

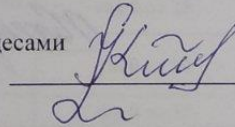
МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет податкової справи, обліку та аудиту
Кафедра економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА (ДИПЛОМНА) РОБОТА

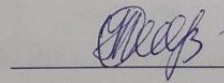
на тему «Шляхи підвищення рентабельності підприємства»
за матеріалами ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

Здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня
II курсу, групи ЕМУз – 22-1
спеціальності 051 Економіка,
освітня програма «Управління бізнес-процесами
на підприємстві»



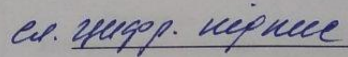
Коцюбайло Аліна
Григорівна

Науковий керівник



Ружинська Наталія
Олексіївна,
к.е.н., доцент

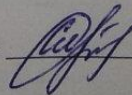
Керівник освітньо-
професійної програми



Бодров Володимир
Григорович, д.е.н.,
професор

Допущено до захисту за рішенням
кафедри економіки, підприємництва та
бізнес-адміністрування,
протокол від 22.12.2023 № 3

Завідувач кафедри економіки,
підприємництва та бізнес-адміністрування



Слюсарева Л.В., д.е.н., професор

Ірпінь – 2024

Реєстрація № 43

21.01.2024
(дата)

[підпис]
(підпис відповідаючої особи)

Результати перевірки

до захисту
(до захисту, удосконалення)

25.01.24
(дата)

[підпис]
(підпис)

Результат захисту

74 (4С)
(оцінка)

09.02.2024р.
(дата)

[підпис]
(підпис)

Голова ЕК:

[підпис]
(підпис)

Филюк Г.М., д.е.н., професор

Заступник голови ЕК

ед. [підпис]
(підпис)

Лазебник Л.Л., д.е.н., професор

Члени комісії:

ед. [підпис]
(підпис)

Бодров В.Г., д.е.н., професор

[підпис]
(підпис)

Соколова О.М., к.е.н., доцент

Секретар комісії

[підпис]

Онлайн сервіс створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 14:30:22 17.02.2024

Назва файлу з підписом: _Диплом_Коцюбайло_ЕМУз_22-1.docx.asice
Розмір файлу з підписом: 1.4 МБ

Перевірені файли:
Назва файлу без підпису: _Диплом_Коцюбайло_ЕМУз_22-1.docx
Розмір файлу без підпису: 1.5 МБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: ЛАЗЕБНИК ЛАРИСА ЛЕОНІДІВНА
П.І.Б.: ЛАЗЕБНИК ЛАРИСА ЛЕОНІДІВНА
Країна: Україна
РНОКПП: 2488704847
Організація (установа): ФІЗИЧНА ОСОБА
Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 14:30:22 17.02.2024
Сертифікат виданий: АЦСК АТ КБ «ПРИВАТБАНК»
Серійний номер: 248197DDFA8977E504000000EE561A01F0046704
Алгоритм підпису: ДСТУ 4145
Тип підпису: Удосконалений
Тип контейнера: Підпис та дані в архіві (розширений) (ASiC-E)
Формат підпису: 3 повними даними для перевірки (XAdES-B-LT)
Сертифікат: Кваліфікований

Версія від: 2023.12.21 13:00

Онлайн сервіс створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 17:14:31 19.02.2024

Назва файлу з підписом: Диплом_Коцюбайло А.Г._ЕМУз-22-1.docx.p7s
Розмір файлу з підписом: 1.5 МБ

Назва файлу без підпису: Диплом_Коцюбайло А.Г._ЕМУз-22-1.docx
Розмір файлу без підпису: 1.5 МБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: БОДРОВ ВОЛОДИМИР ГРИГОРОВИЧ
П.І.Б.: БОДРОВ ВОЛОДИМИР ГРИГОРОВИЧ
Країна: Україна
РНОКПП: 1901219816
Організація (установа): ФІЗИЧНА ОСОБА
Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 12:52:35 19.02.2024
Сертифікат виданий: КНЕДП АЦСК АТ КБ "ПРИВАТБАНК"
Серійний номер: 5E984D526F82F38F04000000B4C0EB0014197804
Тип носія особистого ключа: Незахищений
Алгоритм підпису: ДСТУ-4145
Тип підпису: Удосконалений
Тип контейнера: Підпис та дані в одному файлі (CAdES enveloped)
Формат підпису: 3 повними даними ЦСК для перевірки (CAdES-X Long)
Сертифікат: Кваліфікований

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, П.І.П.: керівника, голови комісії членів комісії, секретаря, (підписи)
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КЕРІВНИКОМ ТА РЕЦЕНЗЕНТОМ				
1.Зміст випускної роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	від 0 до 25	14		
2.Дотримання вимог щодо оформлення	від 0 до 5	3		
3.Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	від 0 до 5	3		
4. Рецензент	від 0 до 5	5		
5. Передзахист (якість та повнота представленого матеріалу, рішення щодо балів залишається за комісією)	від 1 до 10	5		
РАЗОМ БАЛІВ*	від 0 до 50	30		

ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗАХИСТУ				
1.Доповідь	від 0 до 10	9		
2. Роздатковий матеріал	від 0 до 5	5		
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	від 0 до 25	25		
4. Апробація (участь у конференціях)	від 0 до 10	5		
РАЗОМ БАЛІВ	від 0 до 50	44		
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	від 0 до 100	74		

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ ЄКТС

ЄКТС

Правила переведення оцінок до національної шкали та шкали ЄКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.П.: голови, членів комісії, секретаря, (підпис)
74	C	4	09.02.2024	
Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою		
90-100	A	5 (відмінно)		
80-89	B			
70-79	C			
60-69	D			
50-59	E			
35-49	EX	2 (незадовільно)		

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут економічної безпеки
та митної справи,
Кафедра економіки, підприємництва
та економічної безпеки
Спеціальність 051 Економіка
Освітньо-професійна програма
«Управління бізнес-процесами на підприємстві»

Затверджую

Завідувач кафедри

 Л.В.Слюсарєва

Завдання на випускню кваліфікаційну (дипломну) роботу здобувачу вищої освіти

Коцюбайло Аліні Григорівні

1. Тема випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи

«Шляхи підвищення рентабельності підприємства»

Затверджена наказом ректора від 15 грудня 2022 р. № 1291

2. Строк здачі закінченої роботи 20 січня 2024 р.

3. Цільова установка: розроблення шляхів підвищення рентабельності підприємства

Мета роботи: пошук шляхів підвищення рентабельності підприємства.

Об'єкт дослідження: є рентабельність підприємства.

Предмет дослідження: пошук шляхів підвищення рентабельності підприємства

База дослідження: ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ».

4. Вихідні дані до роботи складають звітність підприємства за 2019-2021 рр., інтернет-ресурси, навчальні посібники, монографії та наукові статті в періодичних економічних виданнях.

5. Перелік графічного матеріалу: 7 таблиць, 2 рисунки.

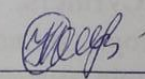
6. Зміст випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи (перелік питань за кожним розділом):

Розділ 1. Теоретичні аспекти прибутку та рентабельності діяльності підприємства. 1.1. Сутність, функції та роль прибутку в умовах ринкової економіки. 1.2. Фактори, які впливають на рівень рентабельності підприємства. 1.3. Система показників рентабельності та методи визначення їх рівня. Розділ 2. Оцінка рентабельності підприємства ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ». 2.1. Загальна характеристика виробничо – господарської діяльності ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ». 2.2. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства. 2.3. Аналіз рентабельності діяльності підприємства. 2.4. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу. Розділ 3. Напрями підвищення рентабельності на підприємстві.

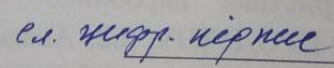
7. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1.	Вибір теми дипломної роботи, затвердження плану виконання роботи	09.12.2022 р.	09.12.2022
2.	Опрацювання літературних джерел за напрямком дослідження	03.03.2023 р.	03.03.2023
3.	Підготовка теоретичного розділу та подання її керівнику	01.04.2023 р.	25.10.2023
4.	Апробація результатів дослідження теоретичного опрацювання матеріалу (підготовка статті та/або тез доповіді на науковій конференції)	19.05.2023 р.	-
5.	Підготовка аналітичного розділу роботи та подання її керівнику	01.09.2023 р.	14.12.2023
6.	Підготовка III розділу дипломної роботи та подання її керівнику	06.10.2023 р.	19.12.2023
7.	Підготовка 100% дипломної роботи та подання її керівнику	01.12.2023 р.	19.12.2023
8.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	15.12.2023 р.	19.01.2024
9.	Попередній захист дипломної роботи	15.12.2023 р.	15.12.2023
10.	Отримання відгуку керівника дипломної роботи	19.01.2024 р.	25.01.2024
11.	Рецензування дипломної роботи	22.01.2024 р.	22.01.2024
12.	Представлення роботи для перевірки на плагіат	15.01.2024 р.	30.01.2024
13.	Захист дипломної роботи	09.02.2024 р.	09.02.2024

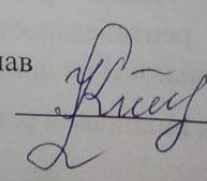
Дата видачі завдання 15 грудня 2022 р.

Керівник випускної
кваліфікаційної (дипломної) роботи 

Ружинська Наталія
Олексіївна, к.е.н.,
доцент

Керівник освітньо-
професійної програми 

Бодров Володимир
Григорович,
д.е.н., професор

Завдання до виконання отримав
здобувач вищої освіти 

Коцюбайло Анастасія
Григорівна

ВІДГУК
наукового керівника на випускню кваліфікаційну (дипломну) роботу:

**Шляхи підвищення рентабельності підприємства
(за матеріалами ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»)**

здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня II курсу, групи ЕМУз-22-1 спеціальності 051 «Економіка», освітня програма «Управління бізнес-процесами на підприємстві» Коцюбайло Аліни Григорівни

Актуальність теми. Розвиток ринкових відносин вимагає приділяти увагу фінансовій політиці, а особливо фінансовому стану суб'єктів господарювання. Оскільки економічна система взаємопов'язана, то починаючи з підприємства формується фінансове становище працівників, які на ньому працюють, галузі господарювання, в якому функціонує дане підприємство, регіону та країни в цілому. Саме тому прибуток є метою та основним фінансово-економічним показником діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах. Проте, для оцінки ефективності виробництва та економічної діяльності підприємства недостатньо використовувати тільки показники прибутку. Тому щоб дати характеристику ефективності функціонування підприємства з абсолютною сумою прибутку доцільно використати відносний показник – рентабельність.

Загальна характеристика роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел та додатків.

У першому розділі досліджено і узагальнено теоретичні аспекти прибутку та рентабельності діяльності підприємства.

У другому розділі здійснена оцінка рентабельності ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ».

У третьому розділі наведено напрями підвищення рентабельності підприємства.

У процесі написання дипломної роботи здобувачем опрацьовано наукові праці, джерела статистичної інформації.

До недоліків в роботі слід віднести: Недостатність аналізованих показників для підвищення рентабельності підприємства, а також написані висновки несуть узагальнюючий характер без пропозицій щодо підвищення рентабельності підприємства. Оформлення дипломної роботи має незначні порушення. Однак наведені недоліки з оформлення не впливають на загальний зміст роботи.

Наукова і практична значимість роботи. Запропоновані у роботі пропозиції щодо підвищення рентабельності підприємства можуть частково бути використані на практиці вітчизняними підприємствами.

Рівень підготовки здобувача вищої освіти дав можливість самостійно опанувати різні інформаційні джерела, використати їх в своїй роботі.

Відношення здобувача вищої освіти до виконання та загальна оцінка роботи. Дипломна робота написана із значним порушенням графіка написання. Робота є поверховою без заглиблення в сутність проблеми. Завдання, які були поставлені в роботі Коцюбайло А. Г. виконала частково. Дипломна робота на рецензування науковому керівнику подана із запізненням та може бути представлена на захист перед ДЕК.

Керівник випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи

Н. О. Ружинська, к.е.н., доцент

РЕЦЕНЗІЯ

на випускню кваліфікаційну (дипломну) роботу
здобувача вищої освіти Державного податкового університету
Коцюбайло Аліна Григорівна
(прізвище, ім'я, по батькові)

Шляхи підвищення рентабельності підприємства
(за матеріалами ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»)

Актуальність теми. Рентабельність підприємства є одним із важливих показників його фінансової стійкості та ефективності. Забезпечення стійкості та зростання рентабельності стає першочерговим завданням для будь-якої організації в умовах сучасного бізнесу. Підприємства, що діють у конкурентному середовищі, постійно зазнають викликів та необхідності адаптації до змін, які вимагають не лише збереження, але й постійного підвищення рентабельності для збалансованого фінансового розвитку. З підвищенням рентабельності підприємства зростає його фінансова стабільність і конкурентоспроможність.

Наукова новизна. Дипломна робота має наукову новизну, що полягає у систематизації етапів підвищення рентабельності на підприємстві, виокремленні мети та завдань кожного етапу, а також відповідної законодавчої бази.

Якість проведеного аналізу проблеми, текстового та табличного матеріалу. Дипломна робота виконана із врахуванням усіх методичних вимог, в достатньому обсязі та містить необхідну кількість графічного та табличного матеріалу.

Обґрунтованість пропозицій і висновків та їх практична цінність у роботі підприємства, установи, організації МФУ України. В роботі запропоновано аналіз рентабельності діяльності підприємства ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» з метою виявлення основних фінансових та виробничих факторів, що впливають на його рентабельність. На цій основі будуть розроблені та запропоновані конкретні шляхи підвищення рентабельності даного підприємства.

Наявність недоліків. Недостатність аналізованих показників для підвищення рентабельності підприємства, а також написані висновки несуть узагальнюючий характер без пропозиції щодо підвищення рентабельності підприємства. Оформлення дипломної роботи має незначні порушення. Однак наведені недоліки з оформлення не впливають на загальний зміст роботи.

Загальний висновок і оцінка роботи. Дипломна робота присвячена аналізу, вивченню та розробці методів підвищення рентабельності підприємства. Робота базується на теоретичних аспектах, які стосуються сутності та ролі прибутку в умовах ринкової економіки, факторів, що впливають на рівень рентабельності та методів оцінки цих показників. Вважаю, що робота задовольняє вимогам, які пред'являються до дипломних робіт і заслуговує на оцінку «добре».

Рецензент

М. А. Корж, к.е.н., доцент, доцент
кафедри економічної
політики та сталого розвитку

« ____ »

202_р.



АНОТАЦІЯ

Шляхи підвищення рентабельності підприємства

Метою дослідження є теоретичний аналіз шляхів підвищення рентабельності підприємства, здійснення аналізу рентабельності діяльності ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ», розробка та обґрунтування заходів щодо її підвищення.

Об'єктом дослідження є сутність, функції рентабельності підприємства, методика оцінки показників рентабельності та шляхи підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства.

Предметом дослідження є показники рентабельності ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ», шляхи та напрями підвищення їх рівня.

Методичною основою кваліфікаційної роботи є загальнонаукові методи дослідження. У процесі виконання роботи був використаний метод аналізу та синтезу для розкриття теоретичних аспектів формування підприємства, визначення системи показників рентабельності та методів їх розрахунку, метод наукового прогнозування для виокремлення шляхів підвищення рентабельності підприємства, а також індуктивний та дедуктивний методи для дослідження сутності, функцій та методичних аспектів формування прибутку суб'єкта господарювання.

У роботі досліджена та проаналізована сутність, функції, методичні та теоретичні аспекти формування прибутку підприємства, а також розрахунку показників рентабельності, здійснена аналітична оцінка фінансових результатів діяльності підприємства та проаналізовані показники рентабельності ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ», виявлені резерви їх зростання, класифіковані фактори, що впливають на величину прибутку та рівень рентабельності ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ», досліджені шляхи та напрями підвищення рентабельності підприємства, обґрунтовані заходи щодо підвищення рентабельності діяльності на ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ».

Дипломна робота містить 50 сторінок, список використаних джерел з 33 найменування, 4 додатка.

Ключові слова: рентабельність, підвищення рентабельності, підприємство, показники рентабельності.

Рік виконання дипломної роботи 2023 р.

Рік захисту роботи 2024 р.

ANNOTATION

Ways to increase the profitability of the enterprise

The purpose of the study is a theoretical analysis of ways to increase the profitability of the enterprise, analysis of the profitability of LLC «VOLYN-ZERNO-PRODUKT», development and justification of measures to improve it.

The object of research is the essence, functions of profitability of the enterprise, methods of estimating profitability indicators and ways to increase the level of profitability of the enterprise.

The subject of the study is the profitability indicators of LLC «VOLYN-ZERNO-PRODUKT», ways and directions to increase their level.

The methodological basis of qualification work is general scientific research methods.

The method of analysis and synthesis was used to reveal the theoretical aspects of enterprise formation, as well as determining the system of profitability indicators and methods of their calculation, the method of scientific forecasting to determine ways to increase profitability, as well as inductive and deductive methods of studying the nature, functions and methodological aspects of enterprise profit.

The essence, functions, methodical and theoretical aspects of formation of the profit of the enterprise, and also calculation of indicators of profitability are investigated and analyzed in work, analytical assessment of financial results of the enterprise was carried out and profitability indicators of LLC «VOLYN-ZERNO-PRODUKT» were analyzed, reserves of their growth were determined, classified factors influencing the size of profit and level of profitability of LLC «VOLYN-ZERNO-PRODUKT», measures to increase profitability of LLC «VOLYN-ZERNO-PRODUKT».

The thesis contains 50 pages, a list of used sources with 33 names, 4 appendices.

Key words: profitability, increasing profitability, enterprise, profitability indicators.

The year of completion of the thesis is 2023.

The year of job protection is 2024.

ЗМІСТ

ВСТУП	12
РОЗДІЛ 1	14
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	14
1.1. Сутність, функції та роль прибутку в умовах ринкової економіки ..	14
1.2. Фактори, які впливають на рівень рентабельності підприємства.....	20
1.3. Система показників рентабельності та методи визначення їх рівня	22
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»	25
2.1. Загальна характеристика виробничо – господарської діяльності ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»	25
2.2. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства.	29
2.3. Аналіз рентабельності діяльності підприємства.	34
2.4. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу.	37
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	41
3.1. Резерви підвищення рентабельності діяльності підприємства	41
3.2. Заходи щодо підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства	44
ВИСНОВКИ.....	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ	53
ДОДАТКИ	57

ВСТУП

Актуальність теми. Рентабельність підприємства є одним із важливих показників його фінансової стійкості та ефективності. Забезпечення стійкості та зростання рентабельності стає першочерговим завданням для будь-якої організації в умовах сучасного бізнесу. Підприємства, що діють у конкурентному середовищі, постійно зазнають викликів та необхідності адаптації до змін, які вимагають не лише збереження, але й постійного підвищення рентабельності для збалансованого фінансового розвитку. З підвищенням рентабельності підприємства зростає його фінансова стабільність і конкурентоспроможність.

Дипломна робота присвячена аналізу, вивченню та розробці методів підвищення рентабельності підприємства. Робота базується на теоретичних аспектах, які стосуються сутності та ролі прибутку в умовах ринкової економіки, факторів, що впливають на рівень рентабельності та методів оцінки цих показників.

В роботі запропоновано аналіз рентабельності діяльності підприємства ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» з метою виявлення основних фінансових та виробничих факторів, що впливають на його рентабельність. На цій основі будуть розроблені та запропоновані конкретні шляхи підвищення рентабельності даного підприємства.

Мета та завдання. Метою дипломної роботи є пошук шляхів підвищення рентабельності підприємства.

Основними завданнями роботи є:

- обґрунтувати сутність, функції та роль прибутку в умовах ринкової економіки;
- навести фактори, які впливають на рівень рентабельності підприємства;
- охарактеризувати систему показників рентабельності та методи визначення їх рівня;
- дати загальну характеристику виробничо-господарської діяльності ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»;

- проаналізувати фінансові результати та рентабельність діяльності підприємства;
 - провести факторний аналіз рентабельності власного капіталу;
- розробити напрями підвищення рентабельності на підприємстві.

Об'єктом дослідження є рентабельність підприємства.

Предметом дослідження є пошук шляхів підвищення рентабельності підприємства.

Методи дослідження. В процесі виконання роботи був використаний метод аналізу та синтезу для розкриття теоретичних аспектів формування підприємства, визначення системи показників рентабельності та методів їх розрахунку, метод наукового прогнозування для виокремлення шляхів та підвищення рентабельності підприємства, а також індуктивний та дедуктивний методи для дослідження сутності, функцій та методичних аспектів формування прибутку суб'єкта господарювання.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому що впровадження запропонованих заходів дозволить суттєво підвищити рівень показників рентабельності

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКУ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність, функції та роль прибутку в умовах ринкової економіки

Фінансові результати виробничої діяльності підприємства протягом звітного року відображаються у вигляді прибутку. Цей показник є різницею між доходами від надання послуг (продажу товарів) та їх собівартістю. Саме завдяки прибутку стає можливим відображення ефективності господарської діяльності, обсягу та якості наданих послуг (вироблених товарів), стану продуктивності праці тощо. Не менш важлива роль прибутку – це забезпечення стимулюючого впливу на комерційний розрахунок та сприяння інтенсифікації виробництва, незалежно від форми власності організації [1, с. 12].

Прибутком підприємства називають частину від виручки за надані послуги, або реалізовані товари, яка залишилася після виплати податків відповідно до діючого законодавства, а також вирахування собівартості. В процесі господарської діяльності складаються виробничі фактори (праця, капітал, природні ресурси) та ефективна виробнича діяльність працівників, що приводить до створення готової продукції, що перетворюється на товар у випадку реалізації споживачам, або послуг. Реалізація товарів та послуг здійснюється за вартістю, яка включає в себе минулі витрати та живу працю.

Під живою працею мається на увазі новостворена вартість, яка містить у собі дві частини. До першої входить заробітна плата працівників, задіяних у виробництві товарів або наданні послуг. На її величину впливають різні чинники, які зумовлюються потребою у відтворенні трудових ресурсів підприємства. В другу частину входить сума чистого доходу, утвореного в результаті реалізації виготовлених товарів або наданих послуг, що є суспільним визнанням їх корисності. Прибуток в ринкових умовах набуває однієї особливості – увага підприємств при розпорядженні прибутком акцентується не на накопиченні

грошових коштів, а на їх витрачання на перспективу (у вигляді інвестицій та інновацій).

Завдяки такому підходу стає можливим досягнення економічного зростання підприємства та підвищення його конкурентоспроможності. У ході господарської діяльності організація надає послуги та реалізує виготовлену продукцію, отримуючи взамін грошову виручку, яка містить в собі прибуток.

Фінансовий результат за певний період визначається наступним чином: зіставляється виручка, виробничі витрати та реалізація, тобто собівартість товарів. Якщо сума виручки більша, аніж собівартість, фінансовим результатом є прибуток. У деяких випадках собівартість та виручка ідентичні, відповідно, вдалося досягти лише відшкодування витрат, понесених під час виробництва та реалізації продукції (послуг). За умови відсутності збитків без позитивного фінансового результату у підприємства відсутні резерви на виробничий та науково-технічний розвиток. Відповідно, якщо витрати перевищили суму виторгу, виробнича діяльність є збитковою. Негативний фінансовий результат призводить до серйозних для підприємства наслідків, які можуть обернутися банкрутством та припиненням існування організації в цілому [2, с. 642].

З точки зору економічної категорії, прибуток є головним джерелом розвитку підприємства який стимулює його ефективну працю. Також він відіграє роль оцінного показника, а саме допомагає визначити, наскільки ефективно використовуються наявні матеріальні та трудові ресурси. Відображаючи кінцевий результат господарської діяльності організації, прибуток сприяє її розширенню, забезпечує фінансування розвитку та допомагає підвищити конкурентоспроможність на ринку [3, с. 302].

При обчисленні суми отриманого прибутку використовується показник виручки від реалізації товарів або надання послуг, а також їх повна собівартість (формула 1.1):

$$\Pi = BP - C \quad (1.1)$$

де Π – прибуток від продажів, грн.;

BP – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), грн.;

С – собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), грн.

Представлена формула демонструє тісний взаємозв'язок між показниками. Якщо змінюється виручка чи собівартість, зміниться і сума отриманого прибутку. Постачальницька, виробнича та збутова діяльність в повному обсязі відображаються у вигляді прибутку. Він демонструє, чи в повному обсязі використовуються матеріальні ресурси, за якими цінами реалізуються товари та послуги, які трудові ресурси наявні у розпорядженні підприємства, в якому обсязі реалізується продукція та в якому обсязі основні засоби числяться за підприємством.

Беручи до уваги такий важливий елемент як функції прибутку, слід зазначити, що в науковому середовищі виокремлено, за загальним правилом, такі функції як облікова (оціночна), розподільча, стимулююча та соціальна. Варто наголосити на тому, що Вороніна Л.В. виходить з того, що прибуток виражається в наступних функціях: відтворювальній, стимулюючій та узагальнюючій як оціночного показника діяльності підприємства [4, с. 203].

Кривицька О.Р., окрім вищезазначеного, наголошує на існуванні функції економічної цінності, через те що відповідні відносини перебувають в органічному симбіозі з точки зору економіки, а тому остання є своєрідним мірилом обумовленого зв'язку [5, с. 5].

Погоджуємося з думкою, що прибуток пов'язаний з обліковою, стимулюючою, соціальною та розподільчою функціями [6].

Отже, в якості економічної категорії прибуток виконує ряд функцій.

1. Виступає показником характеристики економічного ефекту, до якого призвела господарська діяльність підприємства. Тобто отримана сума доходів перевищує суму витрат, вкладених у діяльність.

2. Є ключовою ланкою у фінансових ресурсах організації. Сума, з якої були вираховані всі обов'язкові податки та відрахування, є джерелом для фінансування придбання нового обладнання, проведення науково-технічних та соціальних заходів, виплати матеріальних заохочень працівникам.

3. За рахунок прибутку зростає ринкова вартість підприємства. Отриманий за звітний період прибуток частково капіталізується, за рахунок чого зростає загальний капітал. Чисті активи тісно пов'язані з рівнем капіталізації та їх сумою. Тобто разом зі збільшенням вартості чистих активів, відбувається збільшення ринкової вартості, яка розраховується під час продажу, злиття чи поглинання.

4. Виконує соціальну функцію, формуючи доходну частину бюджету на різних рівнях. Під доходною частиною розуміються податки, за рахунок яких фінансуються суспільні потреби, держава повноцінно виконує свої функції та річні програми [7, с. 37].

В процесі формування прибутку підприємства на нього впливають різноманітні внутрішні та зовнішні фактори (чинники). Друга категорія складається з економічних умов господарської діяльності, місткості ринку, платоспроможного попиту клієнтів (загального рівня та динаміки попиту, які дуже важливі для кінцевого фінансового результату), державного регулювання діяльності організацій. Внутрішні чинники стосуються обсягів вироблених товарів або наданих послуг, їх собівартості, вартості реалізованої продукції та послуг, наявного асортименту підприємства [8, с. 103].

Всі фактори, які мають бодай мінімальний вплив на прибуток, можуть приводити до різних наслідків. Одні – до позитивних, інші – до негативних. Окрім вищезазначених зовнішніх чинників великий вплив на діяльність має середовище, в якому воно функціонує та рівень місткості ринку. Велику увагу приділяють рівню, динаміці та коливанням платоспроможного попиту, адже саме він визначає, наскільки стабільним буде отримуваний прибуток.

Загальний прибуток організації формується за рахунок:

- прибутку від реалізації основної продукції та надання послуг (основне джерело, формуюче загальний прибуток);
- прибутку від реалізації майна, використання якого не потребує підприємство;
- прибутку за операціями, які відбувалися поза межами реалізації.

Процес формування фінансового результату підприємства (прибутку або збитку) – це його створення в ході господарської діяльності організації. Заходи щодо управління формуванням загального прибутку передбачають керування реалізацією товарів та послуг, а саме зміну кількості та ціни продукції, мінімізація виробничих витрат. При формуванні та використанні прибутку він може бути представлений у вигляді:

- валового прибутку (збитку);
- фінансового результату від операційної діяльності;
- фінансового результату без вирахування податків та платежів;
- чистого фінансового результату;
- іншого оподаткованого сукупного доходу;
- сукупного доходу.

Як вже було зазначено раніше, саме прибуток найбільшою мірою формує фінансовий бюджет та фінансові ресурси організації. На рахунок державної служби сплачується податок на прибуток, після чого поточний баланс підприємства складається лише з чистого прибутку для задоволення власних потреб.

Розпорядження чистим прибутком надає можливість розширення господарської діяльності підприємства за рахунок фінансування власними джерелами. Цей процес відіграє важливу роль для акціонерного товариства, оскільки формує його дивідендну політику.

Оскільки прибуток дуже вагомо впливає на розвиток підприємства та є джерелом реалізації ідей його власників та робітників, він потребує ретельного контролю. Виходячи з того, що за рахунок прибутку формуються фінансові результати організації, збільшується її ринкова вартість, стає більш ефективною виробнича діяльність, на кожному підприємстві налагоджена спеціальна система управління цим показником.

Управління прибутком – це безперервний процес, в рамках якого розробляються та приймаються ефективні управлінські рішення з урахуванням всіх основних аспектів його створення, розподілу за цілями та безпосередньо

використання для задоволення потреб підприємства та підвищення дохідності [9, с. 301].

Якщо підприємство зацікавлено в максимізації суми прибутку від здійснення операційної діяльності, важливо щоб всі стандарти бухгалтерського обліку ефективно використовувалися. Також важливо регулярно формувати фінансові відомості про поточний стан доходів та їх розкриття у звітній документації [10].

Методологічна основа боротьби з перешкодами зростанню прибутковості підприємства, якщо на ньому застосовується стратегічне управління – це використання системного (комплексного) підходу.

Методологічною основою усунення перешкод у контексті підвищення прибутку, враховуючи застосування стратегічного управління, має стати системний (комплексний) підхід:

- підприємство є відкритою господарською (економічною системою);
- системна модель є найвищою, що передбачає формування специфічного трактування та регламентації;
- економічна система є транспарентною та має тісний взаємозв'язок з елементами макроекономічної системи [11, с. 6].

Проаналізувавши зазначені джерела, можна зробити ряд висновків щодо досліджуваної теми. Основне напруження отриманого доходу підприємства – це покриття збитків господарської діяльності. Виходячи з цього, завдяки зростанню суми доходу збільшується власний капітал, а класифікація доходів за структурою дозволяє ефективно регулювати діяльність робітників та створити частину сучасної системи управління економікою.

Акцентуючи увагу на державному регулюванні питання щодо дохідної складової підприємства, слід наголосити на тому, що існуюча система обліку доходів в Україні потребує подальшої трансформації та удосконалення. Варто внести зміни до нормативно-правової бази, запровадити ефективний облік новітніх технологій електронної обробки даних, міжнародне співробітництво у сфері бухгалтерського обліку тощо.

Функції формування прибутку – важлива економічна складова, яка розкриває специфіку управління підприємства в цілому та причинно-наслідкові зв'язки отримання прибутку.

Методологічна основа отримання прибутку має комплексне підґрунтя та залежить від низки факторів, що впливають на якісні та кількісні показники підприємницької діяльності суб'єкта господарювання.

1.2. Фактори, які впливають на рівень рентабельності підприємства

На зміну рентабельності впливають організаційно-технічні та економічні виробничі фактори. Відповідно, аналіз стану рентабельності підприємства передбачає визначення факторів найбільшого впливу на зміну показників рентабельності у позитивний чи негативний бік. Отримані результати використовуються для розробки відповідних заходів, які допоможуть підвищити ефективність діяльності організації.

Найважливішими чинниками зростання прибутку є зростання обсягу виробництва та реалізації продукції, використання науково-технічних розробок, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, поліпшення якості продукції. Зростання прибутку залежить від зниження витрат за виробництво продукції, і навіть від збільшення обсягу реалізованої продукції. З метою визначення напрямів пошуку резервів збільшення прибутку фактори впливу класифікують за різними ознаками (див. рис. 1.1.).

Отже, враховуючи вищезазначені дані щодо класифікації факторів рентабельності та прибутку підприємства, слід виходити з того, що існують як внутрішні, так і зовнішні чинники у цьому відношенні. Комплексний характер зазначеного питання зумовлюється специфікою сучасного ринку та капіталістичних відносин в цілому. Для задоволення потреб споживача (цільової аудиторії) на сучасному етапі, слід розробляти та впроваджувати певні новітні тенденції та технології, враховуючи закономірності та «правила гри» вже сформованих суспільних відносин.

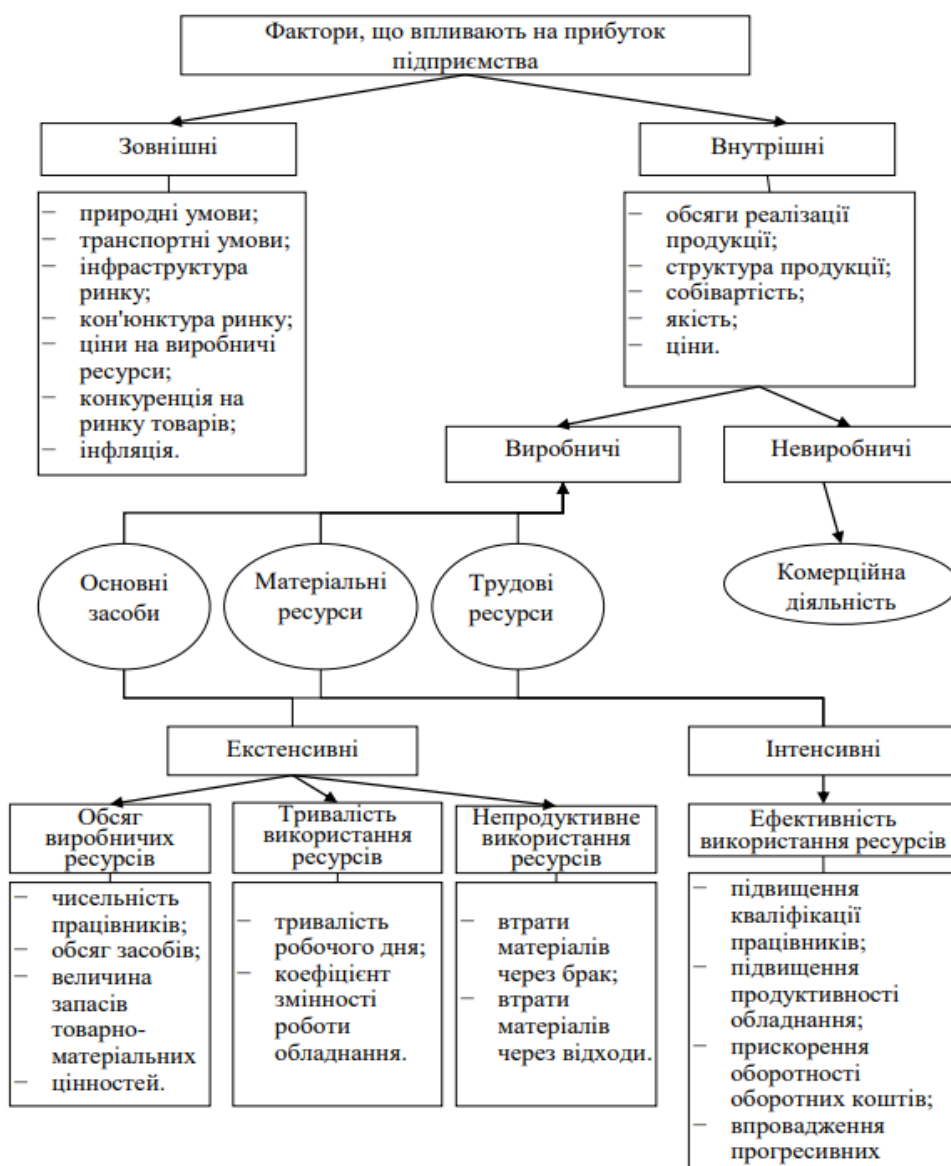


Рис. 1.1. Фактори, що впливають на прибуток підприємства (складено автором за джерелами [5;6;11;12])

Варто усвідомлювати, що кожен з цих факторів не є окремою проблемою чи рішенням. Усі вони перебувають у досить органічному симбіозі у визначенні прибутковості компанії. Слід визначити, як саме скорочення витрат вплине на виробництво, перш ніж зважитися до відповідних рішучих дій. У даному випадку доречна теза про те що конструктивний аналіз діяльності та врахування кожного чинника є каталізатором прибутку. Невеликі зміни в кожному сегменті зумовлюють істотні трансформації у підприємницькій діяльності в цілому.

1.3. Система показників рентабельності та методи визначення їх рівня

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів господарської діяльності організації. Їх використання дозволяє вимірювати доходність підприємства, класифікуючи за ознаками різні джерела. В отриманні такої інформації зацікавлені всі особи, задіяні в економічному процесі та ринковому обміні. Рентабельність дозволяє повною мірою характеризувати факторне середовище, оскільки вони є невід'ємними елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану організації.

У площині ринкових відносин та відповідних механізмів виробничої діяльності рентабельність посідає одне з провідних місць. Специфікою зазначеної економічної категорії як складової цієї системи є комплексний характер та низка виконуваних функцій. За загальним правилом, рівень рентабельності позиціонується як провідний оцінний показник з нормою прибутку в ролі основного чинника [13, с. 226].

Важливо, що головне спрямування показника прибутку – це формування суми, яка відображає абсолютний ефект. При цьому неважливо, скільки ресурсів було використано. В свою чергу, рентабельність є провідною вартісною складовою ефективності виробничої діяльності, за допомогою якої обумовлюється віддача активів та повнота використання капіталу у виробничих процесах. Функція зазначеного компонента – формування суми прибутку, а також відображення рівня ефективності виробничої діяльності підприємства, незалежно від його форми власності. Крім того, він використовується для регламентування діяльності організацій. Виходячи з цього, рентабельність є відносним показником, якому властива оціночність та порівняння. Він розраховується, щоб характеризувати доходність, вигідність, прибутковість тощо [14].

Показники рентабельності досить різноманітні, тому шляхи їх підвищення можуть бути різноманітними. Аналізуючи можливі шляхи зростання рентабельності, варто виділяти зовнішні та внутрішні фактори. Ряд показників, по типу вартості продукції та ресурсів, об'єму ресурсів, обсягу виробленої

продукції, розміру отриманого прибутку та рентабельності продажу, тісно взаємопов'язані функціонально.

Найбільша увага підприємства приділяється змінам у промисловому виробництві з метою зниження ролі зовнішніх факторів. Для того щоб підприємство процвітало, необхідно прийняти міри для розширення збутового ринку, знизивши вартість пропонованих товарів та послуг.

Як відомо, даний процес не супроводжується пониженням рівня встановлених цін на використовувані підприємством ресурси, внаслідок чого роль цінового дефлятора в процесі формування доходності організації стає нижчою. В результаті спостерігається природний шлях переключення сферу вимог управлінського персоналу на процес контролю за укріпленням промислового виробництва, або за рядом внутрішніх факторів: зменшення рівню матеріалоємності та трудомісткості виготовлюваних продуктів, зростання рівня віддачі наявних на підприємстві основних фондів, а також виробничих машин та технічного обладнання [15, с. 23].

На визначення показників рентабельності під час роботи аналітиків впливає безпосередньо поставлена мета. У стандартному варіанті всі показники рівня рентабельності визначаються у вигляді відношення прибутку до витрат, доходів (виручки) або ж ресурсів, які застосовуються (капітал, ОФ). Вони виглядають як мультиплікативна модель (мультиплікатора: $y = x / z$).

Розрізняють наступні показники рентабельності у рамках наступних груп:

а) показники доходності діяльності підприємства та її окремих частин:

1. рентабельність виробництва – відношення суми прибутку до собівартості проданої продукції (робіт, послуг);

$$R_{\text{Вир}} = \text{ЧП} / \text{СП} * 100, \quad (1.2)$$

де ЧП – чистий прибуток, тис. грн.,

СП – собівартість проданої продукції, тис. грн.

2. рентабельність продажів – відношення величини прибутку до суми виручки від реалізації продукції;

$$R_{\text{Пр}} = \text{ЧП} / \text{В} * 100, \quad (1.3)$$

де В – виручка від реалізації продукції, тис. грн.

б) показники дохідності майна та його складових:

3. рентабельність активів – відношення суми прибутку до середньорічної вартості активів підприємства;

$$P_A = \text{ЧП} / \text{ВА} * 100, \quad (1.4)$$

де ВА – вартість активів підприємства, тис. грн.

4. рентабельність основних засобів – відношення суми прибутку до середньорічної вартості ОЗ підприємства;

$$P_{OZ} = \text{ЧП} / \text{ОЗ} * 100, \quad (1.5)$$

де ОЗ – середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.

в) показники дохідності капіталу:

5. рентабельність власного капіталу – відношення суми прибутку до вартості власного капіталу підприємства;

$$P_{BK} = \text{ЧП} / \text{BK} * 100, \quad (1.6)$$

де BK – вартість власного капіталу підприємства.

6. рентабельність перманентного (постійного) капіталу – відношення прибутку до суми вартості власного капіталу та величини довгострокових зобов'язань підприємства.

$$P_{BK+DZ} = \text{ЧП} / (\text{BK} + \text{ДЗ}) * 100, \quad (1.7)$$

де ДЗ – довгострокові зобов'язання, тис. грн.

У процесі аналізу вказані показники визначають за звітний період, порівнюють з планом, з даними попередніх періодів та виявляють вплив факторів, що зумовили зміни [16, с. 85].

Отже, аналізуючи розглянуті вище показники, слід наголосити, що з метою дослідження прибутковості та рентабельності суб'єкта господарювання, слід визначити три етапи: виокремити прибуток підприємства як абсолютний показник прибутковості; проаналізувати рівень ефективності діяльності суб'єкта господарювання, а саме визначити показники рентабельності; на підставі загального аналізу виявити потенційні резерви та шляхи збільшення прибутковості підприємства.

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

2.1. Загальна характеристика виробничо – господарської діяльності ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» є материнською компанією, яка володіє інфраструктурою та виробничими активами групи під брендом «ВІЛІЯ».

Компанія «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» заснована в червні 2001 року. Група ТМ «ВІЛІЯ» складається з взаємопов'язаних компаній, що працюють в аграрному секторі Західної України.

Назва гурту «ВІЛІЯ» є поєднанням імен дітей засновника Віталія та Лілії. Назва «ВІЛІЯ» також має українську історію, і це свято напередодні Різдва.

Основні напрями діяльності ТМ «ВІЛІЯ»:

- Рослинництво та насінництво

«ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» має окремі відділення з окремим управлінням.

Земельний банк: до середини 2023 року ТМ «ВІЛІЯ» обробляє близько 52 тис. га землі у Волинській, Рівненській, Львівській та Тернопільській областях. Кількість акціонерів становить приблизно 14 тис.

У групі ТМ «ВІЛІЯ» сільськогосподарським бізнесом займаються такі підприємства як «Волинь НОВА» - рослинництво, молочне скотарство, насінництво, «Вілія Агро» - рослинництво, м'ясне скотарство, «СБЕ УКРАЇНА РІВНЕ» і «СБЕ УКРАЇНА Волинь» – рослинництво, «Західна м'ясна інвестиційна група» – рослинництво тощо.

Профільні культури: Пшениця, ріпак, соя. У 2023 році кукурудзою було засіяно 17 тис.га.

Також: Буряки цукрові, горох, кукурудза, пшениця тверда, соняшник, жито.

У складі посівної площі 35% озимих і 65% ярових культур.

Група компаній ТМ «Вілія» займається розповсюдженням насіння від провідних світових виробників. «Волинь-Зерно-Продукт» щорічно виробляє понад 9 тис. тонн високоякісного насіння українських та іноземних сортів

(Франція, Чехія, Німеччина та ін.) із озимої пшениці, озимого ячменю та сої та реалізує його партнерам на заході України. Також є насіння гороху, ярої пшениці та ярого ячменю.

Компанія активно використовує новітні технології точного землеробства, включаючи GPS моніторинг техніки, облік земельного банку, електронне картографування та електронний документообіг.

– Тваринницька галузь

Тваринницька галузь «Волинь-Зерно-Продукт» включає молочну галузь, розроблену агрокомпанією «Русь». У молочному скотарстві середній річний надій молока на одну корову при стаді в 550 корів становить приблизно 10 тис. Кг. Використовуються племінні матеріали з кращих племінних ферм Америки.

У 2021 році розпочато будівництво сучасної молочно-товарної ферми з вирощування 240 голів американських корів у Луцькому районі с. Мирне.

– Переробка

Компанія «Вілія-Продукт», що входить до складу групи ТМ «ВІЛІЯ», займається виробництвом продукції борошномельно-зернової промисловості.

До складу виробничого комплексу входять:

- Дві борошномельні машини турецького виробника HURMAK Comrac 2002, призначені для помелу пшениці на борошно хлібопекарської якості. Проводять два етапи очищення: до і після змочування зерна. Продуктивність одного комплексу з переробки 60 тонн зерна на добу: цехи переробки жита продуктивністю 25 тонн/добу.
- Для виробництва комбікормів задіяно українських та іноземних виробництва. Процес виробництва контролюється програмою, яка запобігає зміні рецептури комбікорму.

У 2023 році було введено в експлуатацію чотири найпотужніші заводи Bühler з новітнім обладнанням. Фабрика збудована на території компанії «Боніта» у Луцьку. Технічна потужність цього заводу становить 120-150 тонн пшениці на добу. Борошномельний комплекс «Вілія-Продукт» призначений виключно для переробки пшениці.

Елеватор «ВІЛІЯ-ПРОДУКТ», що входить до складу фабрики формування партій сировини, має 3 силоси ємністю по 5,6 тонн пшениці та 4 бункери ємністю 400 тонн пшениці.

«Вілія» постачає продукцію на внутрішній та міжнародний ринки. Борошно відправляли до Польщі, Литви та Чехії.

– Торгова діяльність

«ВІЛІЯ-Трейд» займається торгівлею засобами захисту рослин, продуктами переробки зернових (борошно, крупи, комбікорми та ін.), зерновими, олійними, бобовими, мінеральними добривами, паливо, насіння.

ТМ група «Вілія» закуповує зернові та олійні культури, такі як пшениця, соя, ячмінь, жито, ріпак, горох, кукурудза та тритікале.

«Вілія» також реалізує зернові та олійні культури в Україні та за її межами на умовах DAT (порти України) та на умовах DAT (кордон Україна-Польща, Україна-Угорщина та ін.), як на широкій залізничній колії (Україна), так і на вузькій дорозі (Ягодин-Дорогуськ). Разова поставка вузькоколієюю склала 1550 тонн (30 євровагонів).

З 2022 року «ВІЛІЯ» орендує зерновий склад у Гданську (Польща), де зможе зберігати 30 тис. тонн зерна перед продажем його по FOB в інші країни.

– Логістика

«Волинь-Зерно-Продукт» надає послуги з перевезення зернових та олійних культур, готової продукції (борошно, зерно, комбікорми та ін.), мінеральних добрив та будівельних матеріалів.

Автотранспортний бізнес компанії «Волинь-зерно-продукт» налічує понад 120 вантажівок таких марок, як DAF, MAN, FREIGHTLINER, MAZ, КАМАЗ тощо.

– Елеватор сервіс

«Волинь-Зерно-Продукт» має 6 елеваторних парків у Волинській області. Є один елеватор у Рівненській області та один елеватор у Львівській області. Загальна потужність зернових складів становить понад 400 тис. тонн і дозволяє одночасно зберігати зернові та олійні культури. Коефіцієнт оборотності - 2 оберти.

Елеваторні комплекси в Луцьку, Дерно та Звинячому є центрами, де відбувається вся перевалка власного зерна та зерна від вантажовідправників. Інші елеватори мають меншу потужність і є частково дерев'яними складськими майданчиками.

- Елеватор «Волинь-зерно-продукт» (Луцьк) знаходиться в селі Рованці Волинської області. Загальна потужність – 125 тис. тонн зерна.

Підприємство «Волинь-Зерно-Продукт» (м. Луцьк) поділяється на три комплекси. Кожен шматок має окремий приймальний пункт, зерносушарку з бункером вологого зерна, можливість очищення та можливість тривалого зберігання. Кожен силос обладнаний боковим випуском.

- Елеватор «Волинь-зерно-продукт» (Дерно) розташований у селі Дерно Волинської області. Загальна потужність – 91 тис. тонн зерна.

З них 48 000 тонн знаходяться в металевих силосах, а решта 43 000 тонн зберігаються над землею. До цього елеватора підключений Млинівський елеватор, але так як цей елеватор не має залізничного транспорту, то весь обсяг продукції транспортується через елеватор Дерно.

- Елеватор «Волинь-зерно-продукт» («Звиняче») знаходиться в селі Звиняче Волинської області.

Елеватор в с. Звиняче обладнений елементами класичної технології зберігання, може одночасно зберігати 105000 тонн пшениці. Також є діючий силос для вологого зерна.

- Елеватор «Волинь-зерно-продукт» (Луків) – у селі Луків Волинської області, має всього загальну місткість пшениці 46700 тонн.

На місці елеватора проходить вузькоколійна залізниця, по якій можливе перевезення напряду вантажними вагонами європейського зразка.

- Елеватор «Волинь-зерно-продукт» (Сенкевичівка) – знаходиться в с. Сенкевичівка Волинської області. Тут одночасно можна зберігати 17 300 тонн ріпаку або 20 000 тонн пшениці.

- Елеватор «Волинь-зерно-продукт» (Рожище) — елеватор, що розташований у селі Рожище, розрахований на 8,7 тис. тонн ріпаку або 10 тис. тонн пшениці.
- Елеватор «Волинь-зерно-продукт» (Млинів) – Розташований у с. Млинів Рівненської області. Він розрахований на одночасне зберігання 32,65 тис. тонн ріпаку або 37 тис. тонн пшениці.
- Елеватор «Волинь-зерно-продукт» (ХПП Городок) – розташований у м. Городок Львівської області, може одночасно перевозити до 18 000 тонн зерна.
- Елеватор «Волинь-зерно-продукт» (СГП Львівське) – знаходиться в селі Соснівка Львівської області. Зерносушильний цех побудований наприкінці 2022 року. «СГП «Львівське» може одночасно зберігати 22,4 тис. тонн зерна.
- Будівництво

Компанія «Волинь-Зерно-Продукт» має унікальний підхід до виконання будівельних робіт: має дозвіл на будівництво, тому всі роботи по елеватору буде проводити сама група ТМ «Вілія» не користуватиметься послугами субпідрядників і запрошуватиме тільки дизайнерів.

2.2. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Безсумнівно, що в сучасних умовах постійний аналіз діяльності основних потужностей суб'єктів господарювання акцентує увагу на діяльності конкретних підприємств.

Для виконання аналізу фінансових результатів використовуємо такі формати фінансової звітності:

- бухгалтерський баланс підприємства.
- звіт про фінансові результати.
- звіт про рух грошових коштів.

– звіт про запаси.

На підставі актуальних даних ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» стосовно фінансової звітності – «Примітки до річної фінансової звітності» Форма №5 (Додаток А), «Балансу (Звіту про фінансовий стан)» (Додаток Б) та «Звіт про прибутки чи збитки та інший сукупний дохід» (Додаток В) можна визначити провідні складові, що характеризують особливості діяльності компанії.

Так, у «Примітках до річної фінансової звітності» основна увага присвячена звіту щодо нематеріальних активів (певні права, зокрема, користування природними ресурсами, майном, авторські та суміжні права тощо) – чітко прослідковується вартість на такі права, принциповим видається залишок на початок та кінець року; основних засобів – враховуючи ідентичні формальні критерії, в даному випадку йдеться про земельні ділянки, машини та обладнання, інструменти, прилади тощо, прослідковується еволюція, зокрема, знос певної складової; капітальних інвестицій – стосувалися капітального будівництва, придбання (створення) інших засобів чи активів; фінансових інвестицій – зміни позначилися на частках і паях інших підприємств; доходів та витрати – витрати на операційну курсову різницю, інші операційні доходи та витрати, списання необоротних активів переважає суміжні категорії доходів, останні становлять більшість у порівнянні з реалізацією інших оборотних активів; дебіторської заборгованості – за товари, роботи та послуги – 3774 тис.грн. Нестачі і витрати від псування цінностей та будівельні контракти – відсутні.

Баланс включає в себе активи та пасиви. З урахуванням фінансових результатів за звітний період кінцевий результат становить 2661 012 млн грн. Чистий дохід від реалізації продукції склав 297 128 тис. грн., майже не змінившись за аналогічний період минулого року. Експлуатаційна вартість елементів становить 183 533 тис. грн. та 190 488 тис. грн. випадки минулого року.

Проаналізуємо фінансовий стан компанії за допомогою найпопулярніших показників.

Почнемо з оцінки платоспроможності та ліквідності підприємства ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ».

1) коефіцієнт абсолютної ліквідності:

$$K_{\text{Абс.Л.}} = \text{ГК} / \text{ПЗ}, \quad (2.1)$$

де ГК – грошові кошти, тис. грн.,

ПЗ – поточні зобов'язання, тис. грн.

$$K_{\text{Абс.Л.2019}} = 52\,473 / 1\,051\,290 = 0,04$$

$$K_{\text{Абс.Л.2020}} = 24\,404 / 1\,564\,525 = 0,01$$

$$K_{\text{Абс.Л.2021}} = 52\,594 / 1\,084\,205 = 0,04$$

Довідкове значення від 0,2 до 0,35

2) коефіцієнт швидкої ліквідності:

$$K_{\text{Шв.Л.}} = \text{ГК} + \text{ДБЗ} / \text{ПЗ}, \quad (2.2)$$

де ДБЗ – короткострокова дебіторська заборгованість, тис. грн.

$$K_{\text{Шв.Л.2019}} = (52\,473 + 283\,561 + 294\,701 + 63\,210) / 1\,051\,290 = 693\,945 / 1\,051\,290 = 0,66$$

$$K_{\text{Шв.Л.2020}} = (24\,404 + 375\,958 + 486\,679 + 18\,429) / 1\,564\,525 = 905\,470 / 1\,564\,525 = 0,57$$

$$K_{\text{Шв.Л.2021}} = (52\,594 + 345\,628 + 128\,340 + 54\,391) / 1\,084\,205 = 580\,953 / 1\,084\,205 = 0,53$$

Довідкове значення: від 0,5 до 2

3) коефіцієнт загальної ліквідності:

$$K_{\text{Заг.Л.}} = \text{ОА} / \text{ПЗ}, \quad (2.3)$$

де ОА – оборотні активи, тис. грн.

$$K_{\text{Заг.Л.2019}} = 1\,076\,204 / 1\,051\,290 = 1,0$$

$$K_{\text{Заг.Л.2020}} = 1\,737\,511 / 1\,564\,525 = 1,1$$

$$K_{\text{Заг.Л.2021}} = 850\,920 / 1\,084\,205 = 0,7$$

Довідкове значення > 1

Аналіз фінансової стійкості підприємства

1) коефіцієнт автономії (фінансової незалежності):

$$K_{\text{авт}} = \text{ВК} / \text{А (П)}, \quad (2.4)$$

де ВК – власний капітал, тис. грн.,

А (П) – активи підприємства, тис. грн.

$$1) K_{\text{авт}2019} = 722\,470 / 2\,085\,581 = 0,34$$

$$2) K_{\text{авт}2020} = 1\,019\,598 / 2\,661\,012 = 0,38$$

$$3) K_{\text{авт}2021} = 446\,597 / 1\,644\,666 = 0,27$$

Довідкове значення: $\geq 0,5$.

2) коефіцієнт фінансової залежності

$$K_{\text{ф.залеж.}} = 1 - K_{\text{авт}} \quad (2.5)$$

$$1) K_{\text{ф.залеж.}2019} = 1 - 0,34 = 0,66$$

$$2) K_{\text{ф.залеж.}2020} = 1 - 0,38 = 0,62$$

$$3) K_{\text{ф.залеж}2021} = 1 - 0,27 = 0,73$$

Довідкове значення: 1,67-2,5.

3) коефіцієнт фінансової стійкості

$$K_{\text{стійк}} = (BK + ДЗ) / A (П), \quad (2.6)$$

де ДЗ – довгострокові зобов'язання, тис. грн.

$$1) K_{\text{стійк}2019} = (722\,470 + 57\,450) / 2\,085\,581 = 0,37$$

$$2) K_{\text{стійк}2020} = (1\,019\,598 + 28\,876) / 2\,661\,012 = 0,39$$

$$3) K_{\text{стійк}2021} = (446\,597 + 58\,231) / 1\,644\,666 = 0,30$$

Довідкове значення: ≥ 1 .

4) коефіцієнт маневрування власного капіталу

$$K_{\text{маневрування}} = (BK + \text{Забезп майб. в-т} - \text{НА}) / BK, \quad (2.7)$$

де НА – необоротні активи, тис. грн.

$$1) K_{\text{маневрування}2019} = (722\,470 + 0 - 1\,009\,377) / 722\,470 = -0,39$$

$$2) K_{\text{маневрування}2020} = (1\,019\,598 + 0 - 923\,501) / 1\,019\,598 = 0,09$$

$$3) K_{\text{маневрування}2021} = (446\,597 + 0 - 793\,746) / 446\,597 = -0,77$$

Довідкове значення: від 0,1 і вище.

5) коефіцієнт постійності активів:

$$K_{\text{пост. активів}} = \text{НА} / BK \quad (2.8)$$

$$1) K_{\text{пост. активів}2019} = 1\,009\,377 / 722\,470 = 1,3$$

$$2) K_{\text{пост. активів}2020} = 923\,501 / 1\,019\,598 = 0,9$$

$$3) K_{\text{пост. Активів}2021} = 793\,746 / 446\,597 = 1,7$$

Нормативне значення: 0,67-1,5.

б) коефіцієнт мобільності активів:

$$K_{MA} = OA / HA \quad (2.9)$$

$$1) K_{MA2019} = 1\,076\,204 / 1\,009\,377 = 1,06$$

$$2) K_{MA2020} = 1\,737\,511 / 923\,501 = 1,8$$

$$3) K_{MA2021} = 850\,920 / 793\,746 = 1,07$$

Довідкове значення: недоступне.

Для більш наочного уявлення про зміни у фінансовому стані підприємства та оцінки його динаміки подаю отримані дані у вигляді таблиць.

За отриманими результатами розрахунків можна зробити висновки про економічне становище підприємства.

Провівши це дослідження, можна визначити, чи потребує ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» подальший розвиток та впровадження змін для покращення поточного фінансового стану.

Таблиця 2.1.

Аналіз фінансового стану ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення (+,-) 2021 року від:	
				2019 р.	2020 р.
Коеф. абсолютної ліквідності	0,04	0,01	0,04	Відсутнє	+0,03
Коеф. швидкої ліквідності	0,66	0,57	0,53	-0,13	-0,04
Коеф. загальної ліквідності	1,0	1,1	0,7	-0,3	-0,4
Коеф. автономії	0,34	0,38	0,27	-0,07	-0,11
Коеф. фінансової залежності	0,66	0,62	0,73	+0,07	+0,11
Коеф. фінансової стійкості	0,37	0,39	0,30	-0,07	-0,09
Коеф. маневреності власного капіталу	-0,39	0,09	-0,77	-0,38	-0,86
Коеф. постійності активів	1,3	0,9	1,7	+0,4	+0,8
Коеф. співвідношення оборотних до необоротних активів	1,06	1,8	1,07	+0,01	-0,73

Можна зробити висновок, що більшість показників ліквідності знижуються протягом трьох років. Лише коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець 2021 року становить 0,04, що на 0,03 більше за значення показника на кінець попереднього року, коефіцієнт фінансової залежності також збільшився на 0,11 від показника, який був на кінець 2020 року, також коефіцієнт постійної активності на кінець 2021 року має значення, яке перевищує аналогічний показник кінця 2020 року – на 0,8. Всі інші показники 2021 року показують зниження у порівнянні з 2020 роком: коефіцієнт швидкої ліквідності зменшився на 0,04; коефіцієнт загальної ліквідності на 0,4; коефіцієнт автономії на 0,11; коефіцієнт фінансової стійкості на 0,09; коефіцієнт маневреності власного капіталу на 0,86 та коефіцієнт співвідношення оборотних до необоротних активів на 0,73.

Найбільш характерні зміни спостерігаються в показниках співвідношення оборотних до необоротних активів та маневреності капіталу. У першому випадку суттєво зросла сума поточних зобов'язань і водночас зменшилася сума наявних коштів, що призвело до негативної динаміки. По-друге, збільшення розміру капіталу зменшило мобільність власного капіталу. Основні засоби становлять і включають певний рівень власного капіталу.

Вирішенням першої проблеми може бути погашення частини поточних зобов'язань. Збільшений капітал підвищує маневреність.

Тому для проведення аналітичної оцінки результатів фінансової діяльності була використана фінансова звітність (див. Додаток А, Додаток Б та Додаток В). За результатами оцінки підприємств можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємств ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» погіршується.

2.3. Аналіз рентабельності діяльності підприємства

Під рентабельністю слід розуміти рівень прибуткової діяльності бізнесу, що визначає головне спрямування суб'єкта господарювання.

Для виміру зазначеної категорії застосовують цілу систему відносних показників, що обумовлюють ефективність функціонування підприємства в цілому, дохідну частину різноманітних векторів спрямування (виробничо-господарської, інвестиційної тощо), доцільність виробництва відповідної продукції чи надання характерних послуг.

Варто наголосити на тому, що показники даної категорії більш повно та об'єктивно, на відміну від прибутку, відображають результати господарської діяльності, тому що величина останніх відображає пряму залежність ефекту з вкладеним капіталом чи реалізованими ресурсами.

Їхнє використання спрямоване для надання оцінки діяльності підприємства, а також слугує механізмом в інвестиційній політиці та ціноутворенні [17].

Показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп:

1) показники, що спеціалізуються на видатковій частині (рентабельність продукції, різного виду операцій, інвестиційної діяльності та реалізацією інвестиційних проектів на окремих напрямках, звичайної діяльності);

2) показники, що обумовлюють дохідну частину (прибутковість операцій) (сукупна, валова рентабельність продажів і чиста рентабельність продажів);

3) показники, в основі яких лежить ресурсний підхід (рентабельність сукупних активів або загальна рентабельність, рентабельність операційного капіталу, рентабельність основного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність власного капіталу тощо).

На основі формул 1.2.; 1.3; 1.4; 1.5; 1.6; 1.7 (див. Розділ 1) виконаємо розрахунки основних показників рентабельності підприємства для визначення поточного рівня рентабельності (див. Додаток Г).

Отримані дані занесемо до таблиці 2.2.

Показники рентабельності ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

№	Показники	Значення, %			Відхилення (+,-) 2021 року від:	
		2019 рік	2020 рік	2021 рік	2019 р.	2020 р.
1	Рентабельність активів	13,2	11,1	17,2	+4	+6,1
2	Рентабельність необоротних активів	27,3	32,1	35,6	+8,3	+3,5
3	Рентабельність власного капіталу	38,1	29,1	63,4	+25,3	+34,3
4	Рентабельність постійного капіталу	35,3	28,3	33,2	-2,1	+4,9
5	Рентабельність основних засобів	37,1	36	42,5	+5,4	+6,5
6	Рентабельність виробництва	7,8	7,7	7,1	-0,7	-0,6
7	Рентабельність продажів	7,1	7	6,4	-0,7	-0,6

Отже, за результатами проведених розрахунків більшість показників прибутковості підприємства демонструють позитивний розвиток. Лише рентабельність виробництва та рентабельність продажів демонструє зниження прибутковості на 0,6%. Ці зміни були викликані різким збільшенням вартості основних засобів підприємства та зменшенням виручки від реалізації.

Найкращі показники відображають рентабельність власного капіталу (+34,3%) далі рентабельність основних засобів (6,5%), рентабельність активів підвищилась на 6,1%, рентабельність постійного капіталу (4,9%) та рентабельність необоротних активів (3,5%)

В результаті зроблений висновок про те, що показники ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» рентабельності підприємства відображають динаміку зростання.

2.4. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу

Вже були визначені показники рентабельності господарської діяльності ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» з їх використанням виконаємо факторний аналіз для дослідження впливу різних факторів на фінансові показники.

Пропонуємо визначити вплив зміни факторів на рентабельність продажів підприємства (див. табл. 2.3.).

Таблиця 2.3

Розрахунок впливу факторів на рентабельність продажів ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

Показники	Значення			Відхилення (+/-) 2021 року від:	
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2019 р.	2020 р.
Прибуток, тис. грн. грн	355 474	346 609	304 255	-51 219	-42 354
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	3 849 063	4 204 519	3 299 983	-549 080	-904 536
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	3 493 589	3 857 910	2 995 728	-497 861	-862 182
Рентабельність продажу, %	7,1	7	6,4	-0,7	-0,6

Отже за результатами розрахунків констатуємо, що у 2021 році рентабельність продажів в цілому зменшилась на -0,6%. З огляду на наше дослідження важливим є визначення впливу чинників на зменшення показника рентабельності продажів. Для з'ясування впливу окремих факторів застосуємо метод ланцюгових підстановок [20, с. 98].

Сукупність методу ланцюгових підставок полягає в послідовній заміні планової (чи іншої) величини одного із складових показника фактичною його величиною, усі інші складові величини показника вважаються незмінними.

Ступень впливу того чи іншого показника визначається послідовним відніманням:

- від другого розрахунку віднімається перший;
- від третього розрахунку
- другий і т.д.

Таким чином, розрахуємо вплив зміни обсягу реалізації продукції на розмір рентабельності продажів за 2021 та 2020 рік:

$$R_{\text{првр}2021} = ((3\,299\,983 - 3\,857\,910) / 3\,857\,910) * 100 = -14,4\%$$

За такою ж методикою визначимо вплив зміни собівартості реалізованої продукції на кінцевий показник:

$$R_{\text{прср}2020} = ((4\,204\,519 - 2\,995\,728) / 2\,995\,728) * 100 = 40,3\%$$

Таким чином, зменшення прибутку від реалізації продукції негативно вплинуло на підвищення ефективності діяльності підприємства ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ».

Таблиця 2.4

Розрахунок впливу факторів на рентабельність виробництва ТЗОВ

«ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

Показники	Значення			Відхилення, (+/-) 2021 року від:	
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2019 р.	2020 р.
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	3 849 063	4 204 519	3 299 983	-549 080	-904 536
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	3 493 589	3 857 910	2 995 728	-497 861	-862 182
Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.	743 287	824 447	666 181	-77 106	-158 266
Середньорічна вартість нормованих оборотних засобів, тис. грн.	1 076 204	1 737 511	850 920	-225 284	-886 591
Прибуток, тис. грн.	275 873	297 128	265 498	-10 375	-31 630
Рентабельність виробництва, %	7,8	7,7	7,1	-0,7	-0,6

Таким чином, за результатами розрахунків констатуємо, що у 2021 році рентабельність виробництва в цілому також зменшилась на -0,6%, як і рентабельність продаж. З огляду на наше дослідження важливим є визначення впливу чинників на зниження показника рентабельності виробництва. Для визначення впливу факторів на зміну рентабельності виробництва проведемо наступні розрахунки:

Розрахуємо вплив зміни суми прибутку на розмір рентабельності виробництва за два останні роки:

$$P_{B2020} = 4\,204\,519 / (824\,447 + 1\,737\,511) * 100 = 164,12\%$$

$$P_{ум.од.} = 4\,204\,519 / (666\,181 + 850\,920) * 100 = 277,14\%$$

$$P_{B2021} = 3\,299\,983 / (666\,181 + 850\,920) * 100 = 217,51\%$$

Отже, зміна рентабельності виробництва відбулася за рахунок:

– зміни суми прибутку від реалізації.

$$\Delta P = 277,14 - 217,51 = 59,63\%$$

– зміни вартості активів.

$$\Delta P = 164,12 - 277,14 = -113,02\%$$

Загальна зміна склала:

$$\Delta P = -113,02 + 59,63 = -53,39\%$$

Відповідно, зменшена зміна вартості активів негативно вплинула на зниження ефективності діяльності підприємства ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ».

Таблиця 2.5

Розрахунок впливу факторів на рентабельність власного капіталу ТзОВ
«ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

Показники	Значення			Відхилення (+/-) 2021 року від:	
	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2019 р.	2020 р.
Прибуток, тис. грн	275 873	297 128	265 498	-10 375	-31 630
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн	722 470	1 019 598	446 597	-275 873	-573 001
Рентабельність власного капіталу, %	38,1	29,1	63,4	+25,3	+34,3

Отже, відповідно до результатів розрахунків констатуємо, що у 2020 році рентабельність власного капіталу в цілому підвищилась на 34,3%. З огляду на наше дослідження важливим є визначення впливу чинників на збільшення показника рентабельності власного капіталу. Для з'ясування впливу окремих факторів застосуємо метод ланцюгових підстановок

$$P_{BK2020} = 297\,128 / 265\,498 * 100 = 111,9\%$$

$$P_{BK \text{ ум.од}} = 265\,498 / 1\,019\,598 * 100 = 26,03 \%$$

$$P_{BK2021} = 265\,498 / 446\,597 * 100 = 59,4\%$$

Розрахуємо вплив факторів:

– вплив зміни прибутку підприємства на рентабельність:

$$\Delta P = 26,03 - 111,9 = -85,87\%$$

– вплив зміни вартості власного капіталу на рентабельність:

$$\Delta P_{BK_{свпр}} - P_{BK_{св}} = 59,4 - 26,03\% = 33,37\%$$

$$\text{Загальне зниження рентабельності: } -85,87 + 33,37 = -52,5\%$$

Виходячи з цього, зменшення прибутку та середньорічної вартості власного капіталу негативно вплинуло на підвищення ефективності діяльності підприємства ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ».

Отже, показники рентабельності підприємства ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» відображають динаміку зростання, здійснення факторного аналізу показало що найбільший вплив мають такі чинники: собівартість реалізації продукції, вартість активів, вартість наявних основних засобів.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Резерви підвищення рентабельності діяльності підприємства

Показники рентабельності виробництва є найважливішими чинниками поточного планування підприємства. Вони також враховуються при визначенні фінансової спроможності підприємства. Зрозуміло, що показники рентабельності підприємства можна розглядати як узагальнюючі критерії економічної ефективності виробництва. Загалом такі показники відображають ефективність використання грошових та трудових ресурсів. У цьому випадку підприємство вважається прибутковим, якщо воно є окупним. Вивчення показників рентабельності виробництва дозволяє виявити фактори збільшення прибутку, а також вказати шляхи подальшого розвитку підприємства. Також показники рентабельності можуть відображати оцінку ефективності управління підприємством. Видається очевидним, що високий рівень прибутку і значна віддача підприємства безпосередньо залежать від ефективності управлінських рішень [19].

З цих позицій рентабельність виробництва можна трактувати як один із найважливіших факторів якості управління підприємством.

Підприємство має постійно визначати шляхи підвищення рентабельності для забезпечення найвищих показників своєї діяльності. Основні чинники підвищення рентабельності виробництва можна визначити наступними: чим вищий дохід і чим менше вартість основних фондів і оборотних коштів для його досягнення, тим вища рентабельність виробництва. При цьому економічна ефективність діяльності підприємства значно підвищується [20, с. 423].

Як правило, при аналізі шляхів підвищення рентабельності виробництва виділяють вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів підвищення рентабельності виробництва можна віднести розширення ринку збуту продукції за рахунок зниження цін на вироблені товари. Внутрішні фактори вважаються більш значущими, ніж зовнішні. До них належать:

зниження собівартості продукції, збільшення обсягів виробництва, підвищення віддачі основних фондів тощо [22, с. 113].

Рентабельність виробництва може характеризувати широкий спектр показників. У них показано шляхи підвищення ефективності виробництва. З іншого боку, показники рентабельності мають визначати ефективність коштів, вкладених у виробництво. Тим більше, що на основі цих показників базується аналіз оцінок фінансово-господарської діяльності підприємства. До найважливіших можна віднести наступне. Зокрема, це: рентабельність активів, рентабельність інвестиційного капіталу, рентабельність продукції, ROI персоналу, рентабельність продажів, коефіцієнт базової рентабельності активів, рентабельність чистих активів тощо [21, с. 256].

Зберегти рентабельність виробництва за нинішніх умов украї непросто. Якщо минулий рік сільгосппідприємства відпрацювали «за інерцією» на тих ресурсах, що були накопичені ще до війни, то цей рік став справжнім стрес-тестом для всього аграрного сектору, адже до воєнних та економічних викликів додалися ще й погодні. Та ефективно працювати навіть за таких умов — реально. І це доводить досвід ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ», що обробляє землі у Волинській, Рівненській, Тернопільській та Львівській областях.

Ефективність — у точності

За результатами дослідження було виявлено проблему для виробництва це дефіцит кадрів — багато механізаторів пішли на фронт, тож компанія наймає на роботу і навчає нових. Та через брак досвіду часто страждає якість виконання робіт. Клопотів цього сезону додала ще й холодна і дуже волога весна, що позначилося майже на всіх технологічних операціях: азотні добрива внесли із запізненням, сівба майже всіх ярих культур також затрималася, а це однозначно вплине на врожайність.

— Якщо зазвичай ранню групу ярих (пшеницю, ячмінь, горох, цукрові буряки) ми починали сіяти 25 березня, то цього року посівна стартувала аж 14 квітня. Пізні ярі також сіяли із затримкою, адже, зокрема, для кукурудзи довго не було сприятливих температур, сою також почали сіяти пізніше звичайного, тож у нас

вийшла серйозна накладка: не вистачало ані техніки, ані працівників, бо практично одночасно довелося висівати цукрові буряки, кукурудзу і сою. Та все ж ми відсіялися, і завдяки ефективній технології стан рослин наразі задовільний, навіть попри затримку посівної.

Політика компанії і в довоєнний час, і нині націлена на високу якість продукції, що досягається оптимальним підживленням. Тож на добривах тут взяли за правило не економити, навіть попри їх подорожчання. Натомість значно підвищили ефективність їх застосування — впровадили диференційоване внесення.

Вже маємо карти полів, карти врожайності й зони продуктивності NDVI. Так, наприклад, на непродуктивних піщаних ділянках тепер маємо змогу зменшувати норми внесення добрив, як однокомпонентних, так і NPK. Раніше, коли добрива були дешевші, це було не так актуально, а нині завдяки такому підходу ми використовуємо їх набагато ефективніше. Також перейшли на диференційований висів кукурудзи, що також дає змогу економити насіння.

Над упровадженням елементів точного землеробства у компанії почали працювати ще два роки тому — придбали розкидачі добрив, сформували карти продуктивності ґрунтів, впровадили систему супутникового моніторингу, запланували перехід двох підрозділів на RTK-сигнал. А війна й подорожчання ресурсів пришвидшили реалізацію всіх цих процесів, адже, щоб бути ефективним, треба бути точнішим і більш технологічним, правильно керувати своїми ресурсами. Відтак у найближчі перспективі компанія планує збільшити площі дифвнесення добрив і перевести на дифпосів решту культур. Також розглядають можливість диференційованого внесення рістрегуляторів та фунгіцидів.

— Окрім упровадження елементів точного землеробства зберегти ефективність нам однозначно допомогла гнучкість і швидкість в ухваленні рішень. Наприклад, коли бачимо, що добриво подешевшало, купуємо його дуже швидко. Наприклад, КАС зазвичай закупаємо восени, коли ціна на нього найнижча, адже маємо власні потужності для його зберігання. Також виграємо в

тому, що маємо власний трейдинг — склади й елеватори на понад 500 тис. тонн збіжжя, де зберігаємо власний урожай і зерно наших партнерів. Таким чином можемо притримати його до кращої ціни. Крім того, автопарк на сьогодні налічує близько 100 власних автомобілів, маємо у своєму розпорядженні вузьку колію, якою на пряму експортуємо збіжжя в Європу. У порту Гданська орендуємо термінал, тож маємо можливість одразу продавати зерно там. Усі ці складові дають змогу диверсифікувати ризики й, відповідно, бути гнучкішими.

Підвищення ефективності виробничо-господарської та економічної діяльності сільськогосподарських підприємств можна досягти шляхом оптимізації виробничих процесів та структури. Для цього потрібно підприємству мати ефективну виробничу програму, завданням якої є найповніше задоволення потреб споживачів аграрною продукцією високої якості при умові якнайкращого використання наявних ресурсів і зрозуміло отриманні максимального фінансового результату.

3.2. Заходи щодо підвищення рівня рентабельності діяльності підприємства

В аграрних підприємствах формування моделей оптимізації структури ресурсного потенціалу є основною метою визначення прогностичних і планових показників щодо його функціонування. Тому, при її побудові слід враховувати гармонійне (збалансоване) поєднання запланованого обсягу виробництва сільськогосподарської продукції і наявного потенціалу.

«При моделюванні виробництва, особливо на сучасному етапі перехідного періоду, важливою постає проблема врахування умов виробництва, залежних від впливу випадкових ринкових процесів. З цієї точки зору співвідношення галузей у сільськогосподарському підприємстві та його спеціалізація повинні задовольняти наявний попит на продукцію, одночасно найбільш повно використовуючи всі види ресурсів господарства» [25]. Це дозволить забезпечити

чи то мінімізацію різноманітних ризиків підприємства чи то максимізацію прибутку аграрних підприємств.

Створимо оптимальну структуру виробництва, що включатиме в себе наявні економічні ресурси і передумови, в яких функціонує аграрне підприємство. Етапи побудови та розробки моделі оптимізації ресурсного потенціалу аграрного підприємства можна відобразити схематично (рис. 3.1).

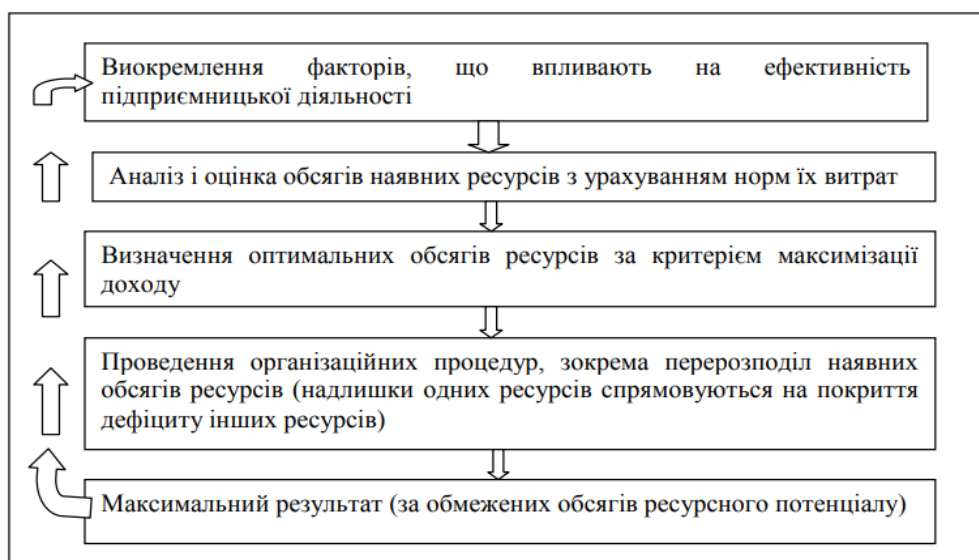


Рис. 3.1 Модель оптимізації ресурсного потенціалу аграрного підприємства

В ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» виробничо-комерційна діяльність за останні три роки, як показують дослідження стану ресурсного потенціалу та ефективність його використання і вплив на ефективність виробничої діяльності в цілому, то можемо простежити зниження результативних показників як натуральних, так і вартісних. У цьому зв'язку оптимізація ресурсного потенціалу є нагальною потребою підприємства як на короткострокову перспективу так і як стратегічний орієнтир його функціонування і розвитку. Перспективним з позиції ефективності використання ресурсів є їх мінімізація, яка пов'язана, наприклад, з розрахунком норм оборотного капіталу сфери виробництва, удосконаленням організації збереження їх, вибору методів оцінки цих активів при надходженні від постачальників тощо. Враховуючи зазначені особливості стану ресурсного потенціалу побудуємо модель оптимізації розподілу мінеральних добрив в галузі рослинництва за даними галузі аграрного підприємства.

Визначення оптимізації розподілу мінеральних добрив для аграрного підприємства на перспективу сприятиме збільшенню валового збору продукції рослинницької галузі, дозволить отримати додаткові грошові надходження від реалізації продукції і як результат – підвищення рентабельності виробництва. Проведення моделювання здійснюватиметься на підставі методу лінійного програмування з метою оптимізації розподілу мінеральних ресурсів для досягнення максимального прибутку від приросту врожаю. Вихідними даними для побудови моделі будуть натуральні показники економічної ефективності підрозділів в аграрному підприємстві (табл. 3.1).

Під сільськогосподарські культури виділяються наступна кількість мінеральних добрив (ц діючих речовин): азотних – 761,2, фосфорних – 678,4, калійних – 538,0.

Таблиця 3.1

Показники економічної ефективності підрозділів галузі рослинництва

Віділення	Культура	Урожайність з т/п обсягом внесення мінеральних добрив, ц	Посівна площа, га	Дози внесення, ц діючих речовин			Прибавка врожаю за рахунок внесення добрив	
				азотні	фосфорні	калійні	ц	грн.
1	Пшениця озима	33,5	220	3,0	1,0	1,8	5,8	350
	Соняшник	19,6	447	1,1	1,0	0,8	4,0	615
2	Пшениця озима	30,5	220	3,1	1,0	1,8	6,0	410
	Соняшник	19,5	447	0,9	0,9	1,0	4,1	650
3	Соняшник	19,0	304	1,1	1,0	0,8	4,0	615
	Ячмінь	33,0	277	2,6	0,9	1,9	3,5	281

При проведенні оптимізації розподілу мінеральних добрив за основу взято максимум загальної вартості приросту врожаю, а саме знайти оптимальний варіант розподілу мінеральних ресурсів за критерієм – максимальний прибуток від приросту врожаю.

Розбудовуємо математичну модель даної задачі:

1. Визначаємо шукані змінні:

X_1 - вдобрена посівна площа соняшника в відділенні 1, (га)

X_2 - вдобрена посівна площа соняшника в відділенні 2, (га);

X_3 - вдобрена посівна площа соняшника в відділенні 3 (га);

X_4 - вдобрена посівна площа пшениці озимої в відділенні 1 (га);

X_5 - вдобрена посівна площа пшениці озимої в відділенні 2 (га);

X_6 - вдобрена посівна площа озимого ячменю в відділенні 3 (га);

Розпишемо систему обмежень:

1. Умова по використанню і наявності мінеральних добрив:

1.1. Азотних: $1,1X_1 + 0,9X_2 + 1,1X_3 + 3,0X_4 + 3,1X_5 + 2,6X_6 \leq 761,2$

1.2. Фосфорних: $X_1 + 0,9X_2 + X_3 + X_4 + X_5 + 0,9X_6 \leq 678,4$

1.3. Калійних: $0,8X_1 + X_2 + 0,8X_3 + 1,8X_4 + 1,8X_5 + 1,9X_6 \leq 538$

2. Умови по вдобреній площі окремих відділень:

2.1. Соняшнику в відділенні 1: $X_1 \leq 447$

2.2. Соняшнику в відділенні 2: $X_2 \leq 447$

2.3. Соняшнику в відділенні 3: $X_3 \leq 304$

2.4. Пшениці озимої в відділенні 1: $X_4 \leq 220$

2.3. Пшениці озимої в відділенні 2: $X_5 \leq 220$

2.4. Ячменю озимого в відділенні 3: $X_6 \leq 277$

3. Умови по гарантійному приросту продукції:

3.1. Пшениця озима: $5,8 X_4 + 6 X_5 \geq 1192$

3.2. Ячмінь озимий: $3,5 X_6 \geq 369,5$

3.3. Соняшник: $4 X_1 + 4,1 X_2 + 4X_3 \geq 1890$

Так як критерієм оптимальності виступає максимум прибутку приросту врожаю, то розрахуємо відповідні коефіцієнти цільової функції. Як відомо існує декілька методів визначення прибутку. За даними підприємства розрахуємо прибуток таким способом, виручка від реалізації 1ц продукції множиться на урожайність сільськогосподарської культури та мінус матеріально – грошові витрати на 1 га певної сільськогосподарської культури. Розрахунки моделі оптимізації проведені в додатку В. В табл. 3.1 приведений приріст врожаю за

рахунок внесення добрив розрахований по сумі прибутку, який отримуємо з одного центнера продукції і отримаємо цільову функцію.

Цільова функція – максимум прибутку від приросту врожаю буде мати вигляд:

$$Z=0,615X_1+0,65X_2+0,615X_3+0,35X_4+0,41X_5+0,281X_6 \rightarrow \max$$

Результати виконання оптимізаційної задачі наведені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Результати оптимізації ресурсного потенціалу аграрного підприємств

Культури	2021 рік	2023 рік	2023 в % до 2021 року
Пшениці озимої, га	440	440	100,0
Ячмінь озимий, га	277	277	100,0
Соняшник, га	1198	1158	96,7
Прибуток, тис.грн.	776,9	1075,63	138,5

В ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» після проведення оптимізації площ під які вносяться оптимальні дози добрив склали: озимої пшениці і ячменю озимого залишилися без змін, соняшника зменшилися на 3,3%, що є позитивною тенденцією так як дозволить більш раціональніше використовувати земельні ресурси. Так як, він є найбільш рентабельною культурою за даними моделі. В результаті вирішеної задачі отримуємо максимальний прибуток в розмірі 1075,63 грн., що на 38,5% вище в стратегічній перспективі (2023 р.). Отже, показники економічної ефективності вирощування сільськогосподарських культур в господарстві поступово зростають. Стосовно показника прибутку, то його розмір зростає, однак темпи зростання є незначними, тому для підвищення результативних показників аграрному підприємству слід розглянути ще альтернативні вектори в економічному розвитку.

Реалізація продукції нині в аграрному підприємстві є однією з основних проблем для управлінців. Зростає конкуренція як з боку вітчизняних виробників, які впливають на цінову політику так і з боку іноземних товаровиробників. Навіть за умов, що аграрне підприємство працює стабільно, питання ефективності системи збуту залишається завжди актуальним. При цьому слід враховувати, що ефективність діяльності аграрного підприємства залежить від

швидкості реакції та її адекватності на зміну зовнішнього середовища, ступеня його невизначеності.

ВИСНОВКИ

В роботі на прикладі ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» було всебічно розглянуто питання щодо підвищення прибутковості підприємства. Усі місії наукового дослідження були повністю виконані та розкриті. Першим кроком було дослідження та аналіз сутності, функцій, методологічних і теоретичних аспектів формування прибутку підприємства, а також розрахунок норми прибутку.

В рамках даного завдання встановлено, що доходи підприємства в основному спрямовуються на покриття збитків у господарській діяльності, тому збільшення доходу призводить до збільшення власного капіталу, а структурне включення доходу дозволяє отримати дохід. Можливості ефективного управління персоналом, інтеграція в сучасні системи управління бізнесом.

Слід підкреслити, що існуюча в Україні система обліку доходів потребує подальшої трансформації та вдосконалення, а також акцентування державного регулювання питання складових доходів підприємств. Цінними є зміни законодавчої бази, запровадження ефективного обліку з використанням новітніх технологій електронної обробки даних, здійснення міжнародного співробітництва у сфері бухгалтерського обліку. Вивчення джерел дозволило встановити, що функція формування прибутку є важливим економічним чинником, виявило причинно-наслідковий зв'язок між особливостями управління підприємством у цілому та прибутком.

Методологічна основа формування прибутку має складну основу і залежить від багатьох факторів, які впливають на якісні та кількісні показники підприємницької діяльності суб'єктів господарювання. Крім того, дослідження показало, що прибутковість і дохід мають внутрішні та зовнішні фактори. Складність зазначених питань залежить від специфіки сучасних ринків і капіталістичних відносин у цілому. Розробляючи заходи щодо підвищення ефективності компанії, важливо враховувати обидві категорії, перераховані вище. Видається важливим те, що конкурентні переваги компанії значно

перевищують її недоліки. За умов належного менеджменту та грамотної роботи відділу маркетингу, власник матиме можливість успішно використовувати потенціал. Це означає збільшення виробництва, розширення цільової аудиторії і збільшення кількості клієнтів.

З метою визначення поточного стану господарської діяльності підприємства проведено аналітичну оцінку фінансових результатів діяльності та розрахунок основних показників рентабельності. Завдяки проведеному дослідженню можна проаналізувати зміни рентабельності ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» та зробити висновок, що більшість показників суттєво погіршилися порівняно з минулорічним .

Отже, у 2020 році коефіцієнт абсолютної ліквідності зменшився на 0,03 (-60%), коефіцієнт швидкої ліквідності на 0,09 (11,39%), а коефіцієнт фінансової залежності знизився на 0,4 (-96,43%). У першому випадку суттєво зросла сума поточних зобов'язань і водночас зменшилася сума наявних коштів, що призвело до негативної динаміки. По-друге, збільшення розміру капіталу зменшило мобільність акціонерного капіталу. При цьому дещо покращуються коефіцієнт співвідношення оборотних активів та коефіцієнт маневреності власного капіталу (74%, 48%). У 2020 році рентабельність погіршилась. Отже, за результатами проведених розрахунків більшість показників прибутковості підприємства демонструють негативний розвиток. Лише необоротні активи (+17,59%) демонструє підвищення прибутковості. Ці зміни були викликані різким збільшенням вартості основних засобів підприємства та зменшенням виручки від реалізації. Найгірші показники відображають рентабельність власного капіталу (-23,63%) та рентабельність постійного капіталу (-19,84%). Отримані показники були використані ще в дослідженнях підприємницької діяльності.

Наступним кроком буде вивчення класифікації факторів та їх впливу на величину прибутку та рівень рентабельності ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ», визначення найбільш впливових показників та вжиття подальших заходів щодо їх оптимізації. У рамках дослідження було визначено вплив окремих факторів на показники. Факторний аналіз дав вичерпних відповідей на

запитання. Результати показують, що найбільший вплив на фінансові показники компаній мають такі фактори, як витрати на виробництво, вартість активів і вартість існуючих основних засобів.

Наприкінці дослідження було розроблено та запропоновано можливих методів зменшення впливу певних факторів на прибутковість компанії та збільшення її прибутку. В ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» після проведення оптимізації площ під які вносяться оптимальні дози добрив склали: озимої пшениці і ячменю озимого залишилися без змін, соняшника зменшилися на 3,3%, що є позитивною тенденцією так як дозволить більш раціональніше використовувати земельні ресурси. Так як, він є найбільш рентабельною культурою за даними моделі. В результаті вирішеної задачі отримуємо максимальний прибуток в розмірі 1075,63 грн., що на 38,5% вище в стратегічній перспективі (2023 р.). Отримані в результаті виконаних розрахунків показники рентабельності демонструють позитивний вплив впроваджених змін на результати фінансової діяльності.

Отже, вважаємо за необхідне рекомендувати керівництву ТзОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» вжити розроблених та обґрунтованих заходів щодо підвищення рентабельності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Бланк І.О., Ситник Г.В., Андрієць В.С. Управління фінансами підприємств : підручник. Київ: Київський нац.торг.-екон. ун-т, 2017.792 с.
2. Новицька Н.В., Паянок Т.М., Параниця Н.В., Богдан С.В. Аналіз даних за допомогою R. Ірпінь: Університет ДФС України, 2021. 295 с.
3. Гаватюк Л.С., Дембіцька А.В. Оцінка рентабельності підприємства та шляхи її підвищення в сучасних умовах господарювання. Вісник Хмельницького національного університету. 2018. № 3. Том 1. С. 15-19
4. Рудика В.І., Мамедов І.М. Характеристика рентабельності як показника ефективної діяльності підприємства. Інфраструктура ринку. 2019. Вип. 32. URL: <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/20955.pdf>
5. Бочкарьова Т.О., Кулинич Р.О., Пігуль Н.Г. Показники рентабельності підприємств різних галузей України та шляхи підвищення їх рівня. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 10. С. 188-193
6. Панченко І.А. Функції прибутку: значення для забезпечення економічного розвитку суб'єктів господарювання. Державний університет «Житомирська політехніка». URL: <http://eztuir.ztu.edu.ua/3475/1/71.pdf> (дата звернення: 13.05.2022).
7. Паянок Т.М. Задорожня Т.М. Статистичний аналіз даних: навчальний посібник. Ірпінь: Університет державної фіскальної служби України, 2020. 312 с.
8. Богацька Н.М., Кузьменко М.М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. Вісник ХНУ. 2.2022. Хмельницький, 2018. С.102-105
9. Паянок Т.М., Савченко А.М., Морозюк А.М. Загальна оцінка фінансового стану підприємства: теоретичні та практичні підходи. Економіка та держава, 2020. № 12. С. 88–94
10. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку: Положення затверджене наказом Мінфін України від 29.11.1999 № 290.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 13.05.2022).

11. Бобровська Н. В. Управління бізнес-процесами підприємств аграрного сектора: пріоритетні напрями / Н. В. Бобровська // Обліково-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку економіки : матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, 14-15 березня 2018 року. – Львів : ЛНАУ, 2018. С. 373-375.

12. Гаватюк Л.С., Пілат А.К. Удосконалення системи управління рентабельністю як умова ефективного функціонування підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2020. №2. С. 47–50

13. Марченко В.М., Тульчинська С.О., Макалюк І.В. та ін. Основи підприємницької діяльності [Електронний ресурс]: підручник / за редакцією д.е.н., проф. Марченко В.М. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 516 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/51563>

14. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/42.pdf. (дата звернення: 13.05.2022).

15. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І.Ю. Єпіфанова, В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.

16. Лучко М.Р., Жукевич С. М., Фаріон А. І. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 304 с.

17. Аналіз показників рентабельності підприємства. URL: https://pidru4niki.com/1595021041358/ekonomika/analiz_pokaznikiv_rentabelnosti_pidpriyemstva (дата звернення: 13.05.2022).

18. ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ». URL: <https://elevatorist.com/kompanii/186-volyin-zerno-produkt>

19. Shvachych Gennady, Kholod Elena. Research of the enterprise profitability strategy. URL: <http://dx.doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-5-451-456> (дата звернення: 13.05.2022).

20. Петрушка Т.О., Ємельянов О.Ю., Курило О.Б. Підвищення ефективності господарської діяльності як чинник економічного розвитку підприємств. Ефективна економіка. 2020. № 12. URL : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/73.pdf

21. Архіпов Н.М. Види ефективності операційної діяльності підприємства торгівлі. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Випуск 18. Частина 1. С. 21–25.

22. Непочатенко О., Нестерчук Ю., Соколюк. С. Теорія економічного аналізу: книга. Київ: ЦНЛ, 2019. 272 с.

24. Рішення для складних часів. URL: <https://agrotimes.ua/article/rishennya-dlya-skladnyh-chasiv-dosvid-tzov-volyn-zerno-produkt/>

25. Ціцька Н., Мацьків Г., Малецька О. Національна та міжнародна практика обліку витрат на виробництво продукції рослинництва та мето-дика її калькулювання. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія : Економіка АПК. 2019. № 26. С. 113-118.

26. ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» та його дочірні компанії. URL: <https://vzp.com.ua/wp-content/uploads/2021/12/konfin31.12.2020.pdf>

27. Міжнародні стандарти фінансової звітності. Фінансова звітність та Звіт незалежного аудитора за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року. URL: https://vzp.com.ua/wp-content/uploads/2019/12/fin_aud_zvit2019.pdf

28. Краєвський В. М., Титенко Л. В., Паянок Т. М., Параниця Н. В., Богдан С. В. Управлінські інформаційні системи в обліку та оподаткуванні: навчальний посібник – Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. – 288 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні»; т. 136).

29. Калініченко З.Д. Ризик-менеджмент: навчальний посібник для здобувачів спец. 051 «Економіка» та 073 «Менеджмент». Дніпро: ДДУВС, 2021. 224 с.

30. Горбунов Р.О., Онікієнко А.О., Бізнес-аналіз як сучасний інструмент управління підприємством. Міжнародний науковий журнал «Грааль науки». 2021. №2-3. С. 312-313. URL:<https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/grail-of-science/article/view/10689/10046> (дата звернення:14.11.2021)

31. Дерев'янка В.М. Інтелектуальний капітал як фактор розвитку національної економіки. Дисертація. с.285 Ірпінь, 2019. с.214-215
32. Лисенко С.В. Аграрна галузь України: проблеми та напрями її відродження. Економічний вісник НТУУ «КПІ». С. 139-145.
33. Гончаренко, Н. Г. Фінансове планування як елемент забезпечення управління фінансовими ресурсами бюджетних установ. Економічний простір, 2021 (165), С.116- 119.

ДОДАТКИ

Додаток А

ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» та його дочірні компанії

КОНСОЛІДОВАНИЙ ЗВІТ ПРО ФІНАНСОВИЙ СТАН
станом на 31 грудня 2021 (в тисячах гривень)

	Примі- тки	31.12.2020	31.12.2019 (перераховано)	31.12.2021 (перераховано)
АКТИВИ				
Необоротні активи				
Основні засоби	10	824 447	743 287	666 181
Актив з права користування	11	90 941	118 707	105 760
Нематеріальні активи	12	2 105	1 104	359
Довгострокова дебіторська заборгованість	15	2 542	125 878	2 157
Відстрочені податкові активи	9	3 466	20 401	19 289
Разом необоротні активи		923 501	1 009 377	793 746
Оборотні активи				
Запаси	13	321 554	183 987	344 639
Біологічні активи	14	216 117	240 488	93 784
Торгівельна та інша дебіторська заборгованість	15	1 131 468	539 343	326 375
Векселі одержані		2 576	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти	16	24 404	52 473	52 594
Інші оборотні активи	15	41 392	59 913	33 528
Разом поточні активи		1 737 511	1 076 204	850 920
Разом активи		2 661 012	2 085 581	1 644 666
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ				
Власний капітал				
Статутний капітал	17	684	684	684
Нерозподілений прибуток (збиток)		1 018 914	721 786	445 913
Разом власний капітал		1 019 598	722 470	446 597
Непоточні зобов'язання				
Кредити та позики	18	16 140	236 145	20 000
Відстрочені податкові зобов'язання	9	-	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	19	60 749	75 676	93 864
Разом непоточні зобов'язання		76 889	311 821	113 864
Поточні зобов'язання				
Кредити та позики поточні	18	883 698	520 172	649 147
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	18	28 876	57 450	58 231
Торгівельна та інша кредиторська заборгованість	19	598 839	427 213	344 039
Поточні забезпечення	20	6 313	9 469	11 640
Інші поточні зобов'язання	19	46 799	36 986	21 148
Всього поточні зобов'язання		1 564 525	1 051 290	1 084 205
Всього зобов'язань		1 641 414	1 363 111	1 198 069
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ТА ЗОБОВ'ЯЗАННЯ		2 661 012	2 085 581	1 644 666

Супрунук Сергій Степанович
 Директор
 ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»
 11 жовтня 2021 року

Сікорінський Володимир Миколайович
 Фінансовий директор
 ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»
 11 жовтня 2021 року

11

ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» та його дочірні компанії

КОНСОЛІДОВАНИЙ ЗВІТ ПРО ЗМІНИ В КАПІТАЛІ
за рік, що закінчився 31 грудня 2021 (в тисячах гривень)

	Статутний капітал	Нерозподілений прибуток (збиток)	Разом
Залишок на 31 грудня 2021 (перераховано)	684	445 913	446 597
Чистий прибуток і загальний сукупний дохід за рік	-	275 873	275 873
Залишок на 31 грудня 2019 (перераховано)	684	721 786	722 470
Чистий прибуток і загальний сукупний дохід за рік	-	297 128	297 128
Станом на 31 грудня 2020	684	1 018 914	1 019 598

Супрунук Сергій Степанович
 Директор
 ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»
 11 жовтня 2021 року

Сікорінський Володимир Миколайович
 Фінансовий директор
 ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»
 11 жовтня 2021 року

ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ» та його дочірні компанії

КОНСОЛІДОВАНИЙ ЗВІТ ПРО ПРИБУТКИ ЧИ ЗБИТКИ ТА ІНШИЙ СУКУПНИЙ ДОХІД
за рік, що закінчився 31 грудня 2020 (в тисячах гривень)

	Примітки	Рік, що закінчився 31.12.20	Рік, що закінчився 31.12.19 (перераховано)
Доходи від реалізації продукції	7	4 204 519	3 849 063
Собівартість реалізованої продукції	8	(3 857 910)	(3 493 589)
Валовий прибуток		346 609	355 474
Інші операційні доходи	7	305 344	281 818
Витрати на збут	8	(68 232)	(98 815)
Адміністративні витрати	8	(89 017)	(100 015)
Інші операційні витрати	8	(62 462)	(41 377)
Результати операційної діяльності		432 242	397 085
Фінансові доходи	7	163 647	101 690
Інші доходи	7	1 280	2 413
Фінансові витрати	8	(261 637)	(207 115)
Інші витрати	8	(5 217)	(1 733)
Чисті фінансові витрати		(101 927)	(104 745)
Прибуток (Збиток) до оподаткування		330 315	292 340
Витрати з податку на прибуток	9	(33 187)	(16 467)
Чистий прибуток (збиток) і загальний сукупний дохід (витрати)		297 128	275 873

Супрунук Сергій Степанович
Директор
ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

11 жовтня 2021 року

Сікірський Володимир Миколаєвич
Фінансовий директор
ТЗОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

11 жовтня 2021 року

Додаток В

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»



ЗВІТ ПРО ПРИБУТКИ ЧИ ЗБИТКИ ТА ІНШИЙ СУКУПНИЙ ДОХІД

за рік, що закінчився 31 грудня 2021(в тисячах гривень)

	Примітки	За рік, що закінчився 31.12.2019	За рік, що закінчився 31.12.2021
Доходи від реалізації продукції	7.1	3 776 894	3 299 983
Собівартість реалізованої продукції	8.1	(3 444 675)	(2 995 728)
Валовий прибуток (збиток)		332 219	304 255
Інші операційні доходи	7.2	65 437	56 746
Адміністративні витрати	8.2	(89 292)	(78 472)
Витрати на збут	8.3	(98 420)	(33 877)
Інші операційні витрати	8.4	(74 440)	(67 246)
Результати операційної діяльності		135 504	181 406
Дохід від участі в капіталі	7.2	161 648	93 371
Фінансові доходи	7.3	144 395	50 997
Інші доходи	7.2	1 583	4 352
Фінансові витрати	8.5	(229 953)	(97 010)
Інші витрати	8.4	(1 923)	(837)
Фінансовий результат до оподаткування		211 254	232 279
Витрати з податку на прибуток	9	(21 090)	(22 314)
Чистий прибуток (збиток) і загальний сукупний дохід		190 164	209 965

Супрунюк Сергій Степанович
Директор
ТОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

Сікірінський Володимир Миколайович
Фінансовий директор
ТОВ «ВОЛИНЬ-ЗЕРНО-ПРОДУКТ»

1) Рентабельність активів:

$$P_{A2021} = 283\,345 / 1\,644\,666 * 100 = 17,2\%$$

$$P_{A2020} = 297\,128 / 2\,661\,012 * 100 = 11,1\%$$

$$P_{A2019} = 275\,873 / 2\,085\,581 * 100 = 13,2\%$$

2) Рентабельність необоротних активів:

$$P_{HA2021} = 283\,345 / 793\,746 * 100 = 35,6\%$$

$$P_{HA2020} = 297\,128 / 923\,501 * 100 = 32,1\%$$

$$P_{HA2019} = 275\,873 / 1\,009\,377 * 100 = 27,3\%$$

3) Рентабельність власного капіталу:

$$P_{BK2021} = 283\,345 / 446\,597 * 100 = 63,4\%$$

$$P_{BK2020} = 297\,128 / 1\,019\,598 * 100 = 29,1\%$$

$$P_{BK2019} = 275\,873 / 722\,470 * 100 = 38,1\%$$

4) Рентабельність постійного капіталу:

$$P_{PK2021} = 283\,345 / (793\,746 + 58\,231) * 100 = 33,2\%$$

$$P_{PK2020} = 297\,128 / (1\,019\,598 + 28\,876) * 100 = 28,3\%$$

$$P_{PK2019} = 275\,873 / (722\,470 + 57\,450) * 100 = 35,3\%$$

5) Рентабельність основних засобів:

$$P_{O32021} = 283\,345 / 666\,181 * 100 = 42,5\%$$

$$P_{O32020} = 297\,128 / 824\,447 * 100 = 36\%$$

$$P_{O32019} = 275\,873 / 743\,287 * 100 = 37,1\%$$

6) Рентабельність виробництва:

$$P_{Bир2021} = 283\,345 / 3\,948\,280 * 100 = 7,1\%$$

$$P_{Bир2020} = 297\,128 / 3\,857\,910 * 100 = 7,7\%$$

$$P_{Bир2019} = 275\,873 / 3\,493\,589 * 100 = 7,8\%$$

7) Рентабельність продажів:

$$P_{ПР2021} = 283\,345 / 4\,367\,554 * 100 = 6,4\%$$

$$P_{ПР2020} = 297\,128 / 4\,204\,519 * 100 = 7\% \quad P_{ПР2019} = 275\,873 / 3\,849\,063 * 100 = 7,1\%$$