

*Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.*

*Ефективна економіка. 2024. № 10.*

**DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.10.67>**

**УДК 332.3: 155.56**

*К. М. Дідур,*

*к. е. н., докторант кафедри економіки,*

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8489-0308>*

*Н. В. Яцина,*

*здобувач гр. МгЕКз-1-23,*

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

*ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0008-0329-9411>*

## **ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗМІЦНЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ**

*K. Didur,*

*PhD in Economics, Doctoral candidate of the Department of Economics,*

*Dnipro State Agrarian and Economic University*

*N. Yatsyna,*

*Student group MgEkz-1-23,*

*Dnipro State Agrarian and Economic University*

## **INCREASING THE PROFITABILITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS A TOOL FOR STRENGTHENING THE COUNTRY'S FOOD SECURITY**

*У статті досліджено стан прибутковості аграрного підприємства в сучасних умовах господарювання, зокрема вплив на фінансові показники*

ринкових, економічних та технологічних чинників. Визначено основні проблеми, що негативно впливають на прибутковість, такі як нестабільність цін на сільськогосподарську продукцію, висока собівартість виробництва, зниження родючості ґрунтів та неефективне використання ресурсів. Проведено аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на фінансові результати підприємства, включаючи нестабільну економічну ситуацію, зміни кліматичних умов, а також недостатній рівень державної підтримки. Запропоновано комплекс заходів для підвищення прибутковості підприємства, зокрема впровадження сучасних агротехнологій, оптимізація ресурсного забезпечення, удосконалення управлінських процесів та покращення фінансового планування. Особливу увагу приділено розробці стратегії інноваційного розвитку аграрного підприємства для забезпечення його конкурентоспроможності на ринку. Відзначено важливість використання інформаційних технологій для моніторингу та прогнозування змін ринкової кон'юнктури, а також для оптимізації виробничих і управлінських процесів. Визначено перспективи розвитку підприємства з урахуванням сучасних викликів та тенденцій ринку, таких як глобалізація, зміни кліматичних умов і розвиток цифрових технологій, а також необхідність адаптації до нових регуляторних вимог. На основі отриманих результатів сформульовано рекомендації щодо вдосконалення управління ресурсами та фінансового планування, а також підвищення стійкості аграрного підприємства до економічних шоків і змін ринкової ситуації. Наголошено на необхідності розвитку системи управління ризиками, яка дозволить мінімізувати втрати від негативних факторів і підвищити адаптивність підприємства до нових умов господарювання, що сприятиме збереженню стабільності і підвищенню загальної ефективності діяльності аграрного підприємства у довгостроковій перспективі.

*The article examines the state of profitability of an agricultural enterprise in modern economic conditions, in particular the influence of market, economic and technological factors on financial indicators. The main problems that negatively*

*affect profitability are identified, such as instability of prices for agricultural products, high cost of production, decrease in soil fertility and inefficient use of resources. An analysis of the influence of external and internal factors on the company's financial results was carried out, including the unstable economic situation, changes in climatic conditions, as well as the insufficient level of state support. A set of measures is proposed to increase the profitability of the enterprise, in particular, the introduction of modern agricultural technologies, optimization of resource provision, improvement of management processes and improvement of financial planning. Special attention is paid to the development of the strategy of innovative development of the agricultural enterprise to ensure its competitiveness on the market. The importance of using information technologies for monitoring and forecasting changes in the market situation, as well as for optimizing production and management processes, was noted. The prospects for the development of the enterprise are determined, taking into account modern challenges and market trends, such as globalization, changes in climatic conditions and the development of digital technologies, as well as the need to adapt to new regulatory requirements. Based on the obtained results, recommendations were formulated for improving resource management and financial planning, as well as increasing the resilience of an agrarian enterprise to economic shocks and changes in the market situation. It is emphasized the need to develop a risk management system that will minimize losses from negative factors and increase the adaptability of the enterprise to new business conditions, which will contribute to maintaining stability and increasing the overall efficiency of the agricultural enterprise in the long term.*

**Ключові слова:** *прибутковість, аграрне підприємство, сучасні умови господарювання, фінансове планування, агротехнології, управління ресурсами, конкурентоспроможність, інноваційний розвиток.*

**Key words:** *profitability, agricultural enterprise, modern economic conditions, financial planning, agricultural technologies, resource management, competitiveness, innovative development.*

## ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Проблема підвищення прибутковості аграрних підприємств у сучасних умовах господарювання набуває все більшої актуальності через кілька ключових чинників, що впливають на стабільність і розвиток галузі. Зростання конкуренції як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках вимагає від аграрних виробників постійного вдосконалення технологічних процесів, оптимізації виробничих витрат та підвищення якості продукції. Важливим фактором, що ускладнює діяльність агропідприємств, є нестабільність ринкових умов, зокрема коливання цін на сировину, зміни в законодавчому регулюванні, погодні ризики та інші зовнішні виклики.

У цих умовах підприємства змушені активно шукати шляхи підвищення ефективності своєї діяльності, щоб залишатися конкурентоспроможними. Основними напрямками вирішення цієї проблеми стає впровадження новітніх агротехнологій, що дозволяють підвищити продуктивність праці, зменшити залежність від природних факторів і оптимізувати витрати. Також важливим аспектом є вдосконалення фінансового планування, яке допомагає підприємствам краще управляти своїми ресурсами, прогнозувати витрати і доходи, а також знижувати фінансові ризики.

Вирішення цих питань є не лише важливим з точки зору забезпечення прибутковості конкретних аграрних підприємств, але й має стратегічне значення для всієї економіки країни. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва сприяє покращенню продовольчої безпеки, знижуючи залежність країни від імпорту продовольства, а також забезпечує стабільність на внутрішньому ринку продуктів харчування. Досягнення цих цілей також пов'язане з науково-технічним прогресом у сфері агробізнесу, що включає інновації в технології вирощування сільськогосподарських культур, оптимізацію використання ресурсів та розвиток систем управління виробничими процесами.

Таким чином, підвищення прибутковості аграрних підприємств є комплексною проблемою, що охоплює економічні, технологічні та управлінські

аспекти, і її успішне вирішення має значний вплив на конкурентоспроможність не лише окремих підприємств, але й аграрного сектора в цілому.

## **АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Аналіз останніх досліджень показує, що значна увага приділяється вивченню ефективності використання ресурсів та впровадженню інновацій в аграрному секторі. Такі вчені, як І. А. Абрамович, М. О. Багорка, Л.А. Бехтер, І.В. Корінець, В.В. Малтиз, В. Окренець Т.Г. Постоян, А.М. Ткаченко та інші визначні дослідники [1-10], акцентують на важливості застосування сучасних агротехнологій та оптимізації виробничих процесів для підвищення прибутковості підприємств. Їхні наукові внески допомагають розкрити різні аспекти ефективного управління аграрним виробництвом і впровадження інновацій.

Проте, незважаючи на значну кількість досліджень у цьому напрямку, залишаються недостатньо вивченими питання щодо адаптації цих методів до специфічних умов господарювання в Україні. Також існує потреба у дослідженні інтеграції фінансових стратегій з урахуванням ризиків ринку та розробці дієвих заходів, спрямованих на підвищення прибутковості аграрних підприємств. Саме тому дана стаття спрямована на заповнення цієї прогалини шляхом розробки ефективних заходів для підвищення прибутку аграрних підприємств в сучасних умовах господарювання, зокрема через впровадження інноваційних підходів, оптимізацію ресурсного забезпечення та вдосконалення управлінських процесів.

## **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ**

Основна мета статті полягає в аналізі сучасного стану аграрних підприємств та розробці практичних заходів для підвищення їх прибутковості в умовах змінюваного економічного середовища. Завдання статті включають оцінку існуючих підходів до управління фінансовими ресурсами, виявлення основних факторів, що впливають на рентабельність, а також розробку і

рекомендацію інноваційних стратегій для оптимізації витрат і збільшення доходів.

## **ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ**

В сучасних умовах діяльності аграрного сектора надзвичайно важливо досліджувати стан фінансових показників та розробляти стратегії для підвищення прибутковості підприємства. Діяльність аграрних компаній в умовах нестабільності як вітчизняного так і міжнародного ринку та постійних змін чинного військового стану України, постійно зазнає впливу численних факторів. Для забезпечення зростання прибутку аграрного підприємства необхідно вчасно реагувати на ці виклики та впроваджувати ефективні заходи для їх подолання.

Прибуток має декілька різних трактувань, до яких належить винагорода за управлінську діяльність підприємства, яку називають нормальним прибутком, яка необхідна для продовження роботи [1, с. 12]. Прибуток також буває винагородою за підприємницький ризик або монопольним доходом, отриманим через домінуюче становище на ринку. У деяких випадках прибуток виникає як непередбачений дохід через інфляцію. Важливо відзначити, що прибуток не є фіксованим чи заздалегідь визначеним, а уособлює залишковий дохід підприємця.

Валовий прибуток охоплює чистий дохід підприємця, а також винагороду за використання власних виробничих ресурсів, витрати на амортизацію та обслуговування, і додатковий особистий дохід [2, с. 73]. Чистий прибуток підприємця – це винагорода за виконання функцій координації, ризику, невизначеності та інновацій. Бухгалтерський прибуток, що визначається як перевищення доходів над витратами, має ключове значення для комерційної фірми. Економічний підхід до оцінки прибутку враховує також неявні витрати, такі як втрачені можливості альтернативного використання ресурсів.

Економічний прибуток – це дохід, що залишається після вирахування явних і прихованих витрат та виступає важливим показником життєздатності підприємства. Нормальний прибуток відображає мінімальну прибутковість, яка

потрібна для утримання власників у галузі та враховує ризики, визначається як альтернативна вартість підприємництва і є умовою для продовження діяльності в довгостроковій перспективі. У разі досконалої конкуренції, ринкова ціна продукту відповідає середнім витратам виробництва, в тому числі нормальний прибуток, що забезпечує стабільність підприємства на тривалий термін.

У короткостроковій перспективі підприємець не досягає нормального прибутку, а іноді навіть змушений продавати свою продукцію зі збитками. Проте в довгостроковій перспективі кожен підприємець повинен забезпечити собі хоча б нормальний прибуток, який розглядається як складова ціни. Згідно з висловлюванням Джоан Робінсон, нормальний прибуток – це такий рівень доходу, який не стимулює нові компанії до виходу на ринок, але й не змушує сучасні підприємства покинути його.

Економічний прибуток визначається як різниця між фактичним доходом і нормальним прибутком, і його отримують ті підприємства, які мають перевагу над іншими [3, с. 60]. Граничні підприємства отримують лише нормальний прибуток, тоді як економічний прибуток - прерогатива більш ефективних компаній.

З точки зору економістів, прибуток – це винагорода підприємця за виконання його підприємницьких функцій. Основними завданнями підприємця вважаються організація та координація інших факторів виробництва, а також прийняття ризиків та прийняття рішень. Оскільки підприємець бере на себе ризики, він має право на прибуток. Як зазначав Шумпетер, підприємець виступає в ролі інноватора, що і забезпечує йому відповідну винагороду [4, с. 31].

Коли підприємство володіє монопольною владою, воно дещо обмежує обсяг продажів своєї продукції, що дозволяє отримати вищий прибуток, ніж в умовах конкуренції. Прибуток у такому випадку виступає наслідком штучного дефіциту і можливий лише на недосконалому ринку, де виробництво з певних причин обмежене, а споживачі позбавлені доступу до альтернативних постачальників. Джерелами такої влади вважаються правові обмеження, монопольний доступ до ресурсів або ексклюзивний вихід на певні ринки.

Навіть певний рівень унікальності продукції надає фірмі монопольну перевагу, що призводить до виникнення прибутку в умовах монополії.

Економісти розглядають даний прибуток як випадковий зиск, який не вважається результатом підприємницької діяльності чи монопольного статусу, а є лише несподіваним виграшем. Такий прибуток виникає внаслідок змін загального рівня цін на ринку. Наприклад, якщо виробник або трейдер придбає ресурси за низькими цінами і реалізує готову продукцію під час різкого зростання цін через непередбачувані зовнішні фактори, отриманий прибуток вважається випадковим, хоча це також вважається частиною чистого прибутку.

Підприємець, що володіє ефективною ринковою стратегією, закупає ресурси за вигідними цінами, організовує належне зберігання сировини та підтримує безперебійні поставки. Він ефективно управляє витратами, наймає робочу силу за оптимальними умовами і залучає оборотний капітал на вигідних умовах, а забезпечення достатнього капіталу за цих умов виступає ключовою функцією для підвищення прибутку. Для оптимального управління бізнесом частина чистого прибутку спрямовується на вдосконалення підприємства.

Основною метою фірми в більшості випадків вважається отримання прибутку, який слугує основним показником її успішності [5, с. 327]. Економічна теорія традиційно підтримує ідею максимізації прибутку як ключової стратегії підприємства. Однак сучасні бізнес-структури відходять від цієї концепції, надавши перевагу іншим цілям, поряд із прагненням до максимізації прибутку, що в результаті формує комплексну політику управління прибутком.

Досягнення лідерства у галузі включає прагнення до максимізації обсягів продажів або розширення асортименту продукції. Для цього необхідно забезпечити такий рівень прибутковості, який би відповідав вкладеному капіталу, трудовим ресурсам і обсягам виробництва. Якщо компанія дотримується політики контролю прибутковості, такий підхід стримує потенційних конкурентів від входу на ринок. Доцільно підтримувати помірний рівень прибутків, що сприятиме стабільності та зростанню підприємства.



Надмірні прибутки мають негативні наслідки для компанії, оскільки уряд вживає заходи щодо підвищення податків або навіть націоналізації. Високий прибуток часто сприймається як ознака монопольного становища, що викликає запровадження урядових заходів контролю за цінами та прибутковістю.

Задоволення потреб споживачів виступає важливим аспектом будь-якого бізнесу. Для збереження позитивного іміджу серед споживачів підприємства мають свідомо обмежувати рівень прибутку, за рахунок цього підтримавши помірний рівень прибутковості, адже саме фірми сприяють формуванню довіри споживачів, що досить важливо для одержання успіху на сучасному ринку.

Вищий рівень прибутку свідчить про здатність підприємства підвищувати заробітну плату своїм працівникам. У разі, якщо трудові організації дізнаються про зростання дивідендів для акціонерів, вони вимагають збільшення заробітної плати та інших виплат. Для збереження гармонійних стосунків із персоналом підприємства прагнуть утримувати норму прибутку на оптимальному рівні.

Деякі компанії надають перевагу фінансовій стійкості та ліквідності над максимізацією прибутку. Підтримання високого рівня ліквідності дозволяє підприємствам ефективно виконувати повсякденні операції. Одним із ключових показників у балансі виражає співвідношення оборотних активів до поточних зобов'язань, що забезпечує стабільність капіталу. Таким чином, компанії мають змогу зберігати нижчий рівень прибутковості, але за цих обставин, вони продовжують підтримувати значні резерви грошових коштів.

Уникнення ризиків також виступає важливим аспектом сучасного бізнесу, що змушує фірми обмежувати рівень прибутковості. При прагненні до максимізації прибутку зростає рівень ризику. Рішення щодо інвестування в нові проекти часто пов'язане з невизначеністю, що спонукає досвідчених керівників уникати зайвих ризиків. В умовах олігополістичної невизначеності компанії зосереджуються на мінімізації втрат, що стає основним принципом управління, а не максимізація прибутку.

Економісти пропонують різні підходи до формування політики прибутку, які вважаються альтернативою максимізації прибутковості. Науковці Сахно А.А. та Салькова І.Ю. зазначають, що максимізація прибутку була основним

фактором, що пояснював поведінку підприємців на ринку [6, с. 99]. Однак вплив таких факторів, як сімейні цінності, моральні та етичні переконання, а також інтелектуальні особливості вносять корективи в цю теорію, що виправдовує їх виключення з традиційної економічної теорії цін.

Серед мотивів діяльності підприємств, окрім прагнення до максимального прибутку, важливу роль відіграє забезпечення стійкого доходу. Зазначений мотив, на думку дослідників, рівнозначний прагненню до максимізації прибутку, оскільки він забезпечує довгострокове виживання підприємства .

Згідно з їхнім твердженням, концепція максимізації прибутку доцільна в умовах досконалої або монополістичної конкуренції. В умовах монополії метою підприємства стає отримання монопольного прибутку. Однак у випадку олігополії припущення про максимізацію прибутку виявляється недостатнім.

В.Дж. Баумол запропонував концепцію максимізації продажів як основну мету підприємства. За його словами, максимізація продажів дозволяє виробнику не лише покривати витрати, але й забезпечувати норму прибутку на інвестиції, що виступає альтернативним підходом до традиційної теорії максимізації прибутку.

Інша альтернатива, запропонована Бенджаміном Хіггінсом, Мекіном Редером та Тібором Скітовським, полягає в максимізації корисності, де задоволення виробника стає основною метою та включають дозвілля як важливу змінну, що впливає на особистий добробут. Виробник досягатиме максимального задоволення, коли його чистий прибуток буде оптимальним та враховуватиме баланс між працею та дозвіллям.

Дональдсон і Лорш підкреслюють, що керівники вищої ланки надають перевагу політиці, яка сприяє довгостроковій стабільності та зростанню підприємств, що можливо лише за умови отримання максимального поточного прибутку. Для досягнення самодостатності та успіху топ-менеджери докладають зусиль для примноження корпоративного капіталу, адже чим більше багатство, тим надійніші засоби для забезпечення виживання підприємства [7].

Сучасне аграрне підприємство має на меті досягнення багатьох цілей, і хоча отримання прибутку виступає основним завданням, воно не є єдиним. Безперечно, досягнення прибутку вважається необхідною умовою для подальшої діяльності підприємства. Однак, крім достатнього рівня прибутку, компанія прагне досягти численних інших, іноді навіть суперечливих цілей. Якщо прибуток на належному рівні, компанія має можливість надавати акціонерам привабливі дивіденди, а працівникам – конкурентні заробітні плати. За цих умов, фірма встановлює цільовий рівень прибутковості для здійснення інвестицій. В науковій літературі існує декілька підходів до визначення цільового рівня прибутковості, серед яких виділяють наступні:

- конкурентний рівень прибутковості;
- історичний рівень прибутковості;
- рівень прибутковості, достатній для захисту власного капіталу;
- знижена норма прибутковості.

Конкурентний рівень прибутковості визначається як прибутковість, що досягається іншими компаніями тієї ж галузі або компаніями з інших галузей, які працюють в аналогічних умовах. Показник відрізняється від норм прибутковості інших підприємств.

Історичний рівень прибутковості базується на показниках прибутковості в попередні періоди за звичайних умов. Його повинно бути достатньо для залучення акціонерного капіталу, забезпечення виплат дивідендів акціонерам, а також не створювати надмірної конкуренції.

Рівень прибутковості, що забезпечує захист власного капіталу, має бути достатньо для залучення капіталу та захисту інтересів існуючих акціонерів. Знижена норма прибутковості визначає прибуток, який залишається після виплати дивідендів і може спрямовуватись на фінансування подальшого розвитку підприємства.

Визначення прибутковості аграрного підприємства - складне завдання. У сучасних умовах все частіше використовується термін «дохід від діяльності», який є більш нейтральним. У бухгалтерському розумінні прибуток розглядається як поняття ex-post, що враховує минулі фінансові результати.

Традиційний бухгалтерський облік зазвичай орієнтований на історичні прибутки, тоді як економісти віддають перевагу аналізу прибутку з точки зору очікуваних результатів. З позиції управління, економічний прибуток більш релевантний показник, оскільки відображає справжню прибутковість бізнесу, в тому числі всі альтернативні витрати.

Аграрні підприємства стикаються з ризиками, які напряму впливають на їх фінансові результати, такими як інфляція, стихійні лиха або правові спори. Перелічені фактори викликають більші втрати, ніж прибутки, і їх врахування важливе для економічної стабільності підприємства.

Консервативні аграрні компанії зазвичай не відображають ці зміни в своїй обліковій документації. Прибутки, отримані внаслідок переоцінки активів, часто зараховуються до резервного капіталу. У той же час приріст капіталу включається у прибуток року, в якому цей приріст був зафіксований. Втрати капіталу, навпаки, списуються або на поточний прибуток, або на нерозподілений прибуток.

Економісти, в свою чергу, менш зацікавлені у фіксації таких непередбачених надходжень і більше орієнтуються на прогнозування майбутніх тенденцій. На їх погляд, більшість таких прибутків або втрат передбачаються заздалегідь, до їх реалізації, що дозволяє краще планувати і управляти фінансовими ресурсами аграрного підприємства.

Планування прибутку виступає структурованим підходом, за допомогою якого аналізуються умови, що впливають на аграрне підприємство, оцінюються наявні ресурси та внутрішні можливості, встановлюються чіткі цілі та розробляються стратегії для їх досягнення [8, с. 49]. Іншими словами систематичний процес, що охоплює певний часовий період і включає в себе регулярне оцінювання та коригування планів.

Стратегічне планування часто поєднується з плануванням прибутку, оскільки ці процеси взаємодоповнюють один одного. Планування прибутку служить практичним інструментом для реалізації стратегічних ініціатив і визначення потреб підприємства, за рахунок чого забезпечується його ефективність і стабільність.

Основні компоненти планування прибутку для аграрного підприємства включають:

- визначення і вимірювання цілей на всіх рівнях управління, що дозволяє чітко оцінювати результати та їх досягнення;
- активна участь керівництва в забезпеченні успіху планування, що критично важливо для досягнення запланованих результатів;
- наявність ефективної системи управління та контролю, яка слугує основою для моніторингу і оцінки управлінської ефективності;
- широке впровадження системи планування, особливо в частині визначення і досягнення цілей;
- визнання планування прибутку як основного методу управління в аграрному підприємстві;
- професійна підготовка планувальників у галузі економіки або суміжних дисциплін, що забезпечує високий рівень експертизи;
- включення бюджетування, контролю витрат і аналізу внесків як ключових елементів для реалізації та контролю плану прибутку [9, с. 66 - 69].

В багатьох аграрних підприємствах можуть вже існувати базові форми планування, але їх удосконалення необхідне для досягнення високих результатів. Щоб покращити планування прибутку, слід розглянути наступні аспекти:

- під час визначення адекватних цілей, вони стосуються різних аспектів, таких як забезпечення життєздатності бізнесу, збільшення прибутку або нарощування чистого капіталу. Процес визначення цілей критично важливе, і важливо враховувати не лише типи цілей, але й методику їх постановки. Необхідно враховувати історичні результати, доступність ресурсів, рівень управлінської компетенції, зміни в зовнішньому середовищі та активність конкурентів. Цілі мають бути реалістичними і не повинні нав'язуватись без урахування специфіки підприємства;

- розробка ефективних систем управління, передбачає планування і контроль прибутку базуються на системах бюджетного контролю. Підприємства повинні мати певні форми бюджетного контролю витрат,

моніторингу виконання планів і інформаційних систем управління, які забезпечують ефективність планування прибутку;

- часто посадові обов'язки занадто загальні для встановлення чітких стандартів продуктивності. Необхідно детально розподілити робочі завдання, щоб можна було точно оцінити потреби у ресурсах і визначити стандарти продуктивності;

- здійснення аудиту передбачає перевірку всіх внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства, що включає аналіз конкурентних навичок, економічних умов, які впливають на результати підприємства, а також соціальних, технологічних і культурних змін, що слід врахувати при плануванні.

Забезпечення перелічених аспектів дозволить аграрним підприємствам вдосконалити процес планування прибутку та адаптуватися до змінних умов сучасного ринку, що сприятиме підвищенню їх фінансової ефективності. Для ефективного планування прибутку необхідно забезпечити наявність точних і відповідних даних, що включатиме в себе інформацію про витрати на виробництво та експлуатацію, швидкість обробки, використання ресурсів, продуктивність праці тощо. Керівництво аграрного підприємства повинно забезпечити інтеграцію розроблених планів у загальну стратегію. Стратегії стануть результатом вибору між різними альтернативами використання ресурсів підприємства і мають на меті досягнення визначених цілей. Важливо, щоб стратегічні альтернативи були чітко сформульовані і відображали можливості підприємства.

Планування прибутку критично важливе для підвищення ефективності управління аграрним підприємством, яке дозволяє забезпечити, щоб підприємство рухалося в правильному напрямку, ставити досяжні, але амбітні цілі для менеджерів, стимулювати детальну оцінку діяльності у фінансовому контексті і управляти ресурсами більш ефективно.

Для успішного планування прибутку організація повинна бути гнучкою і здатною оперативно реагувати на зміни в навколишньому середовищі. Необхідно забезпечити високий рівень компетенції в організації процесу

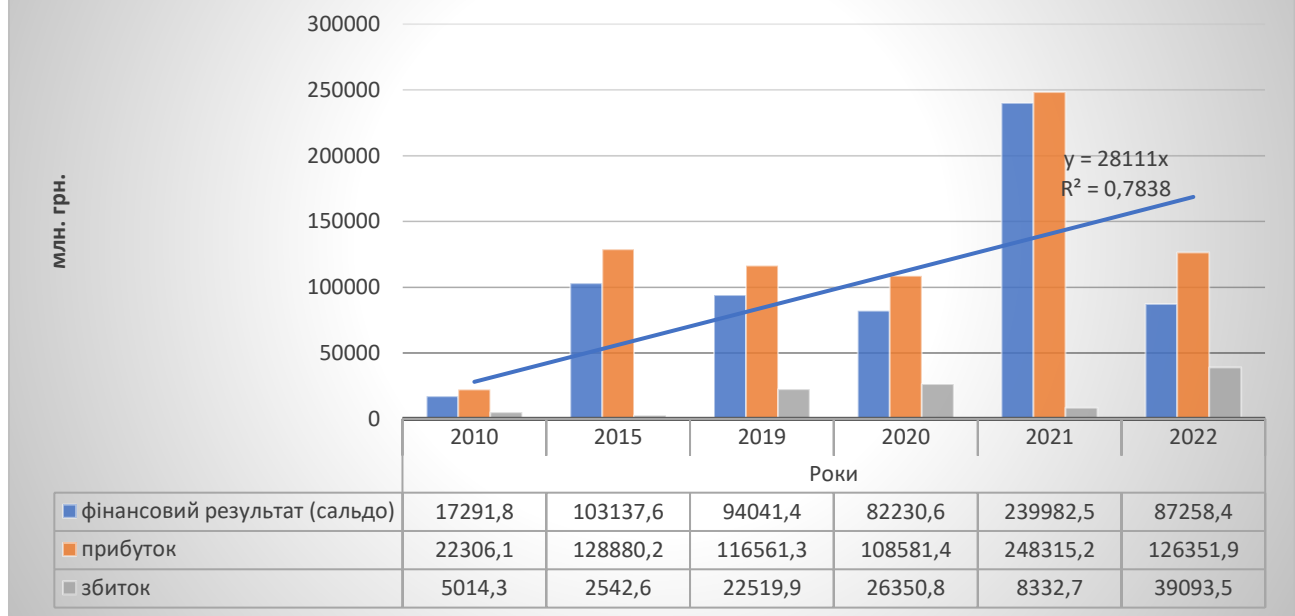
планування прибутку. Важливо залучати усіх учасників до цього процесу і, де можливо, впроваджувати децентралізацію, за цих умов, організація має бути динамічною, щоб ефективно підтримувати визначення цілей і вирішення проблем.

Ефективність планування та контролю прибутковості значною мірою залежить від функціонування інформаційних систем управління. Такі системи повинні забезпечувати можливості для розподілу ресурсів і оцінювання результатів діяльності. Вони також відіграватимуть важливу роль у визначенні стратегічних альтернатив і інтеграції основних планів та під планів, що допомагає аграрним підприємствам більш ефективно управляти своїми ресурсами та досягати поставлених цілей.

Використання комп'ютерних систем значно полегшить процес планування прибутковості. Комп'ютери дозволять швидше обробляти інформацію в порівнянні з традиційними методами обліку, що сприятиме швидшому прийняттю рішень. Комп'ютеризація також допоможе створювати інтерактивні моделі, які полегшать оновлення даних і адаптацію до змін у планах, що критично важливо для аграрного сектору, де умови завжди швидкозмінні.

Моделювання для управління прибутковістю також будуть корисними інструментами для відображення реальних умов бізнесу і для інтеграції різних аспектів управління. Вони допоможуть в аналізі ситуацій і прогнозуванні результатів та дозволять аграрним підприємствам оперативно реагувати на зміни і приймати обґрунтовані рішення. Згідно статистичних даних вказаних в рис. 1. ми можемо також побачити динаміку прибутків та збитків сільського господарства за період з 2010 по 2022 рік та на їх основі провести аналіз чинників які повпливали на результати, таким чином спрогнозувати та прорахувати певні ризики і розробити стратегію по їх зменшенню.

## Фінансові результати до оподаткування в сільському господарстві, млн.грн.



**Рис 1. Фінансові результати до оподаткування в сільському господарстві, млн грн**

*Джерело: [10]*

Дані включають загальний фінансовий результат (сальдо), прибуток, збитки та частку підприємств, які зазнали збитків. Аналізуючи динаміку прибутку у сільському, лісовому та рибному господарстві за період 2010-2022 років, можна відокремити декілька головних моментів, які позначено на граф. 1.1. З 2015 року, ми бачимо що прибуток стрімко зріс по відношенню до 2010 року до 128 880,2 млн грн. Це зростання можна пояснити кількома факторами, зокрема економічними реформами, покращенням ринкових умов та збільшенням продуктивності підприємств. З 2019 по 2020 рік ми можемо помітити спад прибутку до 108 581,4 млн грн, що може бути пов'язано з економічною кризою, пандемією COVID-19 та відповідними економічними обмеженнями. Проте, вже у 2021 році прибуток досяг свого піку – 248 315,2 млн грн, що є найвищим показником за весь аналізований період. У 2022 році прибуток різко впав до 126 351,9 млн грн. Цей показник залишається на вищому рівні порівняно з 2010 та 2019 роками, він все ж є суттєво нижчим від рекордного 2021 року. Причинами такого зниження є наслідки російської агресії проти України, порушення логістичних ланцюгів, знищення



сільськогосподарських угідь, окупація деяких регіонів, де знаходяться основні виробничі потужності. Однак, враховуючи попередні роки, можна зробити висновок, що галузь має високий потенціал до відновлення навіть в такий тяжкий період, завдяки модернізації та активної позиції агрономів, фермерів та інших працівників сільського господарства. Цей аналіз демонструє як сильні сторони галузі, так і виклики, з якими вона зіткнулася в останні роки.

Планування прибутковості виступатиме важливою частиною управлінської діяльності, яке забезпечує ефективне використання ресурсів на всіх рівнях організації. Методики, такі як прогнозування, оцінка інвестицій, аналіз ризиків, теорія рішень і організаційний розвиток, застосовуються для оптимізації планування прибутковості, допомагаючи аграрним підприємствам досягати своїх цілей. Оцінка прибутковості ускладнюється через різні методи обліку амортизації та податкові норми, які варіюються від фірми до фірми. Великі аграрні підприємства повинні використовувати відмінні методи амортизації в порівнянні з меншими агрокомпаніями, що вплине на точність аналізу прибутковості.

Проекти в аграрному секторі виконують дві основні функції: вони слугують сигналом для змін в обсягах виробництва та спонукають до входження нових учасників на ринок або виходу з нього. Високий рівень прибутковості в певній аграрній галузі свідчить про високий попит на продукцію і стимулює підприємства до розширення виробництва. У протилежному випадку, низькі прибутки вказуватимуть на зменшення попиту або неефективність методів виробництва.

Аграрні підприємства також повинні мати чітку політику прибутковості, яка буде орієнтована на стратегічні цілі, і технічний підхід до планування прибутковості, адже саме політика прибутковості визначає загальний напрямок і стратегію, тоді як планування прибутковості фокусується на технічних аспектах досягнення цих цілей. Підвищення прибутковості аграрного підприємства в сучасних умовах господарювання вимагає комплексного підходу, який включає кілька конкретних напрямків. Одним з ключових напрямків є впровадження нових сортів сільськогосподарських культур. Це

дозволяє підвищити врожайність та стійкість до захворювань і несприятливих кліматичних умов, що в результаті веде до зниження ризиків втрат урожаю та підвищення доходів. Нові сорти, адаптовані до місцевих умов, забезпечують аграрним підприємствам конкурентні переваги на ринку завдяки більшій стійкості та якості продукції.

Другий напрямок – впровадження сучасних технологій, які дозволяють підвищити ефективність виробничих процесів. Це включає автоматизацію виробництва, використання дронів для моніторингу посівів, застосування точного землеробства, що дає змогу оптимізувати використання добрив і засобів захисту рослин. Технології також дозволяють знизити витрати на виробництво, що безпосередньо впливає на прибутковість підприємства. Зокрема, впровадження системи крапельного зрошення дозволяє зекономити воду та підвищити врожайність, а використання датчиків ґрунту забезпечує точний контроль над станом ґрунтів.

Важливим аспектом стане оптимізація системи управління ресурсами, що включає ефективне використання матеріальних та фінансових ресурсів - це передбачає запровадження заходів для раціонального використання добрив і паливно-мастильних матеріалів, а також підвищення енергоефективності виробництва. Крім того, вдосконалення системи закупівель і логістики дозволяє знизити витрати та підвищити рентабельність. Оптимізація витрат на різних етапах виробничого процесу дозволяє забезпечити стабільний рівень прибутку навіть у разі змін на ринку.

Наступним важливим напрямком стане стимулювання трудової діяльності персоналу через запровадження матеріальних та моральних стимулів, за рахунок системи премій за досягнення певних виробничих показників, підвищення кваліфікації працівників через навчання та тренінги, а також створення комфортних умов праці. Адже саме мотивований та кваліфікований персонал здатний забезпечити високу продуктивність праці, що сприяє зростанню прибутковості підприємства.

Розвиток системи маркетингу та збуту продукції теж стане ще одним важливим напрямком, який передбачає розширення ринків збуту, розвиток

бренду підприємства та просування продукції на міжнародних ринках. Використання сучасних маркетингових інструментів, таких як інтернет-маркетинг, соціальні мережі та електронна комерція, дозволяє значно розширити клієнтську базу та підвищити прибутковість. Крім того, оптимізація цінової політики та впровадження системи лояльності для клієнтів сприяє утриманню існуючих та залученню нових споживачів.

Особливу увагу слід приділити розвитку інноваційного потенціалу підприємства. Впровадження новітніх досягнень науки та техніки в аграрну сферу, таких як біотехнології та генетична інженерія, дозволяє значно підвищити ефективність виробництва та покращити якість продукції. Підприємства, які активно інвестують в інновації, здатні швидше адаптуватися до змін на ринку та зберігати свою конкурентоспроможність.

Для забезпечення стабільного зростання прибутковості важливо розробити та реалізувати стратегію довгострокового розвитку, яка враховує ринкові ризики та виклики. Стратегія повинна включати заходи щодо підвищення стійкості підприємства до економічних та кліматичних змін, розвиток системи управління ризиками та вдосконалення фінансового планування. Лише комплексний підхід до управління підприємством, який враховує всі зазначені аспекти, дозволить забезпечити стабільне підвищення прибутковості в сучасних умовах господарювання.

## **ВИСНОВКИ**

Прибуток у сучасному бізнесі має багатогранне трактування: як винагорода за управлінську діяльність, компенсація за підприємницький ризик або ж результат монопольного становища на ринку. Також він може виникати як випадковий дохід через інфляцію чи інші непередбачені фактори. Важливим показником життєздатності підприємства є економічний прибуток, що визначається як різниця між фактичним доходом та нормальним прибутком. Це не просто фінансовий показник, а індикатор успішності підприємства в умовах мінливого ринку. Традиційна теорія максимізації прибутку залишається актуальною, проте сучасні підходи до управління бізнесом пропонують більш

гнучкі стратегії. Зокрема, концепції максимізації продажів або корисності можуть краще відповідати довгостроковим цілям підприємства, особливо в аграрному секторі. Такий підхід дозволяє не лише фокусуватися на короткострокових вигодах, але й забезпечувати стійке зростання.

Для аграрних підприємств питання ефективного управління прибутком набуває особливої актуальності. Умови ринку постійно змінюються, тому стратегічне планування прибутку має включати оцінку ризиків, адаптацію до нових викликів та гнучке управління ресурсами. Використання сучасних методів управління дозволяє не лише мінімізувати негативний вплив несприятливих факторів, але й підвищити конкурентоспроможність підприємства. У цьому контексті особливо важливо забезпечити стабільний фінансовий стан та довгострокову життєздатність аграрних підприємств, які відіграють ключову роль у продовольчій безпеці країни. Отже, прибуток є важливим елементом стратегії розвитку аграрних підприємств, але для досягнення сталого успіху важливо враховувати не лише фінансові показники, але й стратегічне управління ризиками, інноваційність та адаптивність до змін на ринку.

### **Література**

1. Багорка М.О., Абрамович І.А. Удосконалення маркетингових конкурентних стратегій аграрного підприємства. Сталий розвиток економіки. 2024. Вип. № 1 (48), С. 65 – 72
2. Колодій І.В. Організаційно-економічні засади антикризового управління у сільськогосподарських підприємствах: дисертація. Львів. 2022., 250 с.
3. Корінець І.В., Мамонтова Н.А. Удосконалення обліку та управління формування прибутку підприємства. Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. 2022 р..С. 323 – 328
4. Малтиз В. В., Бехтер Л. А. Управлінська діяльність підприємства : конспект лекцій для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Маркетинг» освітньо-професійної програми «Маркетинг». Запоріжжя: ЗНУ, 2021. 93 с.

5. Окренець В. Трагування прибутку в обліково-інформаційному забезпеченні підприємств. Вісник економіки. 2022. Вип. 3. С. 65–77.
6. Постоян Т. Г. Психологія управління: навч. посібн. Одеса: Університет Ушинського, 2020. 195 с.
7. Сахно А.А., Салькова І.Ю. Мотивація економічної діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування. Монографія. Вінниця: ТОВ «Твори», 2020. 308 с.
8. Статистичний щорічник України 2022 за редакцією Вернер І. Є. 2023. Київ, 348 с.
9. Ткаченко А.М. Середовище функціонування бізнесу: навчальний посібник. Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка». 2022. 169 с.
10. Черевко Г.В., Горбонос Ф.В., Іваницька Г.Б., Павленчик Н.Ф. Економіка підприємств: навчальний посібник. 2004. Львів: Априорі, 384 с.

### **References**

1. Bagorka, M.O. and Abramovich, I.A. (2024) "Improvement of marketing competitive strategies of an agrarian enterprise", Improvement of marketing competitive strategies of an agrarian enterprise, Sustainable development of the economy, Vol. 1 (48), pp. 65-72
2. Kolodiy, I.V. (2022) Organizational and economic principles of anti-crisis management in agricultural enterprises: dissertation [Organizational and economic principles of anti-crisis management in agricultural enterprises: dissertation], Lviv, Ukraine.
3. Korynets, I.V. and Mamontova, N.A. (2022), "Improvement of accounting and management of the company's profit formation", Improvement of accounting and management of the company's profit formation. Materials of the IX International Scientific and Practical Internet Conference, pp. 323 – 328
4. Maltiz, V. V. and Bekhter, L. A. (2021), Management activity of the enterprise: a summary of lectures [Management activity of the enterprise: a summary of lectures], ZNU, Zaporizhzhia, Ukraine.

5. Okrenets, V. (2022), "Interpretation of profit in the accounting and information provision of enterprises", Interpretation of profit in the accounting and information provision of enterprises, Bulletin of the economy, vol. 3, pp. 65-77.
6. Postoian T. H. (2020), Psykholohiia upravlinnia [Management psychology], Universytet Ushyns'koho, Odesa, Ukraine.
7. Sakhno, A. A. and Salkova, I. Yu. (2020) Motivation of economic activity of agricultural engineering enterprises: textbook [Motivation of economic activity of agricultural engineering enterprises: textbook], LLC "Tvori", Vinnytsia, Ukraine.
8. Werner, I. Ye. (2023), Statistical Yearbook of Ukraine 2022, [Statistical Yearbook of Ukraine 2022], Kyiv, Ukraine.
9. Tkachenko, A.M. (2022), Business operating environment: a study guide [Business operating environment: a study guide], Zaporizhzhya Polytechnic University, Zaporizhzhia, Ukraine.
10. Cherevko, G.V., Gorbonos, F.V., Ivanytska, G.B. and Pavlenchyk, N.F. (2004), Business economics: textbook [Business economics: textbook], Apriori, Lviv, Ukraine.

*Стаття надійшла до редакції 20.09.2024 р.*