

Міністерство освіти і науки України
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Факультет обліку і фінансів
Кафедра обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною
безпекою

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
В ЕКЗАМЕНАЦІЙНІЙ КОМІСІЇ:

В.о. завідувача кафедри,
к.е.н., доц.

Ольга ГУБАРИК

« ____ » _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ДОХОДІВ І ВИТРАТ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В КОНТЕКСТІ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Освітньо-професійна програма «Управління фінансово-економічною
безпекою»

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Рівень вищої освіти: Магістр

Здобувач

Сергій МОГИЛА

Науковий керівник,
д.е.н., професор

Галина ПАВЛОВА

Дніпро – 2024

ДНПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет: Обліку і фінансів

Кафедра: Кафедра обліку, оподаткування та управління фінансово-економічною безпекою

Освітньо-професійна програма: «Управління фінансово-економічною безпекою»

Спеціальність: 073 «Менеджмент»

Рівень вищої освіти: Магістр

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____

«_____» _____ 202_р.

ЗАВДАННЯ

на підготовку кваліфікаційної роботи

_____ Могилі Сергію Сергійовичу _____

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Удосконалення аналітичного забезпечення доходів і витрат фермерського господарства в контексті фінансово-економічної безпеки

Науковий керівник: Павлова Галина Євгеніївна, д.е.н., професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по ДДАЕУ від «20» листопада 2023 року № 3508

2. Термін подання здобувачем роботи: 16 лютого 2024р.

3. Вихідні дані до роботи: Законодавчі, нормативно-правові акти та інструктивні матеріали по темі дослідження, річні звіти С(Ф)Г «Україна-2000», дані аналітичного та синтетичного обліку, періодична література, праці провідних вчених економістів

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) вступ, теоретико-методичні основи доходів та витрат фермерських господарств в контексті забезпечення фінансової безпеки, аналітичне забезпечення доходів та витрат фермерського господарства в контексті його економічної безпеки, аналіз доходів і витрат фермерських господарств в процесі управління фінансово-економічною безпекою, висновки та пропозиції.

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

Класифікація фермерських господарств за розміром відповідно до ч. 3 ст. 55 Господарського кодексу України, Собівартість готової продукції, Групування витрат за економічними елементами, Переваги і недоліки організаційно-правових форм фермерського господарства, Алгоритм аналізу конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, Динаміка та структура майна С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2022рр., Динаміка та структура джерел формування капіталу С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2022 рр. (станом на кінець року), Динаміка та структура активів для визначення ліквідності С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2021 рр. (станом на кінець року), Показники оцінки ліквідності та платоспроможності С(Ф)Г «Україна-2000», Система економічної безпеки підприємства, Визначення темпів приросту прибутку від реалізації продукції С(Ф)Г «Україна-2000», Організаційна структура служби економічної безпеки підприємства, Оцінка конкурентоспроможності С(Ф)Г «Україна-2000» методом рангів, Можливості та загрози С(Ф)Г «Україна-2000», Структура і динаміка доходів С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2022 рр., Динаміка та структура витрат і відрахувань С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2022 рр.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1	Теоретико-методичні основи доходів та витрат фермерських господарств в контексті забезпечення фінансової безпеки	вересень 2023р.	
2	Аналітичне забезпечення доходів та витрат фермерського господарства в контексті його економічної безпеки	жовтень 2023 р.	
3	Аналіз доходів і витрат фермерських господарств в процесі управління фінансо-економічною безпекою	листопад 20243 р.	
4	Висновки та пропозиції, вступ	грудень 2023 р.	
5	Список використаних джерел, вступ, оформлення роботи	лютий 2024 р.	

Здобувач

(підпис) Могила С.С.
(прізвище та ініціали)

Науковий керівник

(підпис) Павлова Г.Є.
(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	5
ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ.....	10
1.1. Економічний зміст доходів та витрат суб'єктів фермерських господарств.....	10
1.2. Нормативно-інформаційне забезпечення доходів та витрат фермерських господарств в системі безпеки діяльності.....	17
1.3. Актуальні питання доходів та витрат фермерських господарств в умовах наявності кризових факторів.....	21
Висновки до першого розділу	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В КОНТЕКСТІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	28
2.1. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства.....	28
2.2 Характеристика роботи служби економічної безпеки С(Ф)Г «Україна-2000» та оцінка її стану за окремими складовими.....	37
2.3. Облікова політика підприємства в контексті фінансово-економічної безпеки	40
2.4. Визначення конкурентного статусу С(Ф)Г «Україна-2000» для забезпечення його фінансово-економічної безпеки	44
Висновки до другого розділу	53
РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ	55
3.1. Аналіз структури та динаміки доходів і витрат фермерських господарств.....	55
3.2. Аналіз факторів формування доходів та фінансових результатів	

фермерських господарств.....	59
3.3. Шляхи зниження витрат та підвищення ефективності функціонування фермерських господарств для забезпечення фінансово-економічної безпеки.....	67
Висновки до третього розділу.....	71
ВИСНОВК ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	75

РЕФЕРАТ

Тема: «Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення доходів і витрат фермерського господарства в контексті фінансово-економічної безпеки»

Дипломна робота магістра:

Метою дипломної роботи документування теоретико-методологічних засад, а також створення пропозицій щодо вдосконалення обліково-аналітичних методів господарств у сучасний час, господарської діяльності щодо фінансів та безпеки.

Об'єктом дослідження існує методика збалансування та аналізу інформації про доходи та витрати господарств з метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Предметом дослідження – це сукупність теоретичних, практичних, методологічних засад фінансового обліку та аналізу, які спрямовані на забезпечення фінансово-економічної стабільності фермерських господарств і підприємств. Дослідження проводилося на ресурсах селянського (фермерського) господарства «Україна-2000».

Теоретико-методологічною основою дослідження є діалектичний підхід до наукового пізнання соціальних та економічних явищ і процесів, основоположні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених щодо порядку визнання, оцінки та обліку доходи і витрати на фермах.

При аналізі фінансового стану об'єкта дослідження, а також стану обліку доходів і витрат, пов'язаних із фермерськими господарствами, використовувалися наступні методи: логічний метод міркування, який використовується для визначення основних характеристик і класів доходів та витрати, пов'язані з фермами; метод порівняльного аналізу, який використовується для оцінки економічних відмінностей між господарствами щодо визнання, оцінки та обліку доходів і витрат; метод статистичного аналізу, який використовується для виявлення основних тенденцій розвитку фермерських господарств та визначення факторів, що впливають на фінансово-господарську діяльність у фермерських господарствах; метод економічного аналізу, який використовується для визначення фінансово-господарської діяльності, пов'язаної з фермерськими господарствами та її вдосконаленням.

АНОТАЦІЯ

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА, ФЕРМЕРСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО,
ДОХОДИ, ВИТРАТИ, АНАЛІЗ ДОХОДІВ І ВИТРАТ

SUMMARY

ECONOMIC SECURITY, FARMERS, INCOME, EXPENSES, INCOME
ANALYSIS AND EXPENSES

ВСТУП

Актуальність теми. Фермерство - це підприємницька поведінка громадян щодо виробництва харчових продуктів та іншої сільськогосподарської продукції, її переробки та продажу на землі, що перебуває у безпосередній власності батьків або інших родичів, у тому числі за рахунок орендної плати. Також можна зайнятися сільським господарством.

Фермерське господарство може мати одного або кількох представників населення України, які є членами родини чи друзів. Таким чином, законодавство щодо цього виду бізнесу конкретно присвячено характеру його діяльності: 1) це підприємницька діяльність, що визначається як мета отримання прибутку, 2) учасники мають прями відносини, чому сприяють законодавством і 3) мають земельну ділянку у власності або орендують її.

Склад сімей учасників ферми залежить від ступеня їх родинних зв'язків: враховуються подружжя та їхні родичі після третього покоління (дідусь – батько – син), але лише якщо вони живуть одним домогосподарством, мають спільні цілі та мати зв'язок. спільного життя Це порядок визнання членів хліборобської громади щодо ст. 3 Сімейного кодексу України створено поняття «сімейне сільське господарство». Сімейні ферми можуть бути двох різних типів: або як юридична особа, або як індивідуальний власник.

Проте додатковим є питання оптимізації витрат, у тому числі всіх видів доходів, з метою законного та об'єктивного відображення інформації в системі обліку та звітності, що сприяє антикризовому управлінню в сучасний час.

Мета і завдання дослідження. Обґрунтовано теоретико-методологічні положення, а також пропозиції щодо підвищення фінансово-економічної безпеки фермерських господарств у сучасних умовах, які призначені для використання в економіко-фінансовому аналізі.

Для досягнення поставленої мети в роботі були поставлені та виконані такі завдання:

- дослідити економічний зміст доходів та витрат суб'єктів фермерських господарств;
- розглянути нормативно-інформаційне забезпечення обліку доходів та витрат фермерських господарств в системі безпеки діяльності;
- визначити актуальні питання доходів та витрат фермерських господарств в умовах наявності кризових факторів;
- провести комплексне дослідження фінансово-господарської діяльності відповідного підприємства;
- визначити конкурентоспроможність С(Ф)Г "Україна-2000" з метою забезпечення його фінансово-економічної стійкості;
- вивчити склад і еволюцію доходів і витрат на фермах, а також причини фінансового успіху або невдачі на фермах;
- обговорити шляхи зниження витрат та підвищення ефективності роботи господарства з метою забезпечення фінансово-економічної стабільності.

Об'єктом дослідження є методика обліку та аналізу інформації щодо доходів і витрат у фермерських господарствах з метою забезпечення фінансово-економічної стабільності.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, практичних і методичних засад бухгалтерського обліку та фінансового аналізу, пов'язаних із фінансовою стійкістю сільськогосподарських організацій. Дослідження велось навколо ресурсів селянського (фермерського) господарства «Україна-2000».

Джерелами інформації є посібники, навчальні посібники, періодичні видання, книги з обраної теми. Основою для дослідження є масив інформації щодо С(Ф)Г «Україна -2000».

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою дослідження є діалектичний підхід до наукового пізнання економічних явищ

і процесів, основ економічної теорії, наукового дослідження порядку визнання, оцінки доходів і витрат у сільському господарстві. При аналізі фінансового стану об'єкта дослідження, а також стану доходів і витрат у фермерських господарствах застосовувалися такі методи: логічний метод – при визначенні сутності та відмінних ознак доходів і витрат фермерських господарств; метод порівняльного аналізу - при вивченні економічних категорій щодо визнання, оцінки доходів і витрат, пов'язаних з фермерськими господарствами; статистичне спостереження та фінансовий аналіз - з метою дослідження фінансового стану підприємства, виявлення основних тенденцій його розвитку та визначення факторів, що впливають на фінансово-господарську діяльність, а також визначення напрямів її вдосконалення.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в тому, що:

покращено:

- переваги та недоліки формальних і неформальних домовленостей щодо діяльності фермерського господарства з точки зору фінансово-економічної безпеки,

- щодо розподілу доходів між учасниками сільськогосподарської галузі та методи, якими вони користуються,

набули подальшого розвитку:

- уточнення поняття представницьких витрат, яке є дискусійним з точки зору податкового законодавства, оскільки Податковий кодекс України не дає визначення цих витрат. Було визначено, що затрати, які беруть участь у переговорному процесі з метою підтримки співпраці та документування пов'язаних з цим витрат, вважаються правомірними та неправомірними, останні пов'язують із претензіями податкових органів щодо унікальності цих витрат та заниження бази оподаткування, а також стійкості менеджменту перед небезпекою як внутрішньої, так і зовнішньої джерела.

Практичне значення одержаних результатів є рекомендації, які покращать спосіб проведення досліджень щодо конкретних методів

фінансового аналізу інформації про доходи та витрати фермерських господарств з метою забезпечення фінансової та економічної стабільності.

Апробація результатів дипломного дослідження. Наукові положення основних результатів дослідження та їх практичне застосування обговорювалися на доповідях VII Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції 11-12 травня 2023 року м. Дніпро «Облік, аудит, оподаткування та звітність у системі забезпечення економічної стійкості підприємств».

Структура та обсяг дипломної роботи магістра. Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Обсяг роботи – 76 сторінок. Дипломна робота містить 6 рисунків та 25 таблиць. Перелік використаної літератури складає 76 джерел.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

1.1. Економічний зміст доходів та витрат суб'єктів фермерських господарств

Діяльність фінансового сектора нерозривно пов'язана з витрачанням грошей. Витрати — це різноманітні грошові затрати, пов'язані з виробництвом, розподілом і оплатою праці, які вважаються витратами. Вони мають істотний вплив на виручку (склад) доходів від реалізації фермерським бізнесом продукції, послуг і продукції. Оскільки метою роботи фермера є отримання прибутку, то спосіб документування, відображення та контролю за своєю діяльністю має сприяти правильному документуванню витрат, повному та точному обліку витрат та визначенню шляхів їх зменшення.

Фермерство — це поведінка підприємців, які виявили бажання вирощувати сільськогосподарську продукцію, яку можна продавати державі чи здавати в оренду, а також продукцію, вирощену на власних присадибних ділянках. сільське господарство господарське, комерційне, індивідуальне та дрібне.

В Україні юридичне визначення фермерського господарства закріплено в Законі України «Про фермерське господарство». Проте в чинному механізмі регулювання досі не врегульовані майнові та земельні відносини в економіці, членство в фермерській громаді, а трудові відносини майже відсутні.

Дохід — це збільшення грошових вигод, викликане додаванням активів у ваш портфель або зменшенням ваших зобов'язань, це збільшує ваш капітал (включаючи приріст капіталу від ваших власних внесків) [39].

Щоб визнати дохід, мають бути виконані дві необхідні умови:

- збільшення активу або зменшення зобов'язання, що призводить до збільшення власного капіталу за рахунок внесків учасників товариства.

Метод оцінки доходу є водночас точним і надійним [42].

Таблиця 1.1

Класифікація ФГ за розміром відповідно до ч. 3 ст. 55 Господарського кодексу України [7]

«Категорія юрособи	Критерії	
	середня кількість працівників за звітний період (календарний рік)	річний обсяг доходу від будь-якої діяльності
1. Суб'єкти мікропідприємництва	Не перевищує 10 осіб	Не перевищує суми, еквівалентної 2 млн євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ
2. Суб'єкти малого підприємництва (далі – СМП)	Не перевищує 50 осіб	Не перевищує суми, еквівалентної 10 млн євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ
3. Суб'єкти середнього підприємництва	Не перевищує 250 осіб	Не перевищує суми, еквівалентної 50 млн євро, визначеної за середньорічним курсом НБУ
4. Суб'єкти великого підприємництва	Перевищує 250 осіб	Перевищує суму, еквівалентну 50 млн євро, визначену за середньорічним курсом НБУ»

Класифікація доходів є важливою, оскільки вона забезпечує ефективне управління господарством. Класифікація допомагає уточнити поняття доходу, вивчає порядок його формування та мету, якій він служить.

Ідея витрат нерозривно пов'язана з концепцією доходу.

«Витрати — це грошові затрати, пов'язані з вибуттям активів або збільшенням зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власником)» [39].

Витрати вважаються законними, якщо їх можна точно передбачити. Вони документуються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів (реалізація продукції, праці, послуг) або збільшенням зобов'язань

(фонд оплати праці працівників).

Витрати на ведення бухгалтерського обліку визнаються протягом періоду обліку за доходами, які були сформовані.

Якщо немає можливості прямого зв'язку доходів і витрат, останні обліковуються в тому періоді, в якому вони були витрачені.

Якщо актив приносить фінансову вигоду протягом кількох звітних періодів, вартість активу систематично розподіляється між цими періодами. У результаті довгострокові активи (так звані основні засоби, нематеріальні активи) можуть приносити економічні вигоди протягом ряду років, тому їх вартість слід розглядати протягом періоду, в якому вони використовуються (експлуатація).

Визнані компанією затрат в бухгалтерському обліку поділяються на ці групи.

Ціна, яка встановлюється на продукцію, послуги та товари:

- ордноразові витрати;
- витрати від продажу;
- інші затрати, пов'язані з веденням бізнесу;
- судові витрати;
- інші витрати» [26].

Собівартість реалізованої продукції (товарів, праці, послуг) складається з:

Ця категорія описує затрати, пов'язані з продуктами та послугами, які були вироблені протягом звітного періоду.

- єдина, єдина собівартість для всіх видів продукції;
- високі затрати виробництва.

Витрати на виробництво продукції зменшуються на дохід від інших продуктів, що продаються, і вартість інших продуктів, які використовуються компанією для оцінки потенційного використання.

Прямі витрати, пов'язані з поставками та технічною підтримкою, зменшуються за рахунок прибутку, отриманого від зворотних відходів у

процесі виробництва.

Перелік і склад статей калькулювання витрат (робіт, послуг) залежить від економіки.

Усі загальновиробничі витрати відносять на процес виробництва (виконання праці, надання послуг, прямі затрати). Це, наприклад, амортизація основних засобів, пов'язаних із загальновиробничим персоналом, затрати на охорону праці, затрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інші загальновиробничі затрати тощо [36].

Раніше згадувалося, що загальні виробничі витрати складаються як зі змінних, так і з постійних витрат.

Змінні включають затрати, пов'язані з утриманням і управлінням виробництвом (цехами, ділянками), ці витрати безпосередньо пов'язані з обсягом діяльності. Ці затрати включаються до складу витрат продукції (робіт, послуг) протягом усього процесу виробництва, відповідно до обраного способу розподілу (працівник, заробітна плата, обсяг діяльності, прямі затрати тощо). виходячи з фактичного обсягу потужностей, які були доступні протягом звітного періоду.

Накладні затрати, які є постійними, включають затрати на утримання виробничої лінії та управління обсягом діяльності, ці затрати не змінюються (або майже не змінюються) зі змінами обсягу діяльності. Ці затрати включаються до складу витрат продукції (робіт, послуг) шляхом віднесення до кожної складової витрат із застосуванням обраного методу розподілу, який, як правило, базується на потужності.

Затрати протягом цього періоду не пов'язані зі створенням продуктів і тому не вважаються частиною виробничих витрат. Одним із компонентів цих витрат є постійна вартість нерозподілених загальновиробничих витрат. Крім того, затрати, пов'язані з періодом:

- одноразові затрати;
- затрати від продажу;

- інші операційні затрати;
- судові затрати;
- інші затрати.

Склад собівартості готової продукції наведено на рис. 1.1.

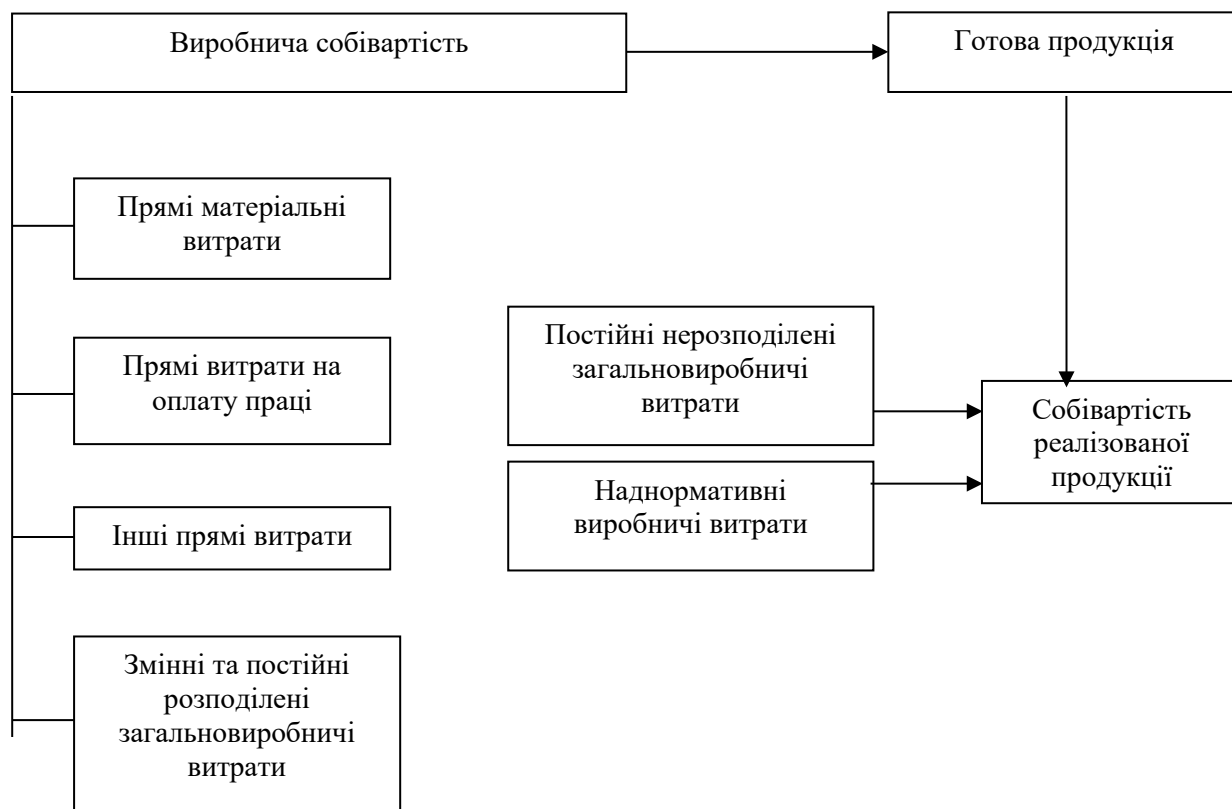


Рис. 1.1. Собівартість готової продукції

Адміністративні витрати – це загальні ділові затрати, спрямовані на допомогу та роботу компанії. До них належать: «загальні корпоративні затрати (організаційні, інституційні, річні тощо); інші затрати, пов'язані з діловими поїздками та утриманням апарату управління корпорацією та іншими діловими партнерами (заробітна плата, знижки на соціальні заходи тощо) та затрати, пов'язані з управлінням непрофільними активами, крім грошових активів загальногосподарського призначення, які вивільняються їх власниками (наприклад, оренда майна, страхування, амортизація, ремонт, водопостачання тощо); та компенсація за працевлаштування (відпустки,

лікарняний та щорічна відпустка); та затрати, пов'язані з оплатою послуг зв'язку (такі як вартість рахунків за пошту, телеграф чи телефон); амортизація нематеріальних активів, пов'язаних із загальним господарським призначенням, затрати, пов'язані з вирішення спорів у судових органах, податки та збори, пов'язані з цією господарською діяльністю, обов'язкові платежі, пов'язані із вартістю продукції (послуг); та оплата, пов'язана з вирішенням спорів і касовим обслуговуванням, а також інші послуги, пов'язані із загальногосподарським призначенням" [43].

Собівартість реалізованої продукції - це затрати, пов'язані з реалізацією (реалізацією) продукції (товарів, послуг, робіт). Витрати, пов'язані зі збутом, це: затрати пакувальних матеріалів для пакування готової продукції в складських приміщеннях готової продукції. До собівартості реалізованої продукції включаються також затрати на ремонт тари, заробітна плата і комісійні торговим агентам, затрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг.); затрати, пов'язані з транспортуванням, перевантаженням і страхуванням готової продукції (продукції), транспортні затрати та інші супутні затрати, пов'язані з транспортуванням продукції (продукції) згідно з умовами договору (базис постачання); затрати, пов'язані з ремонтом огорож і обслуговуванням ордерів; затрати на страхування продукції, що зберігається на складі підприємства і призначена для подальшого розповсюдження; затрати, пов'язані з транспортуванням готової продукції (продукції) між різними складами підприємства; інші супутні затрати, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції, товарів, послуг чи робіт.

Інші операційні витрати включають затрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не є адміністративними витратами або витратами на збут, ці затрати не включаються до собівартості реалізованої продукції. До них відносяться: вартість дослідження, собівартість реалізованого виробничого запасу, яка складається з облікової вартості та витрат, пов'язаних з його реалізацією, сума безнадійної заборгованості та відрахування в резерв сумнівних боргів, затрати, пов'язані з операційною діяльністю. курсові

різниці, втрати запасів, недоотримання та затрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення тощо.

Що стосується фінансових витрат, то такими визнаються:

- процентні витрати (за кредитами, облігаціями, фінансовою орендою тощо);

- інші витрати, пов'язані з підприємством, які пов'язані з позиками, за винятком фінансових витрат, пов'язаних з кваліфікацією активів.

Інші витрати — це затрати, які виникають під час діяльності підприємства (за винятком фінансових витрат), але безпосередньо не пов'язані з виробництвом продукції, послуг або товарів. До інших витрат, пов'язаних з діяльністю, належать: вартість фактично здійснених фінансових інвестицій (балансова вартість та затрати, пов'язані з їх реалізацією); втрата необоротних активів; затрати, пов'язані з безоплатною передачею необоротних активів; втрата неопераційних різниць у курсах валют; сума амортизації необоротних активів та фінансових інвестицій; затрати на ліквідацію необоротних активів (демонтаж, демонтаж тощо); вартість ліквідованих (списаних) нематеріальних активів тощо.

Операційні витрати додатково класифікуються за економічними складовими. Елементом витрат вважається сукупність безвитратно однакових витрат [43].

Розрізняють чотири економічні компоненти:

- затрати, пов'язані з матеріалом.
- вартість заробітної плати.
- зменшення вартості з часом,

Інші затрати, пов'язані з веденням бізнесу.

Подумайте, що входить до кожного з компонентів витрат, включаючи вартість робочої сили та обладнання. 1.2.

Грошові складові витрат — сукупність економічно однакових за вартістю витрат (групування дозволяє вирішити питання, на що було витрачено конкретний об'єкт).

Таблиця 1.2

Групування витрат за економічними елементами

«Назва елемента»,	Склад елементів витрат
Матеріальні витрати	Вартість витрачених у діяльності підприємства: - сировини й основних матеріалів; - купівельних напівфабрикатів і комплектуючих виробів; - палива й енергії; - будівельних матеріалів; - запасних частин; - тари й тарних матеріалів;
Матеріальні витрати	- допоміжних та інших матеріалів
Витрати на оплату праці	Елемент уключає: - заробітну плату за окладами і тарифами; - премії та заохочення; - компенсаційні виплати; - оплату відпусток; - оплату іншого невідпрацьованого часу; - інші витрати на оплату праці
Відрахування на соціальні заходи	Елемент складається з: - відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; - відрахувань на індивідуальне страхування персоналу підприємства; - відрахувань на інші соціальні заходи
Амортизація	Уключає суму нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів
Інші операційні витрати	Уключає витрати операційної діяльності, що не увійшли до складу інших елементів (наприклад, витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо)»

У результаті витрати - це різні природні ресурси і сили, які задіяні в процесі виробництва, ці ресурси і сили пов'язані зі створенням продукції, виконанням обов'язків і наданням послуг. Ціна грошових витрат товару називається собівартістю.

1.2. Нормативно-інформаційне забезпечення доходів та витрат фермерських господарств в системі безпеки діяльності

Доходи фермерських господарств вразливі до різноманітних небезпек, включаючи нестабільну погоду, зміни в політиці чи регулюванні, коливання цін і збільшення витрат на виробництво. Рівень прибутку фермерських

господарств є значним, але стабільність доходу не менш важлива для агробізнесу. коливання доходу можуть мати вплив на рішення ферми та здатність продовжувати діяльність щороку. Мінливість або мінливість джерел доходу на фермі є серйозною проблемою для управління фермою та розробки державної політики. Більш стабільний рівень доходу на фермі може підвищити її економічну життєздатність і сталість, що, у свою чергу, допомагає підтримувати стаке виробництво їжі для зростаючого населення, одночасно збільшуючи їхній попит. Те, як ми розподіляємо їжу по всій планеті, життєздатність агропромислового бізнесу, а також збереження біорізноманіття та навколишнього середовища також є серйозними проблемами [28].

Однією із запропонованих стратегій підвищення здатності сільськогосподарських систем протистояти потрясінням і мінливості є збільшення різноманітності сільськогосподарських практик. Збільшення різноманітності сільського господарства передбачає використання екологічних принципів для підвищення стійкості та довговічності ландшафтів і загалом позитивно впливає на природне середовище. Диверсифікація рослинництва та тваринництва зазвичай вважається ефективним методом зменшення ризиків у сільському господарстві шляхом зменшення впливу на ферми нестабільності цін на товари та погоди [31]

Вплив різноманітності сільського господарства на економічну стабільність раніше було задокументовано за допомогою різних фінансових показників. Більш різноманітні сільськогосподарські культури та продукція тваринництва були пов'язані з підвищенням стабільності доходів. Крім того, кількість різноманітних культур збільшилася або використання подвійних систем землеробства, які включають тварин, щоб підвищити послідовність повернення капіталу. Необхідні подальші емпіричні дослідження, щоб обґрунтувати зв'язок між різноманіттям сільського господарства (ступенем спеціалізації на різних культурах і тваринництві) та стабільністю сільськогосподарських систем у різних середовищах і в різних масштабах

часу та простору.

Суперечки щодо сільського господарства є поширеними. Воно мало значний політичний вплив. Усі основні політичні зміни в Польщі, що відбулися після Другої світової війни, були опосередковано чи безпосередньо пов'язані з сільським господарством чи продовольством. Кризи, які відбуваються по всій країні у важкі часи, змусили уряди змінювати мету агропромислової політики.

Фермерське господарство — форма підприємництва, в якій беруть участь громадяни, які бажають отримувати дохід від своєї землі шляхом її обробки та продажу, а також особисті селяни, які вважаються сільськогосподарськими підприємцями.

Фермерське господарство може мати одного або кількох представників населення України, які є членами родини чи друзів. Таким чином, законодавство щодо цього конкретного виду бізнесу визначено:

- 1) характер підприємництва, напр. діяльність, яка приносить прибуток.
- 2) тісні родинні зв'язки учасників;
- 3) наявність земельної ділянки (власної чи орендної)» [43].

Члени домогосподарства пов'язані за ступенем пов'язаності з сім'єю: допускається подружжя та члени їх сім'ї, у тому числі в третьому поколінні (дід – батько – син), але лише за умови, що вони проживають одним домогосподарством, мають спільне життя. прав і обов'язків, і пов'язані однаковою мірою. Таким є порядок визнання членів агропромислового товариства щодо ст. 3 Сімейного кодексу України створено поняття «сімейне сільське господарство».

Сімейні фермерські господарства поділяються на два типи: юридичні особи, які є статутними, або індивідуальні фермерські господарства, які управляють ними на особистій основі (так звані ФОП). Переваги та недоліки кожного з цих варіантів для сільськогосподарських підприємців наведено в таблиці.1.3.

Таблиця 1.3

Переваги і недоліки організаційно-правових форм фермерського господарства

Фермер-юрособа	Фермер-ФОП
Основним документом, що визначає організаційно-правові засади діяльності є статут	Основним документом, що визначає організаційно-правові засади діяльності є договір
Переваги	
Відсутність законодавчо встановленого мінімального розміру статутного капіталу, що фіксується у статуті (теоретично, це може бути 1 гривня)	Відносно спрощена процедура реєстрації – не потребує проведення зборів, ведення протоколів, розробки статуту та ін. Реєстраційним документом є ‘Договір про створення сімейного фермерського господарства’, що засвідчується нотаріально
Набуття статусу сільгоспвиробника згідно пп. 14.1.235 ПКУ, що дає право скористатися податковим привілеєм перебування на спрощеній системі оподаткування четвертої групи	
Будь-які види стягнень за зобов’язаннями фермерського господарства у випадку банкрутства не поширюються на особисте майно його учасників, окрім їхніх статутних часток	
Недоліки	
Дотримання процедурних аспектів юридичного оформлення загальних зборів (сімейної наради), ведення протоколів, розробка і затвердження статуту, що вимагає від учасників родини відповідних освітніх компетенцій в частині ведення діловодства, а також додаткових витрат, пов’язані з реєстрацією юридичної особи у встановленому законодавством порядку	Відсутність можливості користування податковими пільгами, що стосуються сільськогосподарських виробників згідно пп. 14.1.235 ПКУ
	Висока ймовірність втрати особистого майна, як зазначено в ст. 52 Цивільного кодексу України особа, яка є одночасно підприємцем, відповідає за зобов’язаннями, пов’язаними з підприємницькою діяльністю, усім своїм майном, крім майна, яке відповідно до закону не може оподатковуватись податком. Тобто, стягнення може бути застосовано до всього майна, яке належить фізичній особі – підприємцю, незалежно від цільового призначення цього майна щодо здійснення підприємницької діяльності та від того, чи призначене воно для особистого чи домашнього використання.

У зв’язку з цим створити сімейне фермерське господарство як юридичну особу складніше, ніж як індивідуальне підприємство; для цього необхідна юридична освіта (юридична, економічна) хоча б одного члена об’єднання або потрібні додаткові затрати, пов’язані з реєстрацією власності та веденням обліку. Але ведення фермерського господарства у складі ФОП все ще має тяганини та документацію: 1 травня 2016 року набула чинності нова редакція Закону «Про фермерське господарство», у якій передбачено, що всі домовленості між членами сім’ї повинні бути нотаріально посвідчені, оскільки всі договори щодо створення фермерського господарства по суті ідентичні між собою.

Загальними ознаками цього виду договору є включення важливих

умов, визначення яких подібне до легального визначення частини п'ятої статті 8-1 зазначеного закону, у договорі обов'язково має бути зазначено: найменування господарства, його місцезнаходження (адресу) та види діяльності, які воно провадить. Необхідний також порядок вирішення питань та порядок організації колективних зусиль учасників господарства. Важливим є також режим права щодо землі агропромислового призначення. Необхідний також спосіб оплати витрат і отримання прибутку.

Доходи членів фермерського господарства оподатковуються за ставкою 18%.

Одна з розбіжностей між законодавцями та юристами щодо регулювання сімейних ферм полягає в тому, що немає офіційної угоди про розподіл доходів. З одного боку, це не негативно впливає на свободу членів сім'ї у досягненні взаємних домовленостей, однак може призвести до конфлікту щодо майбутнього розподілу цих ресурсів. У зв'язку з цим важливо задокументувати домовленість щодо розподілу доходу у відповідних документах, що стосуються створення фермерського господарства (статут чи договір).

1.3. Актуальні питання доходів та витрат фермерських господарств в умовах наявності кризових факторів

Компоненти, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, складаються з компонентів, які приносять конкретну користь підприємству, конкретних компонентів конкретної галузі та факторів, що стосуються самого продукту (якість, ціна тощо), факторів, які є похідними від рівня економіки. значення [28, с.74].

Процес оцінки конкурентоспроможності підприємства задокументований у численних наукових працях провідних закордонних та

вітчизняних економістів, серед яких: М. Портер, Д. Фокс, Р. Грегорі, Р. Фатхудінов, І. Бойчик, І. Должанський, Т. Загорна та ін.

Існує декілька методів і підходів для вимірювання та оцінки конкурентоспроможності організації: візуальний, матричний, конкурентних переваг, продукту та теорія ефективної конкуренції. У кожному з цих підходів використовуються окремі критерії, групи показників і параметрів, ці параметри і показники визначають репутацію компанії.

Найпоширеніші підходи до вимірювання життєздатності компанії базуються на її здатності конкурувати:

- теорія ефективної конкуренції, яка базується на оцінці кількох показників (показники, що характеризують ефективність виробничої діяльності, фінансовий стан підприємства, ефективність управління збутом і просуванням продукції, а також показники конкурентоспроможності продукції).) Відповідно до цієї теорії, найуспішнішими є ті компанії, які мають найбільшу кількість структурних підрозділів, а їх ефективність вимірюється ефективністю використання наявних ресурсів [25, с. 222];

- отримання конкурентної переваги та порівняння рівнів показників конкурентної переваги підприємства з аналогічним підприємством того ж сектора;

- оцінка конкурентоспроможності товару, яка передбачає вибір показників, що описують технічну готовність товару.

- бенчмаркінг - це послідовний, систематичний процес, який передбачає вимірювання діяльності подібних компаній у певній сфері з метою прийняття рішень про те, як покращити їхні дії. [25, с. 220]. В. Немцов, С. Клименко, І. Аренков, Н. Афанасьєва, С. Бресін вважали бенчмаркінг новим стратегічним підходом до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Визначення бенчмаркінгу - це постійне спостереження за діяльністю провідних конкурентів з метою виявлення переваг наслідування прикладу інших і перенесення найуспішніших методів у власний бізнес. Його мета полягає в

тому, щоб на основі проведеного дослідження зробити висновок про ймовірність успіху власного бізнесу шляхом розпізнавання та посилення факторів, які призведуть до успіху.

Для найбільшого ступеня ефективності у виборі методів оцінки конкурентоспроможності, практичних для вітчизняних сільськогосподарських організацій через їх особливе економічне середовище, розглянемо наступні підходи.

Модель ВКГ використовується для визначення зв'язку між темпами зростання ринку та питомими витратами. Перевагами є простота використання та можливість визначати підходи до подальшого розвитку компанії:

- модель Портера, яка використовується для оцінки впливу на ступінь конкурентоспроможності окремих компонентів: конкурентів, замінників, постачальників, споживачів. Переваги - це повний вплив зовнішніх сил на конкуренцію.

- ситуаційний аналіз (SWOT) - Оцінюється та прогнозується вплив факторів внутрішнього середовища на результати компанії. Переваги - здатність оцінювати загрози та можливості ринку з сильними та слабкими сторонами компанії, дозволяє розробити бізнес-стратегію.

- метод LOST - виділення найважливіших факторів, що впливають на ступінь конкурентоспроможності підприємства; визначення довгострокових і короткострокових цілей компанії; визначення агропромислових стратегій підприємства. Переваги - проводиться комплексний аналіз, що враховує всі аспекти господарської діяльності.

Процес експертної оцінки - вивчається вплив окремих складових (товар, ціна, спосіб продажу) на потенційний результат конкурентної боротьби. Переваги - можливість оцінювати діяльність конкурентів без доступу до їхніх фінансових чи економічних даних.

Фінансово-економічний метод - вивчає зв'язки між різними категоріями показників і визначає, як вони впливають на результативний показник

(рівень конкурентоспроможності). Переваги комплексні та незаперечні, а також слабкі сторони компанії, складання аналізу ринку, простота та доступність:

- маржинальний аналіз - використання граничних показників - визначення того, як пов'язані затрати, обсяг виробництва і прибуток, і оцінка їх впливу на життєздатність підприємства. Переваги - дозволяє визначити найбільш прибуткові продукти і максимізувати прибуток.

- метод виведений з теорії ефективної конкуренції - визначається склад набору показників на однакові групи, визначається ступінь конкурентоспроможності компанії за показниками. Перевагами є швидка, всебічна та об'єктивна оцінка економічної діяльності компанії на галузевому ринку.

Для оцінки життєздатності потенційних клієнтів компанії в інших країнах використовується кілька методів, ці характеристики класифікуються на дві категорії:

- за напрямом формування інформаційної бази виділяють критерії та методи експертної оцінки.

- критеріальні методи - за основу інформації використовуються абсолютні (натуральні або вартісні) значення важливих показників. При правильній інформаційній допомозі ці підходи є найбільш ефективними.

- експертні методи прості у використанні, не вимагають збору всієї інформації про конкурентів, натомість базуються на думці експертів. Однак перевага цих методів є і їх мінусом, оскільки суб'єктивність експертів може призвести до неточної оцінки результатів.

- за способом відображення кінцевих результатів ефективними визнаються графічний, чисельний і логістичний методи.

У процесі конкурентоспроможності продукції та ресурсоефективності беруть участь три класи показників.

До першої категорії належать показники, що характеризують економічні параметри - собівартість, ціни на продукцію та споживання,

умови оплати та поставки, гарантійні умови та ін. До другої категорії відносяться показники, які оцінюють стан підприємства та використання живої праці, основні фонди, пов'язані з виробництвом, матеріальними витратами, оборотним капіталом і фінансовим станом компанії. Третю групу складають нормативні параметри, які оцінюють ступінь відповідності продукту стандартам, нормам і правилам, які визначають межі, за які він не може відхилитися. Серед показників надійність, ресурс виробу, надійність, довговічність, ремонтпридатність. Інші важливі параметри включають ергономічні параметри (гігієнічні, фізіологічні, психологічні тощо), які демонструють відповідність продукту властивостям людського тіла.

Як наслідок оцінки конкурентоспроможності продукції можуть бути використані наступні підходи:

- зміна складу, різновиду або структури матеріалів, які використовуються для завершення продукту або конструкції;
- зміна технології виробництва, методу тестування та системи якості виробництва, зберігання, пакування, транспортування та встановлення.
- зміна цін на товари, послуги, обслуговування та ремонт, запасні частини.
- зміна способу реалізації продукції на ринку;
- зміна структури та обсягів кооперативних поставок у виробництві товарів і цін на комплектуючі вироби та складу постачальників;
- зміна системи винагороди постачальників;
- зміна структури імпорту та видів продукції, що імпортується [25, с. 42].

На рисунку 1.2. показано алгоритм, який розраховує життєздатність фермерського бізнесу.

Виходячи із загальних підходів до оцінки конкурентоспроможності, запропоновану схему аналізу конкурентоспроможності можна застосувати до будь-якого етапу існування конкретного підприємства:



Рис. 1.2. Алгоритм аналізу конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

- дослідження ринку; збір даних про конкурентів; запити потенційних споживачів.
- створення вимог, які необхідно виконати для вибору параметрів оцінювання;
- аналіз вартості споживання, це створює перелік параметрів, які необхідно враховувати;
- визначення одиничних показників на основі обраних параметрів: економічних, технічних і правових;
- визначення показника конкурентоспроможності групи на основі економічних, технічних та нормативних критеріїв.
- розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності;
- створення ініціатив для підвищення конкурентоспроможності та оптимізації витрат відповідно [37, с. 35].

Висновки до першого розділу

1. Фермерство – це поведінка підприємців, які виявили бажання створювати сільськогосподарську продукцію, яка може бути реалізована на ринку, перероблена та використана фізичними особами, у тому числі для оренди, а також для товарного ведення сільського господарства. залежне сільське господарство, індивідуальне сільське господарство.

2. Класифікація доходів, наприклад, спосіб групування доходів за певними властивостями, важлива для ефективного управління господарством. Класифікація допомагає з'ясувати основне уявлення про дохід.

3. Ферма пов'язана з офіційною організацією або окремою особою. Але необхідною умовою для державної реєстрації фермерського господарства як бізнесу є придбання землі у громадянина України чи іншої держави, яка надає права на земельну ділянку чи її користування.

4. Фермерське господарство може складатися з одного чи кількох представників населення України, які перебувають між собою у прямих чи опосередкованих зв'язках. Таким чином, законодавство щодо цього конкретного виду бізнесу визначено:

- 1) характер підприємництва, напр. діяльність, яка приносить прибуток.
- 2) тісні родинні зв'язки учасників;
- 3) наявність земельної ділянки (власної чи орендної).

Склад сімей учасників ферми залежить від ступеня їх родинних зв'язків: враховуються подружжя та їхні родичі після третього покоління (дідусь – батько – син), але лише якщо вони живуть одним домогосподарством, мають спільні цілі та мати зв'язок. спільного життя Це порядок визнання членів хліборобської громади щодо ст. 3 Сімейного кодексу України створено поняття «сімейне сільське господарство».

Сімейні ферми поділяються на два класи: як юридичні особи або як окремі власники (так звані ФОП).

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В КОНТЕКСТІ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

2.1. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства

Селянське (фермерське) господарство «Україна-2000» (далі – С(Ф)Г «Україна-2000») створене у відповідності із Законом України «Про фермерське господарство» № 973-IV від 19.06.2003 р. Господарство засноване на приватній власності, має свою печатку, самостійний баланс, розрахунковий та валютний рахунки в банках та діє у відповідності з Статутом. Господарство має за мету отримання прибутку, шляхом вирощування та реалізація агропромислової продукції рослинництва.

С(Ф)Г «Україна-2000» є власником майна переданого йому засновником, виробленої продукції, одержання прибутків, а також іншого майна, придбаного ним на інших підставах. Для вирощування сільськогосподарських культур господарство використовує земельні ділянки, що йому належать та земельні частки (паї) на умовах оренди, що належать фізичним або юридичним особам.

Виробничо-економічні відносини С(Ф)Г «Україна-2000» з іншими підприємствами і організаціями, окремими громадянами будується на основі договорів, розрахункові операції проводяться як на безготівковій основі, так і готівкою.

Фінансово-економічний аналіз - одна з найважливіших функцій управління будь-якого підприємства, в тому числі С(Ф)Г «Україна-2000». Оцінка показників, розрахованих при аналізі фінансового стану, визначає конкурентоспроможність, ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість.

Розглянемо склад, розміщення, структуру та динаміку активів (майна) С(Ф)Г «Україна-2000» за даними першого розділу ф. № м-1 «Баланс» за три останні роки (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка та структура майна С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2022рр.

(станом на кінець року)

Види активів	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р	
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	у %
Майно – всього	170,8	100,0	2257,1	100,0	2188,5	100,0	+2017,7	У 12,8 р.
1. Необоротні активи	-	-	1411,4	62,5	1244,4	56,9	+1244,3	Х
1.1. Основні засоби	-	-	957,2	42,4	1176	53,7	+1176	Х
2. Оборотні активи	170,8	100,0	845,7	37,5	944,2	43,1	+773,4	У 5,5 р.
2.1. Запаси	112,1	65,6	659,4	29,2	534	24,4	+421,9	У 5,2 р.
2.1.1. Вироб-ничі запаси	-	-	-	-	322,7	14,7	+322,7	Х
2.1.3. Готова продукція та товари	112,1	65,6	659,4	29,2	211,3	9,7	+99,2	+88,5
2.3. Поточна дебіторська заборгованість	-	-	163,5	7,2	282,4	12,9	+282,4	Х
2.4. Грошові кошти і поточ-ні фінансові інвестиції	58,7	34,4	22,8	1,0	127,8	5,8	+69,1	У 2,2 р.

Аналіз майнового стану показав, що у 2022 році вартість майна С(Ф)Г «Україна-2000» порівняно з 2020 роком збільшилася на 2 млн. 17,7 тис. грн. або у 12,8 рази. Вартість необоротних активів зросла на 1 млн. 244,3 тис. грн., зокрема вартість основних засобів підвищилась на 1 млн. 176 тис. грн.

Вартість оборотних активів С(Ф)Г «Україна-2000» збільшилася у 2022 році порівняно з 2020 роком на 773,4 тис. грн., або у 5,5 рази. Зросла вартість запасів на 421,9 тис. грн., або у 5,2 рази підвищилась вартість готової продукції на 99,2 тис. грн., або на 88,5%. Підвищилась вартість виробничих запасів на 322,7 тис. грн. Також зросла вартість грошових коштів на 69,1 тис. грн., або у 2,2 рази. Збільшилась вартість поточної дебіторської

заборгованості на 282,4 тис. грн. У структурі майна С(Ф)Г «Україна-2000» за 2021-2022 рр. переважає питома вага необоротних активів – 62,5%, 56,9%. У 2020 році переважає частка оборотних активів – 100%.

Досліджувана економіка має схожість з іншими бізнес-організаціями щодо потреби в капіталі за рахунок інших активів, до яких належать зобов'язання. Пасивом балансу є акції та борги підприємства. *equidad* — це частина активів компанії, що залишилася після вирахування боргів. Зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок попередніх подій і яку можна погасити за рахунок зменшення ресурсів підприємства, які мають економічний характер.

Використовуючи дані пасиву ф. № м-1 «Баланс» за 2020 - 2022 рр., проаналізуємо динаміку та структуру джерел формування капіталу підприємства (табл. 2.2).

Аналіз даних рис. 2.1 показав, що загальна сума капіталу досліджуваного підприємства у 2022 р. збільшилася порівняно з 2020р. на 20 млн. 17,7 тис. грн. або у 12,8 рази. Сума власного капіталу підприємства зросла на 1 млн. 964,6 тис. грн., або у 14,3 рази. Сума нерозподіленого прибутку підвищилась на 1 млн. 964 тис. грн., або у 14,3 рази, зареєстрований капітал не змінився.

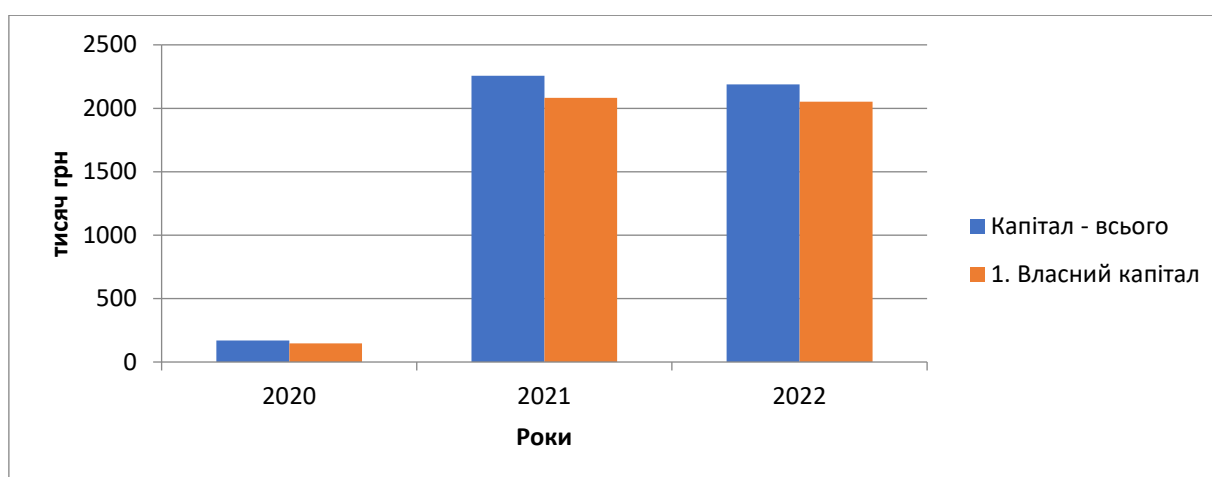


Рис.2.1 Динаміка джерел формування капіталу С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 – 2022 рр. (станом на кінець року)

У 2022 році порівняно з 2020 роком сума боргу та забезпечень СФГ «Україна-2000» зросла на 53,1 тис., або в 3,3 рази, за рахунок збільшення довгострокової заборгованості на 20,6 тис. грн, а також поточних зобов'язань та гарантій, яка зросла на 32,5 тис., або в 2,4 рази, що представлено поточною кредиторською заборгованістю. Ці прирости склали 5,6 тис., або 24,0% загальної вартості.

У структурі пасивів С(Ф)Г «Україна-2000» протягом 2020-2021 рр. переважає питома вага власного капіталу підприємств – 86,4%, 92,2%. У 2022 – питома вага зобов'язань і забезпечень – 76,4%.

Динаміку та структуру дебіторської заборгованості С(Ф)Г «Україна-2000» проаналізовано у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка та структура дебіторської заборгованості С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2022 рр. (станом на кінець року)

Види дебіторської заборгованості	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р.	
	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	сума, тис. грн	у % до підсумку	суми, тис. грн	у %
Дебіторська заборгованість за розрахунками:								
З бюджетом	-	-	-	-	32,4	11,5	+32,4	X
Інша поточна дебіторська заборгованість	-	-	163,5	100,0	250,0	88,5	+250,0	X
Всього	-	-	163,5	100,0	282,4	100,0	+282,4	X

Аналіз табл. 2.2 показано, що кількість дебіторської заборгованості С(Ф)Г «Україна-2000» у 2022 році була більшою за кількість дебіторської заборгованості у 2020 році на 282 тис. грн. З бюджетом сума дебіторської заборгованості зросла на 32,4 тис. грн. Зросла й інша поточна заборгованість на 250 тис. грн.

Наступний етап – дослідження складу, структури та еволюції поточних і довгострокових зобов'язань, а також СФГ «Україна-2000» за 2020-2022 роки.

У 2022 році порівняно з 2020 роком борг та умовні зобов'язання Д(Ф)Г «Україна-2000» зросли на 26,2 тис. грн. або в 2,1 рази.

Додатково зросла сума довгострокової заборгованості на 20,6 тис., а поточної – на 58,4 тис., або на 24 відс.

У складі поточних зобов'язань відзначено збільшення суми заборгованості за товари, оплату праці та послуги. Це супроводжувалося зменшенням суми заборгованості перед страховими компаніями. Останнє пов'язано з тим, що зобов'язання склали 3,6 тис. грн., що становить 15,5% до бюджету, а за товари, оплату праці та послуги – 3,1 тис. грн. У складі пасивів та цінних паперів С(Ф)Г «Україна-2000» за досліджуваний період провідне місце займає питома вага поточної заборгованості – 100%, 100% та 58,4%.

Таблиця 2.3

Динаміка та структура зобов'язань та забезпечень С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 – 2022 рр. (станом на кінець року)

Види зобов'язань	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2020 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	у %
1. Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	20,6	41,6	+20,6	X
2. Поточні зобов'язання, в т.ч. за:	23,3	100,0	175,0	100,0	28,9	58,4	+5,6	+24,0
товари, роботи, послуги	-	-	175,0	100,0	0,1	0,3	+0,1	X
Розрахунками з бюджетом	23,3	100,0	-	-	26,9	93,1	+3,6	+15,5
розрахунками зі страхування	-	-	-	-	0,4	1,4	+0,4	X
розрахунками з оплати праці	-	-	-	-	1,5	5,2	+1,5	X
Всього:	23,3	100,0	175,0	100,0	49,5	100,0	+26,2	У 2,1 р.

Склад поточної заборгованості можна охарактеризувати так: за досліджуваний період відсоток заборгованості з бюджетом становить 100%, що становить 93,1%. У 2021 році відсоток зобов'язань за товарами, послугами та проектами очікується на рівні 100%.

Еталонами оцінки фінансового стану компанії на найближчу перспективу є її ліквідність і неплатоспроможність, або здатність своєчасно виплатити всю суму. Ліквідність балансу - це ступінь, до якого компанія може покрити платіжні зобов'язання своїми активами, термін яких

конвертується в грошовий еквівалент тривалості зобов'язання. мені шкода Спроможність «Плато» полягає в тому, щоб своєчасно і в повному обсязі виконувати платіжні вимоги постачальників, повертати кредити і позики, виплачувати зарплату працівникам. Життєздатність компанії залежить від обсягу ліквідних активів, якими вона володіє.

Аналіз ліквідності С(Ф)Г «Україна-2000» за останні три роки базується на даних ф. м-№1 «Баланс», який документально підтверджує стан активів і пасивів підприємства (табл. 2.4), пасивів за терміном оплати (табл. 2.5) та ліквідність балансу (табл. 2.6).

Таблиця 2.4

Динаміка та структура активів для визначення ліквідності С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2021 рр. (станом на кінець року)

Види активів за рівнем ліквідності	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р. до 2020 р. (+, -)		
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	суми, тис. грн	питомої ваги, п.п.	у %
1. Високоліквідні активи	59	34,5	23	1,0	128	5,8	+69	-29,5	У 2,2 р.
2. Середньоліквідні активи	-	-	164	7,3	282	12,9	+282	+12,9	Х
3. Низьколіквідні активи	112	65,5	659	29,2	534	24,4	+422	-41,1	У 4,8 р.
4. Важколіквідні, або активи, що важко реалізуються	-	-	1411	62,5	1244	96,5	+1244	+96,5	Х
Разом	171	100	2257	100	2189	100,0	+2018	Х	У 12,8 р.

Аналіз активів за ступенем ліквідності С(Ф)Г «Україна-2000» показав, що їх вартість зросла у 2022 році порівняно з 2020 роком на 2 млн 18 тис. грн. або в 12,8 рази. За активами вартість середньоліквідних активів зросла на 282 тис., високоліквідних – на 96 тис., низьколіквідних – на 422 тис., або в 4,8 рази. Також на 69 тис., або в 2,2 рази, зросла вартість високоліквідних активів за рахунок курсу грн.

У складі активів компанії на сезон 2021-2022 рр. частка неліквідних активів склала 62,5%, тоді як ліквідних – 96,5%. У 2020 році відсоток низьколіквідних активів становив 65,5%.

Аналіз зобов'язань за строками погашення С(Ф)Г «Україна-2000» засвідчив, що загальна сума у 2022 році перевищила загальну суму 2020 року на 2 млн 18 тис. грн, або в 12,8 раза за рахунок збільшення вартості постійних зобов'язань на 1 млн. Середня вартість у гривнях становить 133 тис. доларів США, або в 14,3 рази перевищує середню вартість. Довгострокова заборгованість зростає на 21 тис., а короткострокова – на 33 тис., або в 2,4 раза.

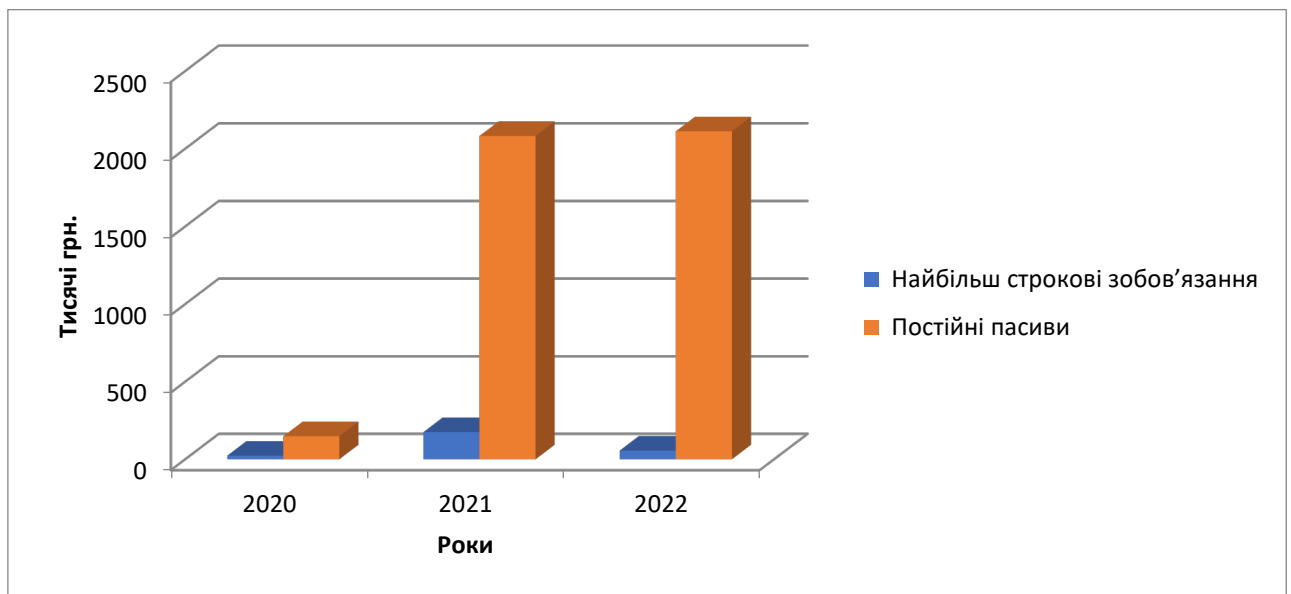


Рис. 2.2 Динаміка пасивів за терміновістю С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2022 рр. (станом на кінець року)

У структурі пасивів С(Ф)Г «Україна-2000» протягом досліджуваних років переважає частка постійних пасивів – 86,5%, 92,2%, 96,5%,

Баланс підприємства вважається абсолютно ліквідним, якщо:

$$A1 > П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4 \quad , \quad (2.1)$$

тобто актив відповідної ліквідності повинен покривати пасив відповідної терміновості.

Оцінка ліквідності С(Ф)Г «Україна-2000» представлено у табл. 2.5.

Таким чином, аналіз балансу ліквідності показав, що протягом оцінюваних років ліквідність Д(Ф)Г «Україна-2000» була очевидною

Таблиця 2.5

Оцінка ліквідності балансу С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020- 2022 рр., тис. грн

Умовні позначення	Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів	Роки		
		2020р.	2021р.	2022р.
A1-П1	Високоліквідних активів	+35	-152	+72
A2-П2	Середньоліквідних активів	-	+164	+282
A3-П3	Низьколіквідних активів	+112	+659	+513
	Разом	+148	+671	+868

Показники ліквідності та платоспроможності поділяються на два класи: основні та допоміжні. Для розрахунку метрики використовуються дані «Балансу (Звіту про фінансовий стан підприємства)».

До основних показників відносяться коефіцієнт загальної ліквідності (покриття), коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності та рис 2.3. Процедура, яку вони використовують для обчислення, буде описана нижче.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності можемо розрахувати шляхом ділення загальної суми грошових коштів і фінансових активів (рядок 1160 + 1165) на загальну суму поточних зобов'язань і забезпечення (рядок 1695). Типовий діапазон індикатора більше 0,2.

Коефіцієнт швидкої ліквідності — це є відношення грошових коштів, фінансових активів, поточних зобов'язань (рядки 1125-1190, у тому числі додаткові рядки 1115, 1120, 1140, 1145, 1180) до обсягу поточної заборгованості та умовних зобов'язань (рядок 1695). Типовий діапазон показника 0,7-1,0.

Коефіцієнтом загальної ліквідності вважається відношення вартості оборотних активів (рядок 1195) до загальної суми поточних зобов'язань і забезпечення (рядок 1695). Типове значення показника більше або дорівнює 1,0.

Станом на 2022 рік коефіцієнт абсолютної ліквідності на 90,2 пункту перевищує типове значення. Проміжний коефіцієнт охоплення за роки навчання значно перевищує норматив і у 2022 році становить 1,065 бала.

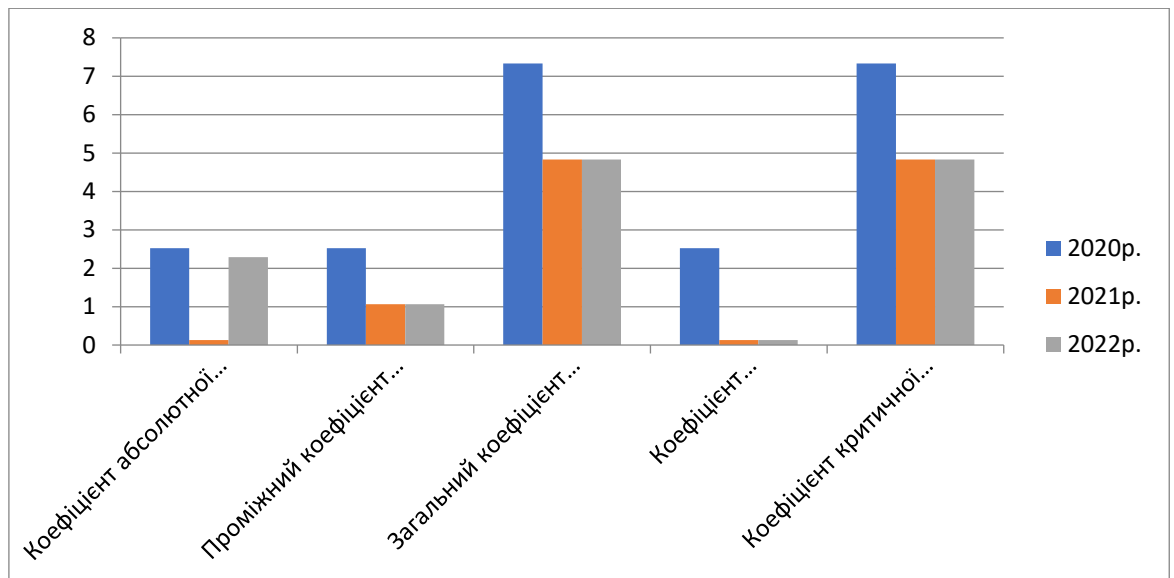


Рис.2.3. Показники оцінки ліквідності та платоспроможності С(Ф)Г «Україна-2000»

Середня сума покриття за 2021-2022 роки вища за типову, на кожен 1 гривню поточної заборгованості припадає 4,8 гривні. 4,8 грн слухає аудіо оборотних коштів підприємства (з типовим значенням 1,5). Коефіцієнт боргу до доходу у 2022 році вищий за норматив на 0,030 пункту, коефіцієнт критичної ліквідності за роки, що досліджуються, вищий за норматив на 6,530, 4,033 та 4,033 пункту.

Ідентифікатори джерел формування капіталу задокументовані в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Показники структури джерел формування капіталу С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2022 рр.

Показники	Нормативне значення	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення (+; -) 2022 р. до 2020 р.
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,864	0,922	0,965	+0,102
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<0,5	0,136	0,078	0,035	-0,102
Коефіцієнт фінансового ризику	<1	0,158	0,084	0,036	-0,122
Коефіцієнт фінансової стабільності	>1	6,330	11,898	27,645	+21,315

Результати проведених розрахунків свідчать про високий ступінь фінансової стійкості С(Ф)Г «Україна-2000» за показниками складу джерел

капіталу. У результаті значення коефіцієнта автономії становить 96%, що на 0,102 пункту вище, ніж у 2020 році. Коефіцієнт боргу до капіталу зменшився з 0,864 до 0,965 відповідно (при типовому <0,5>

Усі показники фінансового ризику та фінансової стабільності позитивні та знаходяться в межах закону. Зокрема, річна зміна коефіцієнта фінансового ризику становить -0,964.

Коефіцієнт фінансової стійкості протягом досліджуваного періоду є вищим за середній, а саме – 27,645 балів, що на 26,645 балів більше середнього. Як правило, можна зробити висновок, що показники структури капіталу перевищують типові значення і свідчать про те, що С(Ф)Г «Україна-2000» має фінансово стабільний фінансовий стан і не залежить від кредиторів.

2.2. Характеристика роботи служби економічної безпеки С(Ф)Г «Україна-2000» та оцінка її стану за окремими складовими

На сучасному етапі розвитку економіки України захист інтересів підприємства від протиправних дій корупціонерів у правоохоронних та контролюючих органах стає все більш актуальним. У зв'язку з цим цей напрямок роботи визнається багатьма провідними діячами економічної безпеки компанії як окремий компонент системи економічної безпеки.

Особливістю і, водночас, складністю створення системи економічної безпеки є те, що її ефективність майже повністю залежить від людської складової. Навіть якщо в компанії є офіційно навчений керівник відділу безпеки, сучасні технології та офіційно навчена команда менеджменту, бажаних результатів не буде досягнуто, доки кожен співробітник компанії не визнає важливість і необхідність впровадження заходів безпеки. Схематично систему економічної безпеки підприємства представлено на рисунку 2.1.

Якщо корпорація фінансує ресурси лише для підтримки свого

функціонування, вихід системи, як правило, буде функціональним, але з більш різноманітною комбінацією ресурсів, з більшим рівнем управління та сприятливими зовнішніми умовами результат також може бути ефективним.

Для того, щоб компанія розвивалася далі, потрібні додаткові кошти, окрім коштів на роботу, ці кошти мають бути спрямовані на поточний рівень безпеки, який забезпечує компанія. Як тільки починаються процеси розвитку, ризик прогресивно зростає через швидший рух і хитання системи. Підприємство росте, в результаті чого отримує більше грошей, але більші кошти потрібні підприємству для розширення свого відтворення та підтримки належного рівня економічної безпеки. Ці обставини також викликані тим, що під час розвитку компанія буде займати ринкову нішу або частину компаній-конкуrentів, і те, і інше вже є серйозною небезпекою.



Рис. 2.4. Система економічної безпеки підприємства

Дослідження організаційних аспектів роботи з економічної безпеки на підприємстві призвело до виявлення особливостей організаційної моделі управління щодо конкретного завдання та представлення її схематичної структури в дипломній роботі.



Рис. 2.5. Організаційна структура служби економічної безпеки підприємства

Навіть якщо в компанії є офіційно навчений керівник відділу безпеки, сучасні технології та офіційно навчена команда менеджменту, бажаних результатів не буде досягнуто, доки кожен співробітник компанії не визнає важливість і необхідність впровадження заходів безпеки.

Основні обов'язки служби економічної безпеки підприємства [35]:

- 1) захист виробництва товарів та інформації комерційного характеру та запобігання розголошенню інформації, яка є приватною для компанії.
- 2) організація роботи з правового та технічного захисту секретної інформації підприємства.
- 3) запобігання допуску необґрунтованих осіб та доступу до інформації комерційного характеру;
- 4) встановлення спеціального діловодства, що запобігає віднесенню інформації до таємної комерціалізації;
- 5) ідентифікація та місцезнаходження потенційних джерел витoku конфіденційної інформації під час діяльності та сценаріїв лиха;
- 6) створення та організація системи безпеки для всіх видів діяльності, які б не передбачали зустрічей, дискусій чи переговорів щодо ділової співпраці між різними компаніями.

7) запобігання пошкодженню приміщень, обладнання, службових приміщень, виробів і технічних засобів, необхідних для виробництва чи іншої діяльності;

8) організація особистої безпеки керівництва та провідних спеціалістів на підприємстві;

9) оцінка маркетингових ситуацій і протиправних дій конкурентів і хижаків.

Конкретний перелік доручень і функцій залежить від типу об'єкта, його складу, особливостей його діяльності, а також може мати додаткові функції і завдання. Вони призначаються окремо для кожного об'єкта охорони.

Для того, щоб компанія розвивалася далі, потрібні додаткові кошти, окрім коштів на роботу, ці кошти мають бути спрямовані на поточний рівень безпеки, який забезпечує компанія. Як тільки починаються процеси розвитку, ризик постійно зростає через швидший рух і хитання системи.

2.3. Облікова політика підприємства в контексті фінансово-економічної безпеки

Конкурентоспроможність — це здатність підприємства тривалий час утримувати поточні позиції в галузі, одержуючи при цьому прибуток, достатній для вдосконалення науково-технічних процесів, підтримки продукції на високому рівні та мотивації працівників. Виробництво та продаж конкурентоспроможних товарів має вирішальне значення для життєздатності компанії.

Конкурентоспроможність визначається низкою факторів, які залежно від ступеня їхньої важливості поділяються на основні та похідні. Основні компоненти включають дохід і затрати, які є валовими, суму основного і оборотного капіталу, суму власних і позикових ресурсів і прибуток компанії. Похідні – це розрахункові показники, серед яких: рентабельність,

ефективність використання капіталу, продуктивність праці, показники фінансового стану підприємства.

Для оцінки життєздатності підприємства виберемо такий показник: прибуток, отриманий від реалізації продукції.

Дані таблиці 2.7 дозволяють зробити висновок про те, що підприємство в цілому є прибутковим. Можна побачити, що з 2018 року підприємство отримує прибуток від реалізації продукції. До 2021 року прибуток має тенденцію до зростання, а в 2023 році в порівнянні з попереднім зменшився на 73,3%. Самий високий показник прибутку в 2020 році, найнижчий – в 2022 році.

Показники динаміки не завжди ясно відображають загальну тенденцію розвитку об'єкта.

Проведемо факторний аналіз прибутку від реалізації озимої пшениці, оскільки виробництво даної продукції є основним в С(Ф)Г «Україна-2000», за допомогою наступних формул.

Таблиця 2.7

Визначення темпів приросту прибутку від реалізації продукції С(Ф)Г
«Україна-2000»

Рік	Прибуток, тис. грн.	Абсолютний приріст, тис. грн.		Темп зростання, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1 % приросту, ц
		до 2018	до попереднього	до 2018	до попереднього	до 2018	до попереднього	
2018	12,0	-	-	100,0	-	-	-	-
2019	42,0	+30,0	+30,0	350,0	350,0	+250,0	+250,0	14,5
2020	65,0	+53,0	+23,0	541,7	154,8	+441,7	+54,8	57,9
2021	46,0	+34,0	-19,0	383,3	70,8	+283,3	-29,2	54,6
2022	12,3	+0,3	-33,7	102,5	26,7	+2,5	-73,3	82,1

Прибуток від реалізації продукції залежить від наступних факторів:

- 1) Обсяг реалізації продукції;
- 2) Структура продукції;

3) Собівартість продукції. Вона має обернено-пропорційний вплив. Чим менша собівартість тим більший прибуток.

4) Ціна. Має прямий вплив.

$$\Pi = V - \text{ПС} = K * \text{Ц} - K * \text{С} = K / (\text{Ц} - \text{С}) \quad (2.1)$$

де Π – прибуток;

V – виручка від реалізації;

ПС – повна собівартість;

K – об'єм реалізації;

Ц – ціна реалізації 1 ц;

С – собівартість 1 ц;

Загальна зміна прибутку від реалізації:

$$\Delta \Pi = \Pi_1 - \Pi_0 \quad (2.2)$$

Зміна прибутку від реалізації озимої пшениці за рахунок об'єму реалізації:

$$\Delta \Pi_k = K_1 * (\text{Ц}_0 - \text{С}_0) - K_0 * (\text{Ц}_0 - \text{С}_0) = (K_1 - K_0) * (\text{Ц}_0 - \text{С}_0) \quad (2.3)$$

Зміна прибутку від реалізації озимої пшениці за рахунок ціни 1 ц продукції:

$$\Delta \Pi_{\text{ц}} = K_1 * (\text{Ц}_1 - \text{С}_0) - K_1 * (\text{Ц}_0 - \text{С}_0) = K_1 * (\text{Ц}_1 - \text{Ц}_0) \quad (2.4)$$

Зміна прибутку від реалізації озимої пшениці за рахунок собівартості 1 ц продукції:

$$\Delta \Pi_{\text{с}} = K_1 (\text{С}_1 - \text{С}_0) \quad (2.5)$$

де Π_1, Π_0 – прибуток від реалізації озимої пшениці звітного чи базисного року, тис. грн.;

K_1, K_0 – об'єм реалізації озимої пшениці звітного чи базисного року, ц;

$\text{Ц}_1, \text{Ц}_0$ – середня реалізаційна ціна 1 ц озимої пшениці звітного чи базисного року, грн.

$\text{С}_1, \text{С}_0$ – собівартість 1 ц озимої пшениці, грн.

Результати факторного аналізу прибутку від реалізації озимої пшениці представлені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Вплив факторів на прибуток від реалізації озимої пшениці
в С(Ф)Г «Україна-2000»

Рік	Прибуток, тис. грн.	Об'єм реалізації, ц	Середня реалізац йна ціна 1 ц, грн.	Собівар тість 1 ц, грн.	Відхилення (+/-), тис. грн.			
					всього	у тому числі за рахунок		
						Об'єму реалізації	Ціни реалізації 1 ц	Собівартісті 1 ц
2018	6,76	624	101,32	83,60	-	-	-	-
2019	12,52	546	105,48	103,22	+5,76	-176,28	+2,27	+10,71
2020	23,12	585	154,59	109,54	+10,60	+1756,95	+2,87	+3,70
2021	9,87	440	152,58	99,86	-2,65	-7644,4	-0,88	-4,26
2022	3,69	385	162,85	112,46	-6,18	-2771,45	+3,95	+4,85

Собівартість озимої пшениці має обернено-пропорційний вплив на прибуток від реалізації. З таблиці 2.7 видно, що при збільшенні собівартості, прибуток від реалізації знижується. Тобто чим менша собівартість тим більший прибуток. Прямий вплив має об'єм реалізації. При його збільшенні прибуток від реалізації озимої пшениці збільшується, при зменшенні об'єму – зменшується.

2.4. Визначення конкурентного статусу С(Ф)Г «Україна-2000» для забезпечення його фінансово-економічної безпеки

Ступінь конкурентоспроможності підприємства визначається здатністю підприємства реагувати на дії конкурентів. Відповідь має сприяти конкурентному характеру підприємства або зростанню популярності. Конкурентний статус організації — це ступінь конкурентоспроможності організації, фактор, що впливає на ступінь її позиціонування на ринку.

Запобігання конкурентоспроможності організації на індивідуальній основі гарантується її кількісною оцінкою. Без оцінки конкурентоспроможності всі ініціативи підприємства, спрямовані на

підтримку продуктів і виробництва на належному рівні, будуть суто добровільними. Проблему конкурентоспроможності можна подолати шляхом активного управління конкурентними можливостями.

Імовірність виживання компанії в умовах постійної конкуренції базується на її конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність є одним із найважливіших показників стану підприємства як економічної системи, ця система визначає майбутній потенціал підприємства, потенціал успіху в цілях і завданнях, а тому є важливою. Підтримка або підвищення конкурентоспроможності вважається частиною функціональної стратегічної ролі всього підприємства.

Оцінка конкурентоспроможності бізнесу передбачає такі заходи:

- визначення конкурентів підприємства;
- збір інформації про конкурентів підприємства;
- створення системи оціночних метрик;
- обробка інформації та отримання загального уявлення про стан конкурентоспроможності.

Адекватні прогнози життєздатності підприємства базуються, перш за все, на аналізі його потенційних можливостей. Це комплексне завдання, розв'язання якого спочатку забезпечує баланс реальних можливостей підприємства з попитом на ринкові товари, потім визначає першочергові цілі та стратегії їх досягнення і, нарешті, розробляє базові програми промислового розвитку та моделі поведінки. ринку.

Конкурентоспроможність організації не є її постійною ознакою, натомість вона базується на здатності брати участь в успішній конкурентній боротьбі, протистояти конкурентам-лідерам у певний період. Зі змінами зовнішнього та внутрішнього середовища порівняльна перевага компанії над іншими компаніями в тій же галузі також змінюється.

Конкурентоспроможність компанії базується на об'єкті, з яким порівнюють, а також на факторах, які використовуються для оцінки конкурентоспроможності.

Висока конкурентоспроможність компанії пояснюється наявністю наступних трьох властивостей:

- 1) споживачі задоволені продуктами цієї компанії і готові купувати їх знову (споживачі повертаються, але продукту немає в наявності).
- 2) суспільство, партнери не мають занепокоєння щодо фірми.
- 3) Співробітники пишаються своєю участю в діяльності компанії, а відвідувачі вважають за честь працювати в компанії.

Ступінь розвитку потенційних можливостей впливає на конкурентні переваги компанії. Конкурентоспроможність організації характеризує не ринкову позицію організації, а скоріше здатність конкурувати, тобто вимоги, які повинні бути виконані для того, щоб організація досягла конкурентної переваги.

Життєздатність підприємства визначається конкурентоспроможністю підприємства, яка визначається шляхом порівняння фактичних і оптимальних обсягів застосованого капіталу.

Основними конкурентами С(Ф)Г «Україна-2000» є прилеглі господарства. Це: ФГ «Дубрава», ФГ «Вольта», ФГ «Пролісок».

Ці компанії мають єдиний місцевий ринок, який є обмеженим за своїм обсягом, а також аналогічний діапазон виробництва та каналів розподілу.

Для оцінки конкурентного середовища ми будемо використовувати метод анкетування (опитано 30 осіб) та метод рейтингу. Розглянемо поточне становище компанії на ринку, оцінку основних економічних показників. Для цього було проведено опитування серед працівників компаній, а також їхніх адміністративних колег.

Після отримання даних анкетування обробимо інформацію методом рангів і визначимо для С(Ф)Г «Україна-2000» рівень конкурентоспроможності (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Оцінка конкурентоспроможності С(Ф)Г «Україна-2000» методом рангів

Об'єкти оцінки	С(Ф)Г «Україна-2000»	ФГ «Дубрава»	СФГ «Волга»	СФГ «Пролісок»
Забезпеченість підприємства новою технікою	4	3	1	2
Технологічне виробництво	2	4	3	2
Ціна на вироблену продукцію населенню	3	1	3	2
Інноваційна діяльність	2	2	4	3
Кваліфікація персоналу	3	1	2	4
Допомога	2	1	4	3
Рівень з/п	3	4	2	1
Усього	18	16	19	17

У підсумку можна сказати, що з основних конкурентів С(Ф)Г «Україна-2000» займає друге місце. Найбільш згубними є відсутність інноваційної діяльності, технології виробництва, допомоги населенню, а це все основні показники конкурентів. Але є й позитивні моменти: підприємство отримує нове обладнання, нових працівників і їм відповідну зарплату.

Конкурентний статус залежить від загального менеджменту (ефективності та зростання); фінансовий менеджмент (наявність і достатність фінансових ресурсів); маркетингова стратегія (збут і просування продукції); виробництво (управління запасами); та інноваційна діяльність (удосконалення виробничого процесу).

Конкурентний статус ґрунтується на наявності ресурсів і ступені готовності підприємства до реалізації стратегічних цілей і завдань, ступеню розвитку своїх потенційних можливостей, а також характеризує зовнішні умови, які сприяють створенню та збереженню конкурентних переваг.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства проводиться в одиницях часток, які використовуються для характеристики його

конкурентоспроможності. Наприклад, залежність компанії від конкуренції можна вивести так:

$0 < KSP < 0,4$ – слабка позиція;

$0,5 < KSP < 0,7$ – типова позиція;

$0,8 < KSP < 1,0$ – сильна позиція.

Рекомендується вивчати внутрішні перспективи розвитку компанії, вивчаючи окремо функціональні напрями діяльності, насамперед: виробничу, фінансову, маркетингову, потенціал трудових ресурсів та менеджмент. Важливо критично оцінити потенційні покращення окремих сфер діяльності компанії. Метод оцінки може бути використаний для оцінки потенціалу розвитку конкретного проекту чи ініціативи з певною кількістю балів.

Важливо оцінити потенціал для вдосконалення в кожному окремому відділі компанії. Для кількісної оцінки потенціалу розвитку кожного компонента стратегічного плану С(Ф)Г «Україна-2000» (табл. 2.10) використаємо бальний метод, який виходить з наступних критеріїв:

0 - балів - немає надії на розвиток;

1 – малі можливості для зростання;

2 - помірний потенціал росту;

3 - середні можливості зростання;

4 - хороші (важливі) можливості зростання;

5 – виняткові можливості зростання.

Ми оцінюємо важливість кожної складової стратегічного потенціалу підприємства. Окремі компоненти стратегічного потенціалу по-різному впливають на очікуваний успішний статус компанії.

Оцінку значущості кожного з них у цілому можна здійснити за допомогою певної шкали рангів (див. табл. 2.10):

1 - атрибут індикатора має другорядну роль у досягненні мети;

3 - можливості середньої дальності для виконання завдання;

5 - має істотний вплив на досягнення мети;

7 має істотний вплив на досягнення мети;

9 - існує очевидний зв'язок між показником і метою.

2,4,6,8 включені в гібридну версію.

Таблиця 2.10

Оцінка перспектив розвитку С(Ф)Г «Україна-2000»

Фактори перспективних можливостей	Бальна оцінка	Значущість	Узагальнена оцінка
Виробництво:			
- удосконалення технологій	3	9	27
- оновлення техніки	3	8	24
- підвищення продуктивності праці	4	7	28
Фінанси:			
- прибутковість	5	9	45
- ліквідність	4	6	24
- фінансова стійкість	4	8	32
Трудові ресурси:			
- підвищення кваліфікації працівників	3	7	21
- покращення умов праці	2	6	12
- підвищення заробітної плати	2	4	8
Маркетинг:			
- удосконалення рекламної політики	3	8	24
- підвищення якості	3	9	27
- збільшення бюджету по рекламі	2	3	6
Управління:			
- підвищення кваліфікації менеджерів	4	9	36
- зміна організаційної структури	3	3	9
- контроль за виконанням управлінських рішень	3	5	15
Узагальнена оцінка перспектив розвитку внутрішнього потенціалу	-	-	338

Майбутній конкурентний потенціал компанії - це широка оцінка потенціалу розвитку в майбутньому. Оцінка перспективного КСП базується на ступені, до якого фактичний рівень продуктивності був змінений через потенційні зміни у внутрішньому потенціалі та зовнішніх факторах.

$$\text{КСПп} = \text{КСПф} * \text{Іпм} * \text{Ізс} , \text{ де} \quad (2.6)$$

КСПп - перспективний конкурентний статус підприємства ;

КСПф - фактичний конкурентний статус підприємства ;

Іпм – індекс перспективних можливостей ;

Ізс – індекс зовнішнього середовища.

Визначимо індекс перспективних можливостей :

$$I_{\text{пм}} = I_{\text{оп}} / I_{\text{оф}}, \quad \text{де} \quad (2.7)$$

$I_{\text{оп}}$ – узагальнена оцінка перспективна ;

$I_{\text{оф}}$ – узагальнена оцінка фактична .

$$I_{\text{пм}} = 338 / 226 = 1,49$$

Оцінка впливу зовнішнього середовища :

$$I_{\text{зс}} = K1 * K3 / K2, \quad \text{де} \quad (2.8)$$

$K1, 2, 3$ – коефіцієнти впливу попиту, умов конкуренції та джерел ресурсів.

$$K1 = I_{\text{п}} * K_{\text{зп}} \quad (2.9)$$

$$K2 = I_{\text{к}} * K_{\text{зк}} \quad (2.10)$$

$$K3 = I_{\text{р}} * K_{\text{зр}}, \quad \text{де} \quad (2.11)$$

$I_{\text{п, к, р}}$ – прогнозований індекс росту попиту, умов конкуренції та джерела ресурсів;

$K3_{\text{п, к, р}}$ – коефіцієнти значущості, які характеризують ступінь впливу попиту, умов конкуренції та джерела ресурсів на діяльність підприємства.

$$K1 = 1,28 * 3 = 3,84$$

$$K2 = 1,02 * 2 = 2,04$$

$$K3 = 0,79 * 1 = 0,79$$

Визначаємо індекс впливу зовнішнього середовища:

$$I_{\text{зс}} = 3,03 / 3,84 = 0,79$$

Визначаємо перспективний конкурентний статус С(Ф)Г «Україна-2000»: $K_{\text{СПп}} = 0,38 * 1,49 * 0,79 = 0,45$

Аналіз перспективного конкурентного ландшафту компанії свідчить про те, що конкурентний ландшафт зміщується від низького до середнього, що є позитивним, оскільки означає, що в майбутньому конкурентний статус компанії підвищиться.

Одним із першочергових факторів, який необхідно враховувати при прогнозуванні потенціалу компанії, є нестабільність зовнішнього

середовища, яка має різноманітні зміни як на глобальному та макрорівні, так і на мікрорівні.

Іншим не менш значущим завданням є завдання визначення ступеня залежності конкурентних переваг компанії від зовнішніх факторів ринку, напр. у визначенні ступеня, до якого дії ринкового компонента мають позитивний або, можливо, негативний вплив на конкурентну перевагу ринку.

Практичним аналітичним інструментом оцінки впливу різноманітних зовнішніх факторів на конкурентоспроможність бізнесу, а також методичним підходом, що окреслює загальну стратегічну поведінку суб'єкта господарська діяльність щодо його конкурентоспроможності, може бути методика SWOT. SWOT-аналіз – це оцінка зовнішнього та внутрішнього стану компанії. Щоб розпізнати переваги та недоліки діяльності С(Ф)Г «Україна-2000» за допомогою SWOT-аналізу, важливо спочатку визначити існуючі сильні та слабкі сторони компанії, а також потенційні можливості та загрози, пов'язані з високим ступенем успіху. Після цього необхідно розробити альтернативні стратегії розвитку С(Ф)Г «Україна-2000» за методикою аналізу ситуації підприємства за допомогою слова «SWOT».

Основна перевага запропонованого підходу полягає в тому, що результати SWOT-аналізу мають потенціал для виявлення численних факторів, які сприяють чи перешкоджають конкурентоспроможності компанії, і, що найважливіше, визначають потенційні стратегічні альтернативи, які можуть бути використані для сприяння розвитку.

Ми обговоримо макросередовище та найближче оточення компанії. Ми обговоримо позитивні та негативні сторони зовнішнього середовища для компанії (можливості та загрози). Висновки наведено в таблиці 2.11.

Наступним компонентом SWOT-аналізу є оцінка внутрішніх сил, які діють в організації. Це досягається шляхом використання методу визначення внутрішнього екологічного профілю.

Для кожного фактора документується професійна оцінка його значущості. Аналіз потенціалу компанії охоплює такі сфери: організація

управління, маркетинг, технології, персонал, фінанси, організаційна культура та імідж.

Таблиця 2.11

Можливості та загрози С(Ф)Г «Україна-2000»

Можливості	Бальна оцінка	Загрози	Бальна оцінка
Збільшення зацікавленості працівників в роботі на підприємстві	+2	Зменшення попиту на сільськогосподарську продукцію	-2
Вдосконалення технології виробництва	+3	Залежність від природно-кліматичних умов, які важко спрогнозувати	-2
Постійність попиту на продукцію	+3	Несприятлива економічна ситуація в державі	-1
Вихід на нові сегменти ринку	+1	Недостатня активність влади щодо аграрних питань	-2
Зниження цін на сировину і матеріали	+1	Низький ступінь впровадження інновацій	-2
Державна підтримка	+3	Велика кількість конкурентів	-3
Політична стабільність	+3	Відсутність можливості придбати сучасне обладнання	-3
Висока якість продукції	+3	Сезонність коливання цін на продукцію та МТЗ	-2
Разом	+19		-17

У таблиці 2.12 ми обговоримо внутрішнє середовище, яке являє собою управлінське дослідження функціональних сфер організації, яке має на меті визначити переваги та недоліки С(Ф)Г «Україна-2000».

Проведене дослідження внутрішніх і зовнішніх факторів бізнесу та їх ранжування за ступенем впливу на діяльність С(Ф)Г «Україна-2000» призвело до створення певного переліку обмежень і переваг, а також небезпек і можливостей. Для створення взаємозв'язків будується матриця SWOT-аналізу (табл. 2.13).

Стратегія розвитку С(Ф)Г «Україна-2000». Результати SWOT-аналізу показують, що дана компанія має численні переваги та можливості на планеті.

Таблиця 2.12

Сильні та слабкі сторони С(Ф)Г «Україна-2000»

Сильні	Бальна оцінка	Слабкі	Бальна оцінка
Виробництво продукції є рентабельним	+3	Застаріле устаткування	-3
Нарощування обсягів виробництва	+1	Низька мотивація персоналу	-2
Діяльність підприємства є прибутковою	+3	Низькі фінансові можливості	-3
Довгострокові відносини із важливими клієнтами	+2	Застарілі технології виробництва	-3
Наявність власних виробничих споруд	+3	Соціальний захист працівників	-1
Висока робоча дисципліна	+1	Низький рівень заробітної плати	-3
Добре обізнаний у специфіці діяльності підприємства персонал	+3		
Довіра ділових партнерів	+2		
Разом	+18		-15

Він може присвятити себе конкретним ініціативам, які посилять ці аспекти та можливості, припускаючи, що негативні наслідки та небезпеки обмежені, це забезпечить компанії конкурентну перевагу.

Таблиця 2.13

Матриця SWOT-аналізу

Зовнішнє середовище Внутрішнє середовище	Можливості		Загрози	
	Сильні сторони	37	26,81%	35
Слабкі сторони	34	24,64%	32	23,19%

Оскільки найбільшою загрозою для компанії є зовнішнє економічне середовище, яке неможливо безпосередньо змінити, вкрай важливо використовувати всі переваги та ресурси С(Ф)Г «Україна-2000» для прямого

захисту від цього негативного впливу. В результаті доступні стратегічні варіанти для С(Ф)Г «Україна-2000»:

- підвищення задоволеності працею співробітників компанії.
- підвищення технологічності виробництва;
- доступ до нових груп споживачів.
- участь у державних ініціативах;
- підвищення якості продукції;
- збільшення обсягів виробництва;
- розширення бази матеріально-технічних знань.

Підвищення заробітної плати;

- створення системи особистісної мотивації.
- забезпечення ефективної рекламної діяльності;
- використовувати потенціал землекористування.

(родючість ґрунту) та потенціал збільшення обсягів виробництва для забезпечення зростання прибутку компанії.

- швидке та ефективне реагування на зміни ринку.

Висновки до другого розділу

1. З 2018 року компанія прийняла інший підхід до роботи та вибрала. Напружений шлях еволюції. Такий стан викликаний зростанням конкуренції серед сільгоспвиробників поблизу місця розташування компанії. Вартість оборотних активів компанії у 2022 році зросла на 746,25% порівняно з 2011 роком. Така ситуація пояснюється двома причинами: високим рівнем інфляції та підвищенням інтенсивності виробництва. Зрештою, вартість необоротних активів залишилася в основному незмінною. Це пояснюється тим, що за цей час перелік основних засобів взагалі не змінювався.

2. Дохід підприємства з 2015 по 2011 рік зріс на 241,22%, але валовий прибуток зріс на 329,47%. Ця розбіжність пов'язана зі збільшенням

собівартості виробленої продукції на 153,66%, крім того, значна сума коштів відводиться на розділ «Інші операційні витрати». Це збільшення спричинене втратою різниці операційної валютної пари. Також чистий прибуток компанії за 2015 рік зріс на 399,04% порівняно з 2011 роком. В першу чергу це пов'язано з інфляційними процесами в Україні, але є й інші причини.

3. Основними конкурентами С(Ф)Г «Україна -2000» є інші фермерські господарства поблизу. Це: ФГ «Дубрава», ФГ «Вольта», ФГ «Пролісок». Ці компанії мають окремий географічний фокус діяльності, який обмежений одним регіоном, вони також мають окремий діапазон виробництва та майже ідентичні канали розподілу. Серед основних конкурентів С(Ф)Г «УКРАЇНА-2000» посідає друге місце. Найбільш згубними є відсутність інноваційної діяльності, технології виробництва, допомоги населенню, а це все основні показники конкурентів. Але є й позитивні моменти: підприємство отримує нове обладнання, нових працівників і їм відповідну зарплату.

4. Стратегія розвитку С(Ф)Г «Україна -2000». Результати SWOT-аналізу показують, що дана компанія має численні переваги та можливості на планеті. Він може присвятити себе конкретним ініціативам, які посилять ці аспекти та можливості, припускаючи, що негативні наслідки та небезпеки обмежені, це забезпечить компанії конкурентну перевагу.

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ

3.1. Аналіз структури та динаміки доходів і витрат фермерських господарств

На сучасному етапі економічного розвитку України, в умовах фактичної самостійності господарської діяльності, практика самоокупності та фінансової незалежності набуває все більшого значення. Основною складовою їх реалізації є генерування значного обсягу фінансових результатів, разом із усім циклом діяльності підприємства, це необхідно для наступного циклу. Основна роль фінансових результатів полягає у зміцненні державного бюджету, залученні інвестицій, сприянні діяльності суб'єктів господарської діяльності у фінансовій та виробничій сферах.

Фінансові результати як цілі менеджменту, що передбачаються змінними у досягненні, є формою ефективності, що дозволяє підприємству обирати найбільш відповідні напрями розвитку. Тісний зв'язок між фінансовими результатами та всіма формами діяльності підприємства, їхня залежність від сучасного рівня та ефективності виробничого процесу, а також ефективність системи управління – усе це сприяє їх високому значенню в системі оцінка сільськогосподарських підприємств. І навпаки, цілеспрямований спосіб отримання фінансових результатів впливає на загальну ефективність функціонування будь-якого підприємства.

Як наслідок, точне формування фінансових результатів є формою прийняття рішень щодо отримання прибутку та оптимізації витрат, таке прийняття рішень сприяє загальній ефективності підприємства.

Розглянуто грошову діяльність господарських організацій, у тому числі С(Ф)Г «Україна-2000», на макро- та мікрорівнях. Загальне уявлення про фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарська діяльність,

незалежно від її цільового напрямку, можна отримати з інформації їх фінансової звітності.

Система показників, яка використовується для оцінки фінансової діяльності, включає основні: дохід від реалізації продукції, сальдований результат повсякденної діяльності до оподаткування, чистий прибуток (збиток), показник операційних витрат, рівень рентабельності (збитку) , показники оборотних коштів, стан розрахунків.

На основі специфікації показників визначаються відносні значення структури (у відсотках від загальної суми), абсолютний приріст (як різниця між звітним значенням і базовим або попереднім рівнем того самого показника), темпи приросту (як відношення звітного значення та базового або попереднього рівня того самого показника), і ставки розраховуються та аналізуються.

Для розуміння фінансових результатів С(Ф)Г «Україна-2000» першим кроком є розуміння складу, руху та структури доходів і витрат.

Дохід компанії пов'язаний з її економічними витратами і має значну кількість форм ідентифікації, серед яких: валовий дохід - виручка, отримана компанією від реалізації продукції і яка вимірюється як добуток ціни за одиницю продукції та кількості продукти; бухгалтерський прибуток - валовий дохід за вирахуванням зовнішніх витрат.

Підприємець, як бізнесмен, отримує дохід, який вважається складеним з двох окремих частин. По-перше, підприємець виконує функції підприємницького ресурсу: поєднання ресурсів, інновації тощо; і повинен отримати за це плату, яка є безумовною заробітною платою, або типовим прибутком - платою за підприємницький ресурс, який підприємець використовує у своєму особистому бізнесі, вартість цього не є отриманою ним зарплатою менеджера. По-друге, підприємець володіє капіталом і повинен отримувати від нього прибуток у вигляді річних відсотків. У результаті дохід підприємця - це сума регулярного прибутку та відсотків на капітал.

Підставою для аналізу доходів С(Ф)Г «Україна-2000» є інформація з фінансової звітності: "Звіт про фінансові результати (Звіт про загальний дохід)".

Аналіз складу, структури і динаміки доходів С(Ф)Г «Україна-2000» відображено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Структура і динаміка доходів С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2022 рр.

Види доходів	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р. (+,-) до 2020 р.	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	абсолютне, тис. грн	відносне, %
Чистий дохід від основної операційної діяльності	2027	100	867,2	99,9	1652,8	100	-374,2	-18,5
Інші доходи	-	-	0,5	0,1	-	-	-	x
Усього доходів	2027	100	867,7	100	1652,8	100	-374,2	-18,5

За період 2020/2022 років дохід від основної операційної діяльності зменшився на 374,2 тис. грн., або на 18,5%. Загалом за досліджувані роки доходи С(Ф)Г «Україна-2000» скоротилися у 2022 році порівняно з 2020 роком на 18,5%.

У складі доходів С(Ф)Г «Україна-2000» за час дослідження частка загального доходу, отримана від основної операційної діяльності, в основному відповідає за кінець 2022 року, коли вона становила 100%.

Підставою для аналізу витрат С(Ф)Г «Україна-2000» є інформація фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про загальний дохід)»: «.

Склад, структура та еволюція витрат і відрахувань, пов'язаних з С(Ф)Г «Україна-2000» задокументовано в рис.3.1.

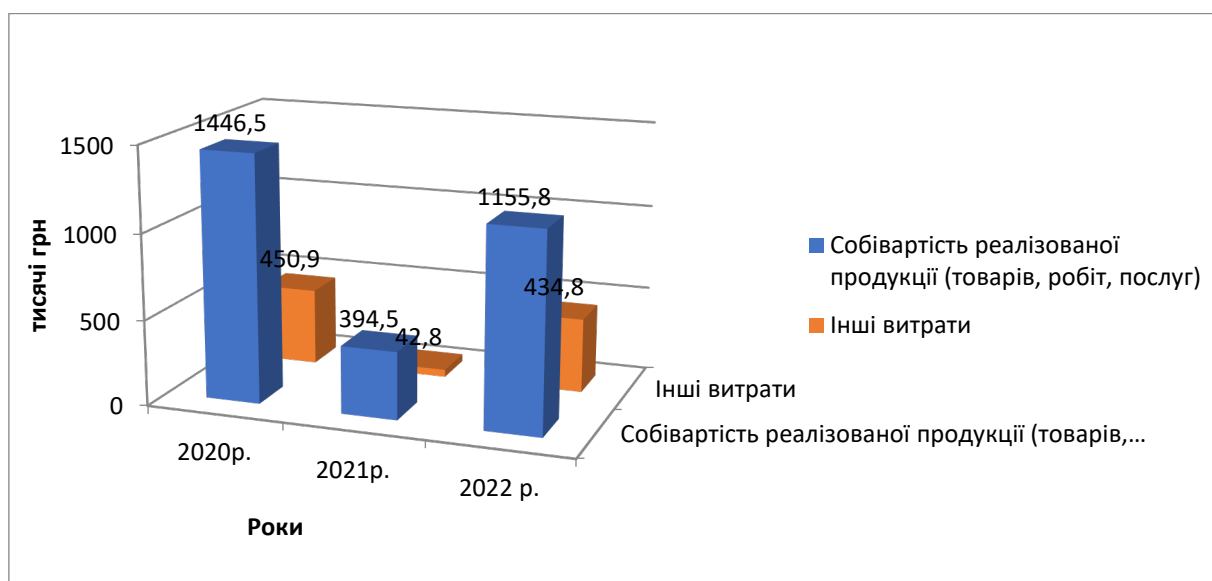


Рис.3.1. Динаміка та структура витрат і відрахувань С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 - 2022 рр.

Видатки С(Ф)Г «Україна-2000» перевірили та показали, що у 2022 році порівняно з 2020 роком їх обсяг зменшився на 330,1 тис. грн. або на 17,2%, за рахунок витрат на реалізацію продукції (товарів, послуг і робіт).

На рис. 3.2 прослідкуємо динаміку доходів та витрат С(Ф)Г «Україна-2000».

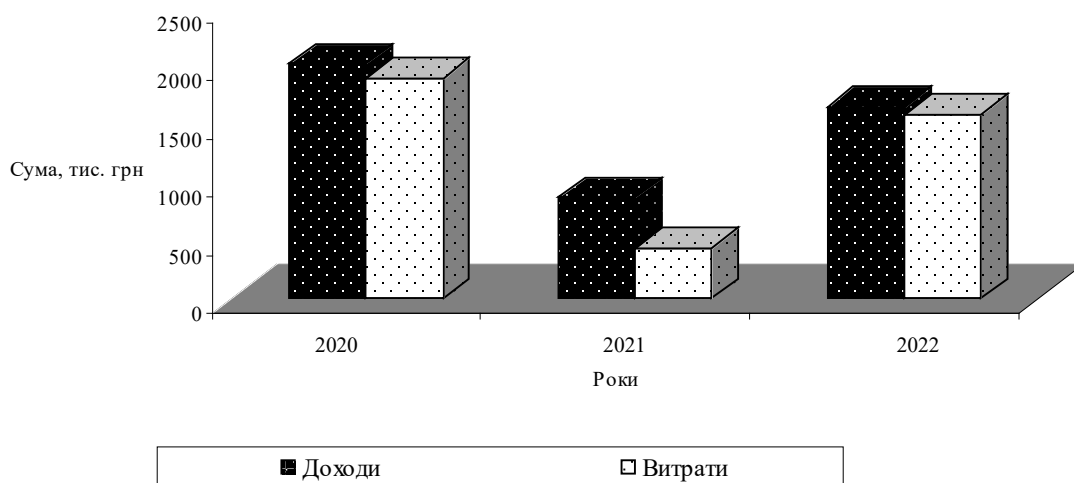


Рис. 3.2. Динаміка доходів та витрат С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 – 2022 рр.

Яка зменшилася на 290,7 тис. грн., або на 20,1%, інших операційних витрат, які припадали на 16,1 тис. грн., або на 3,6%. Також на 23,3 тис., або на 100%, зменшено податковий збиток по податку на прибуток.

3.2. Аналіз факторів формування доходів та фінансових результатів фермерських господарств

Враховуючи складність і специфіку формування фінансових результатів у сільськогосподарських організаціях та кількість чинників, які задіяні, їх можна класифікувати за такими ознаками:

- розрахувати доходи і затрати;
- зовнішні та внутрішні фактори;
- об'єктивні та предметні;
- за видами діяльності згруповано фактори.

Основним джерелом інформації для дослідження формування, еволюції та структури показників фінансових результатів за різними видами діяльності С(Ф)Г «Україна-2000» є форма № м-2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про весь дохід)».

Для С(Ф)Г «Україна-2000» першочерговими факторами, що впливають на фінансові результати, є виручка від реалізації продукції та собівартість реалізації товару.

Ми проведемо факторний аналіз загального доходу від продажу продукції, включаючи інформацію, наведену нижче:

- типова річна сума заборгованості.
- середньорічна вартість поточних зобов'язань.
- типовий річний дохід активів компанії.

Модель факторного аналізу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) С(Ф)Г «Україна-2000»:

$$\text{ЧД} = \text{ДЗ} \times \text{Кобдз.} \quad (3.1)$$

Таблиця 3.2

Вихідна інформація для факторного аналізу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції С(Ф)Г «Україна-2000» за 2021 - 2022 рр.

Показники	Роки		Відхилення (+;-) 2022 р. до 2021р.	
	2021	2022	абсолютне	відносне, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг), тис. грн	867,2	1652,8	+785,6	+90,6
Середньорічна величина дебіторської заборгованості, тис. грн	163,5	222,95	+59,45	+36,4
Коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості, пунктів	5,304	7,413	+2,109	x
Тривалість одного обороту (середній період повернення) дебіторської заборгованості, днів	68	49	-19	-28,5

За даними табл. 3.3 проводиться розрахунок умовного значення результативного показника, тис. грн:

$$ЧД_{ум} = ДЗ_1 \times Кобдз_0. \quad (3.2)$$

$$ЧД_{ум} = 222,95 \times 5,304 = 1182,53.$$

Загальна зміна (+;-) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн:

$$ЧД = ЧД_1 - ЧД_0 \quad (3.3)$$

$$\Delta ЧД = 1652,8 - 867,2 = +785,6,$$

у тому числі за рахунок факторів:

1. Суми дебіторської заборгованості:

$$\Delta ЧД_{дз} = ЧД_{ум} - ЧД_0. \quad (3.4)$$

$$\Delta ЧД_{дз} = 1182,53 - 867,2 = +315,33.$$

2. Коефіцієнта обертання дебіторської заборгованості:

$$\Delta ЧД_{кодз} = ЧД_1 - ЧД_{ум}. \quad (3.5)$$

$$\Delta ЧД_{кодз} = 1652,8 - 1182,53 = +470,27.$$

3. Перевірка розрахунку:

$$\Delta \text{ЧД} = \Delta \text{ЧД}_{\text{дз}} + \Delta \text{ЧД}_{\text{кодз}}. \quad (3.6)$$

$$\Delta \text{ЧД} = +315,33 + 470,27 = +785,6.$$

Аналіз загальних доходів С(Ф)Г «Україна-2000» показав:

- у 2022 році в порівнянні з 2021 роком відношення обсягу реалізації до виручки зросло на 2,109 пункту, що призвело до зростання чистого доходу від реалізації продукції. Від цього виручено 470,27 тис. грн.

- зріс середньорічний обсяг дебіторської заборгованості за досліджуваний період, що призвело до зростання чистого доходу від реалізації продукції, товарів, послуг і проектів на 36,4%.

– перевірка показала правомірність математики.

Використання методу ланцюгових змін і таблиці. 3.3 оцінити середньорічну величину майнової та ресурсної віддачі по відношенню до загального доходу (виручки) від реалізації товарів, послуг, робіт С(Ф)Г «Україна-2000».

Таблиця 3.3

Вихідна інформація для факторного аналізу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020, 2022 рр.

Показник	Умовні позначення	Роки		Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
		2020	2022	абсолютне	відносне
Середньорічна вартість майна, тис. грн	М	113,65	2222,8	+2109,15	+1855,8
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	ЧД	2027	1652,8	-374,2	-18,5
Ресурсовіддача, грн	РВ	17,84	0,74	-17,09	-95,8

Модель факторного аналізу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) С(Ф)Г «Україна-2000»:

$$\text{ЧД} = \text{М} \times \text{РВ} \quad (3.7)$$

За даними табл. 4.4 проводиться розрахунок умовного значення результативного показника, тис. грн:

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = \text{М}_1 \times \text{РВ}_0 \quad (3.8)$$

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = 2222,8 \times 17,84 = 39654,75.$$

Загальна зміна (+;-) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) С(Ф)Г «Україна-2000», тис. грн:

$$\Delta \text{ЧД} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_0 \quad (3.9)$$

$$\Delta \text{ЧД} = 1652,8 - 867,2 = +785,6,$$

у тому числі за рахунок факторів:

1. Середньорічної вартості майна:

$$\Delta \text{ЧД}_M = \text{ЧД}_{\text{ум}} - \text{ЧД}_0 \quad (3.10)$$

$$\Delta \text{ЧД}_M = 39654,75 - 867,2 = +38787,55.$$

2. Ресурсовіддачі:

$$\Delta \text{ЧД}_{\text{рв}} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_{\text{ум}} \quad (3.11)$$

$$\Delta \text{ЧД}_{\text{рв}} = 1652,8 - 39654,75 = -38001,95.$$

Перевірка розрахунку: (3.12)

$$\Delta \Delta \text{ЧД} = \Delta \text{ЧД}_M + \Delta \text{ЧД}_{\text{рв}} = +785,6.$$

Вивчення загальної виручки С(Ф)Г «Україна-2000» виявило, що:

Через середньорічний приріст вартості майна підприємства у 2022 році порівняно з 2020 роком, який становив 2 млн 109,2 тис. грн, або в 19,6 раза, виручка від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) зросла на 38 млн 787,55 тис. грн;

Через зменшення виручки від розвідки надр на 17,09 грн., або 95,8% від загальної суми, зменшився чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) на 38 млн. 1,95 тис. грн. Перевірка показала правомірність математики.

Основа моделі факторного аналізу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) С(Ф)Г «Україна-2000»:

$$\text{ЧД} = \text{ОА} \times \text{Коб} \quad (3.13)$$

За даними табл. 3.4 проводиться розрахунок умовного значення результативного показника, тис. грн:

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = \text{ОА}_1 \times \text{Коб}_0. \quad (3.14)$$

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = 894,95 \times 17,835 = 15961,43.$$

Загальна зміна (+;-) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції

(товарів, робіт, послуг), тис. грн:

$$\Delta \text{ЧД} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_0 \quad (3.15)$$

$$\Delta \text{ЧД} = 1652,8 - 867,2 = +785,6,$$

у тому числі за рахунок факторів:

Таблиця 3.4

Вихідна інформація для факторного аналізу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020- 2022 рр.

Показник	Роки			Відхилення 2018 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	абсолютне	відносне, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, тис. грн	2027	867,2	1652,8	-374,2	-18,5
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн	113,65	508,25	894,95	+781,3	У 7,9 р.
Коефіцієнт обертання оборотних коштів	17,835	1,706	1,847	-15,989	х
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	20	211	195	+175	У 9,7 р.

1. Середня за рік вартості оборотних активів:

$$\Delta \text{ЧДоа} = \text{ЧД}_{\text{ум}} - \text{ЧД}_0. \quad (3.16)$$

$$\Delta \text{ЧДоа} = 15961,43 - 867,2 = +15094,23.$$

2. Коефіцієнта обертання оборотних активів:

$$\Delta \text{ЧДко} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_{\text{ум}}. \quad (3.17)$$

$$\Delta \text{ЧДко} = 1652,8 - 15961,43 = -14308,63.$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta \text{ЧД} = \Delta \text{ЧДм} + \Delta \text{ЧДрв} \quad (3.18)$$

$$\Delta \text{ЧД} = +15094,23 - 14308,63 = +785,6.$$

Аналіз сукупних доходів С(Ф)Г «Україна-2000» виявив, що:

Через середньорічний приріст вартості оборотних активів підприємства у 2022 році порівняно з 2020 роком загальна виручка від продукції підприємства зросла на 15 млн 94,23 тис. грн. Цьому сприяло збільшення на 15 мільйонів виручки від реалізації продукції, яка зросла на 14,94 мільйона.:

– через зменшення співвідношення оборотних активів до загальних активів на 15989 виручка (чистий прибуток) від реалізації продукції зменшилася на 14 млн доларів, або на 14,6 відсотка до грн.

– перевірка показала правомірність математики.

Дослідження грошових результатів компанії повинно включати наступні важливі компоненти дослідження:

- зміни в кожному показнику за поточний оцінюваний період («вертикальний аналіз»).
- структури відповідних показників та їх зміни («вертикальний аналіз»).
- динаміка зміни фінансових показників за кілька різних звітних періодів («аналіз трендів»).

За даними фінансової звітності С(Ф)Г «Україна-2000» обговоримо склад та динаміку фінансових результатів їх діяльності (табл. 3.5).

З таблиці 3.6 у 2022 році видно, що порівняно з 2020 роком чистий дохід від реалізації продукції зріс на 81,5%, що свідчить про позитивний характер діяльності підприємства. Збільшення операційних витрат у 2018 році порівняно з 2016 роком зумовлено загальною собівартістю реалізованої продукції, товарів, послуг та витратами на інші операції. Ці затрати зросли на 96,4%, тоді як збільшення операційних витрат у 2016 році зумовлено собівартістю реалізованої продукції, товарів, послуг та інше.

Послідовне збільшення чистого прибутку над збільшенням операційних витрат призвело до збільшення валового прибутку на 85,6%, а фінансового результату від основної діяльності до оподаткування на 48,0%. Загальний фінансовий результат досліджуваного підприємства формується за рахунок прибутку, який збільшився на 58,5%.

З додаванням адитивних моделей на основі інформації в таблиці 3.6 будемо досліджувати причини фінансових результатів С(Ф)Г «Україна-2000» відповідно до інформації ф. 2 «Звіт про фінансові результати». Оцінка факторів, що впливають на фінансові результати даної компанії, показала, що основними з них є:

Таблиця 3.5

Склад, структура та динаміка фінансових результатів
С(Ф)Г «Україна-2000» за 2020 – 2022 рр.

Показники	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення 2022 р у % до 2020 р.
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2027	х	867	х	1653	х	81,5
Операційні витрати у тому числі:	1897	100,0	437	100,0	1591	100,0	83,8
а) собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	1447	76,2	395	90,2	1156	72,7	79,9
б) Ін. операційні витрати	451	23,8	43	9,8	435	27,3	96,4
Валовий прибуток	581	х	473	х	497	х	85,6
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	х	28,6	х	54,5	х	30,1	х
Ін. доходи	0	х	1	х	0	х	х
Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	130	х	430	х	62	х	48,0
Витрати з податку на прибуток	23	х	-	х	-	х	-
Чистий фінансовий результат	106	х	430	х	62	х	58,5
У % до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	х	5,2	х	49,6	х	3,8	х
У % до валового прибутку	х	18,3	х	91,1	х	12,5	х

- включаючи виручку від реалізації продукції, товарів, послуг і праці, плюс інші операційні доходи, які є частиною доходів.

- у складі витрат - витрати на реалізацію товарів, продукції, послуг і операцій, плюс вартість інших витрат, призводить до оподаткованого доходу.

Таблиця 3.6

Вихідна інформація для аналізу факторів формування показників фінансових результатів С(Ф)Г «Україна-2000», тис. Грн.

Показники	Умовні позначення	2020 р.	2022 р.	Відхилення (+;-) 2022р. до 2020 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг	ЧД	2027	1653	-374
Собівартість реалізації продукції, товарів, робіт та послуг	СБ	1447	1156	-291
Валовий прибуток (збиток)	ВП	581	497	-84
Інші операційні витрати	ІОВ	451	435	-16
Операційний дохід	ОД	2027	1653	-374
Операційні витрати	ОВ	1898	1591	-307
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток (збиток)	ФРОД	129	62	-67
Фінансовий результат до оподаткування	ФРДО	129	62	-67
Витрати з податку на прибуток	ВПП	23		-23
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	ЧФР	106	62	-44

При цьому фінансовий результат від операційної діяльності = фінансовому результату до оподаткування = чистому фінансовому результату, тому факторний аналіз проведемо чистого фінансового результату.

Модель факторного аналізу чистого фінансового результату:

$$\text{ЧФР} = \text{ФРОД} + \text{ФРФД} + \text{ФРІД} - (+) \text{ВПП} = (\text{ОД} - \text{ОВ}) + (\text{ФД} - \text{ФВ}) + (\text{ІД} - \text{ІВ}) - (+) \text{ВПП}. \quad (3.19)$$

Для досліджуваного підприємства – С(Ф)Г «Україна-2000» - факторна модель має вигляд:

$$\text{ЧФР} = \text{ФРОД} - \text{ФРІВ} = (\text{ОД} - \text{ОВ}) \quad (3.20)$$

Отже, загальна зміна (+;-) чистого фінансового результату (прибутку, збитку):

$$\Delta \text{ЧФР} = 62 - 106 = -44,$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) фінансового результату від операційної діяльності:

$$\Delta \text{ЧФР}_{\text{ФРОД}} = 62 - 129 = -67,$$

з нього:

1.1) операційного доходу:

$$\Delta \text{ЧФР}_{\text{од}} = 1653 - 2027 = -374,$$

з нього:

1.1.1) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг:

$$\Delta \text{ЧФР}_{\text{чд}} = 1653 - 2027 = -374,$$

1.2) операційних витрат:

$$\Delta \text{ЧФР}_{\text{ов}} = 9422,2 - 1838 = +7584,2,$$

з них:

1.2.1) собівартості реалізації продукції, товарів, робіт та послуг:

$$\Delta \text{ЧФР}_{\text{ср}} = 1156 - 1447 = -291,$$

1.2.2) інших операційних витрат:

$$\Delta \text{ЧФР}_{\text{юв}} = 435 - 451 = -16,$$

2) витрат з податку на прибуток:

$$\Delta \text{ЧФР}_{\text{впп}} = 0 - 23 = -23.$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta \text{ЧФР} = (\Delta \text{ЧФР}_{\text{од}} + \Delta \text{ЧФР}_{\text{ов}}) - \Delta \text{ЧФР}_{\text{впп}}. \quad (3.21)$$

$$\Delta \text{ЧФР} = -374 + 307 + 23 = +44$$

$$\Delta \text{ЧФР} = -374 + 291 + 16 + 23 = -44.$$

Таким чином, загальний прибуток Д(Ф)Г «Україна-2000» у 2018 році перевищує показник 2016 року за рахунок зменшення собівартості реалізованої продукції на грн., інших операційних витрат на грн., податкових витрат на прибуток 23 тис. грн. Зменшення фінансового результату віднесено на зменшення чистого доходу від реалізації продукції до 374 тис. грн.

3.3. Шляхи зниження витрат та підвищення ефективності функціонування фермерських господарств для забезпечення фінансово-економічної безпеки

Стратегія збільшення доходів компанії - це системний підхід до

оптимального використання ресурсів за наявності неповної інформації про майбутній розвиток середовища та компанії, що включає створення місії, а також правил і методів прийняття рішень, які є найефективнішими у використанні стратегічних ресурсів, переваг і можливостей для майбутньої прибутковості.

Створення стратегії управління доходами компанії передбачає спочатку вивчення процесу формування доходів, розпізнавання основних закономірностей і закономірностей, а потім кількісну оцінку впливу цих факторів на обсяг і рівень доходу. «Напрямки збільшення доходу від продажів»:

- збільшення обсягів закупівель товарів, що надходять безпосередньо від компаній-виробників, і зменшення кількості посередників;

- практика використання системи знижок з постачальниками для закупівлі великих партій товарів під час передсвяткових і сезонних розпродажів за значно меншою вартістю, при встановленні постійних відносин та в інших випадках;

- збільшення обсягів торговельних послуг для задоволення потреб споживачів і підвищення цін у зв'язку з цим.

Застосування ефективної економічної політики на рівні бізнесу;

- Збільшення та оновлення різноманітності товарів у відповідь на запити покупців, ці запити відображаються в різних асортиментних переліках різних типів магазинів.

- здійснення рекламно-промоційних заходів, які пов'язані з торгівлею, з урахуванням результатів маркетингових досліджень» [42].

Резерви компанії для зростання відображені на рисунку 3.3. Ступінь рентабельності діяльності підприємства найбільш точно визначається показниками, що характеризують окупність витрат або використання ресурсів. Збільшення показників прибутковості компанії в першу чергу відбувається за рахунок збільшення чистого прибутку, який залишається доступним після сплати податків.



Рис. 3.3. Резерви зростання доходу

В результаті, щоб збільшити прибутковість компанії, прибуток повинен бути збільшений, і це може бути досягнуто за допомогою наступних методів.

Збільшити обсяги виробництва та доходи від товарів, послуг, проектів.

Знизити собівартість виробництва або реалізації продукції, наприклад, знизити їх за рахунок зниження ціни;

- максимально ефективно використовувати наявний потенціал підприємства, в тому числі фінансові ресурси.

- для найбільш ефективного розміщення (інвестування) раніше заробленого доходу з практичної точки зору, з акцентом на максимізацію ефекту.

Крім того, методи підвищення прибутковості компанії включають:

- посилення маркетингових функцій щодо зміни стратегії і тактики.
- виробництво тільки тих товарів, які будуть легко придбані, при цьому компанія повинна групувати свою продукцію за рентабельністю і концентруватися на тих продуктах, які є високорентабельними. Також слід підвищити продукцію з типовим рівнем рентабельності, а продукцію з низькою рентабельністю - зняти з виробництва.

- більше уваги приділяти дизайну товару, упаковці, рекламі. Для компанії реклама має вирішальне значення для підвищення попиту на її продукцію, що призведе до збільшення обсягу продажів, прибутку та прибутковості.

- блокування каналів упущеної вигоди (сплата різних комісій, витрат, пені);

Підвищення оптових цін або інших показників продажів на продукти дозволено, але лише в тій мірі, в якій ці ціни пов'язані з якістю продукту.

Рентабельність використання фінансових ресурсів можна підвищити, якщо підприємство отримає той самий розмір прибутку, але при цьому зменшить обсяг коштів, вкладених в основні та оборотні засоби (наприклад, продасть частину машин, обладнання, якщо неефективно використовуються, зменшуються залишки виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів, вивільняються кошти, що знаходяться на рахунках).

Рентабельність продукту повинна бути змінена в базовому періоді на основі цінової стратегії планового періоду. Ви можете вивести суму грошей, зарезервовану для компанії, яка не була використана в базовому періоді, ця сума спричинена:

- ліквідація невиробничих витрат і витрат, які відносяться до витрат виробництва.

- видалення інформації про поставку замовникам готової продукції з відхиленнями від узгоджених технічних та якісних параметрів, що призводить до зниження оптової ціни на цю продукцію, як наслідок, збільшення прибутку від реалізації.

- Структурні зміни в складі продукції, що виробляється і реалізується, у бік більш прибуткового виробництва продукції.

У підсумку, вивчивши тему рентабельності, можна зробити висновок, що це показник, який вказує на те, наскільки прибуток є достатнім або відсутнім порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на

виробництво, збут і фінансово-господарську діяльність в цілому. При розрахунку показників рентабельності прибуток пов'язують зі складовими, які найбільше впливають на його досягнення. Ці фактори включають інвестиції, активи та витрати. У зв'язку з цим компанії повинні активно шукати всі можливі шляхи для розширення виробництва, підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, що сприятиме підвищенню прибутковості підприємства тощо, для забезпечення фінансово-економічної стабільності підприємства.

Висновки до третього розділу

1. Фінансові результати як цілі менеджменту, які передбачають варіативність у досягненні, є формою ефективності, яка дозволяє підприємству обирати найбільш відповідні напрями розвитку. Тісний зв'язок між фінансовими результатами та всіма формами діяльності підприємства, їхня залежність від сучасного рівня та ефективності виробничого процесу, а також ефективність системи менеджменту – все це сприяє їх високому значенню в системі оцінка сільськогосподарських підприємств. І навпаки, цілеспрямований спосіб отримання фінансових результатів впливає на загальну ефективність функціонування будь-якого підприємства. Як наслідок, точне формування фінансових результатів є варіантом рішення, яке можна використовувати для отримання доходу та зниження витрат, цей варіант сприяє загальній ефективності підприємства.

2. Розглянуто грошову діяльність господарських організацій, у тому числі С(Ф)Г «Україна-2000», на макро- та мікрорівнях. Протягом звітних років у складі доходів С(Ф)Г «Україна-2000» переважно була частка чистого доходу від основної операційної діяльності. Зокрема, на кінець 2018 року ця діяльність становила 100% від загального доходу. Підставою для аналізу витрат С(Ф)Г «Україна-2000» є інформація фінансової звітності «Звіт

про фінансові результати (Звіт про загальний дохід)»: «.

3. Рентабельність фінансових ресурсів може бути збільшена, якщо підприємство здатне генерувати той самий обсяг доходу, але при цьому зменшує суму коштів, вкладених в основні та оборотні засоби (наприклад, продає частину машин, обладнання). , якщо вони використовуються неефективно, зменшуються обсяги виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів і вивільняються кошти, що знаходяться в дебіторській заборгованості).

4. При розрахунку показників рентабельності прибуток пов'язують зі складовими, які найбільше впливають на його отримання. Ці фактори включають інвестиції, активи та затрати. У зв'язку з цим компанії повинні активно шукати всі можливі шляхи для розширення виробництва, підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, що сприятиме підвищенню прибутковості підприємства тощо, для забезпечення фінансово-економічної стабільності підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Під час дослідження теоретико-методологічних основ бухгалтерського обліку та аналітичного підходу до управління доходами та витратами у фермерському господарстві Олександрівського району Кропивницької області виявлено:

1. Результати дослідження показали, що дохід збільшив економічні вигоди від активів або зменшив зобов'язання підприємства, що призвело до збільшення власного капіталу. Крім того, дослідження показало ефективність результатів, оскільки досягнуто високого рівня фінансово-економічної безпеки бізнесу. Фінансові результати - це різниця між доходом і витратами або збільшенням (зменшенням) капіталу компанії, обидва з яких є похідними від господарської діяльності протягом звітного періоду, включаючи зміни в капіталі, викликані внесками або вилученням від власників.

2. Розглянуто основні норми Порядку використання коштів державного бюджету на фінансування розвитку сільського господарства: частково вартість насіння компенсується державою, частково вартість придбаної техніки та обладнання компенсується державою. держави, а дешевші кредити надає держава.

3. Дослідження доходів і видатків та сучасної методики їх обліку проведено на ресурсах С(Ф)Г «Україна-2000». Під час фінансового аналізу показників економіки було виявлено, що компанія є прибутковою та має фінансово міцну основу, достатню для служби економічної безпеки.

4. При аналізі узгодженості господарських операцій щодо бухгалтерського обліку виявлено неузгодженість стандартів бухгалтерського обліку.

5. Було вивчено потік і структуру доходу, і було виявлено, що компанія в основному заробляє гроші в ході своєї основної операційної діяльності, більшу частину доходу отримує від продажу продукції. Вивчивши структуру і організацію витрат, стало очевидним, що структуру собівартості в першу

чергу складається з вартості готової продукції. За винятком операційної діяльності, загальні фінансові показники С(Ф)Г «Україна-2000» є позитивними. Економіка вузькоспеціалізована. Найбільшу питому вагу в галузі агропромислового виробництва в структурі товарної продукції займають зернові та зернобобові культури. Очевидною є спеціалізований характер економіки, внаслідок чого необхідно диверсифікувати джерела доходу, щоб зберегти стабільність управління та зменшити зовнішні та внутрішні небезпеки.

З метою підвищення аналітичної спроможності доходів і витрат С(Ф)Г «Україна-2000» в контексті забезпечення фінансово-економічної стабільності пропонується:

З метою вдосконалення внутрішнього регулювання бухгалтерського обліку необхідно запровадити Наказ про облікову політику щодо уточнення складових фінансових результатів, зокрема методики визначення ступеня завершеності проектів, послуг, доходів від виконання. Ступінь визнання доходів визначається ступенем їх повноти та зв'язку з замовленням.

Щоб запровадити загальну систему обліку доходів, ми рекомендуємо, щоб ферма підтримувала Журнал грошових операцій, який автоматично виправляв би будь-які арифметичні помилки, і щоб записи були якомога більшими, щоб створити збалансований звіт та звітувати за допомогою форм.

Розподіл доходів має здійснюватися з метою забезпечення фінансово-економічної стабільності діяльності товариства та служб фінансово-економічної безпеки товариства.

Швидко реагувати на загрозу знищення сільського господарства допоможуть постійні аналітичні роботи, які зменшують затрати на діяльність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бикова Г. Закон щодо сімейних фермерських господарств / Г. Бикова // Дебет-кредит. – 2018. – № 34. – С. 8 – 13.
2. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах. За ред. професора М. Ф. Огійчука. – К. : Алерта, 2006 р. – 878 с.
3. Васьковська М. С. Інформаційні системи обліку : навч. посіб. / М. С. Васьковська. – Хмельницький : ТУП, 2003. – 170 с.
4. Ватуля І. Д. Організація обліку у фермерських господарствах : [навч. посіб.] / І. Д. Ватуля, Л. О. Гладка. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 312 с.
5. Галушко В. П. Ефективність залучення інвестицій в агроформуваннях в умовах розвитку ринкових відносин / В. П. Галушко, О. А. Ковтун // Вісник Академії праці і соціальних відносин. – 2015. – № 3 – 4. – С. 55 – 61.
6. Голубєв А. Фермерські господарства України: тенденції розвитку та економіко-соціальна сутність // Вісник АПСВТ. – 2017. – № 1. – С. 58 – 63.
7. Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Дерев'янюк С. І. Особливості інвентаризації у 2015 році / С. І. Дерев'янюк // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2015. – № 11. – 12 (380 – 381). – С. 2 – 9.
9. Довга Т. А. Роль та місце аналізу виробничих запасів в системі управління ресурсним потенціалом підприємства / Т. А. Довга // Молодий вчений. Економічні науки. – 2015. - № 5 (20). - Частина 1. – С. 130 – 133.
10. Жук В. М. Наукове забезпечення обліку в системі управління аграрним сектором економіки: теорія і практика : наукова доповідь. – К., 2008. – 90 с.
11. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в

Україні» № 996-XIV від 16 лип. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

12. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 08 лип. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

13. Закон України «Про фермерське господарство» № 973-IV від 19 черв. 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

14. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 від 30 лист. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

15. Кім Г. С. Бухгалтерський облік: первинні документи та порядок їх заповнення : навч. посібн. / С. Г. Кім, В. В. Сопко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2010. – 404 с.

16. Клименко О. В. Інформаційні системи і технології в обліку : навч. посібн. / О. В. Клименко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

17. Козюк З. Створюємо фермерське господарство / З. Козюк // Баланс агро. – 2017. – № 28-1. – С. 6 – 9.

18. Король Г. О. Облік у фермерських господарствах. Розділ І. Правові засади та документальне оформлення створення фермерського господарства : [навч. посіб.] / Король Г. О., Труш Ю. Т., Акімова Т. В. – Дніпропетровськ : НМетАУ, 2015. – 49 с.

19. Косова Т. Д. Фінансовий аналіз, навчальний посібник / Т. Д. Косова – К. :ЦУЛ, 2013. – 440 с.

20. Кривоконь О. С. Організація обліку та контролю діяльності фермерських господарств [Монографія] / О. С. Кривоконь. – Вінниця : ПП Балюк, 2008. – 183 с.

21. Максимова В. Ф. Бухгалтерський облік : підручник / В. Ф. Максимова. – Одеса : ОНЕУ, 2012. – 670 с.

22. Максимова Ю. Придбання членства у фермерському господарстві / Ю. Максимова // Баланс агро. – 2017. – № 28-1. – С. 10 – 11.
23. Мальшакова С. Системи оподаткування для фермерських господарств: як вибрати найбільш вигідну / С. Мальшакова // Баланс агро. – 2017. – № 28-1. – С. 27 – 30.
24. Мальшакова С. Фермерське господарство як платник податків / С. Мальшакова // Баланс агро. – 2017. – № 28-1. – С. 24 – 26.
25. Маренич Т. Г. Бухгалтерський облік в агроформуваннях : [підручник] / Т. Г. Маренич, В. Я. Амбросов. За ред. В. Я. Амбросова. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 896 с.
26. Мервенецька В. Організація бухгалтерського обліку: алгоритм дій власника і керівника // Баланс агро. – 2017. – № 28-1. – С. 20 – 23.
27. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів : Наказ Міністерства фінансів України № 2 від 10.01.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
28. Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах № 189 від 02 лип. 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uazakon.com>.
29. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами № 422 від 25 черв. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
30. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності № 433 від 28 берез. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
31. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства № 635 від 27 черв. 2013 р. // Все про бухгалтерський облік. – 2014. – № 68. – С. 3 – 10.
32. Михайлов М. Г. Бухгалтерський фінансовий облік в сільськогосподарських підприємствах : навч. посібник / Михайлов М. Г., Телегунь М. І., Канацька А. М., Баранін О. О. – К. : Центр учбової

літератури, 2008. – 472 с.

33. Мних Є. В. Фінансовий аналіз : підручник / Є. В. Мних, Н. С. Барабаш. – К. : КНТЕУ, 2014. – 536 с.

34. Мальшакова С. В. Облік у фермерських господарствах / С. В. Мальшакова // Баланс-Агро. – 2009. – № 16. – С. 21-28.

35. Машкова Т. В. Реалізація та відображення в обліку прав власності на земельні частки (паї) у сільському господарстві / Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2013. - №1. - С. 287 – 292.

36. Моссаковський В. Б. Шляхи удосконалення обліку у сільськогосподарських підприємствах / В. Б. Моссаковський // Облік і фінанси АПК. – 2012. - № 1. – С. 30 – 35.

37. Муравський В. Документування в умовах повної автоматизації обліку / В. Муравський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 5. – С. 48 – 52.

38. Наказ Міністерства статистики України «Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів» № 193 від 21 черв. 1996 р. [Електронний ресурс] / Вісник. Право знати все про податки і збори. – Режим доступу : <http://visnuk.com.ua/ua>.

39. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

40. Плаксієнко В. Я. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України : підручник / Плаксієнко В. Я., Пісьмаченко Л. М., Рябий Є. І. За заг. ред. В. Я. Плаксієнка. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 490 с.

41. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

42. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» № 290 від 29 лист. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим

доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

43. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31 груд. 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

44. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» № 39 від 22 лют. 2000 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

45. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» № 246 від 20 жов. 1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

46. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку № 88 від 24 трав. 1995 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

47. [Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань](#) № 879 від 02 вер. 2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

48. Порядок ведення Єдиного державного реєстру витратомірів-лічильників і рівнемірів-лічильників рівня пального у резервуарі, передачі облікових даних з них електронними засобами зв'язку № 891 від 22 лист. 2017 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

49. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання фінансової підтримки розвитку фермерських господарств № 106 від 07 лют. 2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

50. Руденко В. І. Особливості ідентифікації та документування представницьких витрат на підприємстві / Руденко В. І., Тарапунець Т. Г., Сіукаєва Я. О. // «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» : Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції, 26 жовтня 2018 р. – Полтава : ПДАА, 2018. – С. 236-

238.

51. Свіріденко А. Інвентаризація – 2016 у запитаннях та відповідях / А. Свіріденко // Податки та бухгалтерський облік. – 2016. – № 90 (2005). – С. 3 – 28.

52. Скрипник С. В. Удосконалення методичного забезпечення облікового процесу фермерських господарств / С. В. Скрипник // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 2 (53). – 2014. – С. 264 – 269.

53. Сокол Р. Трудові відносини з керівником фермерського господарства / Р. Сокол, О. Незнарядько // Баланс агро. – 2017. – № 28-1. – С. 12 – 15.

54. Спрощений план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва № 186 від 19 квіт. 2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

55. Стадник С. Визначаємо фінрезультат від сільгоспдіяльності наприкінці року / С. Стадник // Все про бухгалтерський облік. – 2016. – № 3. – С. 25 – 28.

56. Сук Л. К. Фінансовий облік / Л. К. Сук, П. Л. Сук [навч. посіб.]. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К. : «Знання», 2016. – 663 с.

57. Сук П. Л. Облік розрахунків з покупцями і постачальниками / П. Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2015. – № 3 (372). – С. 15 – 19.

58. Тарапунець Т. Г. Нормативно-правові засади порядку створення та розподілу доходів фермерського господарства / Т. Г. Тарапунець // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (заочна форма) «Формування та перспективи розвитку підприємницьких структур в рамках інтеграції до європейського простору». Полтава: ПДАА, 27 березня 2018 р. – С. 126-128.

59. Ткаченко Є. Чи може керівник фермерського господарства – засновник бути добровільно застрахованим в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування / Є. Ткаченко // Баланс агро. – 2017. –

№ 28-1. – С. 4 – 5.

60. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз. Практикум : навч. посіб. / Тютюнник Ю. М., Тютюнник С. В., Дорошенко А. П. – Полтава : РВВ ПДАА, 2010. – 354 с.

61. Тютюнник, Ю. М. Фінансовий аналіз [Текст] : навч. посіб. Ч. 2 / Ю. М. Тютюнник – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 394 с.

62. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підручник / Огійчук М. Ф., Сколотій Л. О., Беленкова М. І. та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука. – 7-ме вид., перероб. І допов. – К. : Алерта, 2016. – 1040 с.

63. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січ. 2003 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

64. Шара Є .Ю. Фінансовий облік І. / Є. Ю. Шара, І. Є. Соколовська-Гонтаренко [навч. посіб.]. – К. : Видавництво «Центр учбової літератури», 2016. – 336 с.

65. Шквір В. Д. Інформаційні системи і технології в обліку / Шквір В. Д., Загородній А. Г., Височан О. С. – Львів : «Львівська політехніка», 2013. – 268 с.

66. Шморгун Н. П. Фінансовий аналіз : навч. посібн. / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – К. : ЦУЛ, 2019. – 528 с.