

НУБІП України

НУБІП України

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА

РОБОТА

11.02 – МКР. 1740 «С» 2020.11.12 011 ПЗ

КИЧКИРУК ВЛАДИСЛАВ

ВОЛОДИМИРОВИЧ

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ПОГОДЖЕНО

Декана економічного факультету

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

Завідувач кафедри

організації підприємництва та
біржової діяльності

Діброва А.Д

Гільчук М.М.

(підпис)

(підпис)

«___» _____ 2021р.

«___» _____ 2021р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему «Ефективність підприємницької діяльності
сільськогосподарських підприємств»

Спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(код і назва)

Освітня програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(назва)

Орієнтація освітньої програми

освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Гарант освітньої програми
к.е.н., професор

(науковий ступінь та вчене звання)

Соколюк М.О.

(підпис)

(ПІБ)

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи

к.е.н., доцент

(науковий ступінь та вчене звання)

(підпис)

Нікітченко С.О.

(ПІБ)

Виконав

Кичкирук В.В.

(підпис)

(ПІБ студента)

Київ – 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ)
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри організації
підприємництва та біржової діяльності

д.е.н., проф. _____ Ільчук М.М.
(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ)

2020р.

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ

Кичкируку Владиславу Володимировичу

(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність 076 - Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

(код і назва)

Освітня програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

(назва)

Орієнтація освітньої програми

освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи «Ефективність підприємницької
діяльності сільськогосподарських підприємств»

Затверджена наказом ректора НУБіП України від 12 листопада 2020р. №
1740"С"

Термін подання завершеної роботи на кафедру 2021.11.15

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до
магістерської
кваліфікаційної роботи:

Статистична звітність досліджуваного
підприємства ТОВ «Голов'ятинське»

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретико-методичні аспекти підвищення прибутковості підприємств
АПК

2. Аналіз ефективності формування та використання прибутку

3. Економічне обґрунтування шляхів підвищення прибутковості

Перелік графічного матеріалу (за потреби) 18 таблиць, 7 рисунків

Дата видачі завдання « _____ » _____ 2020 р.

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи

(підпис)

Нікітченко С.О.

(прізвище та ініціали)

Завдання прийняв до
виконання

(підпис)

Кичкирук В.В.

(прізвище та ініціали студента)

РЕФЕРАТ

Магістерська робота на тему «Ефективність підприємницької діяльності сільськогосподарських підприємств» (на прикладі ТОВ «Голов'ятинське»)

містить 79 сторінок, 18 таблиць, 7 рисунків, 2 формули, 6 додатків. Список

використаних джерел нараховує 51 найменування.

Актуальність роботи. Актуальність теми дослідження зумовлено необхідністю пошуку нових напрямків управління підприємством в умовах

загострення конкуренції на ринку, нестабільності зовнішнього середовища,

зміни технологій.

Предметом дослідження є практичні та теоретичні методи формування доходу аграрного підприємства.

Метою дипломної роботи є проведення дослідження теоретико-методичних та

розробка практичних пропозицій для росту прибутковості і рентабельності

сільськогосподарських підприємств.

Методологія дослідження. В процесі написання наукової роботи були використані такі методи: порівняльного і узагальнюючого аналізу, метод синтезу (зادля вивчення можливості процесу адаптації закордонної практики),

статистико-економічні методи (зadля досліду сучасних тенденцій

прибутковості).

В першому розділі висвітлено наукові основи формування прибутку та рентабельності сільськогосподарських підприємств, розглянуто фактори

впливу на процеси формування прибутку.

В другому розділі проаналізовано фінансовий стан досліджуваного підприємства, формування та розподілу прибутку, оцінено прибутковість та платоспроможність підприємства.

В третьому розділі наведено напрями підвищення ефективності використання капіталу та прибутку сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА, ФІНАНСОВИЙ СТАН, ЕФЕКТИВНІСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ПЛАНУВАННЯ.

| | |
|---|-----------|
| ЗМІСТ | |
| ВСТУП | 5 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК | 7 |
| 1.1 Економічна сутність прибутку аграрних підприємств..... | 7 |
| 1.2 Фактори, які впливають на рівень прибутковості підприємства..... | 13 |
| 1.3 Методичні підходи до оцінювання ефективності використання прибутку підприємства..... | 19 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ "ГОЛОВ'ЯТИНСЬКЕ" | 25 |
| 2.1 Фінансово-економічна характеристика діяльності ТОВ "Голов'ятинське"..... | 25 |
| 2.2 Аналіз формування і розподілу прибутку аграрного підприємства..... | 30 |
| 2.3 Оцінка прибутковості і платоспроможності підприємства..... | 39 |
| РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 46 |
| 3.1 Обґрунтування пріоритетних напрямів підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств..... | 46 |
| 3.2 Застосування фінансового планування з метою підвищення прибутковості підприємств АПК..... | 51 |
| 3.3 Прогнозування прибутковості досліджуваного підприємства, побудова бізнес-моделі Canvas..... | 58 |
| ВИСНОВКИ | 70 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ | 72 |
| ДОДАТКИ | 77 |

НУБІП України

НУБІП України

ВСТУП

В актуальних умовах ведення підприємницької діяльності головні позиції в економіці держави повинні посідати сучасні проблеми розвитку підприємств агропромислового комплексу. Ведення прибуткової господарської діяльності в умовах жорстокої ринкової конкуренції потребує від керівництва створення таких економічних умов, які повинні відповідати вимогам інтенсивного розвитку виробництва та спонукати б до збільшення інвестиційної привабливості. Отже, враховуючи необхідність вирішення цих проблем, особливо актуальним постає питання росту прибутку.

Проблема збільшення рентабельності та прибутковості аграрних підприємств цікавить багатьох учасників ринку, до яких можна віднести державу, інвесторів, колективи підприємств тощо. Інтерес держави знаходиться в площині росту податкових зборів, які сплачують до бюджету підприємства. А інвестори мають предметний інтерес в отриманні доходів від участі їх інвестицій в діяльності підприємств. Для колективів підприємства прибуток є основою економічного, виробничого та соціального розвитку.

Отже, тому розбір та вивчення факторів, від яких напряду залежить зростання рівня прибутку та збільшення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств є найбільш актуальними проблемами в актуальних умовах. Процес вирішення таких задач несе наукове виглумачення теперішніх економічних методів зростання прибутку та підвищення рентабельності сільськогосподарських підприємств.

Мета і завдання дослідження. Метою дипломної роботи є проведення дослідження теоретико-методичних та розробка практичних пропозицій для росту прибутковості і рентабельності сільськогосподарських підприємств.

Відповідно до мети дослідження поставлено і вирішено завдання:

- досліджено теоретичні і методичні положення процесів формування і аналізу прибутковості та рентабельності сільськогосподарських підприємств;

- систематизовано фактори, котрі мають вплив на розміри прибутку та рівень рентабельності підприємства;
- охарактеризовано актуальний стан конкретного підприємства агропромислового комплексу;

- проаналізовано систему забезпечення прибутку ТОВ «Голов'ятинське»;
- оцінено рівень прибутку досліджуваного підприємства;
- обгрунтовано важливі шляхи підвищення прибутковості аграрного підприємства;

- розроблено рекомендації відносно вдосконалення методів аналізу прибутку та рентабельності сільськогосподарських підприємств;

Предметом дослідження є практичні та теоретичні методи формування доходу аграрного підприємства.

Об'єктом дослідження процес формування доходу ТОВ

"Голов'ятинське".

Методологія дослідження. В процесі написання наукової роботи були використані такі методи: порівняльного і узагальнюючого аналізу, метод синтезу (зادля вивчення можливості процесу адаптації закордонної практики), статистико-економічні методи (зadля досліду сучасних тенденцій прибутковості).

Інформаційною базою дослідження виступають нормативні і законодавчі акти органів влади та управління, методичні рекомендації та періодичні і статистичні видання, статті міністерств і відомств, а також розрахункові дані по досліджуваному підприємству.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ СПОСОБИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

1.1 Економічна сутність прибутку аграрних підприємств

Джерелами фінансування інвестиційної, а надто забезпечення і розширення господарської діяльності, без ніяких ссумнівів, виступають прибуток та рівень рентабельності підприємства. За умови приросту виробництва продукції, за останні роки, рівень прибутковості сільськогосподарського підприємства вельми зменшилась, тому що підприємства змушені продавати продукцію по цінам, котрі не перевищують затрати, що, в свою чергу, приводить до низької забезпеченості інвестиційними і фінансовими ресурсами, а конкретно прибутку, який є одним із найголовніших факторів для безпечного функціонування і реалізації різних програм розвитку підприємств агропромислового комплексу. Саме в зв'язку з цим надто низька прибутковість сільськогосподарського змушує підприємства зменшити рівень використання науково-технічних досягнень з метою підвищення ефективності і прибутковості виробництва.

Прибуток виступає фінансовим індикатором діяльності підприємства і являється показником, котрий достеменно показує економічну ефективність виробництва, об'єм та якість виготовленої продукції на підприємстві, рівень продуктивності праці, показник собівартості продукції в балансі доходу. Прибуток відіграє одну із провідних ролей у фінансуванні досліджень у сфері науково-технічного прогресу та економічного розвитку, зростання фонду оплати праці. [3]

Прибуток показує рівень економічних відносин у грошовій формі, котрі можуть виникнути між:

- підприємством та державою під час процесу перерахування платежів до бюджету;
- об'єктами ведення господарської діяльності і їх керівними організаціями при здійсненні різних фінансових операцій;
- підприємствами та кредитними спілками під час процесу аудиту;

- підприємствами та їх внутрішніми підрозділами в процесі проведення соціального та виробничого розвитку;

- об'єктами господарського фонду, страховими та благодійними організаціями, схожими підприємствами в зв'язку з процесом формування різних видів страхових, благодійних і схожих до них фондів. [7]

Такі взаємовідносини пов'язані з потребами індивідуального та суспільного розширеного відтворення яке має на меті вирішити протиріччя в інтересах колективів, соціуму, окремого працівника із урахуванням необхідного результату діяльності.

В магістерській роботі наведено характеристику поняття «прибуток», від різних науковців, котрі описані в економічних джерелах. В більшості прибуток визначають як фінансове досягнення від реалізації товарів, посліг, або робіт. Одночасно з тим, в сучасних умовах ринкового бізнесу, успішність фінансових показник складається не лише з господарської діяльності, але й також велику частину прибутку можна отримати від грамотної від інвестиційної, фінансової діяльності.

На мою думку, прибуток виступає фінальним результатом господарських та фінансових діяльності підприємства, і фінансовому вираження представляє різницю між доходом підприємств та їх витратами за певний досліджуваний період.

В сучасних умовах цінового розходження підприємства агропромислового комплексу і галузей-контрагентів, які мають стосунки з сільгоспдприємствами, недостатнього показнику державних дотацій в агросфері в порівнянні з країнами більш високого економічного розвитку; високим відсотком кредитного капіталу серед виробників сільськогосподарської продукції – основною ціллю таких підприємств, як і в інших галузях, все-таки ціль – максимізація прибутку та рентабельності. [23]

Для здійснення такої мети, підприємство мусить задовольняти попит суспільства в товарах, з високим рівнем якості при мінімальних рівнях

собівартості продукції, цим самим вносячи вклад в розвиток країни у соціально-економічних показниках. Маючи на меті максимізацію прибутковості виробники повинні зважено використовувати виробничі ресурси, але разом з тим, впроваджувати інновації, зменшуючи собівартість вироблених товарів, підвищуючи якість виготовленої продукції, та виготовляти конкурентоспроможний товар, який матиме власні переваги.

На теперішній час все більша частка підприємств надає дедалі більше уваги маркетинговій складовій. Аналізування попиту на продукцію дає дозвіл не лише пропонувати продукт, який затребуваний, а й домагає просувати на ринок нові товари, для того щоб збільшити аудиторії збуту. Виступаючи джерелом виробничого та соціального зростання, прибуток являє собою джерело такого розвитку та посідає провідні місця у процесах самофінансування підприємств, та показує рівень перевищення доходів над витратами, та створює комфортні умови задля розвитку підприємства.

Надважливу роль відіграє не тільки прибуток, а й собівартість виробленої продукції. Значне перевищення цього показника над конкурентами показує на помилки в процесі калькуляції витрат виробництва, незначного попиту, може виступати важливим індикатором для ініціювання реформ на господарстві.

Ринок породжує такі умови конкуренції, які можуть визначити розвиток підприємства як в позитивну так і негативну сторону, ефективне управління власними активами, зростання всі показників господарської діяльності в абсолютному об'ємі. Ціллю комерційної структури виступає максимізація виручки. Показниками, які можуть описати ефективність функціонування господарства, виступають рівень рентабельності та прибуток. Тому кожна організація повинна рухатись в напрямку збільшення прибутку і підвищення рівня рентабельності, не забуваючи про достатній рівень якості продукції.

З економічної точки зору, прибуток – складна категорія. В ньому часто вбачають індикатор, котрий в повній мірі може описати ефективність процесів на виробництві, рівень і якість продукції, котра виготовляється та створює стимулюючий ефект для економічного розвитку підприємства.

В самому факту збільшення прибутку можна знайти 2 зацікавлених сторони: держава та підприємство. Наявність прибутку в господарства по завершенню фінансово-господарської діяльності кардинально збільшує інвестиційну привабливість підприємства, покращує економічну зацікавленість робітників та виступає головним джерелом економічного і соціального розвитку корпоративної культури на підприємстві. [1]

В сучасних ринкових умовах основним показником оцінювання продуктивності конкретного підприємства виступають його рентабельність і прибутковість. Для досягнення високих абсолютних показників рентабельності та прибутковості потрібно пройти процес фундаментального економічного дослідження та аудит фінансової звітності як фундаменту прийняття управлінських рішень та оцінити рівень необхідності економічного регулювання, оцінити вплив ряду факторів, які формують, або заважають формуванню високих показників. [6]

Класичний метод оцінювання ефективності підприємства орієнтований, в першу чергу, на валові показники фінансової звітності, а сутність виникнення тих чи інших фінансових результатів в такому випадку залишається поза межею дослідження, саме тому в актуальних умовах класичний метод потребує вдосконалення. Адже, прибуток господарства залежить не тільки від конкретного валового показнику, але саме висновки економічного дослідження показників мусить показати повну інформацію про кількісний та якісний вплив на валові показники не лише за рахунок економіко-організаційних і виробничих факторів, котрі можуть бути сформовані конкретно на досліджуваному підприємстві, а й зовнішніх факторів: кон'юнктура ринку, податкова та цінова політика. [45]

Рівень прибутковості, в ролі об'єктивної економічної структури товарно-грошових відносин, яка охоплює широке, коло економічних відносин, пов'язаних із процесами утворення, розподілу та використання додаткового блага, яке можна відобразити у взаємовідносинах між працівником та підприємством, між господарствами різних галузей в процесі їх виробничої

діяльності та взаємодії, між підприємством і державними органами через фінансово-банківську та податкові системи. [33]

Прибуток показує результат господарської діяльності підприємства не враховуючи інвестиції, які вкладені у майбутній розвиток, саме тому вивчення питання прибутковості потрібно доповнити рівнем рентабельності, яка характеризує відносний рівень прибутковості підприємства у відсотковому вираженні. Рентабельність - вартісна і якісна величина, яка відображає рівень конверсії інвестицій а також рівень заохочення вільних грошей, пов'язаних із досягненням певних господарських результатів, тобто показує рівень реінвестування прибутку в розвиток підприємства. Таким чином, показник рентабельності характеризує рівень ефективності діяльності підприємства.

Прибуток, який підприємство одержує від основної виробничо-господарської діяльності, має наступні характеристики:

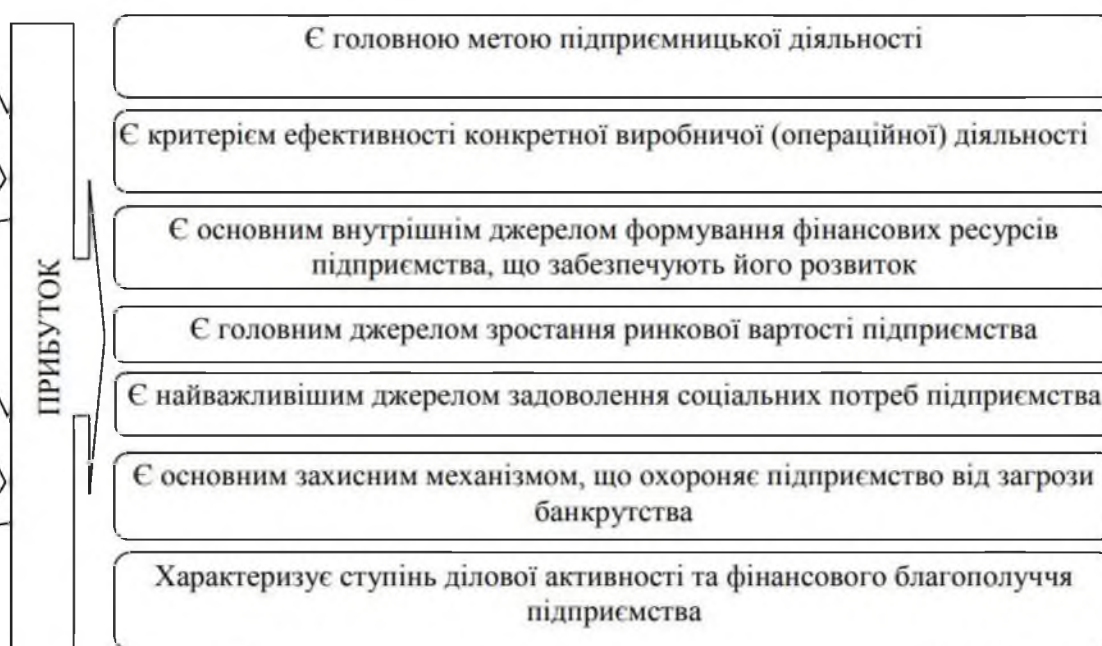


Рис 1.1. Характеристика сутності прибутку відповідно до виробничо-господарської діяльності

Джерело. [13]

На рис. 1.1 відображено основні функції прибутку, так, як кожне підприємство створюється з конкретною метою – отримання доходу, максимізація прибутку та задоволення потреб власників підприємства.

виходячи з цього необхідно детально розглянути категорію прибутку, тому що значна кількість підприємців в погоні за матеріальним не цікавляться над науковою цінністю цього поняття.

Описані вище складові прибутку - тільки перша сходинка до вивчення сутності явища прибутку та рентабельності.

На рис. 1.2 схематично зображено процес виникнення доходу, витрат та місце виникнення прибутку підприємств в галузі рослинництва.

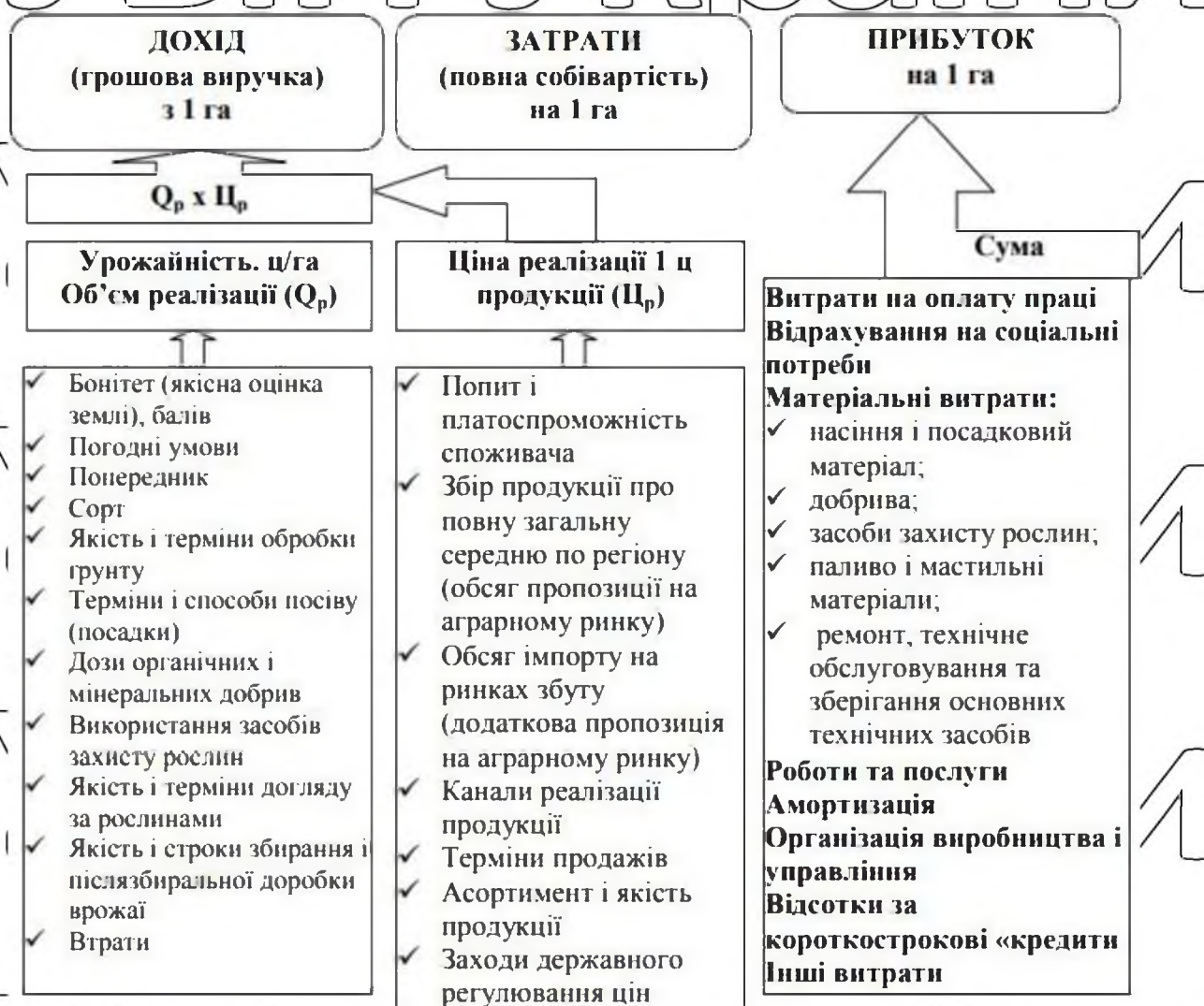


Рис. 1.2 Схема формування прибутку в галузі рослинництва

Джерело: [44]

Економічна доцільність та ефективність виробництва продукції рослинництва та тваринництва є надзвичайно залежна від різноманітних факторів. Основними показниками, котрі характеризують ефективність

підприємства, виступають сума прибутку і рівень рентабельності виробництва продукції на підприємстві. Конкретно ці показники знаходяться в прямій залежності від рівня дохідності, одержаного від реалізації, який в свою чергу сформує рівень виробництва і продажу товару, і також, має значний вплив на рівень доходу має ціна продукції, яка повинна перекривати собівартість.

1.2 Фактори, які впливають на рівень прибутковості підприємства

Розміри прибутку і рівень рентабельності досліджуваного підприємства залежать від значної кількості факторів. Класифікація таких факторів має мету вирішити важливу проблему – розділити основні фінансові показники від впливу зовнішніх та/або побічних факторів та має на меті визначення оцінки рівня ефективності виробництва конкретного господарства, показати потрібний рівень матеріального забезпечення, та краще відобразити здобутки трудового колективу. [17]

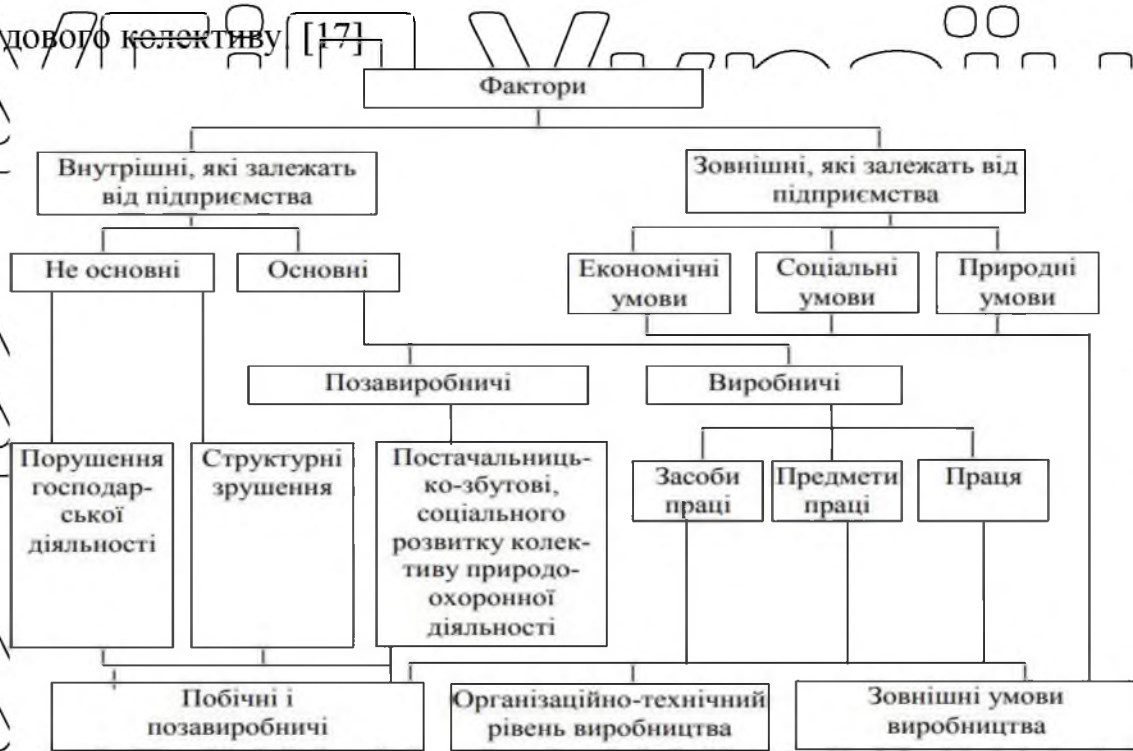


Рис. 1.3. Фактори впливу на рівень прибутку і рентабельності.

Джерело: [12]

На величину прибутку підприємства впливають різноманітні фактори,

котрі науковці, за своїм походженням поділяють на зовнішні і внутрішні. До внутрішніх факторів відносяться: зміна обсягу виробництва продукції, її собівартість, політика ціноутворення; якість та асортимент готового товару; ефективність використання доступних ресурсів підприємства; облікова політика. [15]

До зовнішніх факторів, які мають вплив на розмір прибутку та процес його формування підприємства відносять рівень інфляції; зміна кон'юнктури ринку, ріст або скорочення попиту на продукцію, яку виробляє господарство, рівень купівельної здатності населення, загальні економічні та соціальні умови в суспільстві тощо. [8]

Фактори впливу, на показники фінансової діяльності підприємства за звітний період, вказані на рис. 1.3.

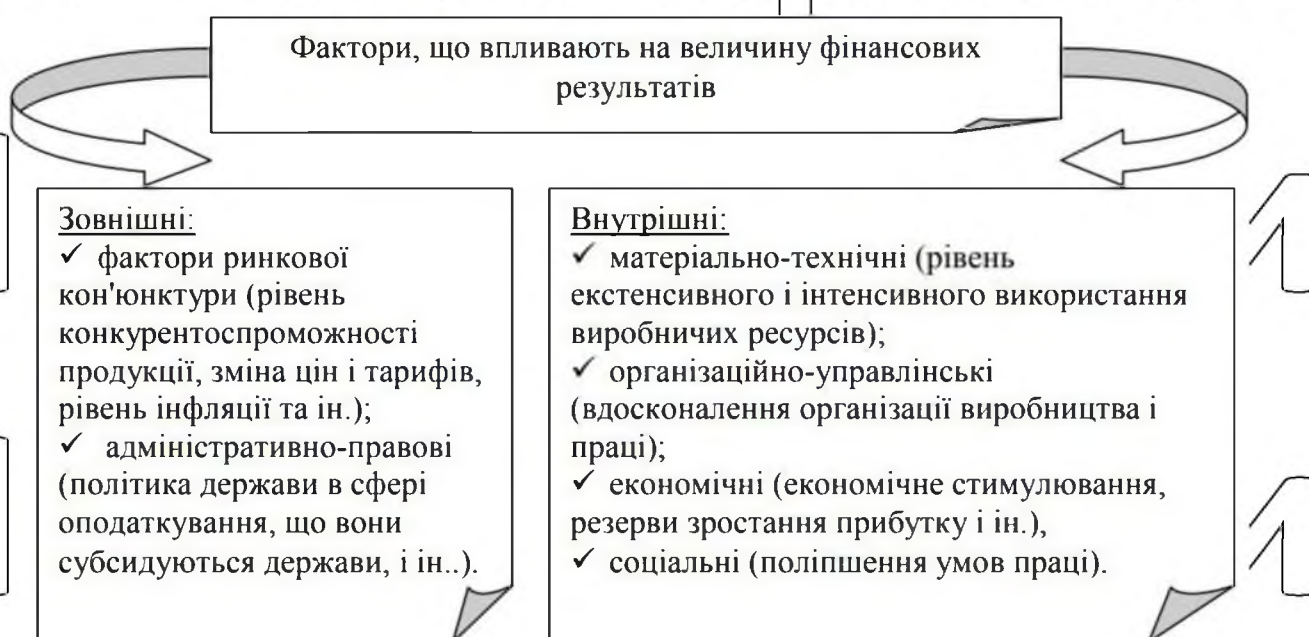


Рис. 1.5 Фактори, що впливають на величину фінансових результатів

Джерело: [35]

Відсотковий показник рентабельності підприємства залежить від взаємопов'язаних між собою факторів, які за своєю суттю здійснюють різний за походженням вплив на результати підприємницької діяльності виробництва (як позитивно, так само й негативно), саме тому їх і класифікують за певними ознаками

До внутрішніх науковці відносять такі фактори, які залежать конкретно від самої діяльності підприємства і характеризують роботу трудового персоналу.

До них відносять:

- організаційно-управлінські (процес вивчення нових, досконалих видів товарів та послуг на конкретний період часу, розробка стратегії розвитку підприємства, інформаційна підтримка прийняття управлінських рішень);
- матеріально-технічні (процес застосування економічного та прогресивного предмету праці, використання інноваційного обладнання з високим коефіцієнтом корисної дії, процес проведення технічної модернізації та реставрації матеріально-технічної бази господарства);
- соціальні (підвищення кваліфікації трудового персоналу, поліпшення умов праці, організація відпочинку і оздоровлення колективу);
- економічні (довгострокове планування фінансової діяльності виробництва, аналізування і пошук внутрішньо-виробничих резервів для збільшення величини прибутку, фінансовий стимул виробництва на підприємстві, розмір податкового навантаження); [21]

Фактори, котрі науковці відносять до зовнішніх, це фактори, які є в прямій залежності від діяльності підприємства, але мають значний вплив на рівень використання фінансових і виробничих ресурсів конкретного підприємства.

До таких факторів на відносять:

- адміністративні і господарсько-правові (фактор оплати податків, акти і положення, які вмотивовують діяльність підприємства, державне регулювання тарифів і цін);
- ринково-кон'юнктурні (створення нових видів діяльності бізнесу, підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку або при наданні послуг, побудова ефективної маркетингової політики для поширення нових видів товарів підприємства, показник зовнішньоекономічних стосунків, волатильність тарифів і цін на товари та послуги в залежності від рівня інфляції); [3]

Внутрішні фактори поділяють на основні та неосновні. Внутрішні (основні) відображають рівень успішності діяльності підприємства.

До внутрішніх неосновних чинників відносять структурні зміни в складу виробленої продукції, недодержання господарської або технологічної дисципліни, але такі фактори не пов'язані конкретно з суттю даного показника але все-таки визначають роботу трудових колективів.

Також, в свою чергу внутрішні основні фактори поділяються на виробничі та позавиробничі.

До виробничих факторів відносять наявність і використання головних елементів процесу виробництва, котрі приймають участь у формуванні потрібних фінансових показників, саме: засоби і предмети праці та, відповідно праця (рис. 1.6).

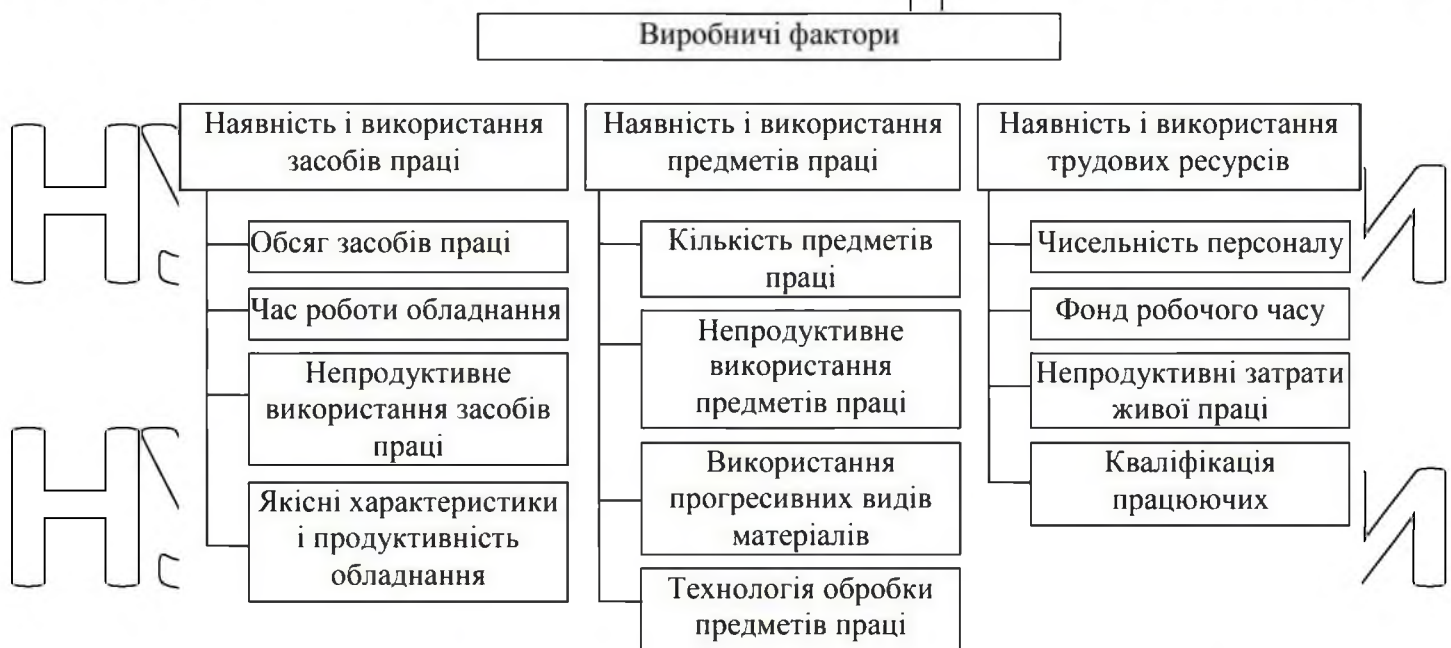


Рис. 1.6 Виробничі фактори, які впливають на величину прибутку

Джерело: [17]

До позавиробничих відносять: процес налаштування продажу готової продукції, поставки товарно-виробничих запасів, побудова фінансової та економічної роботи, поведінка, спрямована на скорочення негативних впливів на зовнішнє середовище, умови праці та побуту трудового колективу

досліджуваного підприємства. [49] Вплив на розміри прибутку виробничі фактори мають через систему показників, котрі відображають, з одного боку, величину і ефективність використання авансованих коштів, котрі будуть повністю приймати участь в виробництві продукції, а з іншого боку – величину і ефективність використання частини товарів.

Фактори і елементи виникнення систем управління процесами збільшення прибутковості підприємств в АПК описані на рис. 1.7, де охарактеризовано потрібний поступовий перехід від зростання інтенсивності процесу виробництва та використання всіх доступних можливостей до зразкового, рентабельного процесу існування підприємства.



Рис. 1.7. Фактори і управління підвищенням прибутковості регіонального сільського господарства

Джерело: [46]

Одні та ті ж самі елементи виробництва, а саме: засоби, предмети праці і праця, повинні вивчатись як фундаментальні показники збільшення обсягів виробництва с/г продукції, з одного боку, з іншого - як фактори, які мають вплив на формування витрат на процеси виробництва. Розміри і темпи зростання прибутку знаходяться в залежності від цих трьох першочергових чинників процесу виробництва, які мають вплив на розміри прибутку та його формування через призму системи вимірювання обсягів та темпів виробництва сільськогосподарської продукції і витрат підприємства. [6]

В загальній кількості інтенсивних факторів, які виступають фундаментом для розширеного відтворення, в підприємствах АПК виділяють, з одного боку, загальні (основні засоби, фонд трудового капіталу, оборотні активи, та інвестиційна діяльність), а з іншого боку – приватні та специфічні для окремої галузі і різних видів її економічної діяльності: саме в рослинництві, це – процеси хімізації, меліорації та інші, в тваринництві виділяються – годівля, різноманітність порід, і т.д.

Одним із головних елементів розширеного відтворення в сільськогосподарському секторі економіки виділяється раціональне та обгрунтоване використання доступних ресурсів (головне, біологічного потенціалу), котре надає дозвіл, збільшувати продуктивність ґрунту та тварин з урахуванням сукупності внутрішніх факторів, дає змогу підвищувати рівень випуску та продажу товару належної якості (на рівні вище точки беззбитковості, тобто з майбутнім отриманням дивідендів) з адекватною оптимізацією витрат на виробництво та цін. [13]

Ізольованою складовою розширеного відтворення, виступає структурний чинник, який безумовно може пристосовуватись до нестійких умов функціонування підприємства, та, в залежності від особливостей підгалузей і різновидів економічної діяльності господарства. [14]

Наслідком відтворювального процесу с/г підприємств у кожному регіоні є дохід і прибуток від продажу вироблених товарів, які дають змогу вести господарську діяльність, котру у підсумку можливо визнати прибутковою та

рентабельною, за умові рівня продажу окремо взятого виду товару на рівні беззбитковості та вище.

1.3 Методичні підходи до оцінювання ефективності використання прибутку підприємства.

В практичній діяльності ведення бізнесу на українських підприємствах широкого поширення отримала система показників ефективності підприємств АПК, котра в деякій мірі відрізняється від систем, які прийняті в переважній кількості більш розвинутих країн світу. Подібна ситуація приводить до певних розбіжностей при оцінюванні ефективності виробництва конкретного суб'єкта господарства, організаційних форм та галузей цих підприємств у цілому, отже, в зв'язку з цим з'являється потреба в виникненні наукового пояснення залежності продуктивного ведення фінансово-господарської діяльності підприємства під впливом чинників, яким потрібна систематизація. [15]

В актуальних умовах поширення процесів демонополізації, глобалізації та приватизації, галузевої зміни економіки та світової економічної кризи, важливе значення отримує процес скорочення і уточнення мірил відбору найбільш перспективної методики ведення господарської діяльності і наукових підходів до аналізу ефективності виробничого функціонування господарств, в залежності від їх організаційно-правових форм і моделей. [24]

Відповідно до чинного законодавства, в сільськогосподарському секторі господарську діяльність мають право виконувати підприємства різних організаційно-правових форм, а це у свою чергу породжує проблеми при виборі найефективніших методів виробництва, здорових ринкових відносин і природно-економічних умов для діяльності сільськогосподарського підприємства. Груба орієнтація лише на перспективні форми ведення бізнесу повинна мати ключове значення для задоволення соціальних потреб розвитку сільської території, збагачення ринку товарів вітчизняною агро-продукцією і поліпшення структури агропромислового ринку, зростання

конкурентоспроможності підприємств, які ведуть свою діяльність за умови різноманітної правової організації підприємств, форм власності, оплати праці і управління.

Показники, які показують ефективність процесів сільськогосподарського підприємництва потребують постійного доповнення і уточнення, особливо за умови врахування отриманих результатів після проведених реформ в аграрному секторі, та, беручи до уваги значні площі країни, регіональні особливості територій України. [29]

Одним з важливих фактичних показників успішності кожного суб'єкта ведення бізнесу саме в ринкових умовах виступають абсолютні величини одержаного прибутку, об'єктивним показником ефективності виступає відсоток відносної рентабельності. Однією з найскладніших і недосконало вивчених проблем на сучасних етапах розвитку нашого ринкового напрямку в Україні все ж залишається фактор ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. [14]

В процесі аудиту ефективності вкладених інвестицій в капітал підприємства в країнах заходу активно використовується показник рентабельності власного капіталу – тобто відношення прибутку, отриманого підприємством після сплати всіх податкових зобов'язань, до суми власного статутного капіталу підприємства. Додатковим показником, який відображає цифрову ефективність виробництва продукції виступає рентабельність активів – тобто відношення операційного прибутку до активів, котрі знаходяться на балансі підприємства на даний момент. У процесі розрахунку даного показника визначається відносний рівень ефективності активів, які на балансі у підприємства господарстві, і які мають на своїй меті одержання прибутку. Одночасно з цим, необхідно враховувати, що фактичне значення показника рентабельності активів є зальним, саме тому на практиці його аналіз необхідно розділити на два зв'язаних між собою елементи, а конкретно: рентабельність та оборотність активів. Вона визначається як відношення доходу від продажу товарів до ціни активів. Рентабельність продажів відображає співвідношення

прибутку до доходу від реалізації продукції. Відсоток рентабельності продажу відображається у коефіцієнтному значенні, і допомагає релевантним особам на підприємстві побачити ту частку прибутку, яка підприємство отримує в розрахунку на 1 грн. валового доходу. Проте в наших реаліях, для правильної

оцінки ефективності конкретного підприємства, максимально розповсюджений показник рівня рентабельності вираховують як відношення прибутку до собівартості проданої продукції.

Показники економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, які описані вище відображають

ефективність, перш за все, з позиції власника конкретного підприємства. Але у той час, побудова в Україні ринкової, соціально-орієнтованої економіки є можливою тільки за умови з реального підвищення соціальних гарантій і використанням оцінки поточної економічної ефективності в процесі функціонування підприємства аграрної продукції показників, які є не менш

важливими, такі як: норма прибутку, продуктивність праці, показники фондівдани і матеріаломісткості.

При умові, якщо брати за мету проведення аграрних реформ, як процес інтенсивної зміни аграрних відносин між державою та підприємством та організаційно-правових форм сільськогосподарського підприємства для забезпечення продовольчої незалежності та безпеки країни, забезпечення ринку сільськогосподарською продукцією і сировиною для промислового виробництва за прийнятними цінами, покращення рівня благополуччя

суспільства та соціального розвитку сільських територій, відновлення та покращення природної родючості ґрунтів, збереження аграрних ресурсів (земельних площ) та підтримка здорової екологічної ситуації в регіоні. Отож, підсумовуючи вище сказане стає очевидно, що система характеристики показників ефективності аграрної реформи або, наприклад, перебудова форм і методів ведення господарства в селах повинна відображати рівень досягнення

всіх вище описаних цілей, і рівень розвитку виробництва продукції АПК в регіонах. [45]

В підприємствах виробництва сільськогосподарської продукції існує певний комплекс для досягнення таких цілей, в якому, в основному, застосовуються наступні типи чинників: техніко-економічні (котрі описують характеристику технології виготовлення), господарсько-організаційні, загальноекономічні, політичні, юридичні, природні, соціальні (показують рівень життя людей), матеріальні, побутові і інші умови трудової діяльності. Безперечно, кожен з таких факторів має вплив на швидкість розвитку всього підприємства у цілому, рівень продуктивності праці, показники фондовіддачі та матеріаломісткості, а отже мають вплив і на ефективність виробництва.

Проте вплив всіх вище описаних факторів в процесі зміни умов ведення господарства має властивість проявлятися по-різному. Тому в процесі аналізу здійснення оцінки рівнів ефективності виробництва сільськогосподарської продукції за умов роботи різноманітних форм і методів ведення діяльності необхідно використовувати їх послідовно та поступово, підходячи до їх запровадження комплексно.

З метою цифрового відображення чинників ефективної діяльності підприємств різних організаційно-правових форм використовується система економічних показників. А в актуальних процесах трансформації аграрного сектору та зростання впливу товарно-грошових стосунків у процесі економічної оцінки господарської діяльності, при даному рівні застосування виробничого потенціалу в першу чергу повинні бути показники продуктивності праці, рентабельності та економічний прибуток як загальний показник ефективності та фундамент для забезпечення самофінансування.

Такі показники повинні бути сформовані з урахуванням актуальних можливостей згідно росту фінансових показників підприємства та ґрунтуватись на основі пояснення ціноутворюючих факторів, які будуть забезпечувати не лише повернення витрачених ресурсів на виробництва, а також забезпечувати розширене відтворення бізнесу. [9]

В сучасних ринкових умовах кожен продавець визначає для себе самостійно головні чинники ціноутворення, проте на цілий ряд продовольчих

товарів у встановлення цін втручається держава з ініціативами на законодавчому рівні. Ціни на товар змінюються, в залежності від актуальної ситуації на ринку, вони стає вищими, ніж їх собівартість у виробництві у

випадках, до прикладу, дефіциту товару на прилавках та нижчими у випадку надлишку продукції, та/або зменшення на них попиту, в залежності,

наприклад, від сезонних змін. В той самий час, навіть незначні коливання ціни можуть створювати вагомий вплив на процеси формування фінансових показників та рівня рентабельності конкретного підприємства. Не продумані

кроки при процесі ціноутворення інколи мають змогу змарнувати всі старання

і надії керівництва щодо фінансового плану та мати негативний вплив на формування показників ефективності підприємства в довгостроковій перспективі.

Якщо говорити саме про підприємства в АПК, то їх особливість в процесах ціноутворення полягає у значному впливі сезонного характеру

ціноутворення, також загато повільний процес обертання капіталу для сучасного темпу ведення бізнесу також вносить свої корективи в цій галузі, зміна показнику родючості ґрунту тощо. Між рівнями ціни продажу товарів та

собівартістю сільськогосподарської продукції існує незначна різниця, тому що, значна конкуренція в аграрному секторі сприяє скороченню темпів

зростання цін. На даний час переважна більшість сільськогосподарських підприємств України допускає великих помилок при встановленні ціни на свої товари, та використовує необдумані, непослідовні, а в деякі моменти незрозумілі методи. [37]

незрозумілі методи. [37]

Для успішного довгострокового функціонування підприємства необхідно ретельно підходити до процесу ціноутворення, на мою думку, це можна назвати до найвідповідальнішого стадією та підсумком своєї діяльності, потрібно сформувати таку цінову політику, яка відобразатиме справедливе нарощування прибутку без значних провалів протягом сезону. Але дану

проблематику при формуванні ціни необхідно врахувати від початку виробництва та в моменті укладання контрактів із своїми контрагентами, а не

в момент одержання продукції та опиратись лише на затрати на собівартість. Важливо, щоб держава залишала за собою важелі для регуляції відносин на ринку та проводила ефективну політику в сфері ціноутворення, податкової та фінансово-кредитної політики без значних навантажень на підприємства.

Чинниками утворення оптимальних моделей аграрного підприємства, на мій погляд виступають: максимізація економічних показників ефективності виробництва, котрі будуть забезпечувати розширене відтворення, конкурентоспроможність продукції в актуальних ринкових умовах, аналізування за попитом задля адаптації свого асортименту, відповідною якістю та кількістю товарів послуг, забезпечення максимально повного пристосування виробництва до природно-кліматичних та економічних умов; реалізація справедливих організаційно-економічних та соціальних умов праці товаровиробниками. [41]

Майбутні досліді в напрямку удосконалення підходів до правильної оцінки ефективності функціонування аграрного підприємства повинні ставити на меті необхідність виникнення методів правильного аналізу, заснованих з врахуванням загальних і факторів критеріїв, які мають вплив як на короткострокові, так і на довгострокові періоди виробництва.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ "ГОЛОВ'ЯТИНСЬКЕ"

2.1 Фінансово – економічна характеристика діяльності ТОВ "Голов'ятинське"

В теперішніх умовах ринкової економіки головною задачею залишається дотримання рівня національної безпеки та зростання показника у динаміці. Цей показник безпеки можна описати рівнем безпеки конкретного сектору національної економіки. Для України сектор агропромислового комплексу залишається важливою частиною фінансової, економічної та національної безпеки країни, так, як залишається гарантом майбутнього економічного розвитку держави. З багатьох важливих факторів, якими можна охарактеризувати фінансову безпеку сільськогосподарського підприємства, виступає прибуток та рівень рентабельності. На сьогоднішній день показники фінансової безпеки аграрного сектору в більшості регіонів України економісти описують як низький. За підтвердження можуть виступати незадовільні показники економічного стану досліджуваного підприємства, продуктивність роботи підприємств аграрного сектору, недосконале використання ресурсів підприємства, недостатній рівень конкурентоспроможності а також їх інвестиційної активності та ринках.

ТОВ «Голов'ятинське» - достатньо велике підприємство, створене з метою виробництва сільськогосподарської продукції та реалізації продукції на основі отриманого прибутку, а також реінвестування в соціальні інтереси трудового колективу.

ТОВ «Голов'ятинське» вирощує продукцію рослинництва, а саме зернові, зернобобові і технічні культури. На балансі підприємства знаходиться машинно-тракторний парк.

Ліквідність залишається одним з ключових чинників економічної характеристики підприємства.

У поняття «ліквідність» вчені закладають визначення підприємства підтвердити забезпечення своїх фінансових зобов'язань перед своїми

кредиторами та державою шляхом трансформації власних активів у грошові кошти.

Активи поділяють на 4 різні групи за ступенем ліквідності:

I група (A₁) – активи, що характеризуються високою ліквідністю (грошові кошти та їх еквіваленти, поточні інвестиції);

II група (A₂) – швидко реалізовані активи (дебіторська заборгованість (окрім безнадійної та довготермінової));

III група (A₃) – повільно реалізовані активи (запаси підприємства);

IV група (A₄) – важко реалізовані активи (необоротні активи).

В свою чергу, капітал підприємства поділяються на групи, які розподіляються за терміном виконання підприємством зобов'язань:

I група (П₁) – термінові зобов'язання (поточні забезпечення без урахування короткострокових кредитів у банках);

II група (П₂) – короткострокові зобов'язання (короткострокові кредити в банках);

III група (П₃) – довгострокові зобов'язання підприємства (довгострокові забезпечення);

IV група (П₄) – сталі пасиви (зобов'язання, котрі пов'язані із необоротними активами, які утримуються на балансі для продажу та поділяються за групами вибуття)

Таблиця 2.1

Аналіз ліквідності балансу ТОВ "Голов'ятинське"

| Актив | 2018р. | 2019р. | 2020р. | Пасив | 2018р. | 2019р. | 2020р. |
|-------|--------|--------|---------|-------|---------|---------|---------|
| A 1 | 115,8 | 81,9 | 1546,9 | П 1 | 4566,5 | 4537,8 | 4609,2 |
| A 2 | 467,3 | 1538,9 | 425,4 | П 2 | 0 | 0 | 0 |
| A 3 | 3469,5 | 8567,8 | 11853,6 | П 3 | 3877,3 | 3146,0 | 3487,6 |
| A 4 | 8189,9 | 7337,8 | 9568,2 | П 4 | 16508,5 | 21363,2 | 27119,6 |

У процесі аналізу ліквідності звітного балансу ТОВ "Голов'ятинське" потрібно порівняти фактичні дані підприємства з нормативними

характеристиками, щоб можна було зробити висновок відносно ліквідності підприємства в кожному році.

Показники ліквідності ТОВ "Голов`ятинське" у 2018 році:

$A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

Показники ліквідності ТОВ "Голов`ятинське" у 2019 році:

$A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

Показники ліквідності ТОВ "Голов`ятинське" у 2020 році:

$A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 > П3$; $A4 < П4$.

Під час аналізування даних (табл. 2.1) робимо висновок, що протягом досліджуваного періоду (2018-2020 рр.) баланс підприємства ТОВ "Голов`ятинське" можна охарактеризувати як повністю ліквідний.

Фінансово обґрунтованим є розрахунок таких показників ліквідності досліджуваного підприємства: загальний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Таблиця 2.2
Аудит показників ліквідності ТОВ "Голов`ятинське" за 2018-2020рр

| № з/п | Показник | 2018 р. | 2019 р. | 2020 р. | 2020 у % до 2019 р |
|-------|-----------------------------------|---------|---------|---------|--------------------|
| 1 | Загальний коефіцієнт ліквідності | 2,82 | 4,09 | 4,81 | 170,6 |
| 2 | Коефіцієнт швидкої ліквідності | 1,62 | 2,02 | 2,24 | 138,3 |
| 3 | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,02 | 0,02 | 0,33 | 1650,0 |

Аналіз показників ліквідності із таблиці 2.2 на підприємстві свідчить, про те, що загальний коефіцієнт на початку періоду знаходиться в межах норми 2,82 (нормативним виступає значення в рамках 1-3, однак більш бажаним називають значення 2-3). Але протягом досліджуваного періоду цей показник зріс на 7,6% і в 2020 році уже становив 4,8, це є значним перевищенням максимального значення. У випадку, коли коефіцієнт загальної ліквідності суттєво перевищує нормативне (4,5) виникають значні

сумніви щодо ефективності використання оборотних активів даного підприємства.

Якщо піднімати питання коефіцієнта швидкої ліквідності, його оптимальне значення знаходиться у прямій залежності від галузі діяльності та особливостей конкретного підприємства. Норматив показника знаходиться в межах 0,5-1 та вище. У ТОВ "Голов'ятинське" цей показник дорівнює 1,62 на початок періоду та 2,24 на кінець звітної періоду на вказує на достатню кількість ліквідних оборотних коштів для вчасного розрахунку за своїми зобов'язаннями.

На досліджуваному підприємстві у 2018 та 2019 роках коефіцієнт абсолютної ліквідності становив 0,02 - показник значно менший за норму, але вже у 2020 році цей коефіцієнт вищив на рівень 0,33, проте для підтримки значення в межах норми господарству необхідно створити ефективну стратегію управління фінансовими ресурсами (табл. 2.2).

Якщо перед керівництвом стоїть завдання підвищити ліквідність їх підприємства необхідно притримуватись наступних правил: максимально скоротити інвестиції капіталу підприємства у важко ліквідні і виключити із інвестиційного портфелю неліквідні активи; провести аудит «чистих» активів в об'ємах, які будуть забезпечувати виконання фінансові зобов'язання підприємства, терміни оплати яких уже настали або настануть найближчим часом.

Для все об'ємної характеристики фінансової стійкості досліджуваного підприємства потрібно проаналізувати готовність підприємства регулярно виконувати свої фінансові зобов'язання, термін оплати яких вже настав. Цей показник називається платоспроможність. Він має на меті перевірку наявності у підприємства грошових активів та їх еквівалентів, в достатньому об'ємі для розрахунків за боргами, які потребують термінового погашення.

Основним показником для аналізування фінансової стійкості вчені виділяють коефіцієнт автономії який відображає рівень фінансування господарської діяльності підприємства за рахунок власного капіталу. Іншими

словами, описує частку власних активів в джерелах інвестицій в підприємство, чи частину власних коштів в сумі загального майна підприємства.

Таблиця 2.3

Коефіцієнт автономії для ТОВ "Голов`ятинське"

| Показники | 2018 | 2019 | 2020 |
|----------------------|----------|----------|----------|
| Власний капітал | 16 508,5 | 21 363,2 | 31 728,8 |
| Активи підприємства | 21 075,0 | 25 901,0 | 27 119,6 |
| Коефіцієнт автономії | 0,78 | 0,82 | 1,17 |

В теорії вважається економічна діяльність підприємства мусить фінансуватись за рахунок особистих коштів мінімум на половину. В подібному випадку норма коефіцієнта автономії дорівнює 0,5 та більше.

Берем до уваги, що завжди позитивно оцінюється зростання цього показника в динаміці, така тенденція свідчить про покращення фінансового стану та незалежності підприємства від кредитних ресурсів.

В досліджуваного підприємства цей показник зростає в динаміці, та лише покращується з часом, від 0,78 у 2018 році до 1,17 у 2020 році.

Таблиця 2.4

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами ТОВ

"Голов`ятинське"

| Показники | 2017 | 2018 | 2019 |
|--|----------|----------|----------|
| Власний капітал | 16 508,5 | 21 363,2 | 31 728,8 |
| Оборотні активи | 12885,1 | 18 563,2 | 22 160,6 |
| Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами | 1,28 | 1,15 | 1,43 |

Коефіцієнт забезпеченості особистими оборотними являє собою індикатор можливостей підприємства у фінансуванні оборотного капіталу за рахунок власних обігових коштів. Значення цього показника показує частку власного обігового капіталу в сумі оборотних активів підприємства.

Нормативним значенням вважають 0,1 та вище. В досліджуваного підприємства ТОВ "Голов'ятинське" цей показник становить 1,28, 1,15, 1,43 у 2018, 2019, 2020 роках відповідно. Достатнє цифрове значення цього показника свідчить нам про фінансову стійкість підприємства та його здатність до проведення активної виробничої діяльності навіть в умовах відсутності кредитних коштів або зовнішніх джерел фінансування підприємства.

Хороший фінансовий стан підприємства можна сформувати лише у процесі повного аудиту його підприємницької діяльності. Тому оцінка фінансового стану здійснюють як правило тільки через комплексну систему показників, які детально та з усіх боків описують фінансовий стан на досліджуваному підприємстві. Саме по цій причині аналізу фінансового стану приділяють так багато уваги, так, як в стабільному фінансовому стані та його поліпшенні в середньостроковій перспективі зацікавлені не лише підприємство, але і його бізнес-партнери.

2.2 Аналіз формування і розподілу прибутку аграрного підприємства

Прибуток посідає одне з головних місць в загальній системі інструментів ринкової економіки. Він представляє собою головну мету підприємницької діяльності, мотивом кожного підприємства.

Прибуток підприємства АПК формується за результатами реалізації товарів, та/або продуктів переробки (як і за рахунок власних ресурсів підприємства, так і за рахунок контрагентів, які можуть переробляти с/г продукцію) або іншої продукції власного виробництва, також можливість надання додаткових послуг та здійснення іншої діяльності, яка не заборонена законодавством.

Тому, перш ніж перейти до аналізування прибутку, рентабельності та інших важливих показників фінансової ефективності ведення бізнесу,

необхідно аналізувати господарчу структуру підприємства, в даному випадку структуру продукції сільського господарства.

Так, як сільське господарство знаходиться у великій залежності від сезонності виробництва, місця свого розташування, структура продукції являє собою важливий крок для всеосяжного розуміння принципу отримання прибутку на досліджуваному підприємстві.

Таблиця 2.5

Формування виручки від реалізації продукції ТОВ «Голов'ятинське»

| Показник | 2018 р. | | 2019 р. | | 2020 р. | |
|--------------------------------------|------------------------------------|--|---|--|---|--|
| | Вар-ть реалізованої продукції, грн | Відсоток у загальній структурі надходжень, % | Вар-ть реалізованої продукції, без ПДВ, грн | Відсоток у загальній структурі надходжень, % | Вар-ть реалізованої продукції, без ПДВ, грн | Відсоток у загальній структурі надходжень, % |
| Пшениця озима | 3839871 | 28,48 | 2698939 | 15,63 | 3436451 | 30,37 |
| Гречка | 1046425 | 7,76 | 453000 | 2,62 | - | - |
| Кукурудза на зерно | 6948649 | 51,54 | 7621341 | 44,14 | 5200099 | 45,96 |
| Ячмінь | 307786 | 2,28 | 185910 | 1,08 | 623379 | 5,51 |
| Соняшник | 411164 | 3,05 | 4280061 | 24,79 | 1074912 | 9,50 |
| Соя | 894823 | 6,64 | 1989503 | 11,52 | 901358 | 7,97 |
| Інша продукція тваринництва (мед) | 32290 | - | 38431 | 0,22 | 35764 | 0,32 |
| Разом по тваринництву | 32290 | 0,24 | 38431 | 0,31 | 41868 | 0,37 |
| Разом по рослинництву і тваринництву | 13481008 | 100 | 17267185 | 100 | 11407524 | 100 |

В процесі аналізу таблиці 2.5 відмічалося, що п'ятому вагу грошових надходжень в загальній структурі підприємства, займає продукція рослинництва – 99,76% в 2018 році, 99,78% в 2019 році та 99,64% в 2020 році.

Продукція тваринництва складає 0,24% в 2018 році, 0,22% в 2019 році, і 0,36% в 2020 році в структурі грошових потоків ТОВ «Голов'ятинське».

Питому вагу в структурі грошових потоків в 2018 та 2019 роках посідає кукурудза – 51,54%, 44,14% і 45,96% відповідно.

В 2019 та у 2020 в структурі доходів виникає прибуток від тваринництва від доходу реалізації меду.

У 2020 році зі продукції зникає така культура як гречка, але у 2018 році ця культура складала 7,8% від загальної суми доходу, підприємство визнало її вирощення для себе низькорентабельним.

У 2019 році вагомий приріс склала культура соняшнику, склавши близько 25% від загальної суми доходу, але вже у 2020 році відсоток від загальної суми доходу склав 9,5%.

Таблиця 2.6

Динаміка валового прибутку ТОВ «Голов'ятинське»

| Показники (тис.грн.) | Роки | | | Відхилення 2020 р. до 2018 р. | |
|--|---------|---------|---------|-------------------------------|-------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне | Відносне, % |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 18480 | 24639 | 22837 | 4357 | 23,58 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт послуг) | 10960,3 | 14865,2 | 22823,1 | 11862,8 | 108,23 |
| Валовий прибуток | 7519,7 | 9773,8 | 13,9 | -7505,8 | 99,82 |

Провівши аналіз даних таблиці 2.6 «Динаміка валового прибутку» ми можемо зробити певні висновки.

В таблиці ми бачимо, досліджуване підприємство має значні негативні досягнення в зростанні собівартості проданої продукції, так, у 2019 році

собівартість підвищилась на 3904,9 тис. грн. або на 35,63% в порівнянні із 2018 роком, а в 2020 році собівартість підвищилась на 7957,9 тис. грн. або на 53,53% у відсотковому вираженні.

Таке суттєве підвищення собівартості негативно впливає на показники динаміки росту прибутку, але, підприємство ставить на меті компенсувати такий рівень інвестицій у підприємство в майбутньому, адже, коли господарство реінвестує дохід у свій власний потенціал, воно тримає на меті збільшення прибутку у майбутньому.

Чистий дохід досліджуваного підприємства ТОВ «Голов'ятинське» на жаль не має стабільної тенденції до зростання, у 2019 році він склав становив 24639 тис. грн., це на 6159 тис. грн. або на 33,33% більше ніж у 2018 році. Але у 2020 році цей показник доходу склав 22837 тис. грн., це на 1802 тис. грн. або на 7,31% менше ніж у 2019.

Щоб дізнатись цифрове значення показника валового прибутку, потрібно порівняти різницю між чистим доходом і собівартістю проданої продукції. В досліджуваного підприємства ТОВ «Голов'ятинське» він серйозно змінюється у відсотковому відношенні, так як поєднує у собі зміну 2 інших сильно волатильних показників: доходу і собівартості.

В 2019 році валовий прибуток підприємства становив 9773,8 тис. грн., це являється на 2254,1 тис. грн. чи на 29,98% більше аніж у 2018 році, але в 2020 році цей показник вже склав 13,9 тис. грн, що становить на 9759,9 тис. грн., чи на 99,86% менше аніж в 2019 році. Таке різке скорочення валового прибутку в 2020 році являється наслідком зростання собівартості на 53,53% порівняно із 2019 роком, також не значним, але скороченням рівня чистого доходу на 7,31% у порівнянні із 2019 роком. В процесі аналізу складу та динаміки фінансового результату від операційної діяльності по рокам, потрібно провести процес оцінки схильності підприємства до збільшення кожного виду фінансового результату та чистого прибутку.

Метою створення та подальшого функціонування та розвитку будь-якого підприємства в динаміці, незалежно від роду діяльності або

адміністративної форми власності, є досягнення позитивних економічних показників, в тому числі прибутку. Отож, фінансові результати виступають одними з найбільш точних та важливих фінансових показників, котрі узагальнюють всі результати підприємницької діяльності підприємства та показують комплексну оцінку ефективності цієї діяльності.

Зокрема, дуже позитивно оцінюють факт наявності в формуванні фінансового результату, наявність доходу від інших видів діяльності, крім основної. У такому випадку підприємницька діяльність бізнесу являє собою різнобічний механізм по отриманню доходів, тобто отримує більше можливостей для покращення фінансових результатів.

Давайте проаналізуємо склад і динаміку фінансових результатів підприємства ТОВ «Голов'ятинське»

Таблиця 2.7

Склад і динаміка фінансових результатів від операційної діяльності ТОВ «Голов'ятинське»

| Показники | Роки | | | Відхилення 2020 р. до 2018 р. | |
|---|--------|--------|---------|-------------------------------|------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне | Відносне % |
| Валовий прибуток | 7519,7 | 9773,8 | 13,9 | -7505,8 | -99,82 |
| Інші операційні доходи | - | - | 16,1 | 16,1 | 100 |
| Інші операційні витрати | 2664,9 | 4017,4 | 3092,9 | 428,00 | 16,06 |
| Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток | 4854,8 | 5756,4 | -2167,2 | -7022 | -144,64 |

Протягом даного періоду господарство має стабільний високий показник валового прибутку. Потрібно також дати оцінку іншим показникам фінансової діяльності: зокрема, доходи від іншої операційної діяльності господарство мало лише в 2020 році, в розмірі 16,1 тис. грн., що, звичайно є незначним в абсолютному вираженні, але необхідно зауважити, це на 100%

більше, ніж до прикладу в 2019 та 2018 роках, тому, сам факт наявності такого доходу від іншої операційної діяльності може вказувати на те, що господарство має на меті стати на шлях диверсифікації шляхів отримання прибутку, тобто хоче покращити свої фінансові можливості, для збільшення значних економічних результатів.

Щодо показника, інших операційних витрат, можна сказати те, що в досліджуваного підприємства цей показник має великі абсолютні і відносні відхилення за період, так, наприклад у 2019 році він становив 4017,4 тис. грн., на 2664,9 тис. грн., чи на 50,75% більше, ніж в 2018 році, але вже в 2020 році показник опинився на шляху позитивних змін та почав зменшуватись, що в підсумку в цифровому вираженні виявилось на рівні у 3092,9 тис. грн., на 924,5 тис. грн., чи на 23,01% менше, аніж в 2019 році.

На досліджуваному підприємстві ТОВ «Голов'ятинське» показник прибутку від операційної діяльності має проблеми у динаміці, так у 2019 році прибуток становив 5756,4 тис. грн., це на 901,6 тис. грн., чи на 18,57% більше, аніж в 2018 році, проте вже в 2020 році він різко скоротився, у підсумку отримавши від'ємне значення, та становив -2167,2 тис. грн., відповідно скоротився на 7923,6 тис. грн., чи на -137,65% від показника 2019 року, це пов'язано зі значущим зростанням собівартості продукції та дещо зменшенням валового доходу, детальний аналіз цих показників зображений в таблиці 2.6.

Таблиця 2.8

Склад і динаміка чистого прибутку ТОВ «Голов'ятинське»

| Показники | Роки | | | Відхилення 2020 р. до 2018 р. | |
|---|--------|--------|---------|-------------------------------|-------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне | Відносне, % |
| Фінансовий результат від операційної діяльності | 4854,8 | 5756,4 | -2167,2 | -7022 | -144,64 |
| Інші доходи | - | - | - | - | - |
| Фінансовий результат до оподаткування: прибуток | 4854,8 | 5756,4 | -2167,2 | -7022 | -144,64 |
| Чистий фінансовий результат: прибуток | 4854,8 | 5756,4 | -2167,2 | -7022 | -144,64 |

При аналізованні складу і динаміки чистого прибутку на ТОВ «Голов'ятинське» використано такі 4 основні показники: Фінансовий результат від операційної діяльності, Інші доходи, Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток), Інші витрати, Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (збиток).

За умови, що у підприємства ТОВ «Голов'ятинське» відсутні інші доходи та інші витрати, тому фінансовий результат до сплати податків рівний відного чистого фінансового результату, аналізувати склад і динаміку чистого прибутку набагато простіше.

На досліджуваному підприємстві ТОВ «Голов'ятинське» показник прибутку від операційної діяльності має проблеми у динаміці, так у 2019 році прибуток становив 5756,4 тис. грн., це на 901,6 тис. грн., чи на 18,57% більше, аніж в 2018 році, проте вже в 2020 році він різко скоротився, у підсумку отримавши від'ємне значення, та становив -2167,2 тис. грн, відповідно скоротився на 7923,6 тис. грн., чи на -137,65% від показника 2019 року, це пов'язано зі значущим зростанням собівартості продукції та дещо зменшенням валового доходу, аналіз показників зображений в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Основні показники рентабельності ТОВ «Голов'ятинське»

| Показники | Роки | | | Абсолютне відхилення 2019 р. до 2018 р. | Абсолютне відхилення 2020 р. до 2018 р. |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|---|---|
| | 2018 | 2019 | 2020 | | |
| Рентабельність операційної діяльності | 35,63 | 30,49 | -8,67 | 35,63 | -44,3 |
| Рентабельність звичайної діяльності | 44,29 | 43,29 | -9,90 | -1 | -54,19 |
| Рентабельність продажів | 40,69 | 39,67 | 0,06 | -1,02 | -40,63 |
| Рентабельність активів | 20,67 | 19,98 | -6,98 | -0,69 | -27,65 |
| Рентабельність власного капіталу | 25,64 | 23,75 | -8,32 | -1,89 | -33,96 |

Відсоткові значення показників рентабельності представляють собою співвідношення прибутку конкретного господарства та чинників, котрі, по факту, є передумовами його розміру і виникнення. Показники рентабельності мають на меті показати відсоткове значення відношення суми прибутку, отриманого за досліджуваний період (рік, квартал), до розмірів затрачених ресурсів капіталу, затрат на виробництво, об'ємів, зокрема, доходу та інших величин.

Показники рентабельності відображають відносну прибутковість підприємства із різних ракурсів і згруповані відповідно до потреб учасників економічної діяльності. Допустимі порівняння прибутку зі змінними, які не мають впливу на його розміри, формуючи необхідні значення для обчислення рентабельності підприємства. Вони різняться поміж собою за змістом і методом розрахунків.

Аналіз головних показників рентабельності (табл. 2. 9) показує, що рентабельність операційної діяльності, у досліджуваного підприємства на 2019 р. становить 30,49%, це на 5,15% менше, аніж у 2018 році, але у 2020 році цей показник рентабельності становить вже -8,67%, це на 39,16% менше ніж у 2019 році, тобто показник має негативну тенденцію у динаміці, це є дуже негативним фактором.

Але вже у 2020 році підприємство завершило звітний рік кардинально невдало із точки зору рентабельності операційної діяльності, тобто на 1 грн отриманого прибутку припадає 1,0867 грн. витрачених ресурсів, проте такі значення є результатом суттєвого збільшення собівартості продукції і незначним зниженням валового доходу підприємства.

Рентабельність від звичайної діяльності можна характеризувати як відношення прибутку (збитку) від операційної діяльності до сукупних витрат

У підприємства ТОВ «Голов'ятинське» цей показник становить 43,29%, це на 1% менше, ніж в 2018 році. Але вже в 2020 році цей показник знизився на 53,19% в абсолютному відхиленні і становив -9,9%. Таке різке пониження

показника рентабельності в динаміці може свідчити про збільшення загальних витрат господарства з метою отримання прибутку в майбутньому.

Рентабельність продажів виступає, мабуть найважливішим індикатором ефективності отримання прибутку, і головним показником ефективності виробництва основної продукції, показує яку кількість операційного прибутку підприємство отримує із кожної гривні проданої продукції.

У досліджуваного підприємства показник рентабельності продажу можна характеризувати, загалом, значним падінням у динаміці, як і всі інші показники рентабельності так у 2018 році становив 39,67%, це на 1,02% нижче ніж в 2017 році, але, потрібно зазначити, це єдиний показник рентабельності, котрий можна характеризувати додатнім значенням у 2020 році і складає 0,06%, це на 39,61% нижче, ніж в 2018 році.

В досліджуваного підприємства показник рентабельності власного капіталу в 2018 році складає 23,75%, це на 1,89% менше, ніж в 2018 році. Ця не здорова тенденція повинна була б похвалити власника підприємства, але, скоріш всього, вони не виконали роботу над помилками, так, як вже в 2020 році рентабельність власного капіталу становила -8,32%, це на 32,07% нижче, ніж в 2019 році.

З усього вище сказаного, робимо висновок, досліджуване підприємство має негативні показники і рентабельності в динаміці, в абсолютних і відносних показниках кожен наступний рік, тільки гірший за попередній. Ці отримані значення залежать від сукупності цілої низки показників ділової активності, саме тому необхідно детально проаналізувати саме ці результати в Звіті про фінансові результати, а там ми можемо бачити, протягом обраного періоду собівартість виготовленої продукції має критичні темпи приросту, і за цей період зростає майже вдвічі, проте дохід від реалізації продукції не показує такі стабільні показники росту.

Проте збільшення собівартості виготовленої продукції вказує на реінвестування прибутку в процес виробництва, тому я маю надію, що цифрові

фінансові показники доходу від продукції будуть мати значний рівень росту, і вийдуть на цілком пристойні показники в динаміці.

2.3 Оцінка прибутковості і платоспроможності підприємства

Результатом успішної діяльності підприємства вважають отримання прибутку, який характеризується абсолютними (величина прибутку) та відносними (рентабельність) значеннями.

У процесі створення підприємства, власників хвилює в першу чергу рівень його прибутковості, який має покрити витрати підприємства. Від рівня прибутку підприємства, буде залежати швидкість розвитку та чи з'являться нові можливості для інтенсивного розвитку підприємства. Прибуток виступає джерелом соціального і виробничого розвитку, йому належить головне місце в процесах забезпечення самофінансування підприємства, можливості якого багато у чому залежать від рівня перевищення доходів над витратами. Проте для оцінки ефективності підприємницької діяльності підприємства мало тільки провести аналіз показника прибутковості, адже, його наявність не завжди достеменно показує якість роботи підприємства.

Таблиця 2.10

Динаміка джерел капіталу ТОВ «Голов'ятинське»

| Показники | Роки | | | Відхилення 2020 р. до 2018 р. | |
|-------------------|---------|---------|---------|-------------------------------|-------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне | Відносне, % |
| Власний капітал | 16508,2 | 21363,2 | 27119,6 | 10611,40 | 64,28 |
| Питома вага, % | 78,33 | 82,48 | 85,47 | 7,14 | 9,12 |
| Позиковий капітал | 4566,5 | 4537,8 | 4609,2 | 42,70 | 0,94 |
| Питома вага, % | 21,67 | 17,52 | 14,53 | -7,14 | -32,95 |

В таблиці 2.10 проведено аналіз динаміки структури джерел капіталу на підприємстві. Із таблиці видно, протягом періоду на ТОВ «Голов'ятинське» власний капітал має динаміку до зростання, у 2019 році показник власного

капіталу склав 21363,2 тис. грн., це на 4855 тис. грн., чи на 29,41% більше, ніж в 2018 році, але вже у 2020 році показник становив 27119,6 тис. грн., це на 5756,4 тис. грн., чи на 26,95% більше, ніж в 2019 році. Зростання власного капіталу у динаміці показує здійснення процесу реінвестування отриманого прибутку в подальший розвиток бізнесу, та/або додаткове залучення капіталу з боку власників.

Показник позичкового капіталу протягом періоду мав незначні коливання, але, загалом, протягом 2018-2020рр. показав ріст на 42,7 тис. грн., давайте розглянемо його динаміку більш детально: у 2019 показник склав 4537,8 тис. грн., це на 28,7 тис. грн., чи на 0,63% менше, ніж в 2018 році, в 2020 році розмір такого показника склав 4609,02 тис. грн., це на 71,4 тис. грн., чи на 1,57% більше, ніж в 2020 році.

Проте важливим показником, котрий структурно характеризує джерела капіталу називають відсоткове відношення: власного до запозиченого капіталів в його структурі.

У досліджуваного підприємства ТОВ «Голов'ятинське» таке відношення зазнало суттєвих змін протягом періоду, так в 2018 році позичковий капітал становив 21,67% від загальної кількості капіталу, в 2019 – 17,52%, а в 2020 – 14,53%, це є позитивним фактором, так, як це скорочує кредитні зобов'язання підприємства. Попри це, на мою думку, позичковий капітал мусить бути присутнім на балансі підприємства для зростання темпів розвитку підприємства, проте його кількість повинна бути контрольованою, щоб виплата кредиту та відсотків по зобов'язанням не стали тягарем для господарства.

Для всебічної характеристики фінансової стійкості досліджуваного підприємства потрібно вивчити підготовку даного підприємства щоденно виконувати зобов'язання по платежам, термін сплати котрих вже настав. такий показник носить назву платоспроможність. Він має перевірити наявність грошових коштів або їх еквівалентів у підприємства, в достатніх об'ємах для розрахунків за боргами, котрі потребують погашення тут і зараз.

Для оцінки показників платоспроможності господарства потрібно розрахувати наступні показники: фінансування, фінансового ризику та інвестування.

Таблиця 2.11

Аналіз фінансової стійкості ТОВ "Голов`ятинське"

| Показники | Роки | | | Відхилення 2019 р. до 2018 р. | | Відхилення 2020 р. до 2018 р. | |
|-------------------------------|------|------|------|-------------------------------|-------------|-------------------------------|-------------|
| | 2018 | 2019 | 2020 | Абсолютне | Відносне, % | Абсолютне | Відносне, % |
| Коефіцієнт фінансування | 3,62 | 4,71 | 5,88 | 1,09 | 30,11 | 2,26 | 62,43 |
| Коефіцієнт фінансового ризику | 0,28 | 0,21 | 0,17 | -0,07 | -25,00 | -0,11 | -39,29 |
| Коефіцієнт інвестування | 2,45 | 2,92 | 3,55 | 0,47 | 19,18 | 1,10 | 44,90 |

Коефіцієнт фінансової стабільності (фінансування) (Equity to Debt Ratio-англ.) - показник фінансової стійкості, який показує здатність підприємства розраховуватись за своїми зобов'язаннями у середніх і довгострокових термінах. Значення цього показника показує скільки грошових одиниць власного капіталу припадає на грошову одиницю кредитних коштів підприємства. Чим більший показник коефіцієнту, тим нижче фінансовий ризик.

В досліджуваного підприємства ТОВ "Голов`ятинське" даний показник зростає в динаміці, та покращується із часом, від 3,62 в 2018 році, до 4,71, що на 30,11% більше, аніж в 2018 році, та до 6,88 в 2020 році, це на 24,84% більше, ніж в 2019 році.

Цифрове значення вище 1,5 вказує на наявність в підприємства додаткових коштів з метою підвищення ефективності підприємства в рахунок залучення кредитних коштів.

Коефіцієнт фінансового ризику являє собою співвідношення кредитних ресурсів до власного капіталу, допустиме значення цього показника ≤ 1 .

В досліджуваного господарства ТОВ "Голов'ятинське" цей коефіцієнт знижується в динаміці, від 0,28 в 2019 році, до 0,21, що на 25% менше, ніж у 2018 році, та до 0,17 в 2020 році, це на 19,05% менше, аніж в 2019 році.

Це вказує, що на кожну грошову одиницю, вкладену у капітал підприємства, становить 28 копійок в 2018 році, та 17 копійок в 2020 році відповідно. Можна зробити висновок, що протягом періоду господарство змогло покращити, своє й так не непогане положення відповідно до цього коефіцієнта, і скоротити його відносне значення.

Коефіцієнт інвестування надає можливість побачити яку частину власних засобів, можливо покрити в рахунок необоротних активів. Коефіцієнт розраховується відношенням власного капіталу до необоротних активів.

У досліджуваного підприємства ТОВ «Голов'ятинське» даний показник суттєво змінився протягом періоду, його зростання в динаміці виступає позитивним фактором, так в 2018 році коефіцієнт інвестування становив 2,45, в 2019 – 2,92, в 2020 році – 3,55. Відповідно до цього можна робимо висновок, підприємство має суттєві можливості для покриття власних засобів в рахунок необоротних активів.

Міжнародна практика на даний момент отримала достатній досвід оцінки фінансового стану підприємств різного роду діяльності та до розрахунку можливого банкрутства.

Безумовно, розрахунок ймовірності банкрутства виступає як невід'ємний критерій оцінки фінансового стану підприємства. Найпоширеннішими моделями оцінки ймовірності банкрутства є такі моделі: дво-факторна модель оцінювання ймовірності банкрутства, модель Фулмера і модель Спрінгейта.

Достатньо точно визначити прогнозування банкрутства ТОВ "Голов'ятинське" допоможе модель Спрінгейта (табл. 2.11).

При створенні даної моделі були використані 19 фінансових коефіцієнтів, які вважаються найкращими, але до остаточного варіанту моделі в ідеальному її вигляді залишилося тільки чотири. Фінансова точність такої моделі є достатньо високою та становить більше 85%. Вона має наступний

вигляд:

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D$$

Таблиця 2.12

Оцінка банкрутства за допомогою моделі Спрінгейта ТОВ

"Голов`ятинське" за 2018–2020 рр.

| | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-------------|-------------|--------|
| Де А – робочий капітал / загальна вартість активів | 0,61 | 0,72 | 0,70 |
| В – прибуток до сплати податків та відсотків / загальна вартість активів | 0,23 | 0,22 | 0,17 |
| С – прибуток до сплати податків / короткострокова заборгованість | 1,06 | 1,27 | 0,97 |
| Д – обсяг продажу / загальна вартість активів | 0,88 | 0,95 | 0,72 |
| Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства) = | 2,39 | 2,63 | 1,91 |
| Імовірність банкрутства | Дуже низька | Дуже низька | низька |

За умови наявності у підприємства критерій $Z < 0,862$, то воно – потенційний банкрут, якщо $Z > 2,151$, загроза банкрутства мінімальна та підприємство є фінансово надійним. У 2020 році $Z = 1,91$, це є не надто позитивним показником, але все-таки загроза банкрутства є низькою, причин для хвилювання немає, проте тенденцію зменшення показника Z потрібно зупинити. Отже, за моделлю Спрінгейта підприємство є стабільним в довгостроковій перспективі та не є потенційним банкрутом.

Якщо не брати до уваги на велику розповсюдженість моделі Альтмана та ряду її переваг, деякі виділяють також певні недоліки. Наприклад, О.М.

Барановська зробила висновок, що необхідно звернути увагу на те, що, не зважаючи на простоту цієї моделі для оцінювання кризового стану підприємства, застосування цієї моделі на сучасному етапі не дає змоги отримати результат з високим рівнем точності в умовах України. Великим недоліком також може бути те, що модель Альтмана створена на базі даних 2000-х років та являється застарілою на даному етапі, відбулись суттєві зміни в рівнях економічного розвитку, необхідно провести тестове порівняння, яке буде слугувати опорою для прийняття конкретних управлінських рішень.

Модель Альтмана має такий вигляд:

$$Z = 1,2A + 1,4B + 3,3C + 0,6D + 1,0E$$

Таблиця 2.13

**Оцінка банкрутства відповідно до моделі Е. Альтмана ТОВ
"Голов'ятинське" за 2018–2020 рр.**

| | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| A – робочий капітал / загальна вартість активів | 0,61 | 0,72 | 0,70 |
| B – чистий прибуток / загальна вартість активів | 0,23 | 0,22 | 0,07 |
| C – чистий дохід / загальна вартість активів; | 0,88 | 0,95 | 0,72 |
| D – ринкова капіталізація компанії / сума заборгованості; | 3,61 | 4,71 | 5,88 |
| E – обсяг продажу / загальна вартість активів. | 0,88 | 0,95 | 0,72 |
| Z (інтегральний показник рівня загрози банкрутства) | 7,00 | 7,80 | 7,56 |
| Імовірність банкрутства | Дуже низька | Дуже низька | Дуже низька |

Відповідно то таблиці 2,13 показник загрози банкрутства відповідно до моделі Е. Альтмана упродовж 2018–2020 рр. є достатнім, для того щоб стверджувати що рівень загрози банкрутства за моделлю Альтмана ТОВ "Голов'ятинське" дуже низький.

На теперішній час існує велика кількість різноманітних методів оцінювання ймовірності банкрутства, але кожна з них має право на існування на даному етапі з врахуванням особливостей конкретного підприємства. Не можна виділити одного вірного підходу до процесу прогнозування

банкрутства підприємства, тому без модернізації та адаптації вищеописаних моделей їх ефективне використання в Україні неможливе, за умови, якщо потрібно отримати достатньо точні результати, це створює необхідність виникнення і розробки науково обґрунтованих моделей у практичному застосуванні на сучасному етапі розвитку програмування фінансових систем ринкового напрямку.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Обґрунтування пріоритетних напрямів підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств

За часів Радянського Союзу в підприємствах АПК існувало дві головні адміністративні форми ведення виробництва: колгоспи і радгоспи. Колгоспи були одержавлені, а радгоспи – державні, саме тому ефективність та прибутковість, а тим більше банкрутство, не цікавило партійних керівників підприємств. В реальному житті колгоспи із показниками, які не задовольняли керівництво змінювали радгоспи або проводили процес злиття 2 і більше колгоспів в одну економічну одиницю. Проте, у той самий час, в 60-ті роки 20 століття радгоспи, та у більшій мірі колгоспи, намагались впроваджувати госпрозрахунки. Звертається дедалі більше увага на такі економічні показники ведення господарства, як прибутковість, собівартість, відсоток рентабельності тощо [16].

На теперішній час ринкової економіки виник та достатньо успішно функціонує сектор недержавних сільськогосподарських підприємств з різними організаційно-правовими формами. Головна ознака, котра їх поєднує – ринково-підприємницьке орієнтування при веденні бізнесу. Тому головним завданням для такого роду господарств виступає отримання прибутку та його максимізація в динаміці. Отримання прибутку й визначає виробничу стратегію підприємств, тобто економічна доцільність вирощування певних культур, утримання і розведення високодохідних видів тварин стоїть вище ніж потреби населення – на що буде попит – те й буде пропонувати підприємство. Іншими словами, величина прибутку і визначає поведінку агропідприємства. І це є зрозумілим для кожного. Саме явище прибутку дає можливість для інтенсивного розвитку підприємства, це, у свою чергу, спонукає до створення фінансової стійкості та підвищення конкурентоспроможності товару. Тому всі кроки господарства спрямовані на збільшення прибутковості в динаміці.

Чинники, котрі впливають на підвищення показника рентабельності підприємства можна охарактеризувати наступним чином: якомсга найбільший дохід із найменшою собівартістю, з максимально ефективним використанням капіталу приводить до зростання показника рентабельності, та навпаки.

Основні методи покращення рентабельності – зростання суми валового прибутку і зменшення витрат на виробництво товарів. Цьому мусить сприяти масове впровадження на виробництві інноваційних розробок науково-технічного прогресу, що, в свою чергу призводить до збільшення продуктивності праці та, завдяки цьому, скорочення рівня затрат на одиницю ресурсу, які застосовуються на підприємстві. [27]

До того ж, необхідно урахувати, що в момент аналізування методів зростання рентабельності необхідно межувати вплив внутрішніх і зовнішніх факторів. Коли говорять про зовнішні умови називають процес пошуку нового ринку збуту товарів за рахунок демпінгування ціни. Але конкретно внутрішні фактори мають найбільше значення. До них відносять: зростання рівня виробництва, скорочення собівартості, зростання фондівдачі основних засобів тощо.

Проте на даний момент питання продовольчої безпеки залишається актуальним. Це пов'язують із низьким рівнем прибутковості сільськогосподарського підприємства, рівень якого не дозволяє формувати грошові і фінансові ресурси для проведення технічної модернізації виробництва, а це, має значний вплив на покращення конкурентоспроможності виготовленої продукції. [18]

Основою збільшення відсотка рентабельності виступає процес впровадження різних інновацій на підприємстві, котрі дають дозвіл вироблять нові види товарів із поліпшеною якістю, відвоювати нові ринки збуту, впроваджувати організаційно-управлінські реформи тощо.

В АПК за сферою застосування можна виділити 4 типи інновацій:

1. Генетично-селекційні;
2. Виробничо-технологічні;

3. Організаційно-управлінські;

4. Економіко-екологічно-соціальні.

До генетично-селекційні інновації можна віднести результати як фундаментальних, так і прикладних досліджень. До прикладу, проводяться досліди по селекції с/г культур, винаходять новітні сорти та гібриди рослин.

Оцінювання успішності результатів проводиться по різним ознакам: морфологічними, фізіологічними, імунологічними, біохімічними і т.д.

Зокрема, виділяються напрямки, котрі мають на меті ґрунтовні зміни для практичного застосування, такі як: клітинна, генна інженерія, вірусологія і т.д.

Відповідні наукові організації, котрі проводять дослідження, представляють нові сорти і їх гібриди для впровадження на виробництво, для утворення фундаменту для впровадження інновацій, які в майбутньому сприяють збільшенню рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Виробничо-технологічні нововведення ставлять на меті упровадження на підприємствах таких видів аграрної і продовольчої продукції, яка забезпечить покращення їх якості; впровадження новітніх технологій ведення польових робіт, годівля с/г тварин переходить на новітній рівень; відбувається процес покращення умов переробки і зберігання продукції; інновації, котрі надають дозвіл збільшити та/ або зберегти важливі природно-біологічні якості виготовленої продукції, зменшення собівартості і т.д. [2]

Економіко-екологічно-соціальні зміни ставлять на меті впровадження змін в системах соціально-економічних відносин в АПК, вирішення проблем екології, організації і процесу регулювання ринку, розвиток сільських територій тощо.

Всі вищеписані типи і види інновацій мають багато шляхів впровадження саме в АПК у формі фундаментальних і прикладних способів; різного виду інноваційних програм тощо.

Прикладні дослідження в АПК потребують розвитку в наступних сферах:

- землеробство і меліорація;

НУВБІП УКРАЇНИ

- рослинництво і захист рослин;
- зоотехніка і ветеринарна медицина;
- електрифікація і автоматизація агропромислового виробництва;
- процес переробки сільськогосподарської сировини і зберігання виробленої продукції.

НУВБІП УКРАЇНИ

Інноваційний розвиток в підприємствах АПК необхідний в наступних напрямках:

- селекція рослин і тварин, котрі можуть бути стійкими до шкідників і хвороб, несприятливих факторів середовища, та адаптованих до конкретних умов утримання;

НУВБІП УКРАЇНИ

- застосування нових видів сільгосп техніки і технологій, упровадження систем землеробства і тваринництва, які можна назвати науково-обґрунтованими;

НУВБІП УКРАЇНИ

- застосування нових видів добрив, засобів спрямованих на захист рослин;
- підвищення екологізації процесу землеробства;
- розробка і впровадження технологій виробництва, які будуть заощаджувати ресурси та зменшать витрати на зберігання продукції, спрямованих на підвищення якості продукції;

НУВБІП УКРАЇНИ

- новітні форми обслуговування і забезпечення ресурсами підприємств;
- розробка і впровадження новітніх форм, методів і механізмів управлінських рішень які будуть відповідати сучасному стану економіки з метою забезпечення інноваційного розвитку;

НУВБІП УКРАЇНИ

- збереження і покращення екології, навколишнього середовища, умов праці і відпочинку населення та трудового колективу. [6]

НУВБІП УКРАЇНИ

Для збільшення прибутковості та рентабельності підприємств АПК потрібно вивчити весь доступний вітчизняний та закордонний досвід

НУВБІП УКРАЇНИ

використання технологій і визначити ступінь можливості впровадження подібних інновацій для конкретного підприємства. Так, на даний момент час науковими закладами країн СНД створено модель адаптивно-ландшафтної

системи землеробства підприємств АПК, які дозволять збільшити родючість землі при скороченні затрат на обробку на рівні до 10 - 15%. Використання подібних моделей є ефективним і в Україні, це надасть можливості покращити цінову політику та підвищити конкурентоспроможність виробників продукції.

Суттєву практичну важливість отримали дослідження в сфері генетичних ресурсів з метою пошуку новітніх селекційних видів рослин. В результаті проведених досліджень за минулі роки відокремлено 1300 нових селекційно-цінних ознак, з них 493 – це зернові культури. В результаті прорив в селекційній роботі методом використання схрещувань, генної і клітинної інженерії став можливим. Також, при цьому можуть бути використані програми сканування і обробки препаратів на максимально ранніх стадіях процесу селекції.

Однією із головних проблем в вирішенні проблеми збільшення рентабельності і конкурентоспроможності товарів сільгоспвиробника виступає наявність в підприємства сучасного технічного парку, котрий зможе довести втрати при зборі урожаю, при його транспортуванні до мінімального значення. Для зрушень в цій сфері найбільш важливими я вважаю наступні напрямки:

- перехід на четверте покоління технологій для виготовлення пріоритетних для господарства видів сільськогосподарської продукції, які можуть визначити продовольчу безпеку країни;
- створення стратегії і програми скорочення сукупного використання енергоресурсів у секторі сільського господарства, сюди можна віднести: технічну модернізацію електричних мереж, використання різноманітних систем обігріву приміщень, розробка вітро-сонячних і вітродизельних установок, запустити процес утворення рідкого і газоподібного палива із відходів при виготовленні продукції .

У процесі зберігання і переробки сільськогосподарської продукції необхідне винайдення систем зберігання і переробки сільськогосподарської продукції з метою виробництва екологічно чистих продуктів харчування, які

будуть відрізнятися своєю конкурентоспроможністю з-поміж аналогів. Для цього необхідна розробка нових індивідуальних технологій для сільськогосподарської продукції.

Важливою є розробка технологій, котрі несуть на меті мінімізацію втрати харчової цінності продукції в процесі зберігання, транспортування і обробки. [50]

Для збереження здоров'я створення колективного імунітету населення необхідно звертати увагу на розповсюдженість рецептури і технології виготовлення відповідно до потреб населення.

Одним із найважливіших досягнень для збереження екології, яке необхідно використовувати для виготовлення упаковки харчової продукції, це технологія використання максимально екологічних матеріалів з конкретним терміном служби. Описані напрямки інноваційного розвитку та зростання показника конкурентоспроможності підприємства потребують значних інвестицій, і можуть бути впроваджені тільки за умов державної підтримки, відповідного розвитку науки і виробництва.

У процесі розробки і реалізації інноваційних проєктів кожній структурі, яка задіяна в модернізації виробництва, а саме: органам управління агропромислового комплексу, науковим установам необхідно врахувати і об'єктивно оцінити можливі ризики.

3.2 Застосування фінансового планування з метою підвищення прибутковості підприємств АПК.

В процесі переходу сучасної вітчизняної економіки на ринкову структуру ведення підприємницької діяльності відбулись важливі якісні і структурні зміни у зовнішньому середовищі аграрного підприємства, котре його оточує. Важливу складову адаптації підприємства становить процес фінансового планування. З теоретичного погляду, потреба в проведенні фінансового планування діяльності підприємства АПК зумовлена

невизначеністю впливу від зовнішніх факторів, в якому вони виконують свою підприємницьку діяльність і на теперішній час день характеризують високою динамічністю.

Проте, на мою думку, процес фінансового планування має на меті комплекс заходів, які визначають визначення розмірів та структури активів і пасивів, аналіз руху грошових потоків, доходів і витрат, потреб і шляхів задля використання фінансових можливостей, методів їх формування, а також механізми оцінювання фінансової і та ефективності виконання запланованих показників із врахуванням впливу зовнішніх факторів в форматі упровадження вибраної стратегії на досліджуваній період.

До головних завдань фінансового планування на сучасних вітчизняних підприємствах необхідно віднести:

- достатнє забезпечення виробничої і, разом із тим, інвестиційної сфери діяльності підприємств необхідними фінансовими ресурсами;
- встановлення справедливих економічних відносин з суб'єктами ринку, банками, страховими і т. д.;
- диверсифікація шляхів максимально ефективного інвестування капіталу, економічно-обгрунтована оцінка використання;
- пошук та мобілізація шляхів підвищення прибутку за рахунок грамотного використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів господарства;
- контроль за виникненням і використанням оборотних засобів. [18]

Процес фінансового планування невід'ємно пов'язаний із плануванням господарської діяльності досліджуваного підприємства. Тому, планові фінансові показники мусять ґрунтуватися на планах із обсягів виготовлення товарів, асортименту товарів і послуг, собівартості виготовленої продукції тощо, та показувати необхідні фінансові передумови для їх вдалого виконання.

Структура фінансового планування господарства побудована на чітко визначених принципах, до яких відносять:

- принцип фінансового співвідношення термінів;

- принцип платоспроможності підприємства;
- принцип рентабельності інвестицій;
- принцип мінімізації ризиків;
- принцип адаптації умовам ринку;

- принцип збільшення рентабельності в динаміці.

За умові дотримання цих принципів коректне фінансове планування максимально повно максимально ефективно забезпечує впровадження всіх форм фінансових відносин; координує старання усіх структурних підрозділів підприємства для забезпечення ефективного розвитку; надає змогу трансформувати стратегічні цілі розвитку підприємства в список планових завдань; відображає необхідну документальну базу контролю фінансової діяльності, яка функціонує на господарстві; створює необхідну інформаційну базу задля учасників економічних відносин, котра забезпечує притік інвестицій на підприємства. [11]

Фінансове планування на сільськогосподарському підприємстві має на меті певний ряд специфічних особливостей, котрі зумовлені необхідністю комплексно враховувати набагато більшу сукупність факторів у порівнянні з галузями промисловості: біологічні (цикл виробництва, правила карантину для тварин, кліматичні умови, видові і сортові вимоги і т. д.) і технологічні (генна інженерія, виробництво потрібних добрив і кормів, новітні технології вирощування с/г культур і відгодівлі тварин, новітня техніка тощо). У сільському господарстві технології мають виступати показником, від якого напрямку залежать фінансові результати, вони залежні від природньо-економічних умов, технічного оснащення підприємств, фінансових можливостей. Різноманіття технологій потребує фундаментального аналізу їх економічної ефективності і доцільності. Тому упровадження методів фінансового планування на підприємстві виробництва с/г продукції мусить бути обережною, так, як можливості планування на таких підприємствах обмежені конкретною кількістю об'єктивних причин.

Потрібною складовою частиною теорії фінансового планування виступає методологія – поєднання певних підходів до фінансового планування, котрі є в наявності та підходять в теорії та на практиці для досліджуваного підприємства, і також можливих варіантів проведення планування.

Методика планування – це конкретні способи і прийоми планового розрахунку. До них відносять такі методи:

- фінансове аналізування;
- аналітично-розрахунковий аналіз;
- нормативний аналіз;
- балансовий аналіз;
- аналіз адаптації планових рішень;
- економічно-математичне моделювання [32]

В таблиці 3.3 описано наявні на даний момент методи фінансового планування для кожного із видів фінансової діяльності на сільськогосподарських підприємствах. Майже для всіх видів діяльності підприємств фінансово обґрунтованим постає вибір аналітично-розрахункового і економічного аналізів, адже, як в процесі їх застосування можливо отримати максимально достовірні дані, так, як прогнозовані цифрові значення показників показують вплив найважливіших факторів (чинників), котрі приводять до зміни таких показників. Дані методи в більшості випадків використовуються, насамперед, при плануванні технологічних (урожайність та продуктивність скоту) та економічних (рівень рентабельності, собівартість, трудова продуктивність) факторів ефективності виробництва. Фінансову доцільність застосування методів оптимізації планових рішень для всіх видів діяльності підприємства можна зрозуміти із його визначення.

На теперішній час в практиці діяльності сільськогосподарських підприємств переважає упровадження фінансового аналізу як одного із видів ефективного способу планування. Але, на мій погляд, цей метод необхідно використовувати в сукупності із іншими більш специфічними методами, котрі

надають можливості для того щоб не лише відслідковувати зміну показників, але й допоможуть спрогнозувати перспективи подальшого розвитку підприємства.

Успішне ведення господарства в агропідприємствах в ринкових умовах не можливе без фінансового планування його майбутньої діяльності.

Важливою особливістю фінансового планування на рівні підприємства називають планові і нормативні чинники які визначає конкретне підприємство. За таких ринкових умов, які утворились необхідно знати всі

економічні закономірності розвитку підприємства, володіти практичними

навичками і відповідною компетенцією із виявлення і реалізації промислових

резервів на підприємстві з метою успішного проведення виробничих і

фінансових реформ. Даного рівня можна досягти за умови утравдження саме

економічного аналізу на досліджуваному підприємстві. Всі види діяльності

сільгоспідприємств, від тваринництва до вирощування с/г культур і т. д., у

процесі економічного аналізу розглядаються аналітиками з різних сторін за

умови використання певної сукупності показників. Сторони ринку діяльності

підприємств АПК характеризують фактори за такими групами:

1. виробництво товарної продукції;
2. окремі витрати і собівартість товарів в цілому ;
3. наявність в господарства виробничих ресурсів і рівень їх використання (трудові ресурси, капітал, основні засоби);
4. економічні показники, а саме: прибуток і рентабельність;
5. аналізування фінансового стану підприємства;
6. капітальні вкладення і інвестиції [43]

В сучасних умовах місце фінансового планування у керівництві підприємства значно змінилася у порівнянні з періодом централізовано

керованого методу економіки. Підприємство можна визнати рентабельним, у

випадку, якщо сума доходу від сукупних видів діяльності господарства на

протязі досліджуваного періоду покриває не лише витрати, а й дозволяє

створити суму для утворення прибутку.

Поради вибору методів фінансового планування

сільськогосподарськими підприємствами за видами діяльності

Таблиця 3.3

| Метод фінансового планування | Характеристика методу | Вид діяльності | Допільний метод |
|-----------------------------------|---|---|-----------------|
| Економічний аналіз | Виявлення внутрішніх резервів підприємства | Вирощування однорічних і дворічних культур | 1, 2, 4-6 |
| Розрахунково-аналітичний | Планові показники розраховуються на основі фактичних фінансових показників, які беруться за базу, та індексів їх зміни у плановому періоді | Вирощування багаторічних культур | 1-6 |
| Нормативний | Планові показники розраховуються на основі прогресивних норм використання ресурсів | Відтворення рослин | 1-6 |
| Балансовий | Цілеспрямоване узгодження напрямків використання ресурсів із джерелами їх утворення в системі взаємозалежних фінансових, трудових і матеріальних і балансів | Тваринництво | 1-4,6 |
| Метод оптимізації планових рішень | Полягає у складанні кількох варіантів планових розрахунків. З метою отримання найкращого варіанта планових рішень проводять їх оптимізацію | Змішане сільське господарство | 1-6 |
| Економіко-математичне моделювання | Із застосуванням ЕОМ розробляється кілька варіантів плану, в якому показники окремих найбільш важливих розділів мають бути оптимізовані | Допоміжна діяльність у сільському господарстві та <u>післяурожайна</u> діяльність | 3-5 |

Використання балансового методу в новітніх аграрних підприємствах

обумовлено його особливістю і призначенням. Передусім, рівновага підсумків

(баланс) визначає ступінь впливу взаємопов'язаних факторів, котрі відображені відповідними фінансовими показниками. До основних методів

фінансового планування, котрі на даний момент впроваджені на практиці і все більше поширюють свій вплив на господарства, можна додати також і деякі інші. Наприклад, подібним методом можна назвати аналітично-розрахунковий, який необхідно використовувати в тваринництві. Черговість цього методу полягає в наступних етапах:

1. аналіз звітних показників за минулі періоди;
2. експертна оцінка стану динаміки звітних даних;
3. експертна оцінка майбутнього розвитку;
4. розрахунок планових показників.

Планування шляхом оптимізації запланованих рішень необхідно застосовувати в багатьох видах сільськогосподарського виробництва. У випадку застосування такого методу, наприклад, в рослинництві чи змішаному сільському господарстві, необхідно розробити декілька фінансових видів планових розрахунків для вибору максимально оптимального.

Проте, що стосується застосування нормативного методу фінансового планування, його використання економічно доцільним в допоміжній та після-урожайній діяльності, в тваринництві і рослинництві. Його економічна суть має на меті пояснення планових показників техніко-економічних розрахунків, які засновані на використанні науково доведених норм і нормативів витрат людського ресурсу та коштів на 1 га посіву, голову скоту, одиницю виробленого товару. [45]

Протягом останніх років виникає тенденція, щодо оновлення методів планування - автоматизовані методи з застосуванням новітнього програмного забезпечення в парі з інформаційними технологіям, упроваджуються внутрішні нові системи менеджменту для зростання ефективності управління господарськими процесами, враховуючи їх складність.

Процесу вибору певного методу фінансового планування знаходиться в прямій залежності від багатьох факторів, а саме: терміни планового періоду, завдання і кінцеві цілі планування, доступність інформаційної бази, професійна кваліфікація аналітиків, доступ на підприємстві до програмного

забезпечення і технічних засобів управління тощо. Із практики стає відомо, що, господарства, які використовують актуальні методи фінансового планування, мають змогу максимально ефективно підготувати господарську та, економічну діяльність до нових викликів ринку, адже, фінансове планування приводить до реальної економії грошей і часу. Отже, на сьогодні фінансове планування виступає одним з найбільш дієвих альтернативних економічних інструментів, які використовуються господарствами для налагодження їх фінансової діяльності і зміцнення фінансового стану. Приділяючи увагу фінансовому плануванню на підприємствах даної галузі, можна отримати зміцнення їх фінансової стабільності, створення сприятливих передумов для отримання прибутку, підвищення рівня рентабельності, платоспроможності і стійкості, достатньої для самофінансування підприємства в майбутньому. [51]

Отож, з усього вище сказаного, робимо висновок, фінансове планування представляє собою розробку систем фінансового планування і необхідний для прорахунку прогнозованих показників для забезпечення розвитку підприємства потрібними фінансовими ресурсами і збільшення ефективності його господарської діяльності у довгостроковому періоді. Різноманіття методів фінансового планування, котрі можуть бути використані сільськогосподарським підприємствами, вказує на можливість максимально ефективно використати доступні ресурси підприємства на всіх етапах діяльності. Вони представлені економічними аналізуваннями; аналізом покращення планових рішень; балансовим методом; аналітично-розрахунковим методом; нормативним методом; економіко-математичними моделями.

3.3 Прогнозування прибутковості досліджуваного підприємства, побудова бізнес-моделі Canvas

Однією із найскладніших проблем системи керування підприємством – прогнозування майбутнього та пошук ефективного управлінського рішення в

сучасних умовах невизначеності. Інструментом мінімізації такої невизначеності являється процес прогнозування, а під прогнозом розуміють науково-обґрунтовані висновки про фінансове майбутнє підприємства, важливу перспективу розвитку процесів, про наслідки тих чи інших управлінських рішень директора.

Найскладнішим етапом планування на господарстві постає проблема прогнозування економічної та фінансової діяльності. Цифровим показником результативності діяльності кожного господарства виступає величина прибутку, у такому випадку постає питання вибору актуальної моделі для прогнозування доходу підприємства, котра надала б можливість максимально точно спрогнозувати економічні показники його діяльності.

Актуальність даної проблеми зумовлена нестабільною ситуацією в економіці, тому без прогнозування фінансового результату підприємства, відсутня можливість коректно спланувати прогрес матеріально-технічної бази, витратні статті балансу, наприклад, капітальні затрати для реформ на виробництві, купівлю-продаж цінних паперів, акцій тощо.

На величину прибутку впливає низка чинників, котрі, з одного боку знаходяться в залежності від діяльності підприємства, а з іншого боку -ні.

Статистичний прогноз – процес оцінки можливості прогресу певного об'єкту (процесу) і його характеристики у майбутньому. Об'єктом такого прогнозування являються економічні явища і процеси, управління і планування розвиток яких ускладнено дією значної кількості факторів.

В процесі прогнозу прибутку, який є головним економічним джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення матеріально-технічної бази і продукції, всіх форм інвестування та основних показників, котрі мають впливають на цей показник, вчені використовують метод середніх величин. [42]

Середні величини (прості, середні квадратичні, середні гармонічні, зважені арифметичні, середні геометричні, середні хронологічні) аналізуються з метою валового відображення вагомих однорідних показників (заробітна

плата працівника, їх кількість, ціна продукції і т.д.). Завдяки показнику середніх величин можна охарактеризувати рівень досліджуваної ознаки, в якому періоді вона більше схильна до вагомих коливань. Головною умовою для застосування даного способу являється однорідність сукупності явищ і фактів, які будуть приймати участь в дослідженні.

Основне значення класифікації даних факторів впливу полягає у тому, що саме на її основі підприємства повинні планувати свою господарську діяльність, стимулювати процеси пошуку резервів у внутрішніх структурах підприємства з метою підвищення економічної ефективності виробництва

Прогнозні показники часто обчислюють як середні значення аналогічних показників в минулому періоді. Середні величини обчислюють, в основному, способом середньої арифметичної простої чи середньої арифметичної зваженої та середньої геометричної зваженої. Максимально поширеним у прогнозуванні являється метод визначення ковзної середньої, який дає змогу розрахувати прогнозні показники як середніх величин цих показників за n попередніх. Наступний прогнозний показник обчислюють опираючись на значення, отримані в 3, 4, ... n попередніх періодах, та замінюючи значення найбільш віддалених періодів на більш нові.

Щоб отримати максимально ефективний результат від прогнозування, потрібно знати та раціонально застосовувати всі його складові.

Середня арифметична - найпоширеніший вид середніх величин. Її застосовують у випадку разі, коли величина змінної ознаки отримується як суму індивідуальних значень.

В табл. 3.4 відображено розрахунок прогнозних показників ТОВ "Голов'ятинське" за допомогою середньої арифметичної. В даному випадку, досліджуваний інтервал $n = 2$. Також використано попередньо розрахований показник рентабельності витрат.

$$R = \frac{\text{Прибуток від реалізації послуг}}{\text{Повна собівартість послуг}}$$

Приклад розрахунку прогнозу доходу від реалізації на 2022 рік

Дохід від реалізації послуг на 2022 рік = $22807,0 + \frac{6159 + (-1832)}{2} = 28050$ тис. грн.

Таблиця 3.4

Прогнозування прибутку від реалізації на 2022 рік за допомогою середньої арифметичної

| Показник | 2018р. | | | | Відхилення | | | |
|---|---------|---------|---------|----------|------------|---------|---------|--|
| | 2018р. | 2019р. | 2020р. | 2022р. | 18/19 | 19/20 | 20/22 | |
| Дохід від реалізації товарів і послуг, тис. грн | 18480 | 24639,0 | 22807,0 | 28050 | 6 159 | -1 832 | 5 243 | |
| Собівартість реалізації продукції + інші опер. витрати, тис. грн | 13625,2 | 18882,6 | 24990,3 | 33301,25 | 5257,4 | -6107,7 | 8310,95 | |
| Прибуток від реалізації послуг (товарів, послуг, робіт), тис. грн | 4854,8 | 5756,4 | -2167,2 | 530 | 901,6 | -7923,6 | 2667,2 | |
| Рентабельність витрат, % | 35,63 | 30,48 | -8,74 | 3,92 | 5,15 | -39,23 | 12,66 | |

Отож, у 2022 році очікується зростання прибутку від реалізації на 2667,2 тис. грн, тобто він становитиме 530 тис. грн. Також зростатиме показник рентабельності витрат, у 2022 році буде становити 3.92%. Також очікується зростання собівартості на 8310,95 тис. грн, та становитиме 33301,25 грн. Такі показники отримані через те, що 2020 рік був максимально невдалим для підприємства, так, як собівартість зросла на 11 365,1 тис. грн. в період із 2018 по 2020 роки. Це стало зумовлено тим, що у 2020 році значно оновлено технічне оснащення ТОВ "Голов'ятинське", вкладено кошти у нові інвестиційні проекти підприємства, відбулось збільшення заробітної плати

трудовому колективу, вкладено кошти у проведення дослідів високоврожайних сільськогосподарських культур.

Отже, за сталого зовнішнього і внутрішнього середовища або незначних змін в них отримаємо негативний прогноз прибутку від продажу ТОВ

"Голов'ятинське"

Отож, підприємству загрожує ризик неприбутковості в майбутньому, а для одержання прибутку необхідно отримати дохід від інвестицій в подальший розвиток підприємства задля розширення і поліпшення своєї підприємницької діяльності.

Підприємство можна визнати рентабельним, у випадку, якщо сума доходу від сукупних видів діяльності господарства на протязі досліджуваного періоду покриває не лише витрати, а й дозволяє створити суму для утворення прибутку.

У випадку, коли потрібно максимально точно спрогнозувати фінансові показники в короткостроковому відрізку застосовується метод екстраполяції. Його суть полягає у виникненні функції, для побудови котрої всім показниками цього досліджуваного періоду присвоюється однакова значимість. Ціль такого прогнозу методом екстраполяції – показати, якого рівня прибутку можна очікувати в майбутньому, коли швидкість розвитку підприємства залишається незмінною. Дане прогнозування відображає всі можливі варіанти розвитку ситуації, беручи за основу, що головні фактори і тенденції минулих періодів будуть збережені на період прогнозування чи надає можливість врахувати можливі напрямки їх зміни змін в близькій перспективі.

Проаналізувавши дані фінансової звітності ТОВ "Голов'ятинське", за минулі 3 роки, зробимо спробу спрогнозувати основні показники доходів, витрат та фінансових результатів підприємства на 2022 рік методом екстраполяції. Візьмемо Форму №2 «Звіту про фінансові результати» за 2018-2020 рр. порахуємо, використовуючи середній коефіцієнт їх зміни (збільшення або скорочення), пораховані на основі попередніх років:

$$K_{\text{сер}} = (K1 + K2) / 2$$

де $K_{\text{сер}}$ – середні коефіцієнти зміни показників; $K1, K2$ – відхилення показників звітнього періоду у порівнянні з попередніми. Для калькуляції середніх коефіцієнтів зміни показників побудуємо таблицю.

Таблиця 3.5

| Показники | K1 (2019–2018) | K2 (2020–2019) | Kсер |
|---------------------------------------|----------------|----------------|------|
| Чистий дохід від реалізації продукції | 1,33 | 0,93 | 1,13 |
| Собівартість реалізованої продукції | 1,39 | 1,32 | 1,35 |
| Інші операційні витрати | 1,51 | 0,77 | 1,14 |
| Чистий прибуток (збиток) | 1,19 | -0,38 | 0,40 |
| Рентабельність витрат | 0,86 | -0,29 | 0,28 |

Як можна побачити із таблиці, у 2022 зростуть такі показники: чистий дохід від продажу продукції, собівартість виробленої продукції, інші операційні витрати, але про це рентабельність витрат і прибуток є під загрозою зниження.

Побудуємо таблицю з метою порівняння показників доходу, витрат і результатів фінансової діяльності.

Таблиця 3.6

Показники фінансових результатів ТОВ "Голов'ятинське", у 2020 (факт), 2022 (прогноз) та 2025 (прогноз із залученням моделі Canvas)

| Показники | 2020 р. | 2022 р. | 2025 р. | Відхилення 2022 від 2020,% | Відхилення 2025 від 2020,% |
|---------------------------------------|----------|----------|----------|----------------------------|----------------------------|
| | Тис.Грн. | Тис.Грн. | Тис.Грн. | | |
| Чистий дохід від реалізації продукції | 22807,0 | 25759,7 | 29108,46 | 12,95 | 12,99 |
| Собівартість продукції | 24990,3 | 33853,3 | 27421,17 | 35,47 | -19,1 |
| Інші операційні витрати | 3092,9 | 3521,9 | 3821,9 | 13,89 | 8,51 |
| Чистий прибуток (збиток) | -2167,2 | -876,9 | 1687,29 | 59,54 | 92,4 |
| Рентабельність витрат | -8,74 | -2,5 | 6,13 | 71,56 | 45,2 |

Отже, із проведених розрахунків, можна зробити висновок, що в 2022 році господарство значно покращить свої показники фінансової діяльності: чистий дохід від продажу продукції зросте майже на 13%, проте в той же час собівартість виготовленої продукції зросте більш ніж на 35%, але найбільш важливий показник - чистий прибуток зросте майже на 60%, також покаже ріст відносний показник ефективності підприємства - рентабельність, на 72,56%, що є прекрасним показником ефективності і виходу із кризи господарства ТОВ "Голов'ятинське", у яку воно потрапило у 2020 році, внаслідок значного збільшення собівартості виготовленої продукції та зовнішніх факторів.

Створення максимально точного прогнозу представляє собою складне завдання, адже, зміна фінансового ринку та швидкі зміни в економічних відносинах значно ускладнюють сам процес прогнозування. Воно не може бути виконане з достатньою точністю через велику кількість зовнішніх факторів, які не може бути враховано, в майбутньому вони приведуть до розбіжностей між фактичними і прогнозними значеннями. Тому отримані величини вважатимуться актуальними лише за умови сталого функціонування підприємства.

Даний метод може ефективно застосовуватись у прогнозуванні економічного результату підприємств, особливо на короткий період. З метою проведення прогнозування на довгостроковий період основі необхідно володіти великим масивом даних. Проте головною проблемою даного методу виступає фактор, допущень, котрі приймаються при використанні рядів динаміки, тому в деяких випадках він мати помилку - майбутнє на практиці може і буде відрізнятись від минулого. Отже, фінансове прогнозування з великою точністю може бути під загрозою, на результат вплине ціла сукупність подій, котрі приведуть до невідповідності між реальністю та прогнозованими цифровими значеннями. Тому отримані величини вважатимуться актуальними лише за умови сталого функціонування підприємства.

Канва бізнес-моделі (англ. Business model canvas) - один з інструментів стратегічного управління для опису бізнес-моделей нових підприємств, що вже діють. Являє собою односторінкову схему, що описує всі бізнес-процеси компанії: пропозицію, інфраструктуру, споживачів та фінанси. Авторами та творцями є Олександр Остервальдер та Ів Піньє. [51]

Канва бізнес-моделі складається з 9 блоків, які можуть бути об'єднані в 4 групи, кожен з блоків описує свою частину бізнес-моделі організації, а саме: ключові партнери, ключові активності, переваги та пропозиції, відносини із замовником, власні сегменти, ключові ресурси, канали постачання, структура витрат та джерела доходів [4].

Це така схема, за допомогою якої буквально за кілька хвилин можна переглянути всю модель бізнесу, знайти слабкі місця та зрозуміти, що справді важливо для бізнесу.

Отже, як заповнюється ця таблиця? Насправді, дуже просто. Ідемо за цифрами та вибудуємо свою модель за допомогою логічних ланцюжків:

Спочатку ми визначаємося зі споживачами. Після цього визначаємо, які цінності вони у нас купують і якими каналами збуту отримують ці цінності і які взаємини з ними ми вибудуємо. Розраховуємо потоки доходів та які ресурси нам для цього необхідні, потім розписуємо ключові дії, які нам необхідні для роботи. Не забуваємо про наших партнерів та постачальників. І на останньому етапі вивчаємо структуру витрат.

Для того самого продукту/послуги може існувати велика кількість бізнес-моделей. Для ефективного використання канви рекомендується створити альтернативні бізнес-моделі, ставлячи собі складні питання та враховуючи різні сценарії розвитку бізнесу. Тільки після складання та розгляду декількох моделей потрібно вибрати одну.

Ось коротко і вся бізнес-модель. А тепер розглянемо кожен із блоків докладніше.

БІЗНЕС-МОДЕЛЬ «CANVAS»

Виконано для:
ТОВ «Голов'ятинське»

| | | | | |
|--|---|--|---|---|
| <p>8. КЛЮЧОВІ ПАРТНЕРИ Хто наші ключові партнери? Хто ключові постачальники? Які ключові ресурси ми одержуємо від партнерів? Якими ключовими процесами займаються партнери?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оптові покупці 2. Постачальником виступає досліджуване підприємство 3. Збут оптових партій продукції | <p>7. КЛЮЧОВІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ Яка діяльність потрібна для створення цінності: – для побудови відносин з замовником? – для каналів постачання? – для одержання прибутку?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Відповідальна особа на підприємстві. 2. Наявність оптових ринків 3. Налагоджена бухгалтерська звітність | <p>2. ЦІННІСНА ПРОПОЗИЦІЯ У чому цінність продукту для споживача? Які потреби споживача задовольняємо? Які його проблеми вирішуємо? Які групи товарів і сервісів ми постачаємо? Чому він вибирає саме нас?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Соціальна цінність 2. Споживчі проблеми 3. Сільськогосподарську продукцію | <p>3. ВЗАЄМИНИ ЗІ СПОЖИВАЧЕМ Які взаємини з нами чекає споживач? Які взаємини вже встановлені? Як вони інтегруються з бізнес моделлю?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В2В 2. Надійні зв'язки з контрагентами 3. На відмінно | <p>1. СЕГМЕНТ СПОЖИВАЧІВ Для кого ми створюємо продукт? Хто наш споживач? Хто в нашому клієнтському ряду?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Для всіх соціальних верств 2. Елеватори та іноземні контрагенти 3. Підприємства АПК |
| <p>9. СТРУКТУРА ВИТРАТ Які ключові витрати в нашій моделі? Які з ключових ресурсів найдорожчі? Які з ключових процесів найбільш витратні?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Витрати на собівартість виробування с/г продукції 2. Сільськогосподарська техніка Затрати на посівний матеріал | <p>5. СТРУКТУРА ДОХОДІВ За що саме в продукті сплачує споживач? Як саме платить (джерела, форма)? Як би хотів сплачувати споживач? Скільки грошей у результаті приносить кожне з джерел?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Повну вартість із податковим навантаженням 2. В основному - безготівкова форма 3. Сплачувати із уникненням від сплати податків | | | |

Основні групи та блоки в рамках бізнес-моделі:

- **Інфраструктура** – визначає як і з допомогою чого фірма виробляє цінність, власне визначається основа виробничих процесів підприємства. Складається із трьох областей:

- **Процеси** – найважливіші процеси у ланцюжку створення цінностей клієнтам компанії.

- **Ресурси** – ключові ресурси, які необхідні створення цінності клієнтам компанії. Ресурси може бути людські, фінансові, засоби виробництва, інтелектуальні.

- **Партнери** – ключові партнери, взаємини з якими можуть вплинути на створення цінності для клієнтів компанії. Форми взаємодії з партнерами можуть приймати різні форми, наприклад, ключовий постачальник, стратегічний альянс, спільне підприємство і т.д.

- **Пропозиція** – визначає продукт чи послугу, які компанія пропонує над ринком.

Складається з однієї області:

- **Пропонована цінність (Value proposition)** – набір продуктів та послуг, що виділяють компанію серед конкурентів на ринку та створюють цінність для клієнтів. Цінність продуктів і послуг, що пропонуються на ринку, як правило досягається за рахунок наступних характеристик: новизна, продуктивність, гнучкість і адаптованість, комплектність, дизайн, бренд і статусність, ціна, зниження ризиків, доступність, зручність.

- **Клієнти** – визначає основні сегменти ринку чи клієнтів, на обслуговуванні яких у першу чергу орієнтуватися фірма. А також основні процеси та способи роботи з клієнтами. Складається із трьох областей:

- **Клієнти** – компанія має насамперед зрозуміти, хто користуватиметься запропонованими нею продуктами чи послугами, які їх потреби та які особливості цільового ринку. Різні групи клієнтів включають: масовий ринок, нішеві ринки, сегменти ринку, диверсифікація (фокусування одночасно різних

сегментах ринку), взаємозалежність клієнтів (компанія у межах однієї пропозиції обслуговує потреби різних клієнтів).

- Канали збуту – спосіб доставки продукту чи послуги до клієнта, що задовольняє потребам у швидкості, ефективності та вартості.

Взаємини – яким чином будуватимуться взаємовідносини з клієнтами, яким чином компанія набуватиме нових клієнтів, утримуватиме існуючих та розвиватиме стосунки з ними. Різні форми побудови взаємовідносини з клієнтами включають:

- Персональне обслуговування – особиста взаємодія між співробітником компанії та клієнтом, як правило, в офісах продажів, по телефону, в рамках онлайн-чату тощо.

- Ексклюзивне персональне обслуговування – схоже на персональне обслуговування, але з виділенням для кожного клієнта персонального менеджера з обслуговування.

- Самообслуговування – клієнти самостійно обслуговують себе за допомогою інструментів, що пропонуються компанією.

- Автоматизоване обслуговування – схоже на самообслуговування, але системи компанії можуть визначати потреби клієнта та пропонувати найцікавіші пропозиції.

- Спільнота клієнтів – пряма взаємодія між клієнтами компанії, компанія надає платформу, в рамках якої клієнти можуть обмінюватися ідеями, порадами та вирішувати різні проблеми.

- Спільна робота – клієнти безпосередньо беруть участь у процесі створення дизайну продукту чи послуги компанії.

- Фінанси – опис особливостей організації фінансових потоків компанії, як вхідних (ціноутворення), і вихідних (структура витрат). Складається з двох областей:

- Структура витрат - опис основних фінансових моделей та об'єктів інвестицій компанії, які необхідно понести для створення продукту чи послуги. Основні

елементи у описі структури витрат: фіксовані витрати, змінні витрати, моделі оптимізації витрат (економія з допомогою масштабу, аутсорсинг непрофільних функцій тощо.).

- Джерела доходу – спосіб отримання фінансування з кожного з ринкових сегментів, на якому вона працює. Виділяють такі джерела доходу підприємства: продаж товару, плату користування, плату передплату, здавання у найм, ліцензування, посередництво, реклама.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження свідчить, прибуток виступає головною метою діяльності будь-якого підприємства, аграрного – в тому числі. Розміри отриманого прибутку безпосередньо залежать від матеріальних і фінансових ресурсів і ефективності їх використання. Необхідно розуміти, прибуток максимально точно повно показує кінцевий результат діяльності підприємства, крім того виступає джерелом розширеного відтворення, є визначальним фактором інвестиційної привабливості досліджуваного підприємства.

На розміри прибутку мають вплив ряд чинників. Так фактори впливу в цілому класифікують 2 великими групами, а саме: зовнішні і внутрішні. Необхідно розуміти, те, що зовнішні фактори не знаходяться в залежності від господарської діяльності підприємства, до таких факторів можна віднести: природньо-кліматичні умови, державне регулювання тарифів і цін, податкових ставок і підляг, штрафів, конкуренція на ринку продукції. Саме внутрішні фактори є суб'єктивними, отож мають певним чином нівелювати вплив зовнішніх факторів.

В магістерській роботі систематизовано методичні аспекти оцінювання ефективності використання прибутку. В ході дослідження визначено - методичні аспекти посідають важливе місце у процесі аудиту ефективності діяльності підприємства. Подібне аналізування виступає важливим інструментом, під час виконання якого відбувається оцінювання фінансового стану підприємства і його майбутніх тенденцій. Комплексний аналіз відображає повний аудит діяльності підприємства у цілому та його фінансової звітності.

Аналізування фінансово-економічної характеристики діяльності підприємства ТОВ "Голов`ятинське", показує, що ліквідність і платоспроможність досліджуваного підприємства знаходяться на високому рівні, отже підприємство має змогу в короткі терміни отримати найбільш

ліквідний актив – гроші, шляхом реалізації основних засобів, та розрахуватись по зобов'язанням, якщо термін їх оплати наступить негайно.

Проведено аналіз методів формування прибутку на підприємстві, встановлено, що за умови проведення своєї діяльності в агро-промисловій сфері, рівень його прибутковості і рентабельності знаходиться у відчутній залежності від зовнішніх факторів. Про це свідчать: значне коливання показників собівартості, рентабельності і величини прибутку, тому що, не можливо достовірно і адекватно спрогнозувати майбутні фінансові показники.

Представлено для розгляду пріоритетні напрямки підвищення прибутковості підприємства, на мою думку, сучасним підприємствам АПК необхідний насамперед інтенсивний, а не екстенсивний розвиток, це передбачає покращення родючості ґрунту, збільшення урожайності з 1 га, отже, скоротити витрати на собівартість продукції, а це можливо зробити

шляхом селекції рослин або тварин, використання нових видів техніки і технологій, використання добрив, засобів захисту рослин, екологізація землеробства.

В роботі практично доведено потребу у фінансовому плануванні на підприємства АПК, для фінального етапу переходу на ринкове ведення підприємницької діяльності. Аналізовано, систематизовано і пропонується до уваги типові методи планування для кожного виду сільськогосподарської діяльності окремо.

Також проведено аналіз методів прогнозування прибутковості підприємства, виділено два найоптимальніших, для сільськогосподарського підприємства, методи прогнозування: середня арифметична величина і метод екстраполяції, встановлено, що для поліпшення прогнозованих показників результатів керівництву потрібно впроваджувати новітні системи управління, опираючись на потреби ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Безп'яга І.В. Інвестиційне забезпечення аграрного сектора економіки: монографія. Миколаїв: МЧАУ, 2016. 337 с.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, НикаЦентр, 2019. – 448 с.
3. Гаврилова Н.В. Фактори підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2018. Вип. 20 (2). С. 324—330.
4. Гребенюк Н.О. Інвестиційна привабливість : сутність та засоби покращення. Інвестиції : практика та досвід. 2015. №12. С. 12–17.
5. Гутурев О.І., Калашніков О.А. Теоретичні засади інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств: лекція. Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Х., ХНАУ. 2016. 43 с.
6. Дискіна А.А. Матричний підхід до оцінки рівня інвестиційного забезпечення підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки, Т.3. 2017. №2. С. 100 – 103.
7. Економіка підприємства: [навчальний посібник] / Л.Л. Лазебник, В.В. Ткаченко та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. –500 с.
8. Економіка та організація інноваційної діяльності: Підручник. О.І.Волков, М.П.Денисенко, А.П.Гречан та ін. К.: Професіонал, 2014. 960 с.
9. Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств. Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечнікова. Секція "Економіка". 2019. Т. 24. Вип. 4 (77). С. 49—53.
10. Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О. Управління інвестиційною привабливістю підприємств. Економіка та держава №5. 2020. С. 64 – 69.
11. Жихор О. Б., Москвич О.М. Інвестиційна привабливість підприємства як об'єкт управління. Фінансова та кредитна активність: проблеми теорії та практики. 2014. №13. С. 4.

12. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств: монографія. І.М. Манаєнко Київ: НТУУ «КПІ», 2016. 157 с.

13. Інформаційно-аналітичний портал про молоко і молочне скотарство.
URL: <http://milkua.info/uk/post/top-10-eksporteriv-moloka-ta-molocnoi-produkcii>.

14. Калашніков А. Теоретико-методичні та практичні засади інвестиційного забезпечення розвитку аграрного сектора : [монографія]. Х. : ФОН Панов А.М., 2016. 171 с.

15. Кизим М. О., Забродський В. А. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2013. 144 с.

16. Козюк В.В. Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: [монографія]. Тернопіль: Економічна думка, 2019. 728 с.

17. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/2019_RB_ConceptualFramework_ukr_AH%20\(2\).pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/2019_RB_ConceptualFramework_ukr_AH%20(2).pdf).

18. Кушнір Н. Б. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства та недоліки деяких існуючих методик. Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія: Економіка. 2018. Випуск 2(50). С. 110–118.

19. Лазебник Л.Л. Оновлення основних засобів в Україні: проблеми їх амортизації та використання. Економіка України. 2018. 8 (681). С. 62–74.

20. Лазоренко В. В. Аналіз методів оцінки фінансової стійкості підприємства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. Вип. № 1(13). С. 124–128.

21. Лазоренко В. В. Оцінка фінансової стійкості підприємства сфери послуг методом оцінки коефіцієнтів. Причорноморські економічні студії(IndexCopernicus). 2018. № 29 С. 128–132.

22. Луців Б.Л., Кравчук І.С., Сас Б.Б. Інвестування: Підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2014. 544 с.

23. Марченко О.І. Потенціал податкового стимулювання інноваційної економіки. Економіка та митно – правові відносини. 2018. №5. С. 20 – 27.

25. Параконний С.В. Напрями інвестиційного забезпечення розвитку економічного потенціалу підприємства. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: наук. журнал. Луганськ, 2014. №11(153), ч. 1. С. 68-76.

26. Петряєва З. Ф., Іващенко Г. А., Петряєв О. О. Аналітичне забезпечення діагностики фінансової стійкості підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки, 2016. Вип.

20. Ч.2. С. 166 – 173.

28. Петухова, О. М. Заходи фінансової санації в програмі антикризового управління підприємства молочної галузі. Magyar Tudományos Journal. 2020. № 37. С. 5–10.

29. Пилипенко О.І. Методика аналізу інвестиційної привабливості підприємства: макро- і мікроекономічний аспекти. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. 2019. № 4(50). С. 120-127.

Рзаєв Г.І., Вакулова В.О. Методичні підходи оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. №1. С. 144.

31. Савицька О. М., Гафтуняк М. І. Методичні підходи до оцінювання стану управління ресурсним забезпеченням в контексті підвищення фінансової стійкості / Збірник наукових праць “Сучасні підходи до управління підприємством” Вип. №4. 2019. URL:

<http://spi.fmm.kpi.ua/article/view/180684/180690>.

32. Слюсарєва Л.В., Жмайлова О.Г. Роль власних маркетингових досліджень підприємства у прийнятті управлінських рішень. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент».

Випуск 4, 2017. С. 148 – 153.

33. Соболева Т.Г. Сутність управління інвестиційною привабливістю підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. URL: http://www.easterneuropeebm.in.ua/journal/17_2018/62.pdf.

34. Стрішенець О. Аналітичний огляд фінансової стійкості підприємства. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2018. № 3. С. 58-65.

35. Стригуль Л.С. Економіко-методичне забезпечення оцінки достатності фінансових ресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання. Електронне наукове фахове видання. Серія «Глобальні та національні проблеми економіки». 2016. Вип. 10. С. 516-520.

36. Товмаєн В.Р. Економічна сутність інвестиційного забезпечення та його роль у розвитку підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 2. С. 60-63.

37. Туболец І. І. Чинники формування інвестиційної привабливості регіону. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 20. С. 9-11.

38. Федорова Ю.В. Аналіз підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/2010_11_2.pdf

39. Чернецька О.В. Процес управління інвестиційною привабливістю підприємств машинобудування України. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 19. С. 45-51.

40. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. монографія. 2-е вид. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2014. 488 с.

41. Аналіз виробництва і реалізації продукції. Режим доступу: https://pidruchniki.com/1298010841326/ekonomika/analiz_virobnitstva_realizatsiy_i_produktsiyi

42. EU EXTERNAL INVESTMENT PLAN URL: https://ec.europa.eu/commission/eu-external-investment-plan_en

43. Андрійчук В.І. Економіка аграрних підприємств. / В.Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, -2012, -с.624.

44. Болтянська Л. О. Агрспромишлова інтеграція в садівництві/ Л. О. Болтянська // Вісник ЛДАУ: Економіка АПК №13. - 2017. – С. 106-112

45. Сучасний етап розвитку садівництва в Україні О.Л. Бурлай, А.О. Харенко ст.1-12; – Режим доступу:<http://lib.udau.edu.ua/bitstream/>

46. Шегда А.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін.; За ред. А.В. Шегди. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2012. – 355 с

47. Маркетинг на виробництві. Режим доступу до статті:
<http://4ua.co.ua/marketing>

48. Сутність видів і фактори ефективності діяльності підприємства – Режим доступу:https://studcped.a.su/12_18790_sutnist-vidi-i-faktori-efektivnostidiyalnosti-pidpriemstva.html

49. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Підручник. / Н.М. Бондар - К.:2015.-530с.

50. Економіка аграрного підприємства. Навчальний посібник О.І. Яворська, Ю.О. Прус, О. М. Петрига; за ред. О.М. Петриги, Т.І. Яворської. Мелітополь: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2016. – 498 с

51. Економічні витрати виробництва, собівартість продукції. Режим доступу:https://pidruchniki.com/1880041336264/ekonomika/vitrati_virobnitstva_s_obivartist_produktiyi_pidpriemstv

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП **ДОДАТКИ** України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємництва

| | | |
|---|---------------------------|------------|
| Підприємство | Дата (рік, місяць, число) | Код |
| Товариство з обмеженою відповідальністю "Голов'ятинський" | 2019 01 01 | |
| Територія | за ЄДРПОУ | 34768863 |
| Організаційно-правова форма господарювання | за КОАТУУ | 7123782001 |
| Точка реєстрації з обмеженою відповідальністю | за КОПФ | 340 |
| Вид економічної діяльності | за КВЕД | 61.11 |
| Середня кількість працівників осіб | | |
| Одиниця виміру | | |
| Адреса, телефон | | |
| тис. грн. з одним десятковим знаком | | |
| вулиця Лавина, буд. 2, с. ГОЛОВ'ЯТИНЕ, СМІЛЯНСЬКИЙ РАЙОН, ЧЕРКАСЬКА обл., 20740 | | 4720356 |

1. Баланс на 31 грудня 2018 р.

| Актив | Код рядка | Форма № 1-м Код за ДКУД 1801000 | |
|---|-------------|---------------------------------|----------------------------|
| | | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 1 442,9 | - |
| Основні засоби | 1010 | 6 730,6 | 7 321,4 |
| первісна вартість | 1011 | 10 136,0 | 11 707,6 |
| знос | 1012 | (3 405,4) | (4 386,2) |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | 16,4 | 16,4 |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 8 189,9 | 7 337,6 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси | 1100 | 5 469,5 | 8 567,8 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 4 880,0 | 7 219,1 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 721,5 | 2 539,9 |
| Дебиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 467,3 | 1 538,9 |
| Дебиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | - | - |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Інша поточна дебиторська заборгованість | 1155 | 6 111,0 | 5 834,7 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 115,8 | 81,9 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | - | - |
| Усього за розділом II | 1195 | 12 885,1 | 18 563,2 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 21 075,0 | 25 901,0 |

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

| | | | | | |
|--|---|---------------------------|------------|----|---------|
| Підприємство | ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГОЛОВ'ЯТИНСЬКЕ" | Дата (рік, місяць, число) | 2021 | 01 | 01 |
| Територія | ЧЕРКАСЬКА | за ЄДРНОУ | 34769953 | | |
| Організаційно-правова форма господарювання | Товариство з обмеженою відповідальністю | за КОАТУУ | 7123782001 | | |
| Вид економічної діяльності | Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур | за КОПФГ | 240 | | |
| Середня кількість працівників, осіб | 24 | за КВЕД | 01.11 | | |
| Одиниця виміру: | тис. грн. з одним десятковим знаком | | | | |
| Адреса, телефон | вулиця Леніна, буд. 2, с. ГОЛОВ'ЯТИНЕ, СМІЛЯНСЬКИЙ РАЙОН, ЧЕРКАСЬКА обл., 20740 | | | | 4728358 |

1. Баланс на 31 грудня 2020 р.

| Актив | Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006 | | |
|---|---------------------------------|--------------------------|----------------------------|
| | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | - | - |
| первісна вартість | 1001 | - | - |
| накопичена амортизація | 1002 | (-) | (-) |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 1 919,2 | 2 460,9 |
| Основні засоби | 1010 | 7 632,6 | 7 418,8 |
| первісна вартість | 1011 | 13 125,7 | 14 155,2 |
| знос | 1012 | (5 493,1) | (6 736,4) |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | 16,4 | 16,4 |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 9 568,2 | 9 896,1 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси | 1100 | 11 853,6 | 11 739,8 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 11 423,8 | 7 313,4 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 2 577,2 | 2 823,7 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 425,4 | 171,4 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | - | - |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 5 757,5 | 5 677,8 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 1 546,9 | 2,2 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | 33,8 |
| Інші оборотні активи | 1190 | - | - |
| Усього за розділом II | 1195 | 22 160,6 | 20 448,7 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 31 728,8 | 30 344,8 |

НУБІП України

Додаток 1
до положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ суб'єкта малого підприємства

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Підприємство

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГОЛОВ'ЯТИНСЬКЕ"

Територія ЧЕРКАСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю

Вид економічної діяльності Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур

Середня кількість працівників, осіб 26

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

Адреса, телефон вулиця Леніна, буд. 2, с. ГОЛОВ'ЯТИНЕ, СМІЛЯНСЬКИЙ РАЙОН, ЧЕРКАСЬКА обл., 20740

Дата(рік,місяць,число)

за ЄДРПОУ

за КОАТУУ

за КОПФГ

за КВЕД

Коди

2020 01 01

34769953

7123782001

240

01.11

4728358

1.Баланс на 31 грудня 2019 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006

| Актив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | - | 1 919,2 |
| Основні засоби | 1010 | 7 321,4 | 7 632,6 |
| первісна вартість | 1011 | 11 707,6 | 13 125,7 |
| знос | 1012 | (4 386,2) | (5 493,1) |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | 16,4 | 16,4 |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 7 337,8 | 9 568,2 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси | 1100 | 8 567,8 | 11 853,6 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 7 219,1 | 11 423,8 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 2 539,9 | 2 577,2 |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 1 538,9 | 425,4 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | - | - |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 5 834,7 | 5 757,5 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 81,9 | 1 546,9 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | - | - |
| Усього за розділом II | 1195 | 18 563,2 | 22 160,6 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 25 901,0 | 31 728,8 |

| Пасив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|--|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 87,5 | 87,5 |
| Додатковий капітал | 1410 | 797,5 | 797,5 |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 20 478,2 | 26 234,6 |
| Неоплачений капітал | 1425 | (-) | (-) |
| Усього за розділом I | 1495 | 21 363,2 | 27 119,6 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | | | |
| III. Поточні зобов'язання | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 3 141,6 | 3 487,6 |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 831,7 | 7,9 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 392,1 | 532,6 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | - | - |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 38,2 | 14,7 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 75,4 | 46,1 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | 374,2 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 58,8 | 146,1 |
| Усього за розділом III | 1695 | 4 537,8 | 4 609,2 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | | | |
| Баланс | 1900 | 25 901,0 | 31 728,8 |

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2019

| Стаття | Код рядка | Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007 | |
|--|-------------|---------------------------------|---|
| | | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 24 639,0 | 18 480,0 |
| Інші операційні доходи | 2120 | - | - |
| Інші доходи | 2240 | - | - |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 24 639,0 | 18 480,0 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (14 865,2) | (10 960,3) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (4 017,4) | (2 664,9) |
| Інші витрати | 2270 | (-) | (-) |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | (18 882,6) | (13 625,2) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285) | 2290 | 5 756,4 | 4 854,8 |
| Податок на прибуток | 2300 | (-) | (-) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300) | 2350 | 5 756,4 | 4 854,8 |

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

ЕП Кузьменко
Володимир
Олександрович

Кузьменко Володимир Олександрович

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

| Пасив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|--|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 87,5 | 87,5 |
| Додатковий капітал | 1410 | 797,5 | 797,5 |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 15 623,5 | 20 478,2 |
| Неоплачений капітал | 1425 | () | () |
| Усього за розділом I | 1495 | 16 508,5 | 21 363,2 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | | | |
| III. Поточні зобов'язання | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | - | - |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 3 847,3 | 3 141,6 |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 414,1 | 831,7 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 152,3 | 392,1 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | - | - |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 31,6 | 38,2 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 79,3 | 75,4 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 41,9 | 58,8 |
| Усього за розділом III | 1695 | 4 568,5 | 4 537,8 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | | | |
| Баланс | 1900 | 21 075,0 | 25 901,0 |

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2018

| Стаття | Код рядка | Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007 | |
|--|-------------|---------------------------------|---|
| | | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 18 480,0 | 15 912,1 |
| Інші операційні доходи | 2120 | - | 397,0 |
| Інші доходи | 2240 | - | - |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 18 480,0 | 16 309,1 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (10 960,3) | (14 282,5) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (2 664,9) | (1 842,4) |
| Інші витрати | 2270 | (-) | (-) |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | (13 625,2) | (15 924,9) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | 4 854,8 | 384,2 |
| Податок на прибуток | 2300 | (-) | (-) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2380 | 4 854,8 | 384,2 |

Керівник

(підпис)

Кузьменко Володимир Олександрович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

НУБІП України

НМБІП України

| Пасив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|--|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 87,5 | 87,5 |
| Додатковий капітал | 1410 | 797,5 | 797,5 |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Перезодієльний прибуток (іспокритий збиток) | 1420 | 26 234,6 | 24 067,4 |
| Неоплачений капітал | 1425 | (-) | (-) |
| Усього за розділом I | 1495 | 27 119,6 | 24 952,4 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | | | |
| III. Поточні зобов'язання | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | - | 6,2 |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 3 487,6 | 3 627,4 |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 7,9 | 614,0 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 532,6 | 593,8 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | - | - |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 14,7 | - |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 46,1 | 58,1 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 374,2 | 374,2 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 146,1 | 118,7 |
| Усього за розділом III | 1695 | 4 609,2 | 5 392,4 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | - | - |
| Баланс | 1900 | 31 728,8 | 30 344,8 |

2. Звіт про фінансові результати за Рік 2020 р.

| Стаття | Код рядка | Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007 | |
|--|-------------|---------------------------------|---|
| | | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 22 807,0 | 24 639,0 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 16,1 | - |
| Інші доходи | 2240 | - | - |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 22 823,1 | 24 639,0 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (21 897,4) | (14 865,2) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (3 092,9) | (4 017,4) |
| Інші витрати | 2270 | (-) | (-) |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | (24 990,3) | (18 882,6) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | (2 167,2) | 5 756,4 |
| Податок на прибуток | 2300 | (-) | (-) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | (2 167,2) | 5 756,4 |

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

Е.І. Кузьменко
Володимир
Олександрович

Кузьменко Володимир Олександрович

(ініціали, прізвище)

(ініціали, прізвище)

НУБІП України