МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Моніторинг фінансових результатів діяльності, як засіб формування ефективного механізму господарюввання ТОВ «Арго-Співдружність»

Виконав : студент 2 курсу, групи 8.0739-зед-з
спеціальності 073 Менеджмент освітньої програми Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
Кулікова К. С.
Керівник : доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат економічних наук, доцент
Маркова С. В.
Рецензент : завідувач кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор наук з державного управління, професор
Бікулов Д. Т.

Запоріжжя – 2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту
Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр
Спеціальність 073 Менеджмент
Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____
Д.Т. Бікулов
«____» _____2020 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

Кулікова Крістіна Сергіївна

1. Тема роботи «Моніторинг фінансових результатів діяльності, як засіб формування ефективного механізму господарюввання ТОВ «Арго-Співдружність»
керівник роботи: Маркова С. В, доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат економічних наук, доцент
затверджені наказом ЗНУ від 02.06.2020 року № 664-с

2. Строк подання студентом роботи 23.11.2020 р.

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМТСВА

2. ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРО - СПІВДРУЖНІСТЬ

3. ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язк креслень) 25 таблиць

15 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Маркова С. В.		
2	Маркова С. В.		
3	Маркова С. В.		

7. Дата видачі завдання 20.04.2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	20.04.2020	
2.	Затвердження змісту роботи.	30.04.2020	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	30.04.20-16.05.20	
4.	Розробка чернетки І розділу кваліфікаційної роботи.	17.05.20-23.05.20	
5.	Написання І розділу кваліфікаційної роботи.	24.05.20-27.05.20	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	28.05.20-25.06.20	
7.	Розробка чернетки ІІ розділу кваліфікаційної роботи.	26.06.20-29.08.20	
8.	Написання ІІ розділу кваліфікаційної роботи.	30.08.20-06.09.20	
9.	Розробка чернетки ІІІ розділу кваліфікаційної роботи.	07.09.20-14.09.20	
10.	Написання ІІІ розділу кваліфікаційної роботи.	15.09.20-29.10.20	
11.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.10.20-02.11.20	
12.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.11.2020	
13.	Проходження нормоконтролю.	09.11.20-22.11.20	
14.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	23.11.2020	
15.	Захист кваліфікаційної роботи.	грудень 2020	

Студент _____ К. С. Кулікова
(підпис) (ініціали та прізвище)

Керівник роботи _____ С. В. Маркова
(підпис) (ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ С. В. Маркова
(підпис) (ініціали та прізвище)

ABSTRACT

Master's qualification work: 73 p., 15 figures, 25 tables, 50 sources.

Subject of research: activity of an agricultural enterprise.

Object of research: agricultural enterprise LLC «Agro-Commonwealth» - producer and supplier of agricultural crops, especially cereals. The purpose of the work is to develop proposals for the formation of an effective mechanism of enterprise activity.

Research methods: descriptive, analytical, modeling. The specificity of the work - the long-term reform in the agrarian sector has led to the absence of real owners of land and means of production. State regulation is not adequate to the existing situation and does not bring the desired results. Reforms are not socially oriented, the consequence of which is the extreme measure of stratification of society on the level of income, the level of living in the countryside has fallen. Under these conditions, the acceleration of the formation of effective mechanisms of management becomes decisive The company «Agro-Commonwealth» LLC was selected to formulate recommendations for improving the efficiency of the management mechanisms. To analyze the activity, comparative analysis of competitors and identification of competitive advantages, as well as SWOT-analysis, was conducted.

EFFECTIVE MECHANISMS OF ENHANCEMENT, ECONOMIC MECHANISMS, IMPORTANT, EFFICIENT ACTIVITY, ASSORTMENT, COMPETITIVENESS

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 73 с., 15 рис., 25 табл., 50 джерел.

Предмет дослідження: діяльність сільськогосподарського підприємства.

Об’єкт дослідження: сільськогосподарське підприємство ТОВ «Агро-Співдружність» - виробник та постачальник сільськогосподарських культур, особливо зернових.

Мета роботи – розробка пропозицій щодо формування ефективного механізму діяльності підприємства.

Методи дослідження: описовий, аналітичний, моделювання.

Специфіка роботи – тривале реформування в аграрній сфері призвело до того, що немає реальних власників землі і засобів виробництва. Державне регулювання не адекватно існуючої ситуації і не приносить бажаних результатів. Реформи недостатньо соціально орієнтовані, слідством чого є крайня міра розшарування суспільства за рівнем отримуваних доходів, впав рівень життя на селі. У цих умовах прискорення формування ефективних механізмів господарювання стає вирішальним. Для вироблення рекомендацій щодо покращення ефективності механізмів господарювання було обрано підприємство ТОВ «Агро-Співдружність». Для аналізу діяльності був проведеней порівняльний аналіз конкурентів і визначення конкурентних переваг, а також SWOT-аналіз.

ЕФЕКТИВНІ МЕХАНІЗМИ ГОСПДАРЮВАННЯ, ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ, ВАЖЕЛІ, ЕФЕКТИВНА ДІЯЛЬНІСТЬ, АСОРТИМЕНТ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

АПК – аграрно-промисловий комплекс;

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю;

ЗАК – закрите акціонерне товариство;

ОФ – основні фонди;

ПДВ – податок на додану вартість;

НДДКР – Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;

SWOT – Strengths (сили),Weaknesses (слабості), Opportunities (можливості), Threats (погрози);

ВРХ – велика рогата худоба;

К – конкурентоспроможність;

КСП – колективне сільськогосподарське підприємство.

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РАБОТУ МАГІСТРА……2
РЕФЕРАТ…….4
ABSTRACT …….5
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ …….4
ВСТУП …….6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМТСВА …….12
1.1 Зміст та визначення економічної категорії «фінансовий результат діяльності підприємства» ……..12
1.2 Принципи аналізу фінансових результатів……....14
1.3 Прибуток, як головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства ……16
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРО - СПІВДРУЖНІСТЬ»…..…21
2.1 Характеристика асортименту та визначення конкурентоспроможності продукції ТОВ «Агро - Співдружність» на зовнішньому ринку……21
2.2 SWOT – аналіз підприємства ТОВ «Агро - Співдружність»…….30
РОЗДІЛ 3 ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ……..38
3.1 Моніторинг фінансових результатів діяльності, як засіб формування ефективного механізму господарювання ТОВ «Агро-Співдружність»..……38
3.2 Моніторинг фінансових результатів діяльності, як засіб формування ефективного механізму господарюввання ТОВ «Арго-Співдружність»…....53
3.3 Оцінка ефективності заходів щодо вдосконалнннння механізмів господарювання на ТОВ «Агро-Співдружність»…….. 60
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ…….……67

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ ……70
ДОДАТКИ ……73

ВСТУП

В умовах нестабільної економіки в Україні, загострення кризових явищ у суспільстві існує гостра необхідність активізувати економічну діяльність та шукати інструменти, що пропонують можливість зняття соціальної напруги та забезпечення стійкого розвитку реального сектору. Одним із таких інструментів є прибуток, який є основним джерелом зростання власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності економічних одиниць.. Здійснювана в Україні трансформація механізмів управління в механізми господарювання проводиться без досить обгрунтованої концепції. Такі процеси в особливій мірі відноситься до агропромислового комплексу. Сучасна економіка характеризується фінансовою нестабільністю сільськогосподарських формувань, втратою трудової мотивації в виробництві, високим рівнем морального та фізичного зносу предметів праці. Тривале реформування в аграрній сфері призвело до того, що немає реальних власників землі і засобів виробництва. Державне регулювання не адекватно існуючої ситуації і не приносить бажаних результатів. Реформи недостатньо соціально орієнтовані, слідством чого є крайня міра розшарування суспільства за рівнем отримуваних доходів та низьким рівень життя на селі. У цих умовах прискорення формування ефективних механізмів господарювання стає вирішальним. Ця проблема у різних аспектах знайшла відображення серед робіт багатьох фахівців-економістів. Проте є багато актуальних та невирішених питань. Реалізація закордонного досвіду з урахуванням менталітету нації повинна сприяти виходу з кризи, переходу від переважної системи управління людьми до управління економічними процесами, а власники самі визначать напрям діяльності, форму господарювання, партнерів, ціну виробленої продукції з урахуванням конкурентоспроможності і реалізації власних зобов’язань. Перетворення будуть ефективними, якщо вдасться сформувати механізми

господарювання і забезпечити умови їх реалізації. Актуальність теми визначається об’єктивною необхідністю подолання кризи в аграрному секторі на основі комплексного підходу до формування ефективних механізмів господарювання в умовах сучасної економіки. Необхідні комплексні інвестиційно-інноваційні програми розвитку вітчизняного товаровиробника, формування інфраструктури АПК, становлення нових економічних відносин в аграрному секторі на вітчизняному та міжнародному ринках. Особливої актуальності набуває дослідження співвідношення впливу зовнішньої і внутрішньої середи в діяльності сільськогосподарських формувань, прогнозування ризиків і аналіз діяльності сучасних аграрних підприємств, як суб’єктів євроінтеграційного ринку.

Предметом кваліфікаційної роботи магістра є механізми господарювання аграрного підприємства.

Об’єктом кваліфікаційної роботи магістра є ТОВ «Агро - Співдружність».

Метою кваліфікаційної роботи магістра є розробка пропозицій щодо підвищення ефективності механізмів господарювання фірми ТОВ «Агро-Співдружність».

Для досягнення цієї мети у кваліфікаційної роботи магістра поставлено такі завдання:

1) дослідити та проаналізувати механізми господарювання; класифікувати, визначити їх види;

2) проаналізувати сучасний стан розвитку аграрної галузі України, визначити перспективи його розвитку;

3) охарактеризувати організаційно-економічну діяльність фірми ТОВ «Агро-Співдружність»;

4) визначити ефективність економічних операцій ТОВ «Агро-Співдружність»;

5) запропонувати шляхи підвищення ефективності механізмів господарювання діяльності ТОВ «Агро-Співдружність»;

6) розробити рекомендації ТОВ «Агро-Співдружність» щодо забезпечення конкурентоспроможності його продукції;

Методи дослідження – описовий, аналітичний, моделювання.

Інформаційною базою дослідження стали: нормативно-правові акти України, статистична звітність Державного комітету статистики України, Головного управління статистики у Запорізькій області, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Головного управління економіки Запорізької обласної державної адміністрації, навчальні посібники, монографії, періодичні українські та зарубіжні видання, матеріали Інтернет-джерел.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці рекомендацій та методичних положень, які можуть бути використані у практичній діяльності фірми ТОВ «Агро-Співдружність».

Кваліфікаційна робота магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків і рекомендацій, переліку посилань. Загальний обсяг роботи – 73 сторінок, перелік посилань включає 50 найменувань.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМТСВА

1.2 Зміст та визначення економічної категорії «фінансовий результат діяльності підприємства»

В сучасних умовах глобалізації та постійних вимог до підвищення конкурентоспроможності та ефективної діяльності вітчизняних підприємств змушує до пошуку сучасних методів управління господарською діяльністю, а саме визначення фінансового результату діяльності підприємства. Для детальної оцінки визначення сутності «фінансові результати» потрібно провести порівняльний аналіз визначень серед економістів-науковців, який надається у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Трактування терміну «фінансові результати» різними науковцями

Автор	Трактування
1	2
Бутинець Ф.Ф. [1]	Прибуток або збиток організації. Співставлення доходів та витрат підприємства відображених у звіті
Мочерний А.Д. [2]	Грошова форма підсумків господарської діяльності організації або її підрозділів, виражена в прибутках або збитках
Лондар С.Л., Тимошенко О. В.[3]	Приріст (зменшення) вартості власного капіталу підприємства,що утворюється в процесі його підприємницької діяльності за звітний період
Скасюк Р. В. [4]	Якісний та кількісний показник результативності господарської діяльності підприємства
Палій В. Ф. [5]	Результат господарської діяльності за звітний період є приростом (або зменшенням) чистої вартості майна підприємства за даний період, що утворився в ході господарської діяльності. Результат господарської діяльності визначається підрахунком і балансуванням всіх прибутків і всіх збитків (або втрат) за звітний період
Загородній А. Г., Вознюк Г. Л.[6]	Різниця між доходами та витратами підприємства чи його окремого підрозділу за певний час. Приріст чи зменшення вартості власного капіталу підприємства внаслідок діяльності у звітному періоді.

Продовження табл. 1.1

1	2
Опарін В. М. [7]	Перевищення доходів над витратами станов

Підсумувавши праці видатних науковців-економістів з питань визначення даного поняття, можна запропонувати таке трактування: фінансовий результат – це отриманий у ході господарської діяльності прибуток або збиток, що розраховується як різниця між доходами та витратами відображеними у звіті, який відбиває зміну власного капіталу за визначений період та виступає якісним або кількісним показником господарчої діяльності підприємства [15].

Згідно з національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [18] поняття економічних результатів діяльності трактується за допомогою наступних економічних термінів:

Рис.1.1 – Економічні терміни, що трактують поняття економічних результатів

Палій В. Ф. зауважує [31], що результат господарської діяльності за звітний період є приростом (або зменшенням) чистої вартості майна підприємства за даний період, що утворився в ході господарської діяльності. Результат господарської діяльності визначається підрахунком і балансуванням всіх прибутків і всіх збитків (або втрат) за звітний період.

Отже, аналіз економічної дефініції «фінансові результати» в сучасному управлінні підприємством займає значне місце і потребує детального аналізу.

1.2 Принципи аналізу фінансових результатів

Економічний підсумок виробничої діяльності суб'єктів господарювання, що виражається у вартісній (грошовій) формі, є фінансовими результатами. [18]

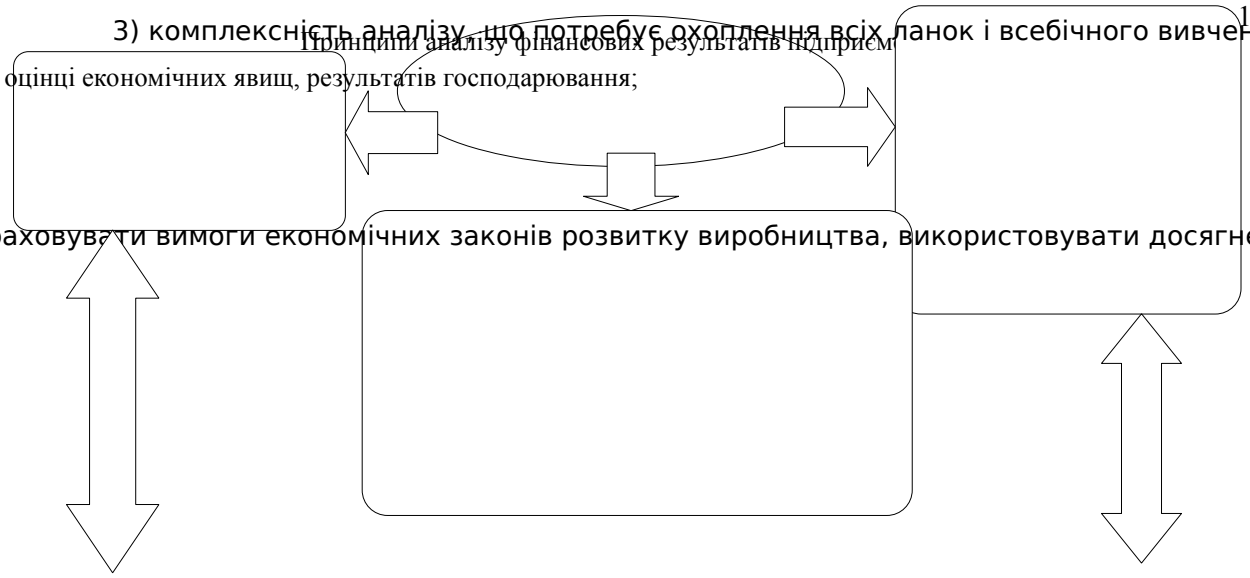
Як будь-який напрям аналітичного дослідження, аналіз фінансових результатів підприємства має відповідати певним вимогам і ґрунтуватися на загальних принципах [21]:

3) комплексність аналізу, що потребує охоплення всіх ланок і всебічного вивчення причи

Принципи аналізу фінансових результатів підприєм

жавний підхід при оцінці економічних явищ, результатів господарювання;

рії пізнання, враховувати вимоги економічних законів розвитку виробництва, використовувати досягнення наук



4) системний підхід до аналізу, коли кожний об'єкт	5) об'єктивність, конкретність, точність. Аналіз має	6) дійовий активно вплив

Рис. 1.2 – Вимоги до аналізу фінансових результатів

Фінансовий результат будь-якого підприємства є найважливішим показником, який характеризує ефективність його діяльності та можливість його подальшого розвитку що дає змогу оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Величина фінансового результату створює запас фінансової стійкості. В сучасний період розвитку ринкової економіки та наявності великої кількості саме збиткових промислових підприємств формування та аналіз фінансового результату діяльності, зниження витрат та збільшення доходів, й збільшення прибутку, набуває особливої актуальності.

1.3 Прибуток, як головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства

Прибуток, займаючи центральне місце в ринковій економіці, є стимулом для суб'єктів господарювання якомога ефективніше використовувати наявні трудові, матеріальні і фінансові ресурси.

Прибуток – це безпосередньо той показник, котрий відображає фінансові результати діяльності. А, як відомо, одним із головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства.Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютним (сума прибутку) та відносним (рівень рентабельності) показниками.

Так, на думку Предборський В.А [26]., прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.

Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця. Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні [28].

Згідно «Податкового кодексу України» [13] прибуток виступає як об’єкт оподаткування. З огляду на це даним законом визначено наступне: прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду з урахуванням правил порядку обчислення податку.

У сучасних умовах саме прибуток як багатопланове економічне явище має різні форми та види прояву. У зв'язку із цим процес управління прибутком має неабияке значення як для підприємства, так і держави [20].

Аналіз різних думок економістів категорії «прибуток» відчить про існування спільних рис (рис.1.3).

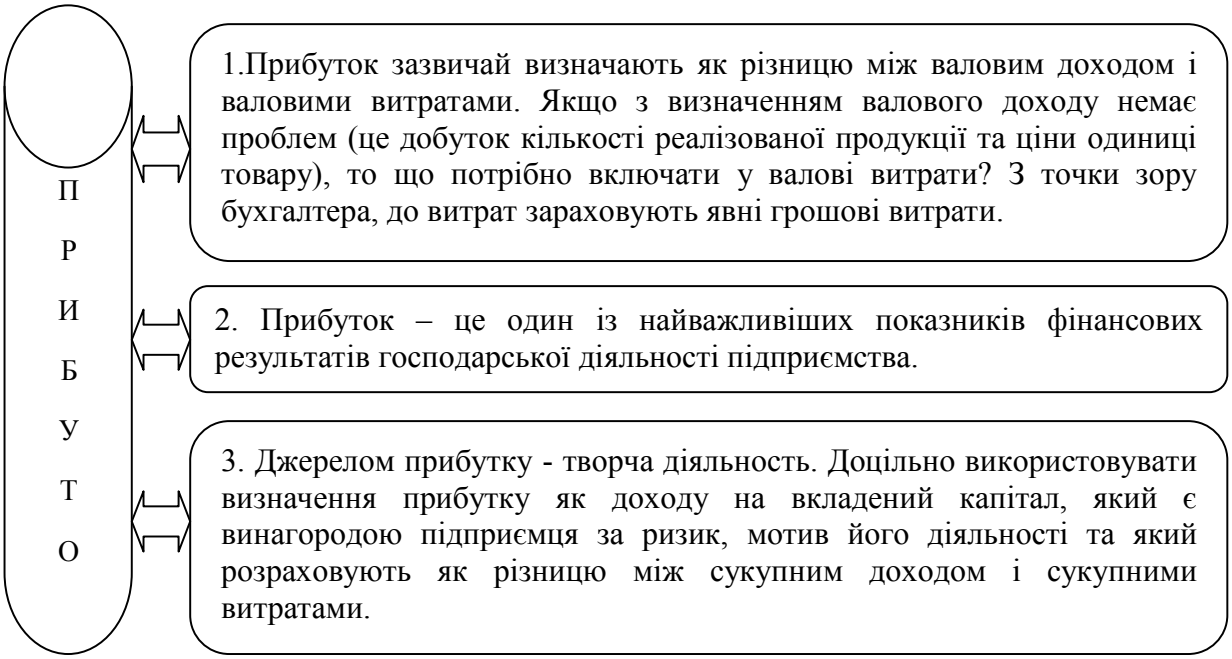


Рис.1.3 – Спільні риси поняття «прибуток»

Зазначимо, що прибуток – це економічна категорія, яка є узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності, яка визначається як різниця між загальною сумою доходів підприємства та витратами, пов'язаними з провадженням цієї діяльності, розрахованою в грошовому вираженні.

Економічна категорія «прибуток» на сьогоднішній день є найбільш широко вживаним у бізнесі, фінансах та економіці. Термін «прибуток» відноситься до одного з найважливіших економічних показників, що використовується для оцінки результатів бухгалтерського обліку та фінансової звітності компанії. Цей показник використовується як для оцінки фінансового стану організації, так і для визначення якості роботи топ-менеджменту організації.

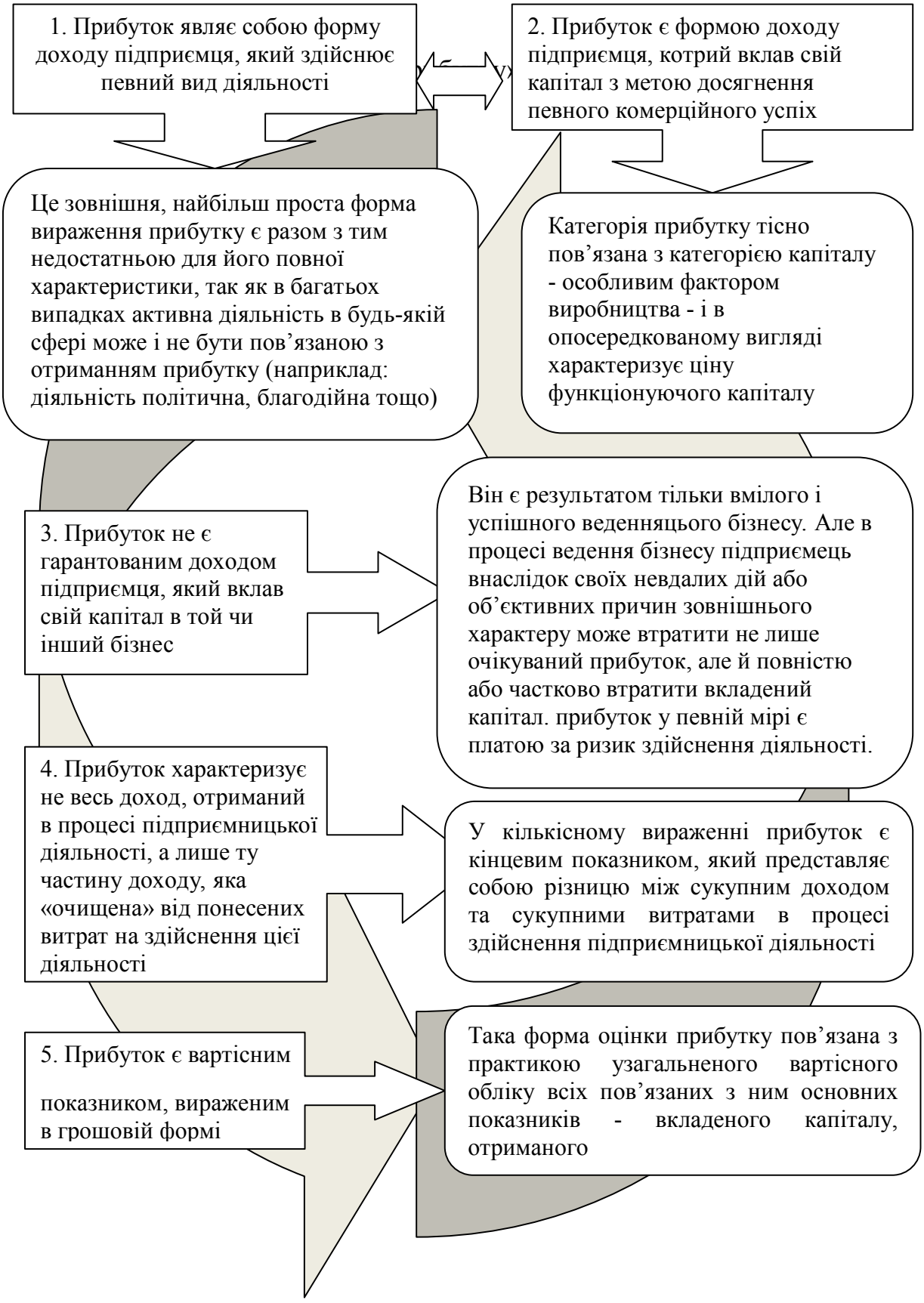


Рис. 1.4 – Характерні риси категорії «прибуток»

Сучасні економісти визначають основні функції прибутку, які наведені на рис. .1.5.

Рис. 1.5 – Функції прибутку

1. Функція відображення результатів діяльності компанії. Основною метою комерційних організацій, як правило, є отримання прибутку. Для топ-менеджера організації позитивний фінансовий результат у вигляді прибутку говорить про якість його роботи та здатність очолювати компанію в умовах, що постійно змінюються (ринкові відносини). Протилежне значення прибутку - це збиток, тобто негативний фінансовий результат від діяльності організації, що свідчить про низьку якість компанії або неможливість пристосуватись до постійно мінливих ринкових умов.

2. Функція стимулювання економічної діяльності компанії з метою збільшення економічних вигод та задоволення потреб організації та персоналу. Прибуток – це насамперед свого роду гарантія подальшого позитивного функціонування організації. Отже, стимулююча функція прибутку полягає у гарантуванні стабільності та розвитку економічного та соціального середовища організації [11].

3. Функція розподілу прибутку та формування бюджетів на різних рівнях. Розподіл прибутку, отриманого виробничою діяльністю організації, відбувається в рамках самої організації та держави.

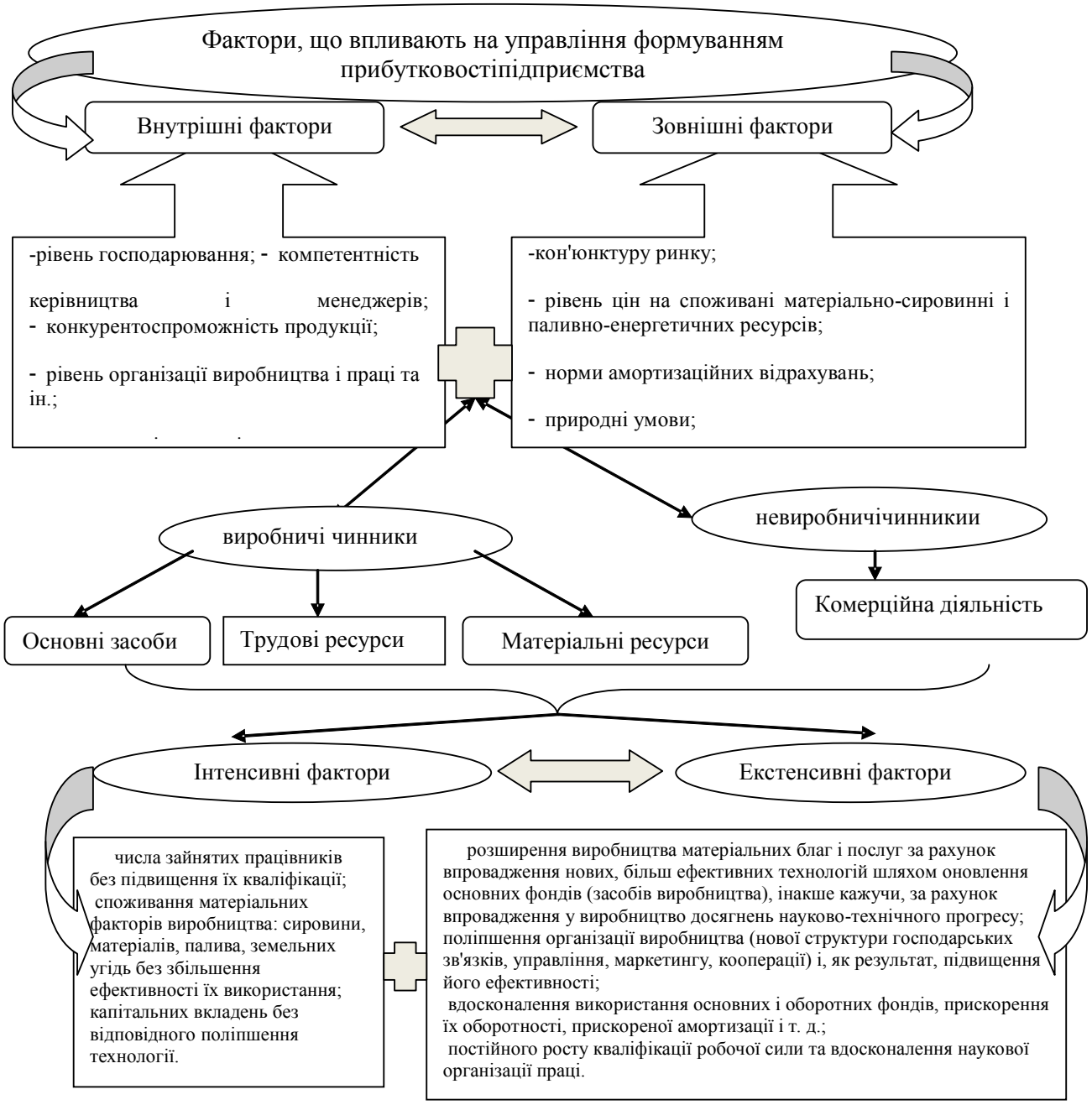


Рис. 1.6 – Фактори, що впливають прибутковості підприємства

Фактори, що впливають на прибуток є постійно змінними та невичерпаними, кількісно-якісний перелік яких потрібно постійно аналізувати.

Отже, аналіз прибутку дозволяє своєчасно виявляти проблеми у фінансово-господарській діяльності компанії та усувати їх за допомогою різних інструментів.

РОЗДІЛ 2
ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРО - СПІВДРУЖНІСТЬ»

2.1 Характеристика асортименту та визначення конкурентоспроможності продукції ТОВ «Агро-Співдружність» на зовнішньому ринку

Перш за все для аналізу підприємства необхідно визначити основні механізми діяльності підприємства. Отже, основною місією, стратегією та цілями підприємства ТОВ «Агро–Співдружність» є:

Таблиця 2.1 – Основні напрямки розвитку ТОВ «Агро–Співдружність»

Напрямок	Зміст
Місія	Місія розвитку підприємства: виробництво в

У 2020 р. основною діяльність ТОВ «Агро – Співдружність» залишається виробництво та продаж сільськогосподарських культур,

провідне місце серед яких займає соя та обробка культур і здобрення використовуються високоякісні добрива.

Зазначимо, що Україна стрімко розширює посівні площі під соєю: її активно купують за кордоном, а всередині країни зростає поголів'я птиці та свиней, яким потрібні соєві корми. Ця бобова культура є дешевим постачальником білка, здатним замінити і м'ясо, і молочні продукти. Вона здавна входила в меню японців, китайців, корейців та інших азіатських народів, проте для Європи виявлялася менш привабливою. Інтерес до цієї культури в українських аграріїв виник ще в кінці 1990-початку 2000-х років, коли на внутрішньому ринку активно продавалося соєве м'ясо. Також, соя стала однією з основних експортних культур після пшениці та кукурудзи. Експорт у сезоні 2017-2018 становив 1,5 млн. т. проти 1,1 млн. т. роком раніше. У 2020-2021 рр. експорт сої може досягти 1,7 млн. т. на суму 1,1 млрд. доларів. Натомість соєві боби в Україну майже не ввозяться. Проте раніше щорічно Україна імпортувала до 100 тис. т соєвого шроту [34].

У 2020 році аграрії посіяли 2 млн га ярих зернових, зернобобових та технічних культур. Польові роботи проведені на площі 13,3 млн га, що становить 86% до прогнозу посіву (15,5 млн га). [35]

Таблиця 2.2 – Динаміка сільськогосподарські угіддя в Україні у 2010-2020 рр. [35]

Роки	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
Сільськогосподарські угіддя	41827,0	41722,2	41576,0	41507,9	41504,9	41489,3	41329,0	41310,9
з них								
рілля	32563,6	32451,9	32476,5	32541,3	32543,4	32544,3	32698,5	32757,3
пасовища	5521,3	5521,3	2410,9	5434,1	5430,9	5421,5	5282,6	5250,3
багаторічні насадження	931,9	900,5	896,5	892,4	897,1	894,8	863,0	852,7

Лідерами за темпами сівби цього тижня були агровиробники Запорізької (319 тис га), Дніпропетровської (218 тис га), Полтавської (200 тис га) областей.

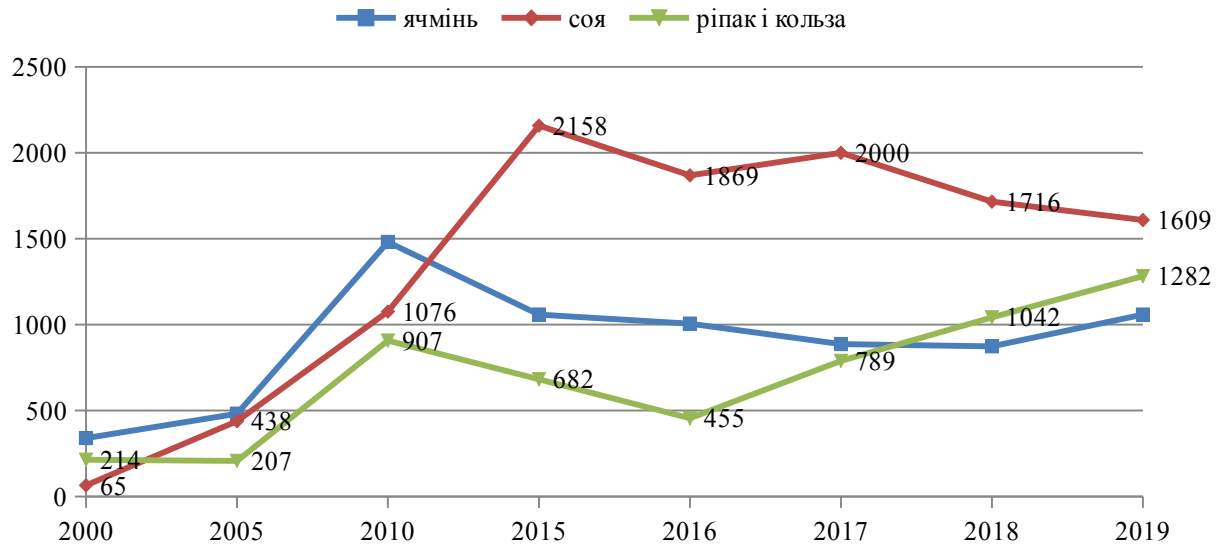


Рис. 2.1 – Динаміка виробництва основних видів сільськогосподарських продуктів в Україні

Великим вітчизняним виробником сої є сільськогосподарське підприємство ТОВ «Агро-Співдружність».

Таблиця 2.3 – Виробництво продукції ТОВ «Агро-Співдружність», 2018-2019 рр. [28]

Показники	2018 рік	2019 рік	Темп росту, т.	Темп приросту, %
Зернові, виробництво продукції, 100 т	2,2	2,8	0,6	127,3%
Пшениця, виробництво продукції,100 т	2,8	2,3	-0,5	82,1%
Ячмінь, виробництво продукції, 100 т	0,4	0,3	-0,1	75,0%
Соняшник, виробництво продукції, 100 т	0,8	0,8	0	100,0%
Соя, виробництво продукції, 100 т	5,3	5,4	0,1	101,9%
Рапс озимий, виробництво продукції, 100 т	0,3	0,3	0	100,0%

Подальший аналіз фінансово-господарських показників діяльності ТОВ підтверджує, що виробництво сої є основним сільськогосподарським продуктом з усього асортименту продукції підприємства (рис. 2.2).

Так, питома вага сої у загальному обсязі виробленої продукції є найбільшою і складає майже 46%, найменше підприємство виробляє рапс

озимий та ячмінь (2,5% від загального обсягу виробництва).

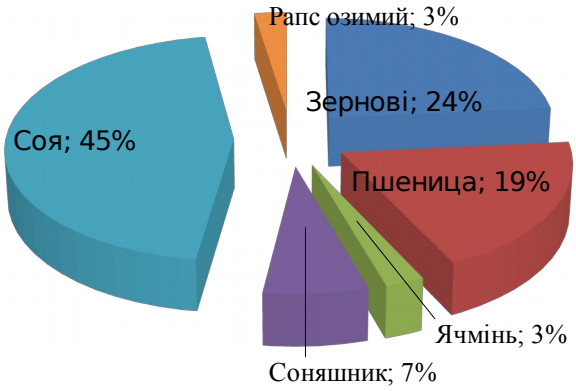


Рис. 2.2 – Питома вага виробленої продукції ТОВ «Агро-Співдружність», 2019 р.

Отже, пропонуємо проаналізувати конкурентоспроможність виробленої продукції ТОВ «Агро-Співдружність», а саме сої, як основної сільськогосподарської культури підприємства.

Основними покупцями ТОВ «Агро-Співдружність» сої на внутрішньому ринку є: «Пологівський МЕЗ» (56%); Дніпровська птице фабрика (22%); ТОВ «ЮкрєйнФудс»(9%) та інші (рис. 2.3).

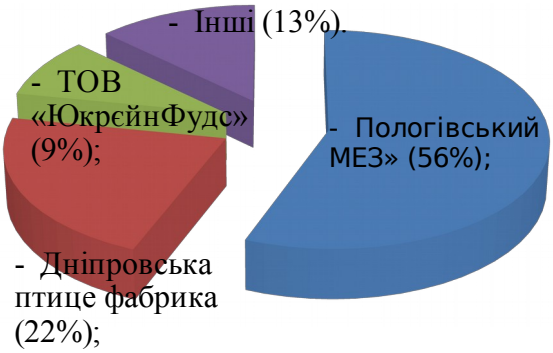


Рис. 2.3 – Основні клієнти ТОВ «Агро–Співдружність» на внутрішньому ринку

Основними клієнтами ТОВ «Агро–Співдружність» та споживачами на зовнішньому ринку є:

- ТОВ «Анита» (Польща)

- ТОВ «Каспер» (Польща)

Необхідно зазначити, що більшість продукції є, все ж таки, внутрішньо орієнтованою, а отже є досить конкурентоспроможною на внутрішньому ринку. Основними конкурентами ТОВ «Агро–Співдружність» серед українських виробників сої та інших сільськогосподарських культур, які знаходяться в одному ціновому сегменті з ТОВ «Агро–Співдружність» є:

- ТОВ «Оберіг»;

- ТОВ «Агрохолд».

На українському ринку також пропонуються до реалізації експортні культури польських, бразильських, китайських та інших виробників, але через високу їх вартість вони конкурують вже у іншому сегменті.

З метою вироблення рекомендацій підприємству щодо забезпечення конкурентоспроможності його продукції на зовнішніх ринках, порівняно з конкурентами проведемо розрахунок інтегральних показників конкурентоспроможності сої. Далі наведені показники якості сої трьох конкуруючих підприємств-виробників, а саме:

- ТОВ «Агро – Юг» (Росія);

- ПрАТ «Агротрейд» (Польща);

- ТОВ «Агро – Співдружність».

Вихідні дані для розрахунку конкурентоспроможності сої сорту «Адамос» за показниками якості (табл. 2.5):

Таблиця 2.5 – Показники якості сої між підприємствами-конкурентами

Підприємство	Вологість			Зерновий домішок		
	Показник	а	в	Показник	а	в
ТОВ «Агро - Співдружність»	9%	8	0,2	5%	8	0,2
ТОВ «Агро - Юг»	10%	6	0,2	7%	4	0,2
ПАТ «Агротрейд»	12%	4	0,2	6%	5	0,2
	Вміст сорного домішку			Вміст протеїну		
ТОВ «Агро - Співдружність»	1,40%	8	0,2	41%	9	0,15
ТОВ «Агро - Юг»	1,40%	8	0,2	38%	7	0,15
ПАТ «Агротрейд»	1%	9	0,2	40%	8	0,15

Показниками якості сої було обрано:

- значення показника вологості у соєвих бобах має бути відповідна державній нормі, тобто бути не більше 12%;

- значення показника вмісту зернового домішку у соєвих бобах має бути відповідна державній нормі, тобто бути не більше 15%;

- значення вмісту сорного домішку у соєвих бобах має бути відповідна державній нормі, тобто бути не більше 5%;

- значення показника вмісту протеїну у соєвих бобах має бути відповідна державній нормі, тобто бути не менше 38%.

Проведемо розрахунок конкурентоспроможності сої за показниками якості:

$К_{Агро\text{-}Співдружність} = 8*0,5+8*0,2+8*0,2+9*0,15 = 6,15$

$К_{Агро\text{-}Юг} = 6*0,7+4*0,2+8*0,2+7*0,15 = 4,65$

$К_{Агротрейд} = 4*0,6+5*0,2+9*0,2+8*0,15 = 4,8$

Як видно з розрахунків, продукція ТОВ «Агро - Співдружність» є більш конкурентоспроможною майже за всіма показниками якості:

- за значеннями показників вологості у соєвих бобах – рівень вологості 9% при максимально дозволеному 12%;

- за значеннями показників вмісту зернового домішку, показник ТОВ «Агро - Співдружність» складає 5% при дозволених 15%;

- значення вмісту сорного домішку складає лише 1,4% в той час коли норма не має перевищувати 5%;

- значення показниками вмісту протеїну складає 41%, що є найвищим показником серед конкурентів і мінімальній нормі у 38%.

У табл. 2.6 наведені вихідні дані (ціні реалізації сої) по цих же трьох виробниках для розрахунку конкурентоспроможності продукції ТОВ «Агро-Співдружність» за ціною.

Таблиця 2.6 – Дані для розрахунку конкурентоспроможності

Підприємство	Ціна за тону (грн.)		
	Значення показника	а	в
ТОВ «Агро - Співдружність»	3730	9	0,35

ТОВ «Агро - Юг»	3800	6	0,35
ПАТ «Агротрейд»	3770	7	0,35

Ціна на сою на зовнішньому ринку коливаються в залежності від самого ринку, від сорту сої, її якості та від особливостей виробника. Для розрахунку конкурентоспроможності ми беремо сою сорту «Адамос», ціна якої складає від 3500 грн. до 4000 грн. за тону.

Вихідні дані для розрахунку конкурентоспроможності сої сорту «Адамос» (табл. 2.6):

Проведемо розрахунок конкурентоспроможності сої сорту «Адамос» за показниками ціни:

$К_{Агро\text{-}Співдружність} = 9*0,35 = 3,15$

$К_{Агро\text{-}Юг} = 6*0,35 = 2,1$

$К_{Агротрейд} = 7*0,5 = 2,45$

Отже, і за ціновим показником продукція ТОВ «Агро - Співдружність» є більш конкурентоспроможною.

Підприємство має можливість запропонувати нижчу ціну, ніж у конкурентів. Розрахуємо інтегральний показник конкурентоспроможності:

$К_{Агро\text{-}Співдружність} = 6,15+ 3,15 = 9,3$

$К_{Агро\text{-}Юг} = 4,65 + 2,1 = 6,75$

$К_{Агротрейд} = 4,8 + 2,45 = 7,25$

Згідно з розрахунків, найбільш конкурентоспроможним є соя сорту «Адамос» виробником якою є ТОВ «Агро - Співдружність».

На другому місці – соя сорту «Адамос» виробником якою є ЗАТ «Агротрейд» (Польща).

На третьому місці соя сорту «Адамос» виробником якою є ТОВ «Агро - Юг» (Росія).

За результатами розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможності по трьох досліджуваних підприємствах та даними, наведеними вище, побудуємо багатокутник конкурентоспроможності (рис. 2.6).

Згідно рис. 2.6 «Багатокутник конкурентоспроможності», основними конкурентними перевагами сої сорту «Адамос» виробництва ТОВ «Агро - Співдружність» у порівнянні із соєю сорту «Адамос» інших двох конкурентів є: ціна (3730грн/тона), значення показників вологості у соєвих бобах – рівень вологості 9% при максимально дозволеному 12%; значення показників вмісту зернового домішку, показник ТОВ «Агро-Співдружність» складає 5% при дозволених 15%; значення вмісту сорного домішку складає лише 1,4% в той час коли норма не має перевищувати 5%; значення показниками вмісту протеїну складає 41% що є найвищим показником серед конкурентів і мінімальній нормі у 38%.

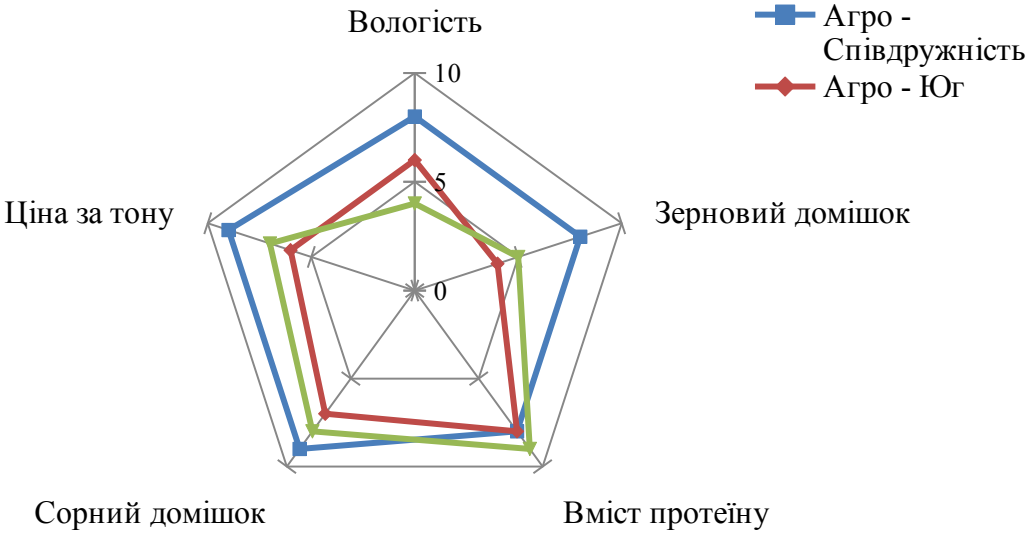


Рис. 2.4 – Багатокутник конкурентоспроможності продукції ТОВ «Агоро-Співдружність»

Використовуючи дані багатокутника конкурентоспроможності, усіх вищенаведених даних та розрахунки конкурентоспроможності сої сорту «Адамос» проведемо оцінку її конкурентоспроможності шляхом побудови профілю конкурентів.

Для побудови профілю конкурентів спочатку необхідно визначити різницю між балом, що призначений за певною ознакою сої сорту «Адамос»

виробництва ТОВ «Агро-Співдружність» та його конкурентам з Польщі та країни СНД.

Таблиця 2.7 Параметри сої сорту «Адамос»

Профілі конкурентів	Ознаки				
	Вологість	Вміст зернового домішку	Вміст сорного домішку	Вміст протеїну	Ціна за тону (грн)
ТОВ «Агро - Співдружність» - ТОВ «Агро - Юг»	8-6=2	8-4=4	8-8=0	9-7=2	9-6=3
ТОВ «Агро - Співдружність» - ПАТ «Агротрейд»	8-4=4	8-5=3	8-9=-1	9-8=1	9-7=2

Визначення параметрів сої сорту «Адамос» виробництва ТОВ «Агро - Співдружність» та його конкурентів для побудови профілю конкурентів.

Розрахувавши різницю між балом, що призначений за певною ознакою акумуляторному моноблоку виробництва ТОВ «Агро - Співдружність» і кожному з його конкурентів, побудуємо профіль конкурентів (рис. 2.7).

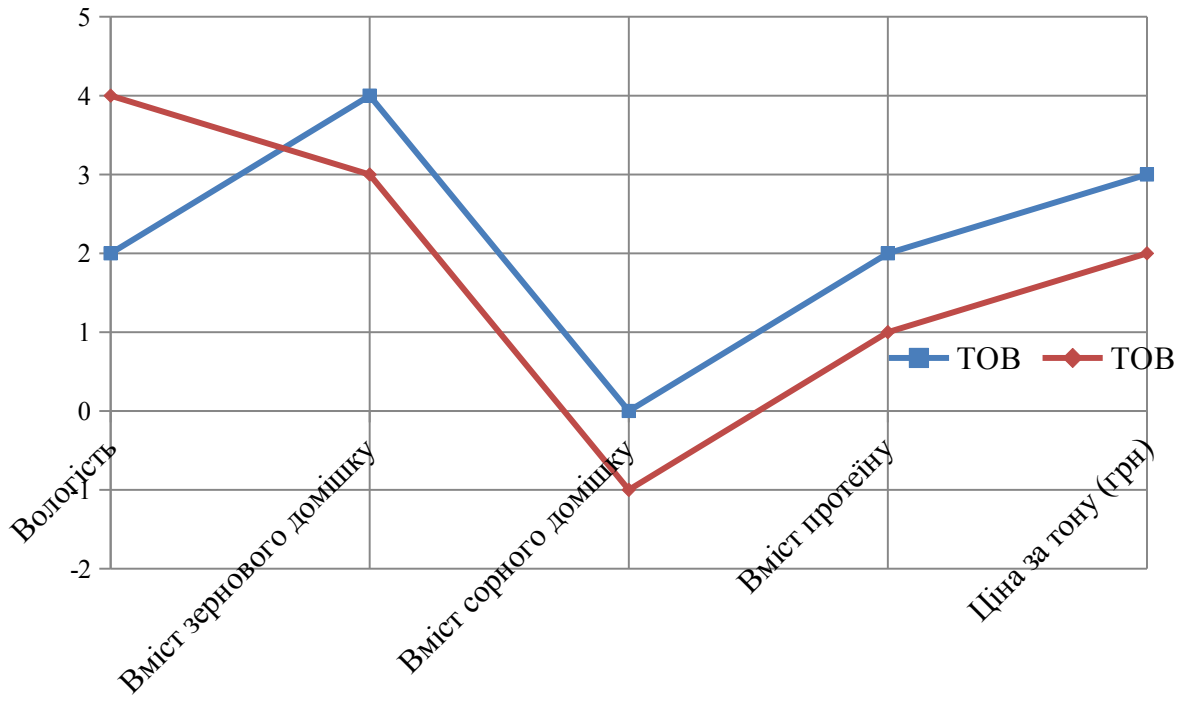


Рис. 2.5 – Профіль конкурентів ТОВ «Агро-Співдружність»

Виходячи з побудованих профілів конкурентів можна зробити висновок, що ТОВ «Агро - Співдружність» має найбільші конкуренті переваги майже за всіма ознаками, порівнянно із конкурентними підприємствами.

2.2 SWOT – аналіз підприємства ТОВ «Агро - Співдружність»

Наступним кроком аналізу механізмів діяльності підприємства є SWOT – аналіз.

SWOT-аналіз – це процес встановлення зв’язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами), слабкостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства. Для проведення такого аналізу необхідно проаналізувати внутрішнє і зовнішнє середовища, у яких співіснує компанія.

Внутрішнє середовище:

1. Маркетинг

- Товар:

Диверсифікований асортимент(3 сорту сої, соняшник, озима пшениця), висока якість продукції, згідно с ДСТУ, великі обсяги виробництва, висока конкурентоспроможність, слабка еластичність попиту, відсутність товарозамінителів.

- Збут:

Постійні ринки збуту по Україні, міжнародні ринки збуту (Польща), постійна клієнтська база, а також розширення ринків збуту

- Імідж

Відсутність необхідності реклами, регулярна присутність на конференціях, що дає змогу ознайомлення потенційних клієнтів з можливостями фірми.

Місія розвитку підприємства: виробництво високоякісної продукції з використанням сучасних технологій задля збуту на внутрішньому та

міжнародному ринках; задоволення потреб споживачів за допомогою високих стандартів якості та задовільної ціни.

Цілі підприємства:

- довгострокові цілі: збільшення обсягу земель для виробництва продукції, розширення компанії, збільшення числа працівників, збільшення прибутку фірми, збільшення ринку збуту, покращення та збільшення технічної бази підприємства;

- короткострокові цілі: збирання врожаю, збут товару, обробка земель, підготування до наступного сезону.

Стратегія підприємства: стратегія концентрованого зростання. Така стратегія характеризується тим, що фірма не збирається диверсифікувати товар, який вона виробляє, тобто продукція залишиться тією ж самою. Але основна мета фірми – збільшення обсягів продукції за рахунок збільшення обсягу земель, покращення умов виробництва, зростання конкурентоспроможності, збереження лікуючих позицій на ринку.

2. Виробництво

- Технічне оснащення: власний технічний арсенал, регулярні технічні перевірки, наявність у власності 5 комбайнів фірми Джон Дир (США), 2 сівалок Джон Дир (США),8 тракторів,велика частина фрегатного зрощення, власні зерносховища, використання екологічно чистого добрива

3. Персонал:

Висококваліфікований персонал, наявність сезонних робочих, що дозволяє зменшити витрати на заробітну плату, відсутність текучості кадрів (0,01% на рік), регулярна організація курсів покращення кваліфікації для персоналу.

4. Фінанси:

Слабка еластичність ціни, залежність ціни від світового ринку, великі затрати на зрощення земель. Для більш детального аналізу проаналізуємо стан фінансово-господарської діяльності підприємства. Інформаційною базою для оцінювання фінансового стану підприємства є дані:

- балансу (форма №1);

- звіту про фінансові результати (форма №2);

- дані статистичної звітності та оперативні дані.

Розглянемо баланс підприємства за 2018 - 2019 рр. та на основі його даних проведемо фінансовий аналіз діяльності та розрахуємо показники ліквідності, рентабельності та фінансової стійкості ТОВ «Агро - Співдружність». Розрахуємо показники ліквідності для ТОВ «Агро - Співдружність» на початок та на кінець 2018-2019 рр.(табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Показникики ліквідності ТОВ «Агро - Співдружність» у 2018-2019 роках

Показник	Розрахункове значення	Напрямок позитивних змін
	На початок року 2018/2019	На кінець року 2018/2019
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	1,82/4,07	4,9/5,36
Коефіцієнт ліквідності швидкої	1,09/2,09	3,02/3,45
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,5/1,64	1,71/2,14

Згідно табл. 2.4 стає зрозумілим, що всі показники ліквідності зростали протягом 2018 та 2019 рр. і збережуть тенденцію до зростання і надалі. Розрахуємо показники рентабельності для ТОВ «Агро - Співдружність» на початок та кінець 2018 та 2019 рр наведений у табл. 2.9.

Таблиця 2.9 - Показники рентабельності для ТОВ «Агро - Співдружність» 2019 р.

Показник	Розрахункове значення	Напрямок позитивних змін
	На початок року	На кінець року
1	2	3
Рентабельність власного капіталу	0,3	0,22
Рентабельність виробничих фондів	0,54	0,47
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	0,19	0,14
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	-	0,15
Період окупності капіталу	3,24	4,37
Період окупності власного капіталу	2,09	3,99

З розрахунків видно, що покращення показників рентабельності протягом 2018 р. не знайшло свого продовження у 2019 р. Зниження рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком з 0,19 до 0,14 (-0,05) свідчить про негативні тенденції та зниження прибутковості компанії на кінець періоду. Рентабельність виробничих фондів – зменшується, що також відображає погіршення фінансової ситуації на підприємстві. Також негативні тенденції спостерігаються у збільшенні значення періоду окупності капіталу (+1,1), а також періоду окупності власного капіталу (+1,9).

Далі розглянемо показники фінансової стійкості ТОВ «Агро - Співдружність». Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання.

Розрахуємо показники фінансової стійкості підприємства ТОВ «Агро - Співдружність» на початку та кінець 2018 і 2019 рр.(табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Показники фінансової стійкості підприємства ТОВ «Агро - Співдружність» на початку та кінець 2019 р.

Показник	Розрахункове значення		Напрямок позитивних змін
	На початок року	На кінець року	
Коефіцієнт покриття запасів	1,89	2,28	Збільшення
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,8	0,9	Збільшення;
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2	0,42	Збільшення;
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	4,12	9,17	нормативне значення
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,8	0,9	нормативне значення

Аналіз табл. 2.10 визнчнає, що фінансова діяльність ТОВ покращилася на кінець 2019 р. Дану тенденцію підтверджують фінансово-економічні показники, такі, як: коефіцієнт фінансової стійкості (+ 0,1), коефіцієнт фінансоові стабільності (+5,05), а також коефіцієнт маневреності (+0,22).

Зазначимо, що всі визначені фінансово-економічні показники відповідають нормативним значенням і є позитивними.

Для проводження подальшого аналізу необхідно розрахувати показники фінансової стійкості підприємства.

Далі наведений розрахунок показників фінансової стійкості для ТОВ «Агро - Співдружність» на початок і кінець 2019 року (табл. 2.11).

Таблиця 2.11 – Показники фінансової стійкості для ТОВ «Агро - Співдружність» на початок і кінець 2019 р.

Показник	Розрахункове значення		Напрямок позитивних змін
	На початок року	На кінець року	
Коефіцієнт покриття запасів	2,26	2,56	збільшення
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,89	0,91	збільшення;
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,42	0,41	збільшення;
Коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування)	8,77	10,55	нормативне значення
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,89	0,91	нормативне значення

Аналіз табл. 2.11 свідчить, що фінансово-економічна діяльність ТОВ «Агро – Співдружність» є стабільною та позитивною. Так, коефіцієнт фінансової незалежності збільшився на 0,02, в той же час значно збільшився коефіцієнт фінансової стабільності у 1,2 рази, що визначає здатність компанії своєчасно та швидко розрахуватися з власними зобов’язаннями.

Таким чином, у подальшому аналізі необхідно визначити сильні та слабкі сторони підприємства у внутрішньому середовищі (табл. 2.12).

Аналіз табл. 2.12 визначає слабки сторони діяльності сільськогосподарського підприємства «Агро-Співдружність». Так, на нашу думку найбільша внутрішня загроза для фінансовогоблагополучча компанії полягає у залежності від врожайності, що в свою чергу залежить від природно-кліматичних умов в регіоні; слабка еластичність ціни, а також значна залежність на рівень цін у галузі. У той же час компанія має ряд значних переваг, тобто керівництво сформувало сильні сторони ТОВ, а саме: широкий асортимент сільськогосподарської продукції високої якості, яку

пропонують на ринку за рахунок використання висококваліфікованих працівників та застосування інноваційних технологій, а саме фрегатного зрощування.

Таблиця 2.12 – Сильні та слабкі сторони підприємства ТОВ «Агро – Співдружність» у внутрішньому середовищі

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Широкий асортимент продукції 2. Висока якість продукції 3. Висока конкурентоспроможність 4. Слабка еластичність попиту 5. Постійні ринку збиту 6. Відсутність необхідності реклами 7. Власний технічний арсенал 8. Велика частина фрегатного зрощення 9. Власні зерносховища 10. Використання екологічно чистого добрива 11. Висококваліфікований персонал 12. Відсутність текучості кадрів 13. Показники фінансової стійкості є більшими за нормативні значення 14. Стабільний ріст продаж	1. Неповне фрегатне зрощення 2. Слабка еластичність ціни 3. Великі затрати на зрощення земель 4. Залежність ціни від світового рівня 5. Залежність обсягів врожаю від погодних умов 6. Розрізненість сільськогосподарчих володінь (велика відстань від одного господарства до іншого)

Наступним кроком аналізу ТОВ «Агро-Співдружність» є аналіз зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище складається з:

1. Законодавча влада:

Можливість лобіювати свої інтереси через владні структури, але нестабільність влади, незахищеність законодавством, мораторій на землю, можливість його відміни, загроза переведення сільськогосподарських виробників на податок на прибуток, навмисне розтягування процесу реєстрації договорів оренди.

2. Соціальні фактори:

Активна співпраця із соціальними програмами, регулярні внески у фонди доброчинності, регулярні соціальні виплати, забезпечення соціальних пільг.

3. Економічна ситуація:

Несприятлива економічна ситуація в країні та світі (криза), недофінансування державного бюджету, як результат спроби нелегального натиску на підприємства з метою отримання грошей.

4. Конкуренція:

Висока конкурентоспроможність фірми на українському ринку, але низька конкурентоспроможність усіх українських виробників на світовій арені перед лідерами-виробниками (ринок сої належить Бразилії – 60%)

5. Інші фактори:

Залежність від погодних умов, відсутність на українському ринку необхідної техніки, можливість розширення земель, так як пайщики віддають перевагу ТОВ «Агро-Співдружність» через гарну репутацію, регулярні виплати, високу ціну на оренду землі.

Для більш наглядного розуміння можливостей та загроз зовнішньою середовища необхідно побудувати табл. 2.9.

Таблиця 2.9 – Можливості та загрози внутрішнього середовища

Можливості	Загрози
15. Лобіювання інтересів через владні структури 16. Мораторій на землю 17. Відсутність податку на прибуток 18. Співпраця із соціальними програмами 19. Внески у фонди доброчинності 20. Висока конкурентоспроможність фірми 21. Можливість нарощення земель 22. Гарна репутація серед пайщиків	7. Нестабільність влади 8. Незахищеність законодавством 9. Можливість відміни мораторію 10. Навмисне розтягування процесу реєстрації договорів з боку влади 11. Несприятлива економічна ситуація в країні та світі 12. Низька конкурентоспроможність на світових ринках 13. Залежність від погодних умов 14. Відсутність на українському ринку необхідної техніки у продажу

На основі вище проведеного SWOT-аналізу необхідно проаналізувати всі наведені фактори. Розглядаюси сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища, необхідно визначити ключові механізми покращення, для перетворення слабких сторін у сильні, або принаймні, збільшення їх ефективності. Аналізуючи можливості та щагрощи зовнішнього підприємства необхідно визначити як збільшити ефективність можливостей підприємства ТОВ «Агро-Співдружність» та позначти шляхи подолання

загроз. Отже, фінальним етапом аналізу є зведена таблиця слабких та сильних сторон а також можливостей та загроз.

Для розробки ефективних механізмів господарської діяльності ТОВ «Агро-Співдружність» необхідно поєднати сильні сторони підприємства разом із можливостями зовнішньох середи для покращення виробництва.

Таблиця 2.13 – Матриця SWOT – аналізу

	Можливості	Загро
1	2	3

Таким чином, проведений фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «Агро-Співдружність» свідчить, що компанія функціонує ефективно та намагається нарощувати власні можливості, а саме у розрізі виробництва та реалізації сої. Так, проведений аналіз конкурентоспроможності серед основних конкурентів виробництва та реалізації основної сільськогосподарської продукції (сої) підтверджує міцні позиції ТОВ.

РОЗДІЛ 3
ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Моніторинг фінансових результатів діяльності, як засіб формування ефективного механізму господарювання ТОВ «Агро-Співдружність»

Входження України в світовий економічний простір і розвиток підприємцями зовнішньоекономічної діяльності зумовить необхідність врахування ними міжнародного середовища. Для цього доцільно знати і враховувати в своїй діяльності кон'юнктуру світового ринку , динаміку цін на сільськогосподарську продукцію та ресурси, масштаби імпорту конкуруючої продукції, можливості виходу на міжнародний ринок, економічні і політичні зміни зарубіжних країн. Врахування цієї інформації допоможе підприємцям ефективно приймати управлінські рішення.

Основна увага в керуванні господарством зосереджена на фінансовій діяльності підприємства, раціональному й ефективному використанні фінансових ресурсів. Фінансова діяльність охоплює сукупність операцій по перебуванню і використанню засобів і ефективному їхньому використанню в процесі виробництва і реалізації продукції і товарів, виконанні робіт, наданні послуг. Аналіз фінансового стану має своєю метою поліпшення організації фінансів і підвищення ефективності їхнього використання в процесі господарської діяльності. Зміст аналізу фінансового стану складається у вивченні розміщення і використання засобів виробництва, платоспроможності підприємства, забезпеченості власними коштами, стану виробничих запасів і власних або позикових засобів їхнього утворення, дисципліни в розрахунках з іншими підприємствами, організаціями і державою, використання засобів господарства за призначенням, виявлення шляхів підвищення ефективності використання фінансових ресурсів [45]

Отже, основна мета фінансового аналізу – оцінка минулої діяльності і положення підприємства на даний момент, а також оцінка майбутнього потенціалу підприємства.

Аналіз проводиться як по абсолютним, так і відносних показниках. Особливе значення має розрахунок відносних показників ліквідності і ринкової стійкості, а також рентабельності підприємства. Прибуток і рентабельність підприємства є важливими показниками ефективності виробництва [44]. Прибуток – це, з одного боку, основне джерело фондів підприємства, а з іншого боку – джерело доходів державного і місцевого бюджетів. Важливо при цьому враховувати не тільки розмір і приріст прибутку але і рівень рентабельності; знати скільки прибутку отримано на кожну гривню виробничих фондів.

На величину прибутку і рівень рентабельності впливають багато факторів. Прибуток і рентабельність підприємства є узагальнюючими показниками інтенсифікації виробничої і маркетингової діяльності.

Фінансовий стан підприємства характеризує стан і розміщення його засобів, що відображується в бухгалтерському балансі. Основними показниками фінансового стану є [45, с. 89]:

- забезпеченість власними оборотними коштами;
- відповідність фактичних запасів матеріальних засобів нормативу (фінансово-експлуатаційній потребі);
- забезпеченість запасів призначеними для них джерелами;
- платоспроможність підприємства.

У такий спосіб: фінансовий аналіз є однією з найважливіших функцій менеджменту, він дозволяє визначити конкурентоспроможність підприємства в ринковому сучасному середовищі [3; 47; 48].

Показник обсягу реалізації для підприємства в сучасних складних умовах господарювання має велике значення. Якщо обсяги реалізації продукції мають тенденцію до постійного зниження через відсутність належного попиту на неї, слід уважно проаналізувати всі обставини й фактори, що

формують цей попит. Треба також з’ясувати основні засади маркетингової політики підприємства, чи вона достатньо гнучка і активна, чи практикуються відмінні підходи на різних ринках тощо. При аналізі обсягу реалізації продукції треба вивчити її динаміку за кілька років, а також по кварталах і місяцях звітного року. Необхідно дати оцінку виконання плану за обсягом реалізації в цілому, в розрізі окремих груп видів продукції, зон реалізації тощо. Обов’язково слід зіставити обсяги виробництва, відвантаження і реалізації продукції та визначити основні причини можливих розходжень цих показників (табл. 3.1, рис. 3.1).

Таблиця 3.1 - Дані для зіставлення обсягів виробництва, відвантаження і реалізації продукції ТОВ «Агро-Співдружність», тис. грн.

Показник	За планом	Фактично	Абсолютне відхилення	Вплив на обсяг реалізації
1.Залишки нереалізованої продукції на початок періоду: - на складі;	350	400	+50	+50
2. Випуск продукції	2270	2276	+6	+6
3. Реалізація продукції	2950	2918	-32	
4. Залишки реалізованої продукції на кінець періоду: - на складі;	46	146	+76	-76
5. Зміна залишків нереалізованої продукції упродовж звітного періоду	-704	-742	+8	-8

Отже, абсолютне відхилення реалізації зумовлено дією таких факторів:

(50 + 50) + 6 + (- 76 – 62) = - 32

За даними табл. 3.1 план за обсягом реалізації не виконано на 32 тис. грн., що зумовлено безпосередньо скороченням обсягів відвантаження на 22 тис. грн. і негативним впливом зростання обсягів залишків товарів відвантажених на 10 тис. грн. У свою чергу, невиконання плану відвантаження продукції пояснюється позитивним впливом збільшення обсягу виробництва (+ 36 тис. грн.) і негативним впливом зростання залишків продукції на складі ТОВ (50 тис. грн.) у 2019 р.

Після вивчення цих найбільш загальних факторів слід перейти до докладного розгляду дії конкретних факторів, які можуть впливати на кінцевий обсяг реалізації продукції (рис. 3.1). Систематизуючи фактори, що впливали на реалізацію продукції, слід вирізнити фактори внутрішньої та зовнішньої дії.

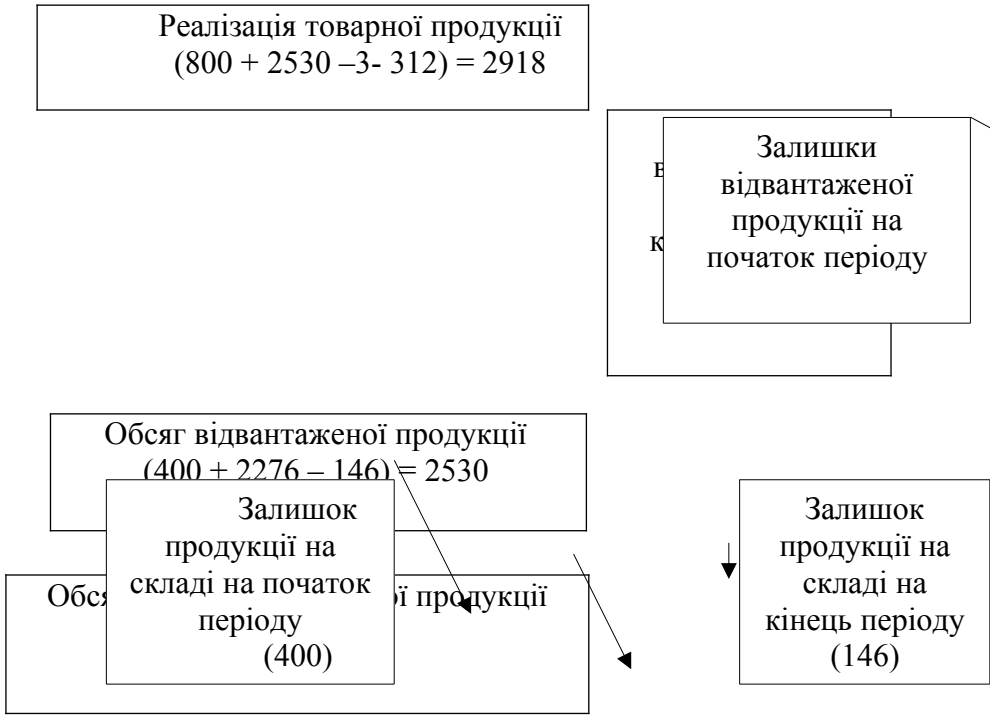


Рис. 3.1 – Схема зв’язку між показниками продукції, обсягу відвантаженої продукції та реалізованої товарної продукції

Крім того, потрібно зосередити увагу на виконанні плану відвантаження продукції споживачам.

Таблиця 3.2 – План обсягу реалізації ТОВ «Агро-Співдружність» 2019 р., тис. грн.

Показник	За планом	Фактично	Абсолютне відхилення	Вплив факторів
1.Товарна продукція	2270	2276	+ 6	+ 6
2. Зміна залишків продукції на складі	+ 10	+ 50	+ 40	- 40
3. Обсяг відвантаженої продукції	2600	2530	- 70	- 70
4. Зміна залишків товарів відвантажених	+ 60	+ 76	+ 16	- 16
5. Обсяг реалізації продукції	3000	2918	- 82	

Зростає значення зовнішньоекономічної діяльності для сільськогосподарського підприємств, вимогає постіно аналізувати обсяги поставок на експорт, терміни їх виконання, а також ефективність цих операцій мають бути одними з першочергових завдань аналізу реалізації продукції.

Значення, завдання та інформація для проведення аналізу використовуються наступні. Прибуток – один із основних господарських показників роботи підприємства. За його допомогою визначають рівень рентабельності, тобто прибутковість, а також ефективність функціонування підприємства. Прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації продукції і витратами на виробництво та її продаж. Якщо власні витрати перевищують грошові надходження від реалізації, мають місце збитки від реалізації.

Під час аналізу прибутку ТОВ «Агро-Співдружність» треба розв’язати такі завдання:

1. Оцінити виконання плану за прибутком в цілому і в розрізі окремих видів прибутків і збитків.
2. Вивчити динаміку фінансових результатів за ряд років.
3. Визначити та обрахувати вплив основних чинників на зміну суми прибутку від реалізації товарної продукції.
4. Оцінити рівень рентабельності продукції і підприємства.
5. Зробити підрахунок резервів зростання прибутку і рентабельності.

Аналіз прибутку здійснюється за даними фінансового звіту (форма №2). При цьому оцінку виконання плану прибутку (збитку) в цілому і по окремим його видах, вивчимо динаміку відповідних сум і зміни порівняно з минулим періодом 2019 р. (табл. 3.3).

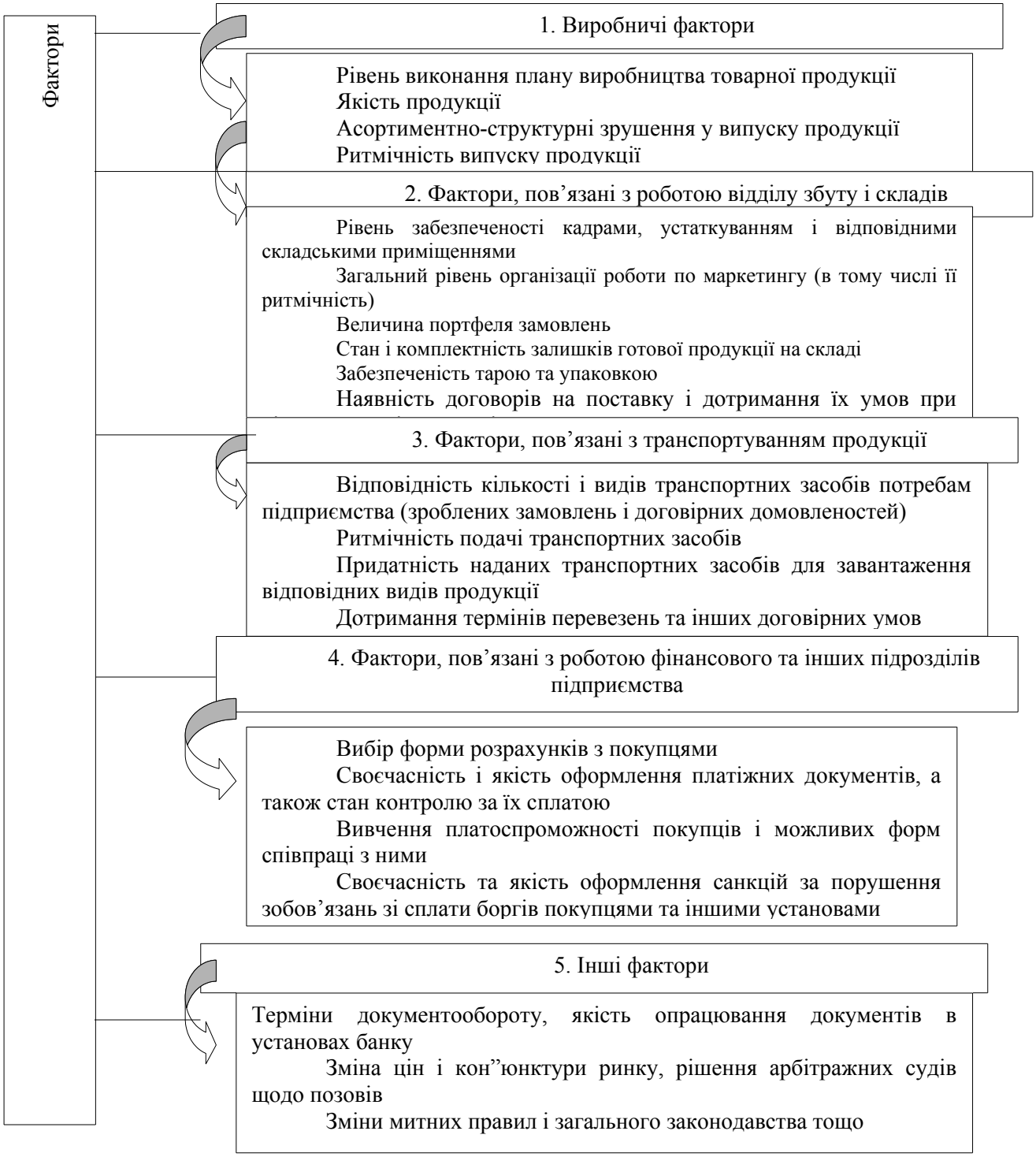


Рис. 3.2 – Фактори, які впливають на обсяг реалізації продукції

За даними табл. 3.3 можна зробити такі висновки. План за прибутком не виконано (-35,2%), прибуток не досяг плану на –387,3 тис. грн. Такі події відбулися через значне невиконання плану за прибутками від: реалізації товарної продукції (-34,8 тис. грн.) та іншої реалізації (-169,6 тис. грн.).

Таблиця 3.3 – Фінансові результати ТОВ «Агро-Співдружність»

Показник	2018 рік	2019 рік		Відхилення фактичних даних			
		За планом	Фактично	Від минулого року		Від плану	
				сума	%	сума	%
1.Прибуток від реалізації продукції (соя)	347	100	65,2	-281,8	-81,2	-34,8	-34,8
2.Прибуток (збиток) від іншої реалізації	1619,3	1000	830,4	-788,9	-48,7	-169,6	
Разом рядок 1+ рядок 2	1966,3	1100	895,6	-1070,7	-54,5	-204,4	-18,6
3.Інші: - доходи - витрати	 576,6 134,5		 1917,1 2100	 +1340,5 +1965,5	 +232,5 +1461,3	 +1917 +2100	
Разом	442,1		-182,9	-625	-141,4	-182,9	
4.Балансовий прибуток	2408,4	1100	712,7	-1695,7	-70,4	-387,3	-35,2

Підприємство має негативну динаміку зменшення прибутків (-70,4%). В роботі підприємства ще існують і значні негаразди, внаслідок чого резерви зростання прибутків становлять 2234,5 тис. грн. (134,5 + 2100).

Вивчаючи одержані суми прибутків за кілька років, було встановлєно, що склалася тенденція в їх зміні. У зв’язку з цим особливо ретельно досліджуємо якість прибутків. Це поняття характеризує достовірність розрахунку сум прибутків і збитків, що одержує підприємство. Керівники підприємства можуть відносно легко змінювати за власним бажанням такі види витрат, як витрати на рекламу, ремонтні роботи, науково-дослідницькі розробки і підготовку кадрів. Ці витрати, які можуть значно коливатися залежно від змін фінансової політики підприємства, називають у західних підручниках дискреційними. Форсоване скорочення таких витрат приводить до одночасного зростання прибутків, проте цей процес справедливо пов’язують і зниженням їхньої якості.

Аналіз показника співвідношення балансового прибутку й обсягу продаж підприємства за кілька років досить надійно констатує можливі погіршення якості прибутків (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 –Динаміка прибутків і обсягу продаж ТОВ “Агро-Співдружність”, тис. грн.

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік
1. Балансовий прибуток	586	2408,4	712,7
2. Обсяг продаж	944,9	2056,2	2918,2
3.Коефіцієнт прибутковості (рядок 1 / рядок 2)	0,62	1,17	0,24

Як видно з табл. 3.4, протягом трьох років коефіцієнт прибутковості має значні коливання, і ніяк не стабілізується. Такий характер змін може бути наслідком свідомого штучного збільшення (зменшення) фінансових результатів за допомогою бухгалтерських прийомів, які спотворюють картину господарської діяльності підприємства. Такі самі результати можуть бути внаслідок нестабільної роботи. А оскільки ТОВ “Агро-Співдружність»– підприємство, то на його стабільну роботу впливає багато факторів, і багато таких, які не залежать від роботи самого підприємства.

Аналіз виконання плану за прибутком від реалізації продукції починається з розрахунку впливу основних факторів. Необхідні розрахунки, щодо ТОВ «Агро-Співдружність» наведені в табл. 3.5. Обсяг реалізації в незмінних цінах у звітному періоді 2019 р. становив 90% від торішнього.

1713,5 * 0,9 = 1541,7

1366,5 * 0,9 = 1229,85

2430,4 * 0,798 = 1939,46

Вплив факторів розраховується наступним чином:

1) Вплив обсягу реалізації продукції:

311,85 – 347 = -35,15 тис. грн. (негативний вплив)

2) Вплив зміни цін:

490,94 – 311,85 = +179,09 тис. грн. (позитивний вплив)

у тому числі:

а) вплив зміни цін на готову продукцію:

2430,4 – 1541,7 = +888,7 тис. грн. (позитивний вплив)

б) вплив зміни цін на енергію тощо

- (1939,46 – 1229,85) = -709,61 тис. грн. (негативний вплив

3) Вплив собівартості продукції та асортиментно-структурних зрушень:

65,2 – 490,94 = -425,74

або –(2365,2 – 1939,46) = -425,74

Загальний вплив усіх факторів:

-35,15 + 179,09 – 425,74 = -281,8

Зменшення прибутку порівняно з минулим роком становило:

65,2 – 347 = -281,8

Таблиця 3.5 – Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на прибуток від реалізації на ТОВ “Агро-Співдружність”

Показник	За звітом у минулому	Реалізація 2019 р. в	Факти реаліз

Проаналізуємо прибутковість одного виду реалізованої продукції. Для такого аналізу визначають дію лише трьох факторів.. Вихідну інформацію для розрахунків впливу факторів на прибуток від реалізації ТОВ «Агро-Співдружність»наведено в табл. 3.6. Розрахунок впливу факторів на величину прибутку від реалізації продукції:

1.Вплив обсягу реалізації продукції в натуральному вираженні:

(-5873,45) * 0,0011 = -6,46 тис.грн.

або 60 * (48672 / 54545,45 – 1) = -6,46 тис. грн.

2.Вплив зміни собівартості продукції:

- (+8,5) * 48672 = -413712 грн.

3.Вплив зміни цін:

8,7 * 48672 = +423446,4

Разом	+9727,94

Таблиця 3.6- Вихідні дані для розрахунку впливу факторів на прибуток від реалізації на ТОВ “Агро-Співдружність”, тис. грн.

Показник	За планом	Фактично

Два фактори негативно впливали на суму прибутку і зменшили його на 420172 грн., проте резерв становив лише 6,46 тис. грн. Під час аналізу прибутків або збитків від іншої реалізації потрібно зіставляти фактичні дані з планом або аналогічними сумами за попередній період.

Проаналізуємо загальні зміни прибутку від реалізації (табл. 3.7).

Як видно з таблиці 3.7 зниження прибутку від реалізації продукції на 238,2 тис. грн., або 44,93 %, зумовлене ростом виручки від реалізації лише на 141,9 % (862 тис. грн.), в той час, як збільшилась собівартість реалізації продукції на 173,08 % (998,7 тис. грн.) і збільшились управлінські витрати на 155,61 % (109,6 тис. грн.). Отже скорочення витрат є резервом зростання прибутку від реалізації продукції сільськогосподарського підприємства. Загальна сума резерву складає: 998,7 -8,1 + 109,6 = 1100,2

Подальше обстеження прибутку від реалізації ТОВ «Арго-Співдружність» складається з розрахунку факторів, що впливають на його обсяг:

1. Зміна відпускних цін на продукцію;
2. Зміна обсягу продукції;
3. Зміна в структурі реалізованої продукції;
4. Зміна в собівартості продукції;
5. Зміна в собівартості за рахунок структурних змінів в складі продукції:

Таблиця 3.7 – Оцінка прибутку від реалізації на ТОВ “Агро-Співдружність”, тис. грн.

Показники	2018 рік	2019 рік	Відхи-лення в сумі (+,-)	2018 р. в % до 2019
1. Виручка від реалізації продукції	2056,2	2918,2	+862	141,9
2.Собівартість реалізації продукції	1366,5	2365,2	+998,7	173,08
3. Комерційні витрати	60,1	52	-8,1	86,52
4. Управлінські витрати.	197,1	306,7	+109,6	155,61
5.Прибуток від реалізації продукції	432,5	194,3	-238,2	44,93

Вихідні дані для факторного аналізу прибутку від реалізації продукції наведені в табл. 3.8.

Таблиця 3.8 – Факторний аналіз прибутку ТОВ «Агро-Співдружність» від реалізації

Показники	2018 р	Реалізація 2019р. в цінах 2018 р і собівартості	2019 р
1. Виручка від реалізації продукції	2056,2	2041,7	2918,2
2. Собівартість реалізованої продукції	1366,5	1229,85	2365,2
2. Прибуток від реалізації	347	311,85	6,53

Враховуючи показники табл. 3.8, розрахуємо вплив на прибуток від реалізації головних факторів.

1. Зміна відпускних цін на продукцію шляхом порівняння показників, що складає 876,5 тис. грн. (2918,2 – 2041,7).

2. Зміна обсягу реалізації продукції шляхом помноження прибутку минулого періоду на коефіцієнт зміни обсягу реалізації продукції в оцінці по собівартості минулого періоду: 312,3 тис. грн. (347 * 1229,85 / 1366,5) і порівняння цієї суми з прибутком минулого періоду, тобто 352,3 – 347 = 5,3 тис. грн.

3. Зміна в структурі реалізованої продукції сільськогосподарського підприємства шляхом наступного розрахунку: величина прибутку минулого періоду коригується на різницю коефіцієнта зміни обсягу реалізації продукції в оцінці по відпускним цінам і коефіцієнта зміни обсягу реалізації продукції по собівартості 2018 р.. За даними таблиці 3.8. це виглядає так:

347 * (2041,7 / 2056,2 – 1229,85 / 1366,5) = -31,924 тис. грн.

Таким чином, значні зміни в структурі реалізації зменшили суму прибутку від реалізації.

4. Зміна в собівартості продукції шляхом порівняння, що в сумі складає 1135,35 тис. грн. (92365,2 – 1229,85).

5. Зміна в собівартості за рахунок структурних змін в складі продукції шляхом порівняння собівартості минулого періоду (2010 року), скорегованої на коефіцієнт росту обсягу продукції, з собівартістю минулого періоду фактично реалізованої продукції в звітному періоді:

1366,5 * 2041,7 / 2056,2 – 1229,85 = -127,01

6. Зміна цін на матеріали і тарифи на послуги (електроенергія, водопостачання, перевезення і т. ін.). На ТОВ «Агро-Співдружність» зростання цін на тарифи, на послуги в загальній сумі склали 9,5 тис. грн., що призвело до зниження прибутку в цій сумі.

7. Зміни витрат на 1 грн. продукції шляхом порівняння собівартості 2018 року реалізованої продукції 2019 року і фактичної собівартості, обчисленої з обліком зміни цін на матеріальні і інші ресурси. Таким чином, скорочення на 15 тис. грн. (1229,85 – 1214,85) витрат на 1 грн. продукції

позитивно вплинуло на прибуток, що є результатом режиму економії, що використовується на ТОВ “Агро-Співдружність”. Окрім вищезгаданих факторів проаналізуємо випадки порушення господарської дисципліни: економія, що з’явилася внаслідок порушення стандартів і технічних умов, невиконання планових заходів з техніки безпеки і інше. На ТОВ ці фактори збільшили суму прибутку на 74,884 тис. грн. Результати факторного аналізу доцільно з’єднати в табл. 3.9.

8.

Таблиця 3.9 – Результати розрахунків впливу факторів на прибуток від реалізації продукції на ТОВ «Агро-Співдружність»

Показники	Сума змін (+,-)	в % до загального відхилення прибутку
Відхилення прибутку – усього, в тому числі за рахунок факторів:	-238,9	-100
Збільшення комерційних витрат	+8,1	+3,39
Рост управлінських витрат	-109,6	-45,88
Збільшення відпускних цін на продукцію	+876,5	+366,88
Збільшення обсягу продукції	+200	+83,72
Зміни в структурі продукції	-31,924	-13,36
Збільшення в собівартості продукції	-1135,35	-475,24
Зміни в собівартості за рахунок структурних змін в складі продукції	-127,01	-53,17
Зростання цін на матеріали і тарифів на послуги	-9,5	-3,98
Скорочення рівня витрат	+15	+6,28
Порушення господарчої дисципліни	+74,884	+31,35

Отже, згідно проведеного факторного аналізу реалізації продукції на ТОВ «Агро-Співдружність», тобто аналізу впливу факторів на відхилення реалізації продукції ми отримали такі показники: відхилення прибутку усього склало зменшення в розмірі 238,9 тис. грн., в тому числі за рахунок факторів:

- зменшення комерційних витрат на 8,1 тис. грн.
- зростання управлінських витрат на 109,6 тис. грн.
- збільшення відпускних цін на продукцію 876,5 тис. грн.
- збільшення обсягу продукції на 200 тис. грн.
- зміна в структурі продукції на – 31,924 тис. грн.

- збільшення в собівартості продукції на 1135,35 тис. грн.

- зміна в собівартості за рахунок структурних змін в складі продукції – 127,01 тис. грн.

- зростання цін на матеріали і тарифів на послуги 9,5 тис. грн.

- скорочення рівня витрат 15 тис. грн.

- порушення господарчої дисципліни + 74,884 тис. грн.

Згідно цих факторів видно, що найбільше спричинило падіння прибутку від реалізації продукції, при тому, що дохід (виручка від реалізації продукції) навіть трохи збільшився в 2019 році у порівнянні з 2018 роком. Це, насамперед, збільшення в собівартості продукції, а також збільшення управлінських витрат. Тому звідси можна зробити висновок: якщо ТОВ в змозі то воно повинно зменшити собівартість продукції підібравши, наприклад, інших постачальників, продукція яких дешевша за продукцію існуючих постачальників. А також підприємству треба зменшити управлінські витрати, шляхом зменшення, наприклад, заробітної плати управлінського персоналу.

Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості підприємства або продукції, що виробляється. У загальній формі рентабельність розраховується як відношення прибутку до витрат чи застосованих ресурсів (капіталу).

Рентабельність застосованих (інвестованих) ресурсів є рентабельністю підприємства. Цей показник може бути визначений як відношення прибутку підприємства до сукупності виробничих фондів, балансових активів, власного чи акціонерного капіталу. Останній показник цікавить насамперед акціонерів і майбутніх інвесторів, оскільки він визначає верхню межу дивідендів.

Рентабельність продукції характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Передусім обчислюється рентабельність усієї реалізованої продукції як відношення прибутку від реалізації до повної

собівартості реалізованої продукції. Рентабельність продукції можна також розрахувати відношенням прибутку до обсягу реалізованої продукції.

Серед чинників, які впливають на собівартість продукції, треба звернути особливу увагу на час випуску продукції. В перший рік, як правило, рентабельність дуже низька, проте наступні кілька років спостерігається підвищення її рівня. Згодом її величина стабілізується, а в кінці виробництва навіть може почати падати. Однією з причин зростання рентабельності або супровідним їй чинником може бути збільшення обсягів виробництва цієї продукції. Вивчення впливу обсягу виробництва на рівень рентабельності – цілком самостійне питання аналізу прибутковості підприємства. Для цього рекомендується будувати графік розрахунку критичної точки обсягу виробництва (рис. 3.3).

Використаємо дані табл. 3.6 за звітом і додатково врахуємо, що постійні витрати, які не залежать від змін обсягу виробництва, взагалі становлять 358,7 тис. грн. а змінні витрати – 1,3 грн. на одиницю продукції. Наведені дані наносимо на графік, в якому по горизонтальній осі відкладається обсяг випуску продукції у натуральному вираженні, а по вертикальній – вартість випуску в цінах реалізації за винятком ПДВ і загальна її собівартість. Лінія ОВ показує вартість продукції, АБ – постійні витрати, АС – змінні витрати. Тоді вертикальна лінія В1О1 відображає величину вартості реалізованої кількості продукції, яка поділяється на такі складові частини: відрізок О1Б1 – постійна частина витрат, Б1С1 – змінні витрати і С1В1 – фактичний прибуток при випуску 48672 центнер даної продукції.

Графік дає змогу провести ряд аналітичних розрахунків. Насамперед точка перетину лінії вартості продукції ОВ і лінії собівартості випуску АС являє собою той критичний обсяг виробництва, при якому виручка за продукцію дорівнює її собівартості. Перпендикуляр з точки Ск на горизонтальну вісь до точки Ок показує критичний обсяг виробництва – 38000 центнер. При виробництві продукції нижче цього обсягу підприємство буде працювати зі збитком, при перевищенні одержить прибуток. Як було

вже встановлено розрахунками, при обсязі виробництва 48672 центнерів прибуток становить 65,2 тис. грн., який на графіку показаний відрізком С1В1.За допомогою цього графіка можна проаналізувати різні варіанти обсягів виробництва і визначити ступінь їх прибутковості. Проте слід мати на увазі, що цей графічний метод передбачає ряд допущень та умовностей:

1) незмінність постійної частини витрат для будь-якого обсягу виробництва;

2) повну пропорційність зміни змінних витрат;

3) стабільні, незмінні ціни;

4) випуск одного виду або однорідної продукції.

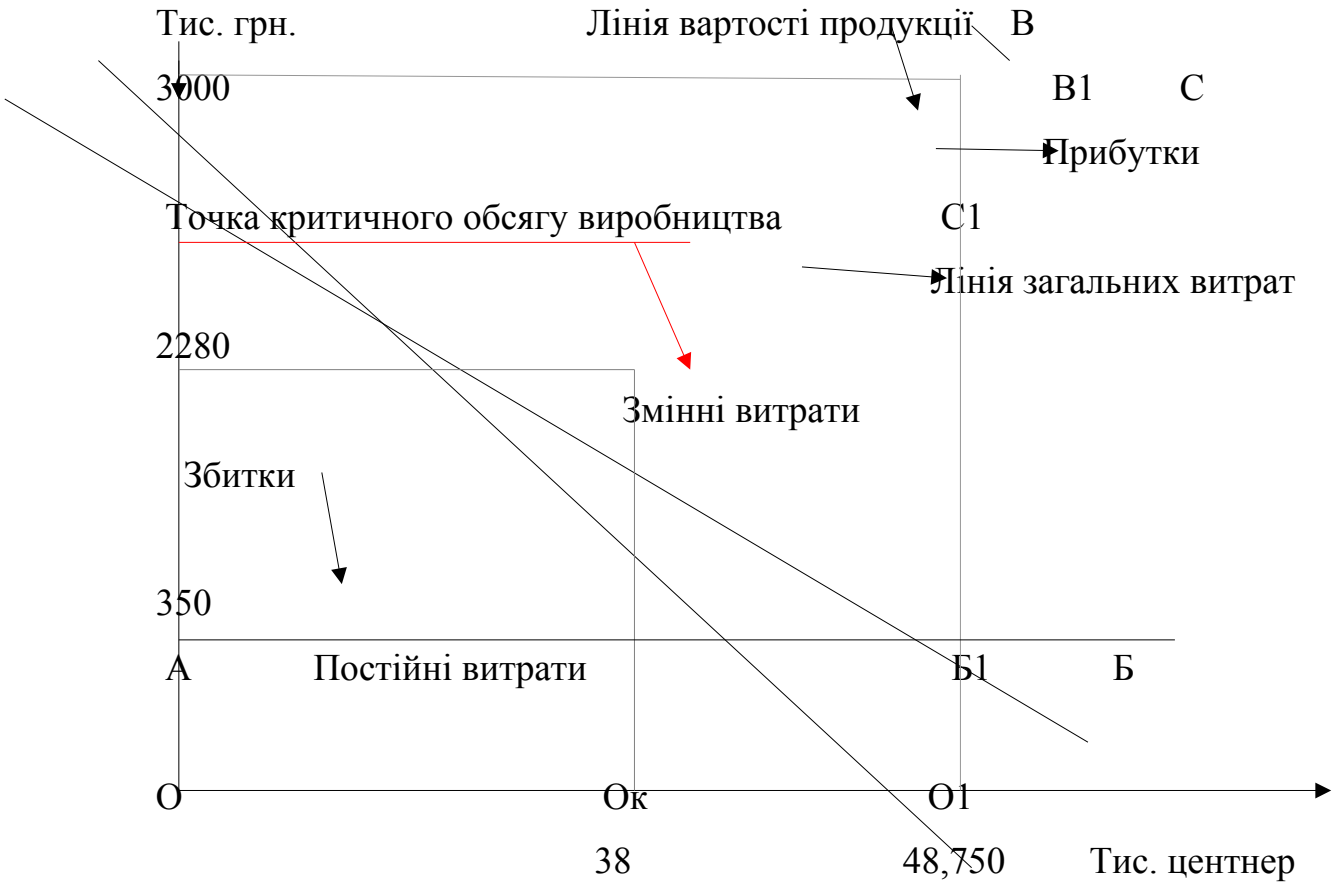


Рис.3.3 – Графік визначення точки критичного обсягу виробництва

В дійсності всі ці умови витримати незмінними не вдається. Проте для початкового аналізу варіантів обсягу виробництва цей графічний метод може

бути дуже корисним і наочним. У подальшому аналізі можна застосувати точніші розрахунки відносно бажаного варіанта обсягу виробництва.

Рентабельність усієї реалізованої продукції можна визначити за даними таблиці 3.5. Фактична рентабельність продукції за минулий рік становила:

Рм = 347 * 100 / 1366,5 = 25,39 %

Аналогічний показник за звітний рік становив:

Рз = 65,2 * 100 / 2365,2 = 2,76

Отже, загальне зменшення цього показника за рік становило 22,63 %. Показник рентабельності продукції в цілому по підприємству може змінитися внаслідок зміни рентабельності окремих видів продукції та асортиментно-структурних зрушень у реалізованій продукції.

Рентабельність підприємства – найбільш узагальнюючий показник його діяльності. В ньому синтезуються всі фактори виробництва і реалізації продукції, оборотність господарських коштів і позареалізаційні фінансові результати. За даними табл 3.3 і 3.5 виконаємо належні розрахунки і занесемо їх у табл 3.10.

Таблиця 3.10 -Показники, що характеризують діяльність підприємства

Показник	2018 рік	2019
		За планом

Рентабельність підприємства у звітному періоді становила 18,5 % і була більша за планову на 0,1 %. Проти минулого року зменшення на 8,4 %. Зміна цього показника є результатом дії двох факторів, %:

1) зміни реалізації на 1 грн. виробничих фондів

(63,03 – 19,17) * 140,55 / 100 = 61,65;

2) зміни прибутку на 1 грн. реалізації продукції

(29,32 – 140,55) * 63,03 / 100 = -70,108

Разом -8,4.

Отже, зниження рентабельності підприємства пояснюється виключно зниженням рентабельності продукції. Використання виробничих фондів, навпаки, покращилось, внаслідок чого цей показник підприємства збільшився на 61,65 %.

Існують такі складові підвищення прибутку від реалізації продукції для ТОВ «Агро-Співдружність»:

1. Збільшення обсягу реалізації продукції;

2. Зниження собівартості продукції;

3. Збільшення обсягу продукції з більшою величиною рентабельності, тобто зміна складу й асортименту продукції;

4. Зміна цін на реалізовану продукцію.

З ростом обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості продукції, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більше обсяг виробництва, тим за інших рівних умов більше сума одержуваного підприємством прибутку.

Зниження собівартості продукції – найважливіше джерело зростання прибутку підприємств. Вирішальною умовою зниження собівартості продукції служить безперервний технічний прогрес. Упровадження нової техніки, комплексна механізація й автоматизація виробничих процесів, удосконалювання технології, упровадження прогресивних видів матеріалів дозволяють значно знизити собівартість продукції [43].

Серйозним резервом зниження собівартості продукції є розширення спеціалізації і кооперування. На спеціалізованих ділянках з масово-потоковим виробництвом собівартість продукції значно нижче, ніж на тих, які виробляють цю ж продукцію в невеликих кількостях.

Найважливіше значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках хазяйновитої господарчо-виробничої діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат по обслуговуванню виробництва і керуванню, ліквідації видатків від непродуктивних витрат [43].

Значні резерви зниження собівартості, укладені в скороченні збитків від шлюбу й інших непродуктивних витрат. Вивчення причин шлюбу, виявлення його винуватця дають можливість здійснити заходи, щодо ліквідації збитків від шлюбу, скороченню і найбільш раціональному використанню відходів виробництва [42].

Отже, підприємство повинне вибрати оптимальний варіант ціни таким, щоб невелике її відхилення як у ту, так і в іншу сторону, від обраного розміру приводило до скорочення загального розміру прибутку по даному виду продукції. Це означає, що ціна на продукцію повинна бути оптимальною.

3.2 Аналіз формування ефективного механізму господарюввання ТОВ «Арго-Співдружність»

З масовою організацією фермерських (селянських) господарств аграрна економіка стане більш конкурентноздатною. Фермерські господарства спроможні збільшити виробництво і поповнити торгівлю продуктами харчування і тим самим зробити вагомий внесок у вирішення національної продовольчої проблеми. Зрозуміло, високотоварні, конкурентоздатні господарства будуть сформовані при сприятливих умовах за певний час, але саме в наш час закладаються економічні, законодавчі, нормативні, організаційні підвалини агро бізнесу.

Для підвищення ефективності функціонування фермерських господарств потребують першочергового вирішення такі питання:

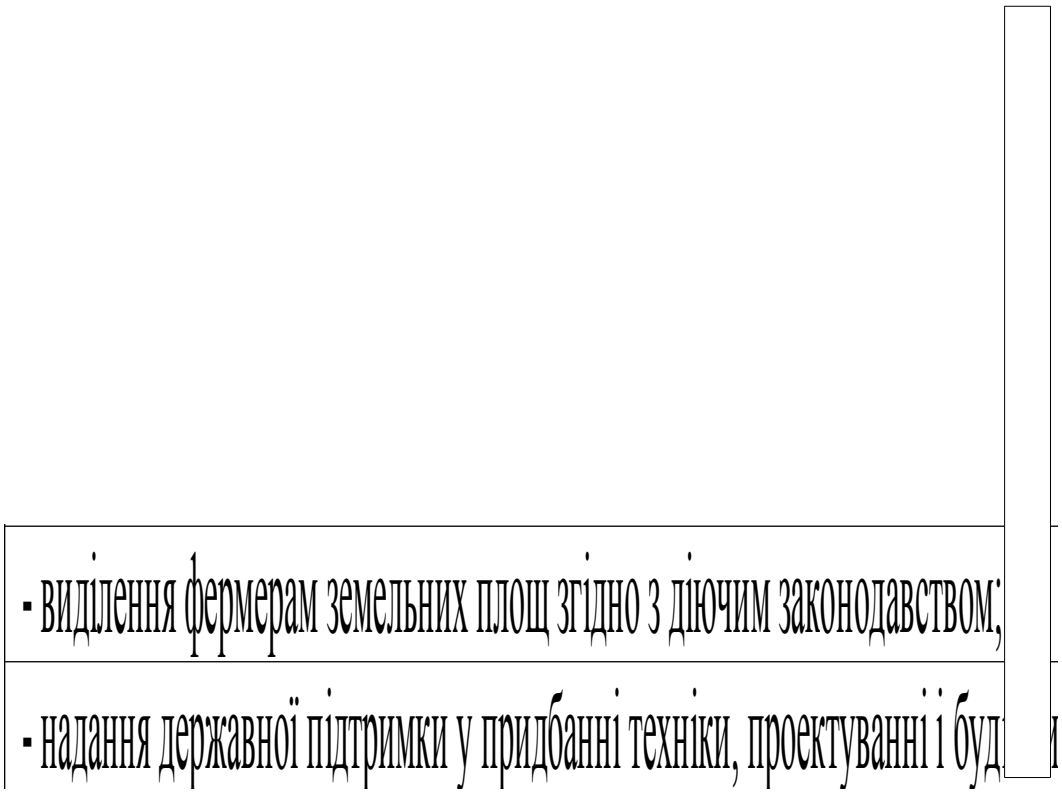


Рис. 3.4 – Ефективності функціонування фермерських господарств

В системі регулювання виробничих процесів з метою забезпечення стабільного і високоефективного аграрного виробництва, недосконаліть якого в сучасних умовах негативно позначається на результативності галузі та забезпеченні продовольчої безпеки країни, важливу роль відіграє господарський механізм.

У карті конкуренції зазвичай ТОВ «Агро-Співдружність» оцінюють запропоновану потенційними постачальниками вартість потрібного їм товару чи послуги та інші умови, що висуваються. До цих умов відносяться строки постачання, умови постачання за базисом Incoterms 2010, умови оплати, що можуть корегуватися та пропонувати покупцю сплатити за отримані товари (послуги) як попередньо, так і по факту отримання товару (послуги) через який-небудь встановлений у твердій оферті час. До умов, що зазвичай попередньо встановлюються покупцем та потім залишаються незмінними,

або майже не змінними, відносяться: валюта постачання, тип ціни (з ПДВ або без) та інші. Звісно за умов експорту ТОВ, як потенційний постачальник, не може запропонувати вартість товару чи послуги з ПДВ. І це є ще одним стимулом до створення представництв на територіях, де «Агро-Співдружність» встановив партнерські відносини з користувачами продукції сільськогосподарського призначення.

Наглядно етапи процесу збуту сільськогосподарської продукції від пошуку потенційного замовника до підтвердження закупу у підприємства відображені схематично на рис. 3.5.

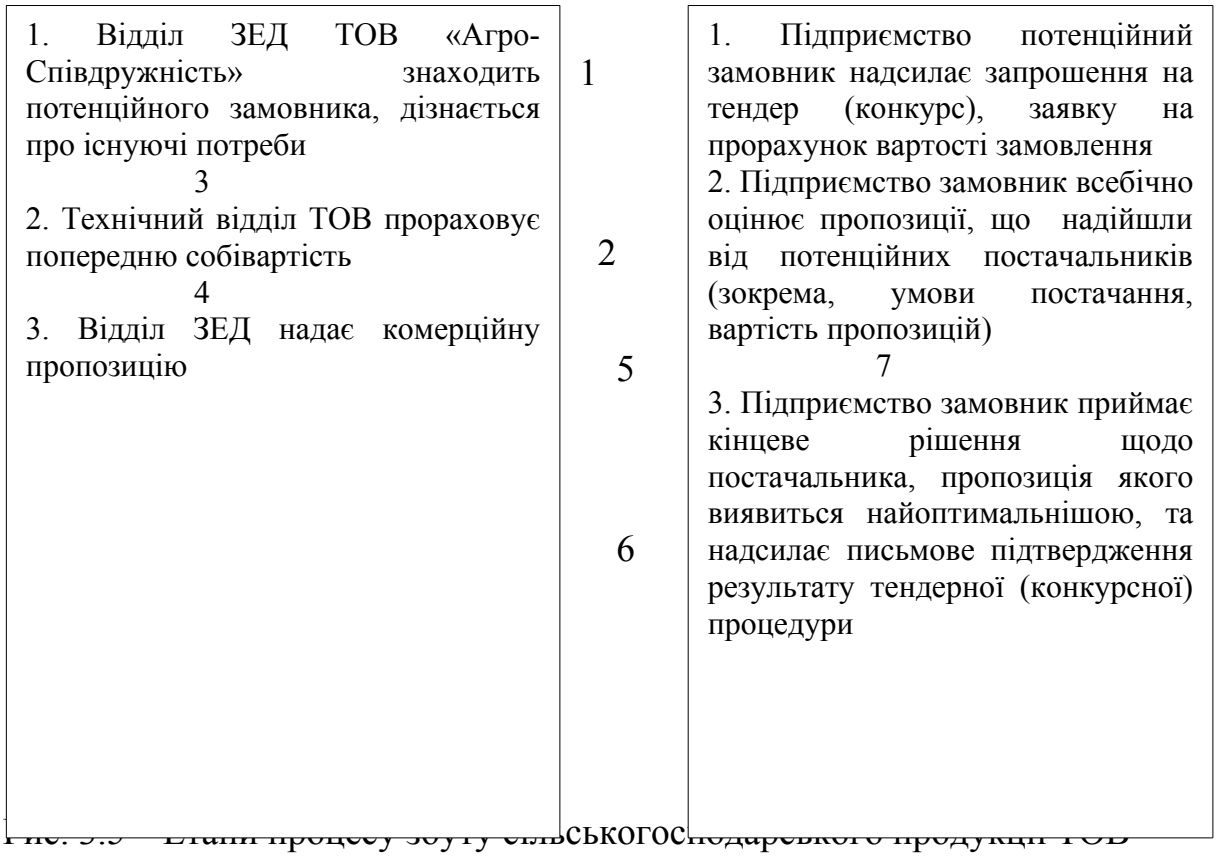


Рис. 3.5 – Етапи процесу збуту сільськогосподарської продукції ТОВ «Агро-Співдружність» на зовнішніх ринках

На другому етапі роботи спеціалістів відділу збуту, коли отримано підтвердження поставки на партнерське підприємство, відбувається контрактація отриманих замовлень із покупцями, погоджується. Тільки потім ставиться замовлення на виробництво та передається на опрацювання до технічного та виробничого відділів.

У разі виникнення яких-небудь додаткових питань від відділів підприємства до кінцевого замовника, або виникають будь-які додаткові побажання кінцевого замовника, спеціалісти відділи збуту є сполучною ланкою між ними. Але поряд із цим є фактори, що значно впливають на конкурентоздатність продукції підприємства на зовнішніх ринках. Можна запропонувати більш ефективний маркетинговий спосіб вирішення цієї проблеми. Таким вирішенням може бути відкриття представництва фірми на територіях країн де найчастіше виникає така проблема. Звісно, це може бути значним фактором, що впливає на збільшення конкурентоспроможності підприємства на зовнішніх ринках. У той же час, на нашу думку, для підвищення конкурентоспроможності ТОВ «Агро-Співдружність» потрібно впроваджувати інноваційні заходи, а саме, організаційні інновації – створення відділу маркетингу. Основною функцією відділу маркетингу, як і всього підприємства є продаж продукції, що включає:

• організацію оптового продажу продукції і просування її до споживача в те місце, де вона потрібна, у той час, коли вона потрібна, у таких кількостях, у яких вона затребувана, і такої якості, що задовольняє покупців;

- добір покупців і висновок договорів постачання;

- вибір місця збереження запасів готової продукції й організація належного її збереження;

- визначення системи переміщення готової продукції до місць збереження і продажі;

- впровадження автоматизованої системи керування запасами;

- впровадження автоматизованої системи опрацювання замовлень, договорів;

- вибір засобів і маршрутів транспортування продукції до місць продажів;

- організацію вантажно-розвантажувальних робіт;

- організацію системи формування попиту, стимулювання збуту, реклами;

- проведення цілеспрямованого асортиментної політики;

- проведення цілеспрямованого цінової політики;

- узгодження з зацікавленими підрозділами підприємства асортименту й обсягів продукції, цін, знижок і надвишок до них, витрат на рекламні заходи і ресурси;

- розгляд і задоволення претензій і рекламацій, що поступили від покупців і партнерів по бізнесу на продукцію підприємства;

- забезпечення скоординованих із планом виробництва по термінах, обсягам і асортименту постачань сировини і матеріально-технічних ресурсів;

- організацію належної цілості матеріальних ресурсів і високого рівня механізації транспортно-складських операцій;

- здійснення належного урахування ресурсів і представлення достовірних звітних даних.

3.3 Оцінка ефективності заходів щодо вдосконалнннння механізмів господарювання на ТОВ «Агро-Співдружність»

Впроваджуючи будь-які інноваційні заходи потрібно попередньо ретельно прорахувати та проаналізувати які грошові, часові, чи інше витрати будуть потрібні для цього та чи не виявиться таке впровадження збитковим. Також потрібно прорахувати термін окупності впровадженої інновації, щоб чітко розуміти які оперативні, тактичні та стратегічні плани повинна скласти для себе компанія.

Розрахуємо витрати на створення нового представництва підприємства ТОВ «Агро-Співдружність». Зважаючи, що витрати пов’язані із наймом фахівців у відповідній сфері діяльності та придбанням необхідної комп’ютерної техніки (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Перелік витрат необхідних для впровадження ІІП на ТОВ «Агро-Співдружніст» у 2019 р.

Показник

Отже, згідно табл. 3.10 калькуляція витрат на реалізацію проекту складе 200000 грн., період реалізації – 2 роки. Зауважимо, що реалізація ІІП щодо створення нового відділу тісно пов’язана зі збільшенням обсягу продажу сільськогосподарської продукції за рахунок активізації маркетингово-збутової політики на міжнародному ринку, а, як відомо, у 2019 р. чистий прибуток ТОВ склав 433146 грн., тому у 2019 р. та 2020 р. цей показник повинен збільшитися (табл. 3.12).

Таблиця 3.12 – Прогноз чистого прибутку ТОВ «Агро-Співдружність» на 2018-2021 рр.

2019 р. (фактичні данні)	2020 р. (прогноз)	Темп приросту, %	2021 р. (прогноз)	Темп приросту, 2021 р./ 2019 р
433146	454803,3	5%	468447	3%

Зазначимо, що зібльшення чистого прибутку – одне з головних завдань стратегії розвитку компанії у керівництва. Як відомом, що кожний інвестиційний процес пов’язаний з ризиком. У зв’язку з цим при ухваленні рішень про фінансування проекту необхідно враховувати чинник часу, тобто

оцінювати витрати, виручку, прибуток від реалізації того або іншого проекту з врахуванням часових змін.

Слід враховувати також упущені можливості у витяганні доходу в результаті використання засобів, які будуть отримані в майбутньому. Це означає, що сьогоднішня цінність майбутніх доходів має бути виміряна з врахуванням цих чинників, для цього використаємо ставку дисконтування. Даний показник розрахуємо за кумулятивним методом, що враховує такі складові як: безризикову норму прибутковості та норму прибутковості (премія за ризики макро та мікро рівнів), яка покриває несистематичні ризики, що є характерними саме для даного проекту [52, с. 33].

Безризикова ставка доходу зазвичай визначається за допомогою ставки доходу за довготерміновими державними облігаціями (обумовлено низьким ризиком неплатоспроможності та включає рівень інфляції) [53, с. 95].

Премію за ризик вкладання в дане підприємство розглянемо з урахуванням ризиків мікро та макро рівнів (табл. 3.13), оскільки, як відомо, на діяльність підприємства впливають як зовнішні (макропоказники) так і внутрішні (мікропоказники) фактори.

Таблиця 3.13 – Рівень та фактори ризику інвестиційно-інноваційного - проекту на прикладі ТОВ «Агро-Співдружність»

Рівень ризику	Фактори ризику	Нормативні значення	Премія за ризик, %
аль ики) Галузеві	Премія за галузевий ризик для підприємств	1-7%* залежить від галузі	3 %
	Розмір компанії (чим < тим вищий ризик)	0-3 %	1,5 %
	Диверсифікація (виробнича та територіальна)	0-3 %	1,5 %
	Диверсифікація, що залежить від клієнтів	0-3 %	1,0 %
	Якість управління (компанія не залежить від однієї ключової фігури, але відсутній управлінський резерв)	0-2 %	1,0 %

Ризики (мікро) інвестування в дане підприємство			
	Фінансова структура	0-3 %	1,0 %
Всього		-	9,0 %

Розмір ризиків мікро рівня залежить від: розміру компанії (чим < тим вищий ризик); диверсифікації (виробнича та територіальна); диверсифікації, що залежить від клієнтів та якості управління підприємством [55].

ТОВ реалізує один вид продукції, але має виходи на зовнішній ринок. В результаті оцінки ділової активності був зроблений висновок, що фінансова структура не знаходиться на досить високому рівні. Але можна передбачити, що вона буде надалі зростати, тому премію за ризик – 1,0%. Таким чином ставка дисконтування для інноваційно-інвестиційного проекту на «Агро-співдружність» становить 14,5% (безризикова норма прибутковості – 5,5% та премія за ризик – 9%) [53].

На основі табл. 3.12 розрахуємо основні показники ефективності інноваційно-інвестиційного проекту, а саме: чистий приведений дохід, період окупності та внутрішня норма доходності.

Визначимо чистий приведений дохід (NPV), тобто суму коштів яку отримає ТОВ після впровадження проекту у кінці 2020 року, з урахуванням ставки дисконтування (табл. 3.4).

$$NPV = -200000 + \frac{454803}{(1+0,145)^1} + \frac{468447}{(1+0,145)^2} = 554522 \text{ грн.} \quad (3.1)$$

Чистий дисконтований дохід представляє собою оцінку сьогоднішньої вартості потоку майбутніх доходів. Згідно розрахунків ця величина позитивна та складає 554522 грн. Тобто виконується необхідна умова ефективності проекту (NPV>0), що означає перевищення результатів над витратами (див. рис. 3.1).

Наступний показник оцінки ефективності – внутрішня норма доходності (IRR), розуміють ставку за якою чистий дисконтований дохід дорівнюється нулю.

$$NPV = = -200000 + \frac{454803}{(1+2,044)^1} + \frac{468447}{(1+2,044)^2} = 0 \quad (3.2)$$

Внутрішня норма доходності проекту складає 204,4% (204,4% > 14,5%), проект є ефективним. Індекс рентабельності становить (PI):

$$PI = \left(\frac{454803}{(1+0,145)^1} + \frac{468447}{(1+0,145)^2}\right) \Big/ 200000 = 4 \quad (3.3)$$

Цей показник характеризує рівень доходу на одиницю витрат, тобто сума результату проекту більша ніж інвестиційні витрати. Це означає, що наприкінці 2014 року грошові потоки перевищать грошові відтоки в 4 рази.

Період окупності дисконтований (DPP) – найпопулярніший показник оцінки ефективності серед інвесторів, показує через скільки років повернуться витрати на інвестиції.

$$PP = \frac{200000}{\frac{454803}{(1+0,145)^1} + \frac{468447}{(1+0,145)^2}} = 97 \text{ днів} \quad (3.4)$$

Період окупності дорівнює 97 днів (3 місяця). Запланований період окупності на початку проекту складав – 2 роки, згідно існуючих показників

інвестицій повернуться раніше, що є позитивною характеристикою проекту. Таким чином, інноваційно-інвестиційний проект з створення нового відділу бенчмаркетингу на ТОВ « Агро-Співдружність» є ефективним.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Агропромисловий комплекс складає приблизно 18% ВВП України, він є одним з основних бюджетоутворюючих та експортоорієнтованих секторів національної економіки. В умовах кризи економіка країни вимагає, як ніколи, інтенсивного виробництва у цій галузі. Така орієнтованість повинна бути спрямована не тільки на відновлення економічних ресурсів та сил після важкого періоду кризи, але й також повинна забезпечити стабільність та безпечність розвитку економіки країни. Сільськогосподарський сектор є одним з найважливіших сегментів економіки України. Ця галузь є однією важливою не тільки для внутрішнього ринку країни, але й також є важливою експортно-орієнтованою галуззю.

У кваліфікаційній роботі проаналізовано діяльність ТОВ «Агро-Співдружність», як сільськогосподарської компанії. згідно проведеного факторного аналізу реалізації продукції на ТОВ «Агро-Співдружність», тобто аналізу впливу факторів на відхилення реалізації продукції ми отримали такі показники: відхилення прибутку усього склало зменшення в розмірі 238,9 тис. грн., в тому числі за рахунок факторів:

- зменшення комерційних витрат на 8,1 тис. грн.
- зростання управлінських витрат на 109,6 тис. грн.
- збільшення відпускних цін на продукцію 876,5 тис. грн.
- збільшення обсягу продукції на 200 тис. грн.
- зміна в структурі продукції на – 31,924 тис. грн.
- збільшення в собівартості продукції на 1135,35 тис. грн.
- зміна в собівартості за рахунок структурних змін в складі продукції – 127,01 тис. грн.
- зростання цін на матеріали і тарифів на послуги 9,5 тис. грн.
- скорочення рівня витрат 15 тис. грн.
- порушення господарчої дисципліни + 74,884 тис. грн.

Згідно цих факторів видно, що найбільше спричинило падіння прибутку від реалізації продукції, при тому, що дохід (виручка від реалізації продукції) навіть трохи збільшився в 2019 році у порівнянні з 2018 роком. Це, насамперед, збільшення в собівартості продукції, а також збільшення управлінських витрат. Тому звідси можна зробити висновок, що керівництво ТОВ повинно шукати шляхи збільшення прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції, що може бути пов’язане зі створенням нового маркетингового відділу на підприємстві.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Дейнека О. В., Остапенко О. А. Основні фінансовий результат» та особливості його формування Молодіжн. наук. вісн. УАБС НБУ. *Економічні науки*. 2013. № 4.

2. Рета М. В. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів дяльності підприємств. *Вісник НТУ «ХПІ».* 2015. № 25 (1134). С. 25-34. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPIPress/16151 (дата звернення: 11.09.2020).

3. Тимкован В. І. Фінанси, страхування і біржова діяльність: інноваційно- інвестиційні стратегії. URL: https://www.internauka. com/uploads/ public/14890983482523.pdf (дата звернення: 11.09.2020).

4. Чайовська А. С. Планування прибутку підприємства: сутність, призначення, етапи та методи. URL: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73452 (дата звернення: 11.09.2020).

5. Бланк І.А. Управління прибутком Київ : Ніка-Центр, 1998. 544 с.

6. Мелень О. В. Особливості управління прибутком підприємства Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум–2013» : тр. 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 3-5 грудня 2013 р. Харків : НТУ «ХПІ», 2013. С. 171-173. URL:: http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPIPress/ 23627

7. Цапук О. Ю. Система критеріїв та показників оцінювання ефективності впровадження інноваційних розробок. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2013. №3. С. 137 – 145.

8. Кобилецький В. Р. Рентабельність. Сутність та показники: URL: https://www.finalon.com/metodykarozrakhunku/ 229-rentabelnist (дата звернення: 11.09.2020).

9. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1: затв. наказом Мінфіну від 07.02.2013

№73 за станом на 03.08.2018 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (дата звернення: 11.09.2020).

10. Мельник Т.Ю. Формування інформаційних ресурсів управлінського обліку для контролювання фінансових результатів підприємства. *Молодий вчений.* 2015. № 8 (23). Ч. 2. С. 63–68.

11. Чмутова В. П. Методические подходы к статистической оценке финансовых результатов деятельности предприятия. Вісник. 2001. № 1(17). С. 66–69.

12. Стаднюк Т.С. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємст. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. № 1. С. 127-132.

13. Яріш П.М., Касьянова Ю. В. Методи проведення аналізу фінансових результатів діяльності організацій. Управління розвитком. 2015. № 4(144). С. 159–162.

14. Білик М. Д., Павловська О. В., Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька Фінансовий аналіз: навч. посібник. 2-ге вид. К.: КНЕУ, 2014. 592 с

15. Арич М. І. Концептуальні підходи до визначення фінансово-економічних результатів підприємства. *Економіка та держава.* 2013. № 7. С. 66-69.

16. Бабіч В. В. Визначення фінансового результату для обчислення об’єкта оподаткування відповідно до нової редакції розділу ІІІ Податкового кодексу України. *Фінанси України.* 2013. № 9. С. 83-93.

17. Ємець О. І., Проців Т. Т. Економічний зміст та значення поняття “фінансові результати”. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції “Актуальні проблеми розвитку суб’єктів господарювання в умовах інформатизації та глобалізації економіки” (15-16 квітня 2014 р., м. Івано-Франківськ). Тернопіль: Крок, 2014. С. 141-143.

18. Дмитренко О. М. Роль стратегічного планування в діяльності сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК*. 2016. № 1. С.43-50.

19. Проблеми економіки агропромислового комплексу і формування його кадрового потенціалу: Код. монографія у двох томах/ За ред. П.Т.Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнєва. К., 2010. Т.І. -732 с.

20. Гринёв В.Ф. Инновационный менеджмент : учеб. пособ. К.: МАУП, 2017. 152 с.

21. Мойса М. Я. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та економічний механізм його раціонального використання. *Економіка АПК*. 2017. № 2. С. 41–46.

22. Янковий О. Г., Кошельок Г. В. Фактори формування прибутку підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень.* Вип. 3. С. 298-305. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2011_3_46 (дата звернення 16.10.2020).

23. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства : навч. посіб. 2-ге видання. К. : Центр учбової літератури, 2010. С. 313.

24. Джеджула В. В. Визначення резервів збільшення прибутку від енергозберігаючих заходів. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2012. Вип. 11. Ч. 2. С. 198-200.

25. Ширягіна О. Є. Значення прибутку у фінансово-господарській діяльності підприємств. *Вісник Технологічного університету Поділля*. *Економічні науки.* Ч. 2, Т. 1. 2014. С. 152-155

26. Багацька К. В. Використання економічної доданої вартості як критерію ефективності діяльності підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит»*. 2011. №1. С. 59-64.

27. Савицкая Г. В. Экономический аналіз. 12-е изд., доп., испр. М. : Новое знание, 2006. 679 с.

28. Чумаченко М. Г. Дослідження теоретичних, методологічних і прикладних проблем регіональної політики сталого розвитку. *Фінанси України*. 2008. № 11. С. 123-124.

29. Дуляба Н. І., Корнілов С. О. Значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. № 22. С. 138-143.

30. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976 (дата звернення 05.10.2020).

31. Статистичний збірник «Сільське господарство України»: за 2019 рік. Державний комітет статистики України. К., 2019. 391 с.

32. Сільськке господарство URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 15.11.2020).

33. Кузьмін О.Є., Князь С.В., Вівчар О.Й., Мельник Л.І.Активізування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств : монограф. Стрий : ТзОВ «Укрпол», 2015. 250 с.

34. Долгошея Н.О. Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки. *Вісник Житомирського державного технологічного університету.* 2017. № 1(55). С. 192-195.

35. Васильєва С.І. Інноваційна інфраструктура як елемент національної інноваційної системи розвитку економіки. *Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави :* III Міжнар. наук.-практ. конф., 29-30 жовтня 2008 р.: тези доповідей / Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. Т.4. Дн-ськ, 2017. С. 16-20.

36. Колесніченко В.Ф. Інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» Харьків, 2016. 20 с.

37. Кукрус А. Наука: организация, планирование управления: Система и методы правового регулирования . Таллин: Валгус, 1988. 256 с.

38. Новікова І.В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств

алмазно-інструментального виробництва України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» . К., 2019. 20 с.

39. ТОВ «Агро-Співдружність» URL: http://anyfoodanyfeed.com/ru/companies/company/15509 (дата звернення: 15.11.2020).

40. Діяльність суб'єктів господарювання. 2019. Статистичний збірник / Державна служба статистики. Київ, 2012 URL: http://www.ukrstat.gov.ua/(дата звернення: 15.11.2020).

41. Верескун М. В., Колосок В. М., Дроботина Е. Н. Эффективное управление, как фактор обеспечения стратегии конкурентоспособности крупных промышленных объединений. *Вестник Приазовского государственного технического университета.* 2017. № 22. С. 56-64.

42. Амбросов В. Я. Наукові положення удосконалення економічного і господарського механізмів розвитку сільського господарства. *Економіка АПК.* 2005. № 10. С. 14–19.

43. Березівський П.С. Впровадження внутрішньогосподарських організаційно-економічних механізмів забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств. *Економіка АПК,* 2017. №10. С. 52–55.

44. Грещак М. Г. Внутрішній економічний механізм підприємства : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.]. К. : КНЕУ, 2018. 103 с.

45. Хорунжий М. Й. Організація агропромислового комплексу: [підручник] Київ : КНЕУ, 2016. 382с.

46. Основні показники розвитку підприємств суб'єктів підприємницької діяльності Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sze/opr/opr_u/arh_opr2005.html (дата звернення: 15.11.2020).

47. Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва Державний комітет статистики України. URL:

http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/sze/oprsmp/oprsmp2009_u.htm (дата звернення: 15.11.2020).

48. Про інноваційну діяльність Закон України від 04.07.2002 року №40-IV: URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi? nreg=40-15 (дата звернення: 15.11.2020).

49. Румянцев А. П. Міжнародна економіка К. : Знання прес, 2017. 447 с.

50. Саллі В. А., Трифонова О.В., Швець В.Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. К. : Професіонал, 2018. 176 с.

51. Бубенко С. П. Організаційно – економічний механізм експортної діяльності підприємства. Харків, 2017. 368 с.

52. Суспільні форми організації виробництва URL: http://readbookz.com/book/1/75.html(дата звернення: 15.11.2020).

53. Калмаев В. Г. Обоснование выбора ставки дисконтирования применительно к российским условиям URL: http://www.lib.tsu.ru/mminfo/000063105/300(II)/image/300_2_032_034.pdf. (дата звернення: 15.11.2020).

54. Котова М. В. Обоснование методики расчетов ставки дисконтирования в отечественной практике *Економічний простір*. 2017. № 22/1. С. 92-98.

55. Наказ Фонду Держмайна України № 844 від 04.06.2009 р. Щодо встановлення розміру умовно безризикової складової ставки капіталізації, яка використовується для розрахунку ставки капіталізації, та інших показників URL: http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0844224-09 (дата звернення: 15.11.2020).

3.

ДОДАТОК А

Процес SWOT – аналізу