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Аналіз діяльності досліджуваного сільськогосподарського підприємства

ТОВ «Богданівка» працює як самостійне сільськогосподарське підприємство, яке спеціалізується на виробництві, переробці, збереженні та доставці сільськогосподарської продукції, як рослинництва, так і тваринництва. Основною метою досліджуваного підприємства є задоволення потреб населення, а також сприяння економічному та соціальному добробуту його засновника та співробітників.

11 березня 1997 року сільськогосподарський виробничий кооператив «Богданівка» прийняв рішення про створення ТОВ «Богданівка», компанії, яка суворо дотримується свого статуту та законів і нормативних актів України, зокрема тих, що стосуються сільського господарства, розвитку села, агропромислового комплексу, законодавчих даних про промисловий комплекс, власність, підприємництво, землю та інше відповідне законодавство (Дод. А).

Основним джерелом прибутку сільськогосподарського підприємства є виручка від господарської діяльності. Потім цей прибуток використовується для покриття витрат на матеріали та робочу силу. Залишок прибутку спрямовується на виконання податкових та інших фінансових зобов'язань відповідно до законодавства України. Будь-який чистий прибуток, що залишився, залишається виключно за фермою.

ТОВ «Богданівка» функціонує з повною фінансовою незалежністю. Усі витрати господарство покриває за рахунок власних доходів та інших законних ресурсів. Компанія здійснює автономний нагляд за різними сферами діяльності, експертизою, а також виробництвом, переробкою та розподілом сільськогосподарської продукції. Вона має право вибирати економічних партнерів у всіх секторах, беручи на себе повну відповідальність і ризик. Дане

сільгосппідприємство має повноваження вступати в договірні відносини з будь-якими юридичними, фізичними особами, а також державними органами як державного, так і місцевого рівнів.

Ефективність організаційного механізму значною мірою залежить від структури управління, оскільки вона відіграє вирішальну роль в інтеграції різних аспектів діяльності компанії, регулюванні відносин усередині галузі та створенні надійної системи службових зв'язків між структурними підприємствами та управлінським персоналом. Отже, на загальну ефективність господарського механізму великий вплив здійснює ефективність структури управління.

Всередині апарату управління існує складна система, що складається з взаємопов'язаних елементів, які контролюють розподіл завдань і формування службових зв'язків. Ця система визначає конкретні обов'язки та обов'язки кожного відділу й співробітника, а також регулює переміщення інформації в структурі. Ці фундаментальні компоненти очевидні в організаційній структурі, складі персоналу, керівних принципах, встановлених у кожному відділі, а також ієрархічних і функціональних об'єднаннях між управлінським персоналом.

Для точного відображення організаційної структури ТОВ «Богданівка» рекомендується подавати її у форматі, зображеному на рис. 2.1.

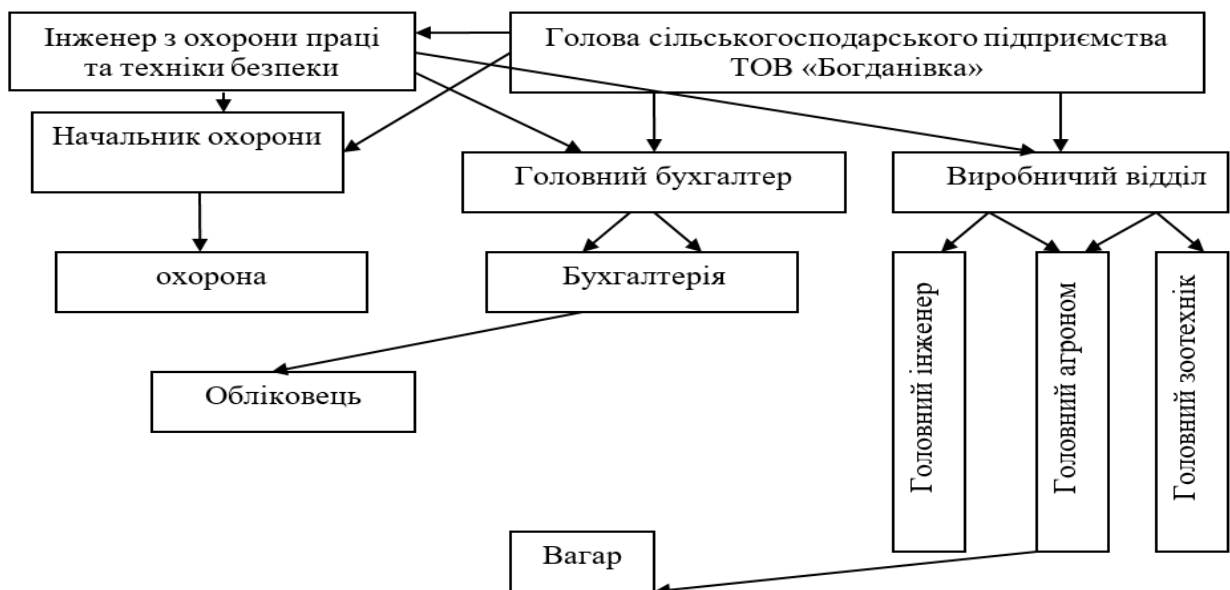


Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Богданівка»

Джерело: сформовано за матеріалами підприємства

ТОВ «Богданівка» має лінійну організаційну структуру, яка розподіляє управлінські завдання відповідно до розподілу об'єктів, віддаючи їм пріоритет над функціями управління.

Фундаментальна концепція, яка керує лінійним керівництвом, полягає в наявності одноосібного керівника, який служить сполучною ланкою між різними командами управління в організаційній структурі. Остаточна відповідальність за результати роботи керованих об'єктів лежить на відповідних підрозділах управління. Вибір менеджерів об'єктів залежить від їхньої кваліфікації у виконанні всіх обов'язків і прийнятті рішень, що стосуються управління об'єктами.

Основним завданням ТОВ «Богданівка» є задоволення потреб ринку в продукції рослинництва з отриманням прибутку шляхом надання широкого спектру робіт та послуг.

Перелік операцій, які проводить ТОВ «Богданівка» за кодом КВЕД зображено на рис. 2.2.

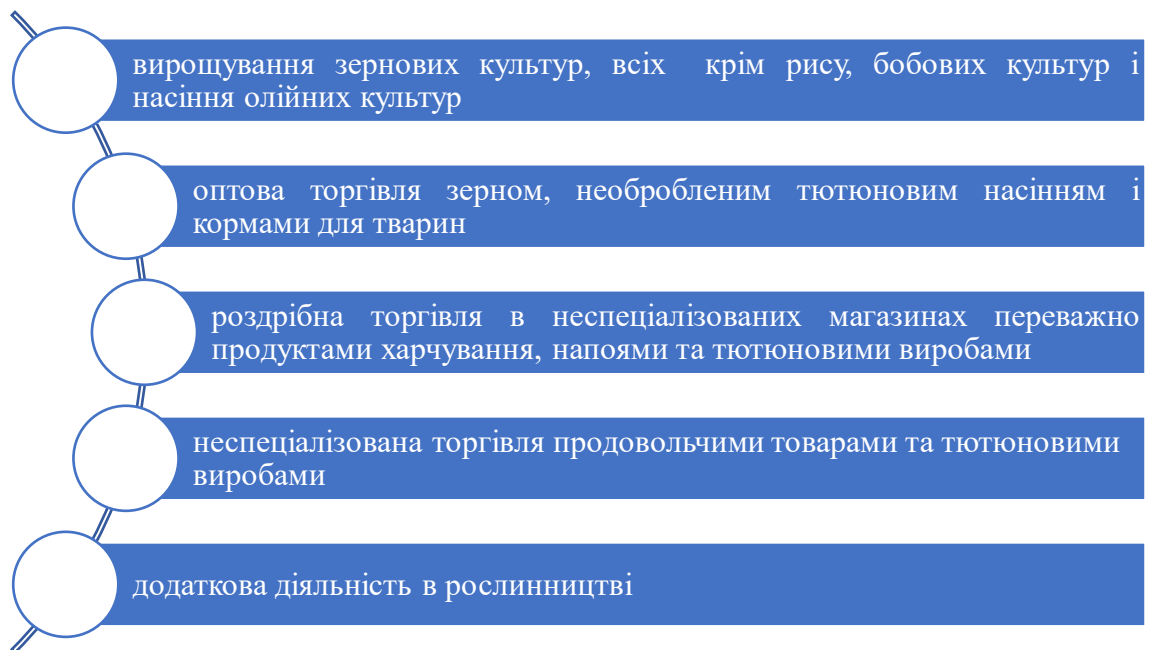


Рис. 2.2. Ключові напрями діяльності ТОВ «Богданівка»

Джерело: сформовано за матеріалами підприємства

Підприємство, яке досліджується, працює виключно на внутрішньому ринку України, функціонуючи як самостійний суб'єкт господарювання, основною метою якого є отримання прибутку.

ТОВ «Богданівка» пропонує різноманітний асортимент продукції, що включає насіннєвий матеріал, мікродобрива, засоби захисту рослин, інокулянти, біопрепарати та засоби захисту рослин.

В рядах ключового персоналу ТОВ «Богданівка» визначено низку вагомих партнерів, таких як ТОВ «НОПОСОН-АГРО», «Евраліс Семенс Груп», компанія «РОСТОК-АГРО», ГК «Ярило», компанія «Юг Агролідер» (АХТ), «Агрохімічні технології», «ВСЕУКРАЇНСЬКИЙ НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ СЕЛЕКЦІЇ», юридична група «Гарант».

ТОВ «Богданівка» володіє великим і міцним асортиментом складських і логістичних центрів. Загальна площа цих сховищ становить 3570 м². Крім того, підприємство має власний автопарк, який використовується для перевезення вантажів не лише в межах Кіровоградської області, а й за її межами.

За роки своєї діяльності ТОВ «Богданівка» успішно побудувала, реконструювала, розширила та ввела в дію безліч складських і логістичних об'єктів.

ТОВ «Богданівка» відіграє вирішальну роль в аграрній галузі України, оскільки воно зосереджується на просуванні та вирощуванні сільськогосподарських культур, що робить його важливою українською компанією в цьому секторі.

Оснащена низкою служб і відділів, які контролюють її діяльність, організація володіє всіма необхідними елементами для продуктивної діяльності. Постійно розширюючи та покращуючи свою діяльність, компанія зберігає свої позиції на ринку й підтримує високий рівень конкурентоспроможності.

Оцінюючи професійну сферу компанії, важливо брати до уваги структуру продукції, яку вони виробляють.

Дані табл. 2.1 використовуються для зображення та визначення економічної спеціалізації.

У 2022 році більшу частину товарної структури продукції склали зернові та зернобобові культури – 72,39%, а реалізація яловичини – 23,45%.

З аналізу цих даних можна зробити висновок, що господарство

сконцентрувало свою спеціалізацію на виробництві зерна та м'ясної продукції.

Таблиця 2.1

**Обсяг і структура товарної продукції ТОВ «Богданівка» впродовж
2020-2022 років**

Найменування галузі, виду продукції	2020		2021		2022		Дані 2022 року у % до 2020 року
	Виручка, тис. грн	Питома вага, %	Виручка, тис. грн	Питома вага, %	Виручка, тис. грн	Питома вага, %	
Рослинництво, всього	10112,7	99,10	3563,3	99,87	438,3	76,55	4,3
у т. ч. зернові та зернобобові	6111,6	59,89	2180,8	61,12	414,5	72,39	6,8
з них: пшениця озима	955,1	9,36	551,4	15,45	-	-	-
жито	30,3	0,29	-	-	-	-	-
кукурудза на зерно	5126,2	50,24	1629,4	45,67	414,5	72,39	8,1
соняшник	3998,2	39,18	1334,7	37,41	-	-	-
інша продукція рослинництва	2,9	0,03	47,8	1,34	23,8	4,16	У 8 р. б.
Тваринництво всього	82,6	0,81	2,0	0,05	134,3	23,45	162,6
у т. ч. вирощування свиней	70,0	0,69	2,0	0,05	134,3	23,45	191,9
інша продукція тваринництва	12,6	0,12	-	-	-	-	-
Послуги у рослинництві та тваринництві	9,1	0,09	2,8	0,08	-	-	-
Всього	10204,4	100	3568,1	100	572,6	100	5,6

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Для того, щоб оцінити рівень розвитку всіх продуктових секторів у компанії, важливо розрахувати та проаналізувати коефіцієнт спеціалізації за наданою формулою:

$$K_s = 100 / \sum R_i (2i-1) \quad (2.1)$$

де R_i - частка вартості i -виду товарного товару в загальній вартості товарної продукції;

I -серійний номер галузі у послідовності ранжування.

$$K_c 2020 \text{ р.} = 100 : (50,24 \cdot (2 \cdot 1 - 1) + 39,18 \cdot (2 \cdot 2 - 1) + 9,36 \cdot (2 \cdot 3 - 1) + 0,69 \cdot (2 \cdot 4 - 1) + 0,29 \cdot (2 \cdot 5 - 1) + 0,12 \cdot (2 \cdot 6 - 1) + 0,09 \cdot (2 \cdot 7 - 1) + 0,03 \cdot (2 \cdot 8 - 1)) = 0,440$$

$$K_c 2021 \text{ р.} = 100 : (45,67 \cdot (2 \cdot 1 - 1) + 37,41 \cdot (2 \cdot 2 - 1) + 15,45 \cdot (2 \cdot 3 - 1) + 1,34 \cdot (2 \cdot 4 - 1) + 0,08 \cdot (2 \cdot 5 - 1) + 0,05 \cdot (2 \cdot 6 - 1)) = 0,407$$

$$K_c 2022 \text{ р.} = 100 : (72,39 \cdot (2 \cdot 1 - 1) + 23,45 \cdot (2 \cdot 2 - 1) + 4,16 \cdot (2 \cdot 3 - 1)) = 0,611$$

Вивчивши коефіцієнт спеціалізації, стає очевидним, що економіка у 2021 році досягла значного рівня, тоді як економіка у 2022 році продемонструвала значний ступінь спеціалізації.

Важлива роль сільськогосподарського землекористування в природних ресурсах визначається його функціональними особливостями. Вона служить і метою, і методом роботи, формуючи основу продуктивності праці та сприяючи відтворенню всіх факторів економічного зростання. Вкрай важливо, щоб землекористування на кожному сільськогосподарському підприємстві було оптимізоване для підвищення ефективності.

Щоб детально вивчити землекористування, вкрай необхідно провести комплексний аналіз. Цей аналіз має на меті дослідити склад землі в економіці та визначити шляхи майбутнього зростання та збільшення земельних ресурсів. Це також передбачає оцінку прогресу, досягнутого в ініціативах із землеустрою, та підвищення ефективності вжитих заходів. Крім того, це передбачає вивчення та оцінку використання землі. Співвідношення кожного типу земель по відношенню до загальної площі землі називають його структурою.

Далі, вважаємо за доцільне, розглянути розташування та організацію земельних ділянок, що відображаємо у вигляді табл. 2.2.

Економіка значною мірою залежить від використання землі, про що свідчить той факт, що сільськогосподарські угіддя охоплюють всю землю. Прогнозується, що така картина збережеться з 2020 по 2022 рік. Щоб захистити землю від ерозії, спричиненої водою та вітром, необхідно вжити ефективних заходів. Дані, представлені в табл. 2.2, свідчать про те, що загальна площа землі зменшилася на 5 га (або 0,4%) між 2020 та 2022 роками.

Ефективне використання основних засобів і виробничих потужностей

відіграє вирішальну роль в успіху бізнесу та економіки в цілому.

Таблиця 2.2

Склад і структура земельного фонду ТОВ «Богданівка»

впродовж 2020-2022 років

Види земельних угідь	2020 р.		2021 р.		2022 р.	
	Площа, га	Питома вага, %	Площа, га	Питома вага, %	Площа, га	Питома вага, %
Загальна земельна площа	1392	100	1392	100	1387	100
в т. ч. сільськогосподарські угіддя	1392	100	1392	100	1387	100
із них: рілля	1392	100	1392	100	1387	100

Джерело: сформовано автором на основі фінансової звітності підприємства

Завдяки повному використанню основних фондів підприємство має змогу мінімізувати потребу в будівництві додаткових виробничих потужностей, що призведе до збільшення виробництва, покращення рівня якості (що призведе до збільшення прибутку) та прискореного обороту товарів, що в кінцевому підсумку допоможе вирішити проблему часових обмежень.

Процес заміни основних фондів прискорюється як матеріальним, так і моральним зносом. Коливання вартості основних фондів є результатом зміни цін на сировину, витрат праці на виробництво та економічної інфляції. Невідповідність між первісною вартістю та вартістю відновлення основних фондів ускладнює їх оцінку та перешкоджає налагодженню процесу тиражування, що в кінцевому підсумку спотворює оцінку ефективності (табл. 2.3).

Аналізуючи дані, видно, що у 2022 році відбулося значне збільшення наданих основних засобів порівняно з 2020 роком. Зокрема, вартість зросла у приголомшливі 73 рази, досягнувши загалом 2,92 млн грн у 2022 році.

Основною причиною цього є зростання вартості основних засобів.

Досліджуючи статутний капітал підприємства, спостерігаємо приголомшливе зростання в 99 разів. Однак при оцінці фондівіддачі стає очевидним, що використання основних фондів є неефективним. У 2022 році

відбулося суттєве зниження на 96,4% порівняно з 2020 роком. Таке зниження пов'язане зі збільшенням загальної вартості емісії та зростанням вартості коштів. Фондоозброєність у 2020 році становила 0,010 грн, що свідчить про те, що вартість основних фондів за курсом гривні на пропоновані товари склала 0,99 грн.

Таблиця 2.3

**Забезпечення господарства фондами та ефективність їх використання
ТОВ «Богданівка»**

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	В середньому 2022 р. у % до 2020 р.
Фондозабезпеченість, тис. грн/га	0,04	0,03	2,92	в 73 р.
Фондоозброєність, тис. грн/чол.	0,66	0,59	65,39	в 99 р.
Фондовіддача, грн/грн	101,08	223,01	3,39	3,4
Фондомісткість грн/грн	0,010	0,004	0,295	в 30 р.
Вироблено валової продукції на одного працівника, тис. грн	66,93	131,92	221,69	331,2
Норма прибутку, %	0,08	0,02	0,01	12,5

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

З 2020 по 2022 роки цей показник зріс у 30 разів. Ознакою економічної ефективності сільськогосподарського виробництва є можливість максимізації виробництва продукції на одиницю худоби при мінімізації витрат праці та використання землі.

Основним фінансовим показником, який демонструє сприятливі фінансові результати підприємства, є відображення ефективності виробництва, якості продукції та продуктивності праці, що у підсумку сприяє загальній прибутковості.

Дані, представлені в табл. 2.4, чітко свідчать про значне зростання валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь у період з 2020 по 2022 рік. Зокрема, у 2022 році валова продукція сягнула 990,95 тис. грн порівняно з 355,81 тис. грн у 2020 році, що відповідає зростанню у розмірі 278,51%.

У 2022 році отримано основних фондів на суму 339,04 тис. грн, що суттєво зменшилось на 96,65% у порівнянні з показниками 2020 року. Це в перерахунку на 100 грн валової продукції.

Таблиця 2.4

Економічна ефективність господарювання ТОВ «Богданівка»

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.	В середньому 2022 р. у % до 2020 р.
Вироблено валової продукції у співставних цінах 2010 року в розрахунку на:				
100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	355,81	672,87	990,95	278,51
одного працівника, тис. грн	66,93	131,92	221,69	331,23
100 грн основних виробничих фондів, грн	10107,76	22300,71	339,04	3,35
Товарна продукція в розрахунку на:				
100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	733,08	256,32	41,31	5,64
одного працівника, тис. грн	137,90	50,25	9,24	6,70
Валовий прибуток в розрахунку на:				
100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	53,95	86,28	10,60	19,65
одного працівника, тис. грн	10,15	16,92	2,37	23,35
Чистий прибуток (+), збиток (-) в розрахунку на:				
100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн	0,14	0,14	0,14	100
одного працівника, тис. грн	0,03	0,03	0,03	100

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

У середньому валовий прибуток на одного працівника зазнав суттєвого зростання протягом року.

У 2022 році виручка від товарної продукції на 100 га сільськогосподарських угідь склала -41,31 тис. грн, що відображає значне зниження на 94,36% порівняно з -733,08 тис. грн, зафіксованим у 2020 році.

Після цього необхідно провести комплексну оцінку ключових техніко-економічних показників, пов'язаних з організацією. Вивчення цих елементів має вирішальне значення для надання ретельного й всеохоплюючого огляду операційної ефективності компанії, її фінансового добробуту, доходу, надійності продукції та прибутковості.

Наявність економічних і фінансових показників має велике значення в управлінні компанією, допомагаючи в процедурах прийняття рішень, співпраці з партнерами, взаємодії з інвесторами та відносинах з кредиторами.

2.2. Характеристика та аналіз господарської діяльності ТОВ «Богданівка»

У табл. 2.2 представлені висновки, отримані в результаті оцінки операційних показників ТОВ «Богданівка», які базувалися на фінансовій звітності підприємства.

Вивчаючи основні фінансово-економічні показники компанії, ми можемо відслідковувати тенденції зростання або зниження цих показників. Ця оцінка є основою для формування рекомендацій щодо покращення діяльності ТОВ «Богданівка». Цілісна оцінка основних техніко-економічних факторів є найважливішою при оцінці фінансового стану підприємства.

Швидкість, з якою актив можна конвертувати в готівку, відома як ліквідність, залежить від часу, необхідного для процесу конвертації. Ліквідність підприємства визначається його здатністю як самостійного господарюючого суб'єкта, так і як складової більшої системи оперативно та якісно виконувати всі фінансові зобов'язання без будь-яких збоїв.

Розрахунок основних техніко-економічних показників, які оцінюють стан ліквідності ТОВ «Богданівка», представлений у табл. 2.5.

До цих показників належать коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності та проміжний коефіцієнт покриття.

Показник, відомий як коефіцієнт абсолютної ліквідності, дає уявлення про частку поточного боргу компанії, яку можна погасити в найближчому майбутньому. Це співвідношення визначається шляхом порівняння сукупної вартості грошових коштів і поточних фінансових інвестицій із сумами непогашених позик і поточної кредиторської заборгованості.

Зазвичай рекомендується підтримувати коефіцієнт абсолютної ліквідності в межах від 0,2 до 1.

Протягом багатьох років ТОВ «Богданівка» зазнавало послідовного зниження коефіцієнта абсолютної ліквідності. Починаючи з 1,41 у 2018 році, коефіцієнт стабільно знижувався до 0,61 у 2019 році, після чого впав до 0,15 у

2020 році та 0,37 у 2021 році. Нарешті коефіцієнт встановився на рівні 0,26 у 2019 році.

Таблиця 2.5

Основні техніко-економічні показники ТОВ «Богданівка»

Показники	Роки					Абсолютне відхилення, +/-			
	2018	2019	2020	2021	2022	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2021
Показники ліквідності									
Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$)	1,41	0,61	0,15	0,37	0,26	-0,8	-0,46	0,22	-0,11
Коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{пл}$)	1,4	1,05	1,02	0,97	1,01	-0,35	-0,03	-0,05	0,04
Проміжний коефіцієнт покриття ($K_{пп}$)	0,01	0,23	0,63	0,38	0,55	0,22	0,4	-0,25	0,17
Показники стану та структури капіталу									
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами ($K_{звк}$)	0,4	0,05	0,02	-0,03	0,01	-0,35	0,0	-0,05	0,0
Коефіцієнт фінансової автономії (стабільності) ($K_{фа}$)	0,72	0,35	0,16	0,22	0,16	-0,37	-0,2	0,06	-0,1
Коефіцієнт заборгованості (K_s)	0,31	0,65	0,84	0,78	0,84	0,34	0,2	-0,06	0,1
Коефіцієнт фінансового лівериджу ($K_{фл}$)	2,6	0,53	0,19	0,28	0,18	-2,07	-0,3	0,09	-0,1
Показники ділової активності									
Оборотність обігових коштів ($K_{ок}$)	0,13	0,77	0,16	0,36	0,44	0,64	-0,6	0,20	0,1
Оборотність товарно-матеріальних запасів ($K_{отмз}$)	1,68	42,3	0,45	1,26	1,38	40,62	-41,9	0,81	0,1
Оборотність дебіторської заборгованості ($K_{одз}$)	0,34	26,77	0,67	3,03	9,61	26,43	-26,1	2,36	6,6
Оборотність кредиторської заборгованості ($K_{окз}$)	0,37	1,43	7,47	2,5	3,33	1,06	6,0	-4,97	0,8

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Підприємство постійно виконує допустимі межі за показниками, як показано в табл. 2.5, за винятком 2018 року. Це демонструє здатність підприємства ефективно виконувати всі свої існуючі зобов'язання вчасно.

Коефіцієнт поточної ліквідності служить цінним показником для оцінки ліквідності компанії, вимірюючи її здатність виконувати короткострокові зобов'язання за рахунок використання наявного оборотного капіталу протягом року, ідеально коливаючись у діапазоні від 1,0 до 3,0.

Показник ТОВ «Богданівка» постійно зберігає стабільність в оптимальному діапазоні зі значеннями 1,4 у 2018 році, 1,05 у 2019 році, 1,02 у 2020 році, 0,97 у 2021 році та 1,01 у 2022 році.

Аналізуючи переважаючу картину, стає очевидним, що фінансово-економічний стан знаходиться у занепаді, що призводить до зниження спроможності підприємства виконувати свої зобов'язання за рахунок внутрішніх операційних ресурсів. Відповідно, відбувається постійне зниження рівня фінансування підприємств.

Проміжний коефіцієнт покриття оцінює ступінь покриття короткострокових зобов'язань грошовими коштами та дебіторською заборгованістю, за винятком запасів. Значення для 2018-2022 років, демонструють наступні значення: 0,01, 0,23, 0,63, 0,38 і 0,55 відповідно.

Зниження цього коефіцієнта між 2018 і 2022 роками означає погіршення спроможності компанії виконувати короткострокові фінансові зобов'язання, головним чином через зменшення резервів готівки та непогашеної дебіторської заборгованості.

Далі звернимо увагу на аналіз економічної стабільності організації, з особливим акцентом на стан і структуру його фінансових ресурсів. Ця оцінка охоплює різні фактори, такі як показники самозабезпечення, фіскальна автономія, рівні заборгованості та фінансовий леверидж.

Визначення коефіцієнта власного капіталу, який оцінює структуру оборотного капіталу з точки зору власного капіталу або боргового фінансування, залежить від джерел формування капіталу. Коефіцієнт власного капіталу вважається задовільним, якщо він перевищує мінімальний поріг 0,3-0,4.

У 2018 році досліджувана компанія досягла найвищого рівня оптимізації з коефіцієнтом 0,4. Проте в наступні роки цей коефіцієнт значно знизився, опустившись нижче необхідного оптимального порогу. Таке зниження є свідченням недостатнього внутрішнього фінансування підприємства.

Вивчивши дані, стає очевидним, що рівень фінансової незалежності був задовільним лише у 2018 році, однак протягом останніх років він стабільно

перевищував бажаний поріг. Отже, зараз компанія перебуває у стані фінансової залежності, нездатною виконувати всі свої зобов'язання виключно внутрішніми засобами.

Для того, щоб оцінити фінансову стабільність, рекомендується підтримувати ідеальний коефіцієнт заборгованості, який є відношенням зобов'язань до загального капіталу, що становить менше 0,5.

У 2018 році норма за цим показником нарешті була досягнута, досягнувши значення 0,31. Проте в наступні роки він стабільно перевищував бажаний поріг.

Коефіцієнт фінансового важеля служить корисним індикатором, який показує баланс між власними та позиковими коштами, зазвичай знаходиться в діапазоні від 1,0 до 1,5.

З 2018 по 2022 рік цей коефіцієнт незмінно залишався на рівні 2,6, 0,53, 0,19, 0,28 і 0,18. Важливо підкреслити, що більшість цих розрахункових показників відхиляються від ідеального значення, представленого в таблиці 2.2.

Оцінка господарської діяльності підприємства значною мірою залежить від таких найважливіших показників, як оборотність коштів, запасів, дебіторська та кредиторська заборгованості.

ТОВ «Богданівка» зазнавало коливань оборотності коштів протягом аналізованого періоду, в першу чергу демонструючи постійне зниження. Зокрема, у 2018 році цей показник зріс на 0,81, а у 2020 році — відбулося суттєве зниження на 41,9. Однак у 2022 році відбулося невелике зростання на 0,1.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості дає уявлення про частоту обміну коштів протягом зазначеного звітного періоду.

Після прогнозованого спаду в 2020 році наступні роки, зокрема 2018 і 2019, показали помітне покращення.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості дає уявлення про частоту, з якою кошти, виділені на рахунки, використовуються протягом певного періоду звітності. Загалом, обчислені показники для цього показника продемонстрували постійну тенденцію до зростання між 2018 і 2022 роками, за винятком 2018 року. Ця позитивна траєкторія означає значний прогрес у

загальній ефективності платіжних операцій, які проводяться з діловими партнерами організації.

2.3. Оцінка рівня прибутковості досліджуваного підприємства

Оцінка фінансового стану підприємства значною мірою залежить від аналізу його господарської діяльності, який відіграє вирішальну роль у процесі оцінювання (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка показників рентабельності ТОВ «Богданівка»

Показники	Роки					Абсолютне відхилення, +/-			
	2018	2019	2020	2021	2022	2019/ 2018	2020/ 2019	2021/ 2020	2022/ 2024
Чиста рентабельність власного капіталу (ЧР _{ВК})	0,02	0,43	-0,03	0,07	0,04	0,41	-0,46	0,1	-0,03
Звичайна рентабельність власного капіталу до оподаткування (ЧР _{ВК})	0,0069	0,018	-0,03	0,09	0,12	0,0111	-0,048	0,1	0,03
Рентабельність активів (РА)	0,01	0,15	-0,004	0,016	0,006	0,14	-0,154	0,0	-0,01
Рентабельність обороту (продаж) (РО)	-1,1	-0,007	-0,06	-0,36	-0,1	1,093	-0,053	-0,3	0,26
Рентабельність операційних витрат (РОВ)	0,4	-0,02	-0,17	-0,85	-0,72	-0,42	-0,15	-0,7	0,13

Джерело: розраховано автором на основі фінансової звітності підприємства

Через перевірку фінансової стійкості бізнесу можна оцінити ефективність інвестицій і раціональність розподілу ресурсів. Ця оцінка охоплює обчислення кількох показників, таких як повернення активів, повернення капіталу, операційний прибуток і повернення продукції.

Протягом останніх кількох років показник рентабельності активів (ROA) компанії змінювався зі значеннями 0,01 у 2018 році, 0,15 у 2019 році, -0,004 у 2020 році, 0,016 у 2021 році та 0,006 у 2022 році. Ці цифри вказують на чистий дохід, отриманий на одиницю активів компанії. Порівнюючи чистий прибуток з виручкою від реалізації, можна за простою схемою ефективно оцінити дієвість

менеджменту та визначити прибутковість конкретного підприємства.

Оцінку господарської діяльності підприємства можна отримати, проаналізувавши коефіцієнт рентабельності продажів, який враховує прибуток, отриманий на одиницю обороту, і відсоток прибутку в ціні товару.

Ефективність витрат компанії разом з окупністю і прибутком на одиницю витрат визначають норму рентабельності операційних витрат. Ці характеристики в сукупності формують показники прибутковості компанії, які є відображенням її господарської діяльності. Важливо відзначити, що коливання попередніх показників можуть вплинути на ці показники прибутковості.

Існують різні визначення прибутковості, які враховують такі фактори, як ефективність конвертації активів, покриття активів, рівень заборгованості, ліквідність, співвідношення боргу до власного капіталу та інші відповідні показники. Отже, ефективне управління доходами залежить від вмілого керування процесами обороту, фінансових стратегій, покриття боргу та відсотків, а також досягнення сприятливої рівноваги між цінними паперами з фіксованим і нефіксованим доходом, випущеними компанією.

Фінансова нестабільність компанії очевидна через ретельно проаналізовані показники, що створює проблеми для розробки ефективних стратегій для покращення її фінансового стану.

Щоб покращити фінансовий стан організації, керівництво має розробити стратегії, які підвищать прибутковість виробництва та оптимізують використання ресурсів. Крім того, надзвичайно важливо запроваджувати ініціативи, спрямовані на зниження вартості товарів, послуг і робіт.

При дослідженні основних показників, які оцінюють економічну діяльність ТОВ «Богданівка», стає очевидним, що існує чітка тенденція до покращення фінансово-економічного стану організації. Тим не менш, існують також несприятливі фактори, які вимагають прийняття відповідних стратегій, спрямованих на підвищення продуктивності та загальної економічної ефективності в цьому закладі.

Проаналізувавши фінансово-економічні показники ТОВ «Богданівка» стає

очевидним, що фінансово-економічний стан підприємства протягом 2018-2022 років визнано незадовільним.

Ефективне використання ресурсів шляхом раціональної та оптимальної фінансово-господарської діяльності відіграє вирішальну роль у суттєвому покращенні фінансово-економічного стану підприємства.

Для досягнення позитивних результатів у фінансово-господарській діяльності ТОВ «Богданівка» можна реалізувати декілька принципових підходів. Вони охоплюють суворе дотримання протоколів бухгалтерського обліку та управління кредитами, що приводить до скорочення платіжних циклів і підвищення операційної ефективності, зрештою зміцнюючи фінансову життєздатність. Крім того, встановлення ідеальної рівноваги між власним капіталом і боргом може зміцнити фінансову стабільність. Нарешті, використання доступних резервів для оптимізації прибутку, зменшення витрат і збільшення прибутковості може значно сприяти загальному процвітання компанії.

Для оцінки поточного стану ТОВ «Богданівка» рекомендується використовувати загальноприйняту методику SWOT-аналізу. Цей важливий інструмент стратегічного маркетингу дозволяє оцінити різні елементи, які впливають на функціонування компанії, а також визначити потенційні можливості та загрози, які можуть вплинути на майбутнє зростання.

Табл. 2.7 надає чітке та вичерпне представлення результатів дослідження щодо маркетингової діяльності ТОВ «Богданівка».

У процесі проведення SWOT-аналізу для ТОВ «Богданівка» ми ретельно оцінили ключові фактори, які мають велике значення для впливу на стратегічний розвиток компанії.

Розглядаючи сильні сторони ТОВ «Богданівка», варто відзначити кілька неабияких переваг. Компанія виділяється широким вибором першокласної продукції, яка постійно перевершує очікування клієнтів. Це зіграло важливу роль у створенні міцної репутації на ринку та розвитку лояльних клієнтів, позиціонуючи ТОВ «Богданівка» як високоповажного учасника галузі. Крім

того, майже 25-річний досвід компанії в аграрному секторі забезпечує значну перевагу над конкурентами на ринку.

Таблиця 2.7

SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Богданівка»

<i>Strong</i>	<i>Weaknes</i>
- широта асортименту продукції; - високий рівень якості продукції; - існуюча система знижок; - гнучкість цінової політики; - база постійних клієнтів; - невелика кількість посередників; - зручність розташування головного офісу; - наявність власних складів для зберігання продукції; - власний автопарк для доставлення замовлень клієнтам; - значний досвід роботи у даній галузі; - сформований позитивний імідж на ринку; - лояльність існуючих клієнтів.	- глибина асортименту за деякими товарними лініями є недостатньо глибока; - для розширення виробництва кількість працівників є недостатньою; - рівень сервісу достатньо низький; - недостатня кількість маркетингових досліджень; - технічне оснащення застаріле; - нерозвинута комунікаційна політика; - зростання собівартості продукції; - план комунікаційної політики відсутній; - мала кількість впровадження інновацій у політиці просування.
<i>Opportunities</i>	<i>Treats</i>
- використання значних обсягів незадіяних власних виробничих площ; - зростання попиту на сільськогосподарську продукцію; - зростання сервісу; - нові технології для аграрної галузі; - покращення комунікаційної політики.	- воєнний стан на території країни; - зменшення купівельної спроможності клієнтів; - зростання податків з боку держави; - ріст та загострення конкуренції; - зростання цін на паливо та енергію; - зростання цін на сировину та витратні матеріали; - нестабільність політичної та економічної ситуації у державі.

Джерело: сформовано автором

При дослідженні діяльності ТОВ «Богданівка» категорія «Слабкі сторони» вказує на ті аспекти, в яких підприємство має не достатньо високий рівень. Оцінка виявила ряд серйозних проблем, таких як неадекватна комунікаційна політика та відсутність чітко визначеної комунікаційної стратегії.

Розділ «Можливості» ТОВ «Богданівка» висвітлює різні напрямки вдосконалення діяльності. Серед цих варіантів є застосування виробничих площ, які зараз не використовуються, що потенційно може сприяти розширенню виробництва. Скориставшись цією можливістю, компанія може прагнути підвищити прибутковість, збільшуючи таким чином як прибуток, так і загальні

досягнення.

Завдяки визначенню пріоритетів підвищення якості послуг виникає потенціал покращення розвитку персоналу за допомогою різноманітних методів, що охоплюють освіту, навчання та професійний розвиток, одночасно ефективно мотивуючи працівників за допомогою стимулів, таких як бонуси та перспективи майбутньої кар'єри.

Підприємства можуть покращити свої комунікаційні стратегії, об'єднавши як звичайні методи, такі як реклама, телемаркетинг, прес-релізи, маркетинг стосунків і друковані матеріали, так і інноваційні підходи.

Категорія «Загрози» охоплює різні зовнішні елементи, які знаходяться поза сферою контролю для бізнесу. Вдосконалення рекламного підходу суттєво вплине на посилення конкурентних переваг, дозволяючи ТОВ «Богданівка» ефективно працювати в умовах загострення та розширення конкуренції.

Підсумовуючи, важливо визнати, що ми ефективно визначили як сприятливі елементи, так і можливості для вдосконалення. Крім того, визначивши пріоритети стратегій розвитку в світлі зовнішніх перешкод, ми визначили найбільш прибуткові методи підвищення продуктивності в рамках аналізованої організації.

РОЗДІЛ 3

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО НАПРЯМІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Ключові резерви підвищення результативності діяльності підприємства

Збільшення резервів прибутку і рентабельності пов'язане з господарською діяльністю підприємства, і для керівників і суміжних спеціалістів (менеджерів) важливо вказати обсяг, форму і, головне, використання внутрішніх і зовнішніх факторів ефективності.

Основні внутрішні та зовнішні фактори підвищують ефективність бізнесу.

1. Технологія. Найбільш статичний вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва мають технологічні інновації, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій.

2. Устаткування відіграє домінуючу роль у процесі підвищення ефективності (особливо у виробничій діяльності). Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від оптимальних умов експлуатації, актуальності налаштувань роботи та правильної організації своєчасного ремонту і технічного обслуговування.

3. Матеріали та ресурси позитивно впливають на рівень ефективності. При вирішенні проблем економії ресурсів і зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції можна раціоналізувати управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. Продукти. Сам товар, його якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими факторами. Рівень дизайну повинен бути пов'язаний з корисною цінністю (тобто ціною, яку покупці готові заплатити за продукт належної якості). Однак лише ефективного управління товарами недостатньо. Продукти праці, які надає підприємство для продажу, повинні з'явитися на ринку в потрібному місці, в потрібний час і за розумною ціною. У зв'язку з цим суб'єкти господарювання повинні забезпечити відсутність організаційно-економічних бар'єрів між різними

етапами виробництва (надання послуг) та дослідження ринку.

5. Співробітники. Основним джерелом і визначальним фактором підвищення ефективності діяльності є працівники, керівники, адміністратори, спеціалісти та робітники. Підвищення професійної якості та ефективності роботи працівників значною мірою відбувається завдяки механізму ділового стимулювання та доброму соціальному мікроклімату трудового колективу.

6. Організаційна система. Уніфікована робота, розумний розподіл обов'язків і відповідні стандарти управління є характеристиками правильної організації бізнесу. Вона забезпечує необхідну дисципліну та координацію процесів управління, тим самим підвищуючи ефективність будь-якої складної виробничо-економічної системи. Водночас для підтримки високої економічної ефективності остання має бути динамічною, гнучкою та регулярно реформуватися у відповідь на нові виклики, зумовлені змінами ринкової ситуації.

7. Методи роботи. Враховуючи поширеність трудомістких процесів, для підвищення ефективності бізнесу достатньо більш прогресивних методів роботи. Постійне вдосконалення методів роботи передбачає систематичний аналіз роботи, навчаче, просуває та використовує позитивний досвід, накопичений іншими компаніями.

8. Стиль управління, який поєднує професійні здібності, ділову хватку та високоетичні міжособистісні стосунки, впливає майже на всі сфери діяльності компанії. Це залежить від того, якою мірою зовнішні чинники підвищують корпоративну ефективність. Тому правильний метод управління є невід'ємною частиною сучасного менеджменту та дієвим фактором підвищення ефективності підприємства.

9. Національна економічна та соціальна політика серйозно впливає на ефективність суспільного виробництва. Його основний зміст:

- поточна діяльність державних установ;
- різне законодавство;
- фінансові інструменти (заходи, стимули);
- економічні норми і правила (правила щодо доходів і оплати праці,

регулювання цін, ліцензування окремих видів діяльності);

- ринкова, виробнича та соціальна інфраструктура;
- зміни макроекономічної структури;
- план приватизації державних підприємств;
- комерціалізація організаційних структур у сфері виробництва.

10. Інституційний механізм. Для постійного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити належні організаційні передумови для забезпечення функціонування її спеціалізованих інституційних механізмів (організацій) на національному, регіональному чи галузевому рівнях. Їх діяльність повинна фокусуватись на:

- вирішувати критичні проблеми та підвищувати ефективність різних виробничо-економічних систем;
- ефективній реалізації адміністративними одиницями всіх рівнів стратегій національного та економічного розвитку.

11. Інфраструктура. Важливою передумовою підвищення ефективності підприємства є повноцінний розвиток різних мереж ринкової та виробничої інфраструктури. Усі інші бізнес-структури користуються послугами інноваційних фондів та комерційних банків. Ринкова інфраструктура для бірж та інших установ. Від правильного розвитку виробничої інфраструктури безпосередньо залежить ефективність діяльності підприємств.

12. Зміни в соціальній структурі також вплинуть на показники діяльності керівників різних рівнів. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. В основному відбувається в таких аспектах:

- а) Склад і технічний рівень основних засобів;
- б) Масштаб виробництва та масштаб діяльності;
- с) Склад працівників за статтю, рівнем освіти та академічною кваліфікацією.

Лише шляхом ефективного використання цих факторів у всій системі ми можемо забезпечити загальне підвищення ефективності виробництва. У цьому випадку обов'язок враховувати зовнішні чинники не такий суворий, як внутрішні фактори. Тому вирішення проблем внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на

економічну діяльність є ще одним фактором підвищення ефективності бізнесу (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Фактори ефективності підприємства

Джерело: сформовано автором

Отже, ефективність виробництва підприємства є комплексним поняттям, яке відображає кінцевий результат використання ресурсів за певний період часу. Його основною характеристикою може бути необхідність досягнення цілей виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами [29]. Успішна реалізація корпоративної стратегії розвитку передбачає здійснення ефективної та конкурентоспроможної підприємницької діяльності.

Основними чинниками підвищення ефективності промисловості є вдосконалення технологічного рівня, удосконалення управління, організації виробництва та праці, зміна кількості та структури виробництва, підвищення якості

природних ресурсів тощо. Тільки запровадивши систему управління якістю та висунувши жорсткі вимоги до керівників усіх рівнів, можна підвищити ефективність. Тому підвищення ефективності промисловості привертає все більшу увагу.

У свою чергу основними факторами підвищення ефективності промисловості є підвищення технологічності, удосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна кількості і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів. Тільки ціла система, яка ідеально використовує ці фактори, може повністю підвищити продуктивність. Основною метою оцінки ефективності бізнесу є визначення можливостей подальшого розвитку бізнесу, що залежить від результатів комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності.

Тому найважливішим завданням сучасних підприємств є підвищення ефективності корпоративної діяльності за рахунок більш повного використання внутрішніх резервів і системної розробки методів підвищення ефективності. Ефективність підприємства розуміється як низка конкретних заходів щодо підвищення ефективності виробництва. При розгляді та аналізі всіх показників економічної ефективності слід враховувати фактори, що підвищують ефективність виробництва за основними напрямками розвитку та вдосконалення виробництва.

Ці напрямки охоплюють низку технічних, організаційних і соціально-економічних заходів, на основі яких можна заощадити трудові ресурси, кошти і ресурси, підвищити якість і конкурентоспроможність продукції. Основні фактори зростання

Ефективність діяльності підприємства - це:

- прискорення науково-технічного прогресу, вдосконалення технології виробництва та інноваційної політики;
- економічна структурна перебудова, зосереджена на виробництві споживчих товарів та промислових перетвореннях, покращенні капітальних інвестицій та структурі виробництва, а також прискоренні розвитку наукоємних високотехнологічних галузей;
- сприяти диверсифікації, спеціалізації, кооперації, злиттю виробництва та

розвитку регіональних організацій, удосконаленню організації виробництва та праці підприємств і об'єднань;

- економічно обгрунтована система приватизація та вдосконалення національного законодавства, економічних розрахунків і систем стимулювання праці;

- посилити соціально-психологічні чинники, підвищити почуття відповідальності та креативності працівників, всебічний розвиток особистості, посилити соціальне позиціонування розвитку виробництва.

Важливо зазначити, що фактори, які покращують ефективність бізнесу, можна класифікувати за такими трьома основними характеристиками:

- 1) За основними напрямками розвитку і вдосконалення виробництва ці напрямки являють собою сукупність технічних, організаційних і соціально-економічних заходів і на цій основі здійснюють економії суспільної праці;

- 2) За джерелом ефективності: скорочення трудомісткості, матеріаломісткості, капіталомісткості виробництва, економія часу, раціональне використання природних ресурсів;

- 3) За чинниками сфери дії поділяється на економічну, міжгалузеву, регіональну, галузеву та внутрішньогосподарську.

Першочерговим значенням у сфері зростання економічної вигоди виробництва є раціональне використання виробничого потенціалу, мінімізація різноманітних втрат, економія витрат і ресурсів. Від цього також залежить рівень ефективності бізнесу.

Тому підвищення ефективності бізнесу є одним із головних питань сучасності. Для успішного вирішення різноманітних економічних і соціальних проблем немає іншого способу суттєво підвищити ефективність виробництва всього суспільства [10].

Найважливішою передумовою створення цілісного та ефективного економічного механізму є адаптація підприємств до стандартизованих ринкових умов, що є подальшим розвитком деяких теоретико-методологічних питань планування та управління. У зв'язку з цим необхідно визначити напрямки дій та

використати основні внутрішні та зовнішні чинники для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

3.2. Розробка заходів з підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств

Серед основних резервів підвищення ефективності діяльності підприємств домінують резерви зростання прибутку, резерви зростання інвестиційного капіталу та прибутку виробництва. Розглянемо найважливіший спосіб реалізації (використання) корпоративних резервів для стимулювання зростання прибутку, тобто збереження ролі факторів, що впливають на зміну прибутку в напрямку мобілізації резервів. Найважливішими чинниками зростання корпоративного прибутку є: раціоналізація споживання ресурсів, удосконалення управління виробництвом і послугами, завдяки чому знижуються витрати виробництва (собівартість готової продукції).

Інноваційний розвиток підприємств (впровадження інновацій та їх успішна комерціалізація) дозволяє знизити собівартість продукції, підвищити якість продукції, а отже, підвищити конкурентоспроможність. Ефект мобілізації резервів від першого фактора найкраще досягається за допомогою корпоративної стратегії, спрямованої на надання клієнтам кращого співвідношення ціни та якості.

Цей метод конкуренції відомий як стратегія оптимальних витрат, тому що у випадку коли виробник пропонує продукт, який є менш дорогим (порівняно з його конкурентами) і порівнюється з його конкурентами за шкалою характеристики якості та обслуговування. Та продукти на одному рівні то такий продукт отримує статус - привабливий.

Компанії, які успішно реалізують стратегії оптимальних витрат, характеризуються здатністю розробляти та впроваджувати додаткові атрибути своєї продукції з меншими витратами або здатністю запропонувати клієнтам продукт, який відрізняється (за своїми можливостями) від конкурентів за доступністю ціни.

Компанії, які володіють найбільшою кваліфікацією у виконанні цієї стратегії, можуть одночасно керувати витратами, зменшувати витрати та покращувати зміни продукту. З точки зору конкурентоспроможності, найкраща стратегія витрат є найпривабливішою. Він передбачає створення цінності для покупців і встановлення балансу між низькими та диференційованими витратами.

На ринках, де покупці піклуються як про ціну товару, так і про споживчу вартість, стратегії оптимальних витрат мають переваги над стратегіями низької вартості та диференціації. Зрештою, за допомогою цієї стратегії компанія може надати споживачам продукт середньої якості за низькою ціною або високоякісний продукт за середньою ціною. Більшість покупців віддають перевагу недорогим, неякісним або дорогим, високодиференційованим продуктам.

Для постійного забезпечення зростання прибутку необхідно шукати невикористані можливості збільшення прибутку, тобто резерви зростання. Запаси – це кількісна величина. Запаси визначаються на стадіях планування та безпосереднього виробництва та збуту [33]. Визначення резервів зростання прибутку ґрунтується на науковому та обґрунтованому формулюванні та застосуванні цих заходів. Процес визначення запасів поділяється на три етапи:

1) Аналітичний - на цьому етапі визначаються та кількісно оцінюються запаси;

2) Організаційний - розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів щодо забезпечення використання розвіданих запасів;

3) Функціональний - власне вжиття заходів та контроль за їх виконанням.

Ви можете збільшити свій прибуток:

- за рахунок збільшення обсягів виробництва (інжиніринг, технічне обслуговування);

- за рахунок зниження витрат виробництва і реалізації;

- виплачувати працівникам заробітну плату за економію та раціональне використання коштів;

- впровадження досягнень науково-технічного прогресу, що б підвищило

продуктивність праці.

Розглядаючи резерви максимізації прибутку, слід зазначити, що прибуток залежить від доходу компанії та собівартості. Тому збільшення прибутку може відбуватися двома шляхами: зниженням витрат виробництва або збільшенням виручки від реалізації. Тому кожна компанія стикається з проблемою правильного формування стратегії ціноутворення та вибору оптимального варіанту.

Причини максимізації прибутку такі ж, як і причини максимізації споживчої корисності. Максимізація прибутку є ключовою умовою успішної конкуренції, виживання та інтеграції на ринок. Необхідно постійно вдосконалювати методи виробництва, тобто впроваджувати нове обладнання, удосконалювати технологію, впроваджувати прогресивні матеріали. Це значно знизить витрати на виробництво і збільшить прибуток. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором зростання прибутку.

Економія матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, які є в розпорядженні підприємства, найповніше відображається в зниженні собівартості продукції. Важливою умовою ефективної діяльності підприємств є максимальна мобілізація резервів собівартості продукції.

Механізоване виробництво потребує значно меншої кількості працівників, що, у свою чергу, зменшує витрати праці. Так само нове обладнання може збільшити пропускну спроможність, тим самим знизивши витрати на одиницю продукції. Але після цього компанії доведеться шукати нові ринки збуту в Україні та за кордоном. Іншими словами, потрібно виділити певну кількість коштів в рекламних цілях, що обов'язково принесе результат.

Слід також зазначити, що зі збільшенням виробництва прибуток компанії збільшується не тільки через зменшення витрат, але й через збільшення кількості продукції. Тому, за інших рівних умов, чим більший вихід, тим більше прибутку може отримати компанія. Але при цьому збільшення прибутку підприємства означає збільшення відрахувань до державного бюджету, а резервом зростання прибутку промислового підприємства є підвищення якості продукції та усунення витрат браку.

У боротьбі за зниження витрат і збільшення прибутку важливо дотримуватись найсуворішої системи ощадливості у всій виробничо-господарській діяльності підприємства. Перш за все, це можна побачити зі скорочення витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції та скорочення невиробничих витрат, таких як витрати на технічне обслуговування та управління в економічній моделі, яку запроваджує підприємство. Необхідно регулярно проводити інвентаризацію витратних матеріалів та обладнання, щоб виявити надлишок.

Технічно обґрунтовані норми і нормативи, що підлягають своєчасному перегляду, впливають на заробітну плату, з одного боку, і на ціноутворення, з іншого, оскільки створення резервів зменшує суспільно необхідні витрати.

Одним із резервів збільшення прибутку промислових підприємств є повне використання вторинних ресурсів і супутніх товарів. Значно зросла частка вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, що використовуються в народному господарстві. Резерви збільшення прибутку суб'єкта господарювання включають ліквідацію непродуктивної оплати праці, оплату повноденних і планових простоїв, оплату понаднормової роботи, ліквідацію невиробничих витрат, витрат на утримання і виробництво.

Маркетинг також відіграє важливу роль у збільшенні прибутку. Практика світової торгівлі показує, що без кваліфікованої організації маркетингу багато нових товарів не можуть знайти покупців на ринку. Тому за таких економічних умов більший акцент потрібно робити на маркетинг. Для збільшення прибутку промисловим компаніям необхідно застосовувати правильні стратегії в області ціноутворення. Ціни повинні відображати суспільно необхідні витрати на виробництво і реалізацію товару, споживчі властивості, вимоги до якості та платоспроможності. Від правильності розрахунку ціни значною мірою залежить прибуток, ліквідність і платоспроможність підприємства та його фінансовий стан. Тому для збільшення прибутку необхідно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз підприємства: вивчати техніко-економічні показники підприємства та організаційний рівень виробництва, виробничі потужності та

використання основних фондів, сировини, робочої сили, економічні відносини та ін.

Виявлені під час оцінки рівня цифровізації бізнес-процесів ТОВ «Богданівка» проблеми можна усунути завдяки впровадженню на підприємстві ERP-системи, яка забезпечить виконання всіх функціональних вимог.

ТОВ «Богданівка» було запропоновано використовувати інтегровану ERP-систему Oracle JD Edwards EnterpriseOne, яка поєднує сучасні технології та бізнес-цінності, засновану на великому практичному досвіді розробки корпоративних програмних продуктів.

Впровадження корпоративної ERP-системи здійснюватиметься за допомогою підходу JD Edwards Enterprise One Oracle Accelerate, який передбачає мінімальні терміни впровадження завдяки найбільш індивідуальним галузевим рішенням. Експерти Oracle виявили, що 50-60% в усіх бізнесах схожі, 30% є галузевими, а решта 10-15% визначаються конкретними обставинами конкретного підприємства.

ERP-система Oracle JD Edwards Enterprise One допоможе ТОВ «Богданівка» об'єднати в одну мережу всі складові бізнесу: управління активами, ресурсами, ланцюгом поставок і взаємодією зі споживачами. Новітні цифрові рішення також включають аналітичні інструменти та системи управління продуктивністю підприємства, які дозволяють оцінити економічні вигоди, отримані від впровадження таких рішень.

Запропонована система ERP має гнучку інтегровану архітектуру, яка допоможе зменшити витрати на володіння та підтримку, а також вимагатиме менше ресурсів і уваги з часом. Модульна структура системи полегшує впровадження необхідних на даний момент компонентів.

Модуль управління ланцюгом поставок Oracle JD Edwards включає наступні компоненти: продажі, транспортування, управління складом, планування матеріальних потоків, виробництво, обслуговування та управління життєвим циклом продукту.

На рис. 3.3 показано рішення для управління ланцюгом поставок ТОВ

«Богданівка».

Рішення Oracle JD Edwards допоможуть ТОВ «Богданівка» керувати потоком замовлень, запасами та складами; керувати завданнями виробництва та відвантаження продукції; керувати транспортуванням продукції; обмінюватися інформацією з постачальниками, споживачами та перевізниками; керувати використанням у логістичному ланцюжку людей і обладнання; координує зусилля в ланцюзі поставок; забезпечує доступ до інформації в реальному часі; інтегрує інші програмні продукти в систему.

ERP-система Oracle забезпечує електронні комунікації, тому компанії маю можливість оптимізувати паперовий документообіг. Вивільнені таким чином адміністративні ресурси можна перепрофілювати на дослідження ефективності роботи та розробку оптимальних стратегій взаємодії з постачальниками.

Дотримання правил експортного контролю є складним завданням для ТОВ «Богданівка», тому для його вирішення рекомендується використовувати відповідні програмні продукти. Програмне забезпечення QAD для точного управління вирішить проблеми управління цифровими бізнес-процесами підприємств у сфері зовнішньоторговельних операцій.

Прибуток від збільшення запасів становить наступне:

1. Постійно вдосконалювати виробничі матеріали: впроваджувати нове обладнання, удосконалювати виробничі процеси, впроваджувати прогресивні матеріали тощо, що значно знизить собівартість продукції та збільшить прибуток.

2. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором збільшення прибутку. На зниження собівартості продукції впливають такі фактори: економія матеріалів, праці та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Важливою умовою ефективної роботи підприємств є максимізація резервів і зниження собівартості продукції.

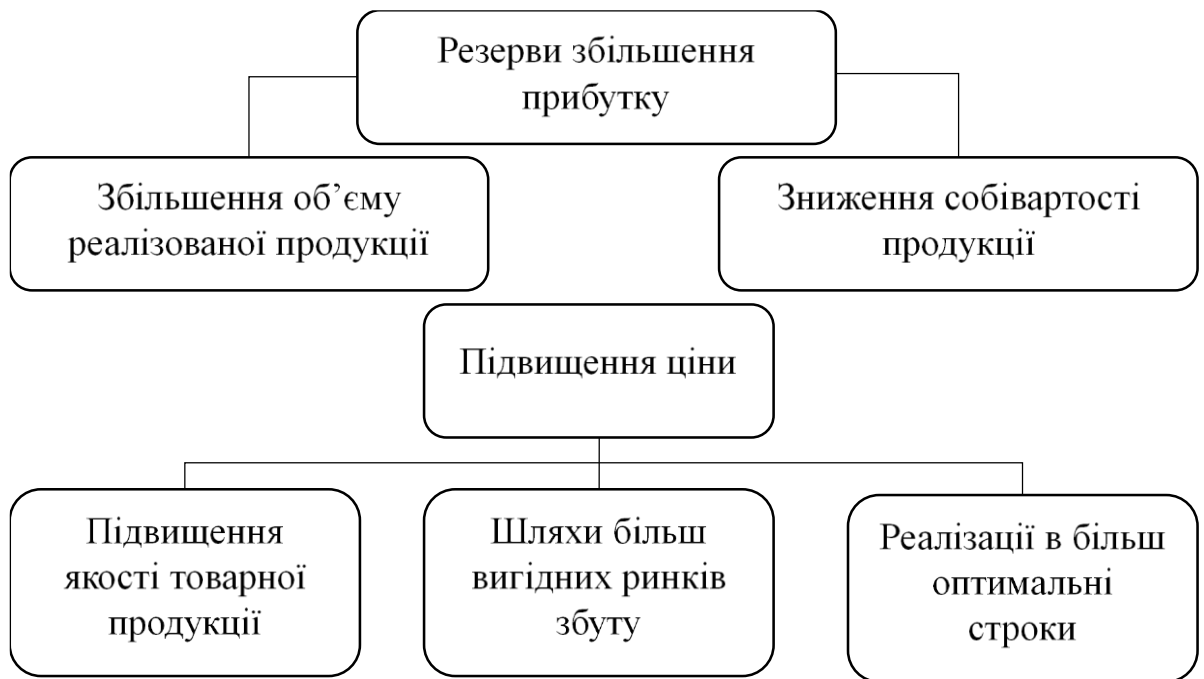


Рис. 3.2. Резерви збільшення прибутку досліджуваного ТОВ «Богданівка»

Джерело: сформовано автором

3. Механізоване виробництво потребує менших витрат, тим самим зменшуючи витрати праці працівників. Нове обладнання може збільшити випуск товарів, тим самим знизивши вартість операції. Але після цього компанії доведеться шукати нові ринки збуту – в Україні та за кордоном. Тим не менш, вам потрібно виділити фінансових ресурсів на рекламу, що обов'язково принесе результат.

4. Зі збільшенням випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зменшення витрат, а й за рахунок збільшення кількості. Отже, чим більший обсяг виробництва, тим більший прибуток може отримати підприємство за тих же умов. Але зростання прибутків підприємств означає зростання відрахувань до державного бюджету.

Збільшити прибуток можна також шляхом підвищення продуктивності праці. Із зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці на одиницю продукції, зменшується частка заробітної плати в структурі витрат.

Враховуючи деталі роботи, необхідно також проводити профілактичну та медичну реабілітаційну роботу. Огляди працівників за рахунок компанії дуже

важливі для зниження витрат. Необхідно регулярно проводити інвентаризацію витратних матеріалів та обладнання, щоб виявити надлишок. Ці надлишки продукції необхідно продавати за ринковими цінами. З одного боку, технічно обґрунтовані характеристики і нормативи вимагають своєчасного перегляду, з одного боку, це впливає на заробітну плату, а з іншого - формує ціни, оскільки визначення резервів дозволяє знизити суспільно необхідні витрати працівників. Одним із резервів збільшення прибутку промислових підприємств є повне використання вторинних ресурсів і супутніх товарів. Частка вторинної сировини значно збільшую кількість матеріальних ресурсів, що використовуються в господарстві. Переваги понаднормової роботи для запобігання простою виробництва, витрати на технічне обслуговування заводу та втрати виробництва та управління. Маркетинг також відіграє важливу роль у збільшенні прибутку. Практика світової торгівлі показує, що без належної організації збуту багато видів нової продукції не зможуть знайти покупців на ринку. Тому в ринкових умовах слід більше уваги приділяти маркетингу.

Щоб збільшити прибуток, підприємства повинні прийняти правильну стратегію ціноутворення. Ціни мають відображати потреби суспільства, витрати на виробництво та продаж товару, а також потреби споживачів у власності, якості та платоспроможності. Правильність розрахунку ціни багато в чому залежить від фінансового стану підприємства з точки зору розміру отриманого прибутку, ліквідності та платоспроможності. Тому для збільшення прибутку необхідно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства та рівня організації виробництва, використання виробничих потужностей і виробництва, ефективність, основні засоби, сировина і матеріали, трудові та економічні відносини.

ВИСНОВКИ

Фінансові результати господарської діяльності вимірюються насамперед прибутком, який є комплексним показником. Прибуток, як економічне поняття, являє собою грошову оцінку чистого доходу, реалізованого підприємствами, і є основною формою грошового накопичення суб'єктів господарювання, який відображає прибутковість підприємства, віддачу від інвестованих витрат і використання активів в результаті впровадження відповідних стратегій.

Величина прибутку служить мірилом для оцінки ефективності діяльності підприємства, роблячи його кінцевим фінансовим результатом його підприємницької діяльності.

Отже, кожне підприємство встановлює свої цілі прибутку до початку виробництва. Таким чином, прибуток виступає як головна мета підприємницької діяльності, представляючи її кінцевий результат.

Важливою метою будь-якого суб'єкта господарювання є максимізація прибутку при мінімізації витрат шляхом сумлінного управління коштами та їх ефективного використання.

Основним джерелом накопичення грошових коштів для підприємства є виручка від реалізації продукції. Це відноситься до частини доходу, яка залишається після вирахування витрат, пов'язаних з виробництвом і продажем.

Тому вкрай важливим є правильний облік доходів, витрат і фінансових результатів підприємства.

У 2022 році собівартість товарів на ТОВ «Богданівка» склала 572,6 тис. грн, що на 94,4% суттєво зменшилось порівняно з 2020 роком.

Господарство спеціалізується на виробництві зерна та м'яса, використовує всю земельну площу для сільськогосподарських потреб. Це свідчить про інтенсивне використання землі в господарстві, оскільки вся земля відведена під орне землеробство.

Забезпечення основними засобами у 2022 році суттєво зросло у 73 рази і досягло 2,92 тис. грн.

Загалом чистий прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь у 2022 році склав 0,14 тис. грн, а чистий прибуток на одного середньорічного працівника – 0,03 тис. грн.

У 2020 році економіка мала рівень рентабельності -7,95%, який значно погіршився у 2022 році, досягнувши -34,51%.

Зменшення чистого доходу від реалізації продукції між цими двома роками було суттєвим, зі зменшенням на 94,38%, що еквівалентно 9 631 000 грн. Крім того, суттєво зменшився обсяг реалізації – 9 027 тис. грн, що становить 4,5% від показника 2020 року.

Однак, незважаючи на ці проблеми, відбулося помітне збільшення коефіцієнта рентабельності, який зріс у 2 рази з 0,02 у 2018 році до 0,04 у 2022 році.

У порівнянні з 2022 роком до 2018 року відбулося зниження показника рентабельності активів з 0,01 до 0,006, що свідчить про те, що підприємство не здатне забезпечити ефективне використання своїх активів для отримання прибутку. В свою чергу, зниження рентабельності активів може бути спричинене різними факторами, такими як неефективне управління ресурсами, збільшення витрат, зменшення продажів або знецінення активів. Це може бути ознакою проблем в управлінні бізнесом та вказувати на потребу у внутрішніх або стратегічних змінах для поліпшення ефективності використання активів і забезпечення стійкості фінансових показників підприємства.

Поряд із тим, позитивним моментом можна вважати зростання рентабельності обороту з -1,1 до -0,1 впродовж 2018-2022 років.

Для підвищення ефективності розподілу прибутку підприємства вкрай важливо вдосконалити його цільову структуру шляхом реалізації різноманітних заходів, зокрема встановлення пріоритетні напрямів використання прибутку, оптимізація коштів, що спрямовуються до фонду споживання, визначення оптимального розміру резервного фонду та спрямування коштів на його зростання, оптимізація коштів, що спрямовуються на інші цільові фонди та цілі, забезпечення умов діяльності, які унеможливають використання розподільчого

прибутку на штрафи, розробка детального плану з конкретними датами та оцінками використання та розподілу прибутку, детальний контроль за виконанням поставлених завдань щодо використання та розподілу прибутку, а також проведення ретельного економічного аналізу динаміки та факторів прибутку в базовому періоді для виявлення потенційних резервів для максимізації прибутку, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на майбутні періоди.

Для підвищення ефективності та майбутнього стратегічного зростання підприємства необхідно розробити стратегію управління, орієнтовану на посилення механізму формування та використання прибутку.

У ринковій економіці чистий прибуток є основою економічного та соціального прогресу підприємства. Оцінка діяльності підприємства залежить від чистого прибутку, який свідчить про його ефективність і фінансову стійкість.

Розподіл прибутку має бути структурований таким чином, щоб сприяти ефективності виробництва та стимулювати просування нових бізнес-моделей.

Важливим аспектом розподілу прибутку є визначення оптимального співвідношення між доходами бюджету та нерозподіленим прибутком суб'єктів господарювання.

Фінансово обґрунтована система розподілу прибутку повинна забезпечувати виконання фінансових зобов'язань перед державою при одночасному якнайповнішому забезпеченні виробничих, матеріальних і соціальних потреб підприємства.

Для створення творчого робочого середовища для працівників надзвичайно важливо створити необхідні організаційні умови та забезпечити економічні та соціальні стимули.

Сучасне техніко-економічне середовище вимагає радикальних перетворень і мобілізації всіх факторів, а не тільки технічних, для досягнення суттєвого підвищення продуктивності праці. Це передбачає впровадження новітньої техніки і технології, а також широке впровадження прогресивних методів організації наукової праці на виробництві.

Слід удосконалювати стандартизацію, при цьому слід докладати зусиль для виховання культури продуктивності, зміцнення порядку, дисципліни та стабільності в трудових колективах.

З огляду на ці міркування підприємству ТОВ «Богданівка» вкрай необхідно спрямувати кошти на два ключові напрямки: розвиток матеріально-технічної інфраструктури для сприяння виробництву нової продукції та зниження собівартості та фонд матеріального заохочення.

Підприємство має дотримуватись оптимального співвідношення цих коштів при використанні прибутку.

Враховуючи досягнення науково-технічного прогресу та підвищуючи продуктивність праці, ці заходи, безсумнівно, призведуть до значного покращення рентабельності, окупності інвестицій та конкурентоспроможності ТОВ «Богданівка».

Загалом варто відзначити наявність наукової значущості отриманих результатів в удосконаленні підходів до підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств. А також важливе практичне значення при вирішенні суміжних завдань, таких як визначення фінансових результатів, формування та розподіл прибутку підприємств об'єкта дослідження та підприємств подібної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2022/18.pdf
2. Бершадська І. І., Макалюк І. В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип 19. С. 159–166.
3. Богацька Н.М., Кузьменко М.М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. *Вісник ХНУ. Хмельницький*, 2018. №2. С.102–105.
4. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7253>.
5. Бондаренко Н.С., Тюленева Ю.В. Удосконалення управління прибутком на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління: збірник наукових праць молодих вчених*. 2017. № 11. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/22587>
6. Біла О.Г. Фінанси підприємств : навч. Посібник. Львів : Магнолія, 2019. 383 с.
7. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Молодий вчений*. 2018, № 64.12. С. 256-259.
8. Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства. *Modern Economics*. 2020. № 21(2020). С. 37–44. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V21(2020)-06).
9. Волинчук Ю. В., Купира О. І. Генезис теорій прибутку підприємства. *Економічний форум*. 2014. № 3. С. 159–166.
10. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 42–44. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/10.pdf.
11. Гайбура Ю. А., Загнітко Л. А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*.

Серія: Економіка і менеджмент. 2017. № 24 (2). С. 99–104.

12. Гайбура Ю. А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки.* 2015. Вип. 14(2). С. 127–130.

13. Дробишева О. О., Бучакчійська Ю. М. Управління прибутком підприємства в умовах кризи. *Вісник Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз Міністерства юстиції України. Економічні науки.* 2019. Вип. 1. С. 21–26.

14. Єпіфанова І. Ю., Гуменюк, В. С. Фактори зростання прибутку підприємства. *Молодий вчений.* 2016. №7 (34). С. 46–49.

15. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство.* 2016. № 4. С. 145–148.

16. Загородній А. Г. Фінансовий словник. 4-те вид., випр. та доп. / Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Київ : Т-во «Знання», КОО; Л.: Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ. 566 с.

17. Каминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. *Вісник Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.* 2016. № 1.64. С. 160–167.

18. Кене Ф. Вибрані економічні напрацювання / пер. Олександра Васильєва. Київ : Наш Формат, 2018. 517 с.

19. Колісник О., Томша А. Особливості формування та розподіл прибутку підприємства. *Економіка та суспільство.* 2021. № 25. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-15>.

20. Кривицька О. Р. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону.* 2015. № 7 (2). С. 82–86.

21. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling the development of the economic systems.* 2022. № 1. С. 120–128.

22. Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Куліш Є.В. Теоретична сутність

категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 310–313. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/10_ukr/54.pdf

23. Маркіна І. А., Вороніна В. Л. Управління прибутком торговельних підприємств : монографія. Полтава : Вид-во ПП «Астроя». 2018. 167 с.

24. Мельничук Г. С., Нестерук А. А. Теоретичні засади розробки механізму управління формування прибутку підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 14. С. 458–462.

25. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 40. С. 384–391.

26. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. 2017. № 2 (42). С. 299–303. 23.

27. Осовська Г. В. Економічний словник. Київ : Кондор, 2017. 358 с.

28. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємства в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 1. С. 84–88.

29. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. *Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти*. 2017. С. 679–684.

30. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/sp:wide>.

31. Про підприємництво: закон України від 07.02.1991 № 698-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.

32. Сміт А. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй / пер. Олександра Васильєва. Київ : Наш Формат. 2018. 722 с.

33. Суханова А. В. Гацанюк В. В. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищенню URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wpcontent/uploads/2017/01/430.pdf>

34. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 6 (2). С. 431–435.

35. Тульчинська С. О., Бершадська І. І., Методи управління прибутком

підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. № 20. С. 181–188.

36. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств :навч. Посібник. Київ : Кондор. 2017. 400 с

37. Шашина М. В. Методи управління прибутком підприємства. *Підприємництво та інновації*. 2015. № 1. С. 55–60.

38. Knight F. H. Risk, Uncertainty and Profit. New York, 1965.
<http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>.

39. Ricardo, D. On the Principles of Political Economy and Taxation (1821). Kessinger Publishing. 2009. 689 p.