

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра економіки та фінансів підприємства

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Управління збутовою діяльністю підприємства

за матеріалами фермерського господарства
«Пустовіт Г.Г.», смт Крижопіль, Крижопільський район, Вінницька обл.

Студентки 2 курсу 1 м групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
спеціалізації «Економіка та
безпека бізнесу»
заочної форми навчання

Подольян Каріни
Олександрівни

Науковий керівник
д-р екон. наук, професор

Височин Ірина
Володимирівна

Гарант освітньої програми
д-р екон. наук, професор

Блакита Ганна
Владиславівна

Київ 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	6
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ФГ «ПУСТОВІТ Г.Г.»	
2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.».....	14
2.2. Аналіз обсягів та структури збуту продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.».....	23
2.3. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю ФГ «Пустовіт Г.Г.».....	32
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ФГ «ПУСТОВІТ Г.Г.».....	39
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54
ДОДАТКИ.....	60

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сьогоднішній день вже не викликає сумнівів той факт, що проблема успішного збуту своєї продукції є однією з найбільш нагальних проблем, що постають у перебігу провадження господарської діяльності будь-якого підприємства. Саме збут готової продукції забезпечує безперервність кругообігу оборотних коштів у відповідному виробництві та виступає одним з основоположних факторів процесу розширеного відтворення.

Відтак, в умовах ринкової економіки саме результативність та ефективність управління збутовою діяльністю являють собою базис для забезпечення стійких темпів економічного розвитку суб'єктів господарювання. При цьому, особливої актуальності вказана проблема набуває саме для аграрних підприємств, перш за все, малих та середніх (малий аграрний бізнес, фермерські господарства та ін.), що зумовлено значним рівнем витрат на здійснення збутової діяльності та чітко вираженою сезонністю виробництва сільськогосподарської продукції.

Ступінь розроблення проблеми. Питання, що стосуються проблематики управління збутовою діяльністю підприємств, знайшли відображення в працях таких іноземних та вітчизняних науковців, як: І. Ансофф, О. Амосов, Е. Азарян, А. Балабаниць, Л. Балабанова, П. Березівський, Г. Дж. Болт, О. Варченко, Н. Гавкалова, П. Гайдуцький, А. Гаджинський, Ю. Данько, Ю. Зайцев, Б. Карлоф, С. Кваша, В. Копитко, О. Красноруцький, В. Липчук, Л. Мороз, В. Прауде, П. Саблук, І. Соловійов, А. Старостіна, Х. Ульріх, Г. Черевко, А. Чухно та ін.

Однак, подальшої розробки потребують питання пов'язані з розумінням сутності та особливостей управління збутовою діяльністю вітчизняних аграрних підприємств, оцінювання ефективності збутової діяльності; удосконалення управління збутовою діяльністю аграрного підприємства.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є вивчення та узагальнення теоретико-методичних і практичних підходів до управління збутовою діяльністю аграрного підприємства для вдосконалення управління збутом підприємства задля підвищення його ефективності.

Відповідно до визначеної мети було сформульовано та вирішено наступні завдання:

- дослідження теоретико-методичних засад управління збутовою діяльністю аграрного підприємства;
- аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності досліджуваного підприємства;
- аналіз обсягів та структури збуту продукції досліджуваного підприємства;
- оцінка ефективності управління збутовою діяльністю досліджуваного підприємства;
- обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності збутової діяльності досліджуваного підприємства.

Об'єктом дослідження є процес управління збутовою діяльністю підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні аспекти підвищення ефективності збутової діяльності підприємства.

Емпіричною базою дослідження є фермерське господарство «Пустовіт Г.Г.», яке зареєстровано за адресою: смт. Крижопіль, вул. Квітнева, буд. 1. Основним видом діяльності підприємства за КВЕД є: 01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (основний вид діяльності). Чистий дохід підприємства у 2020 році становив 9165,4 тис. грн, обсяг чистого прибутку – 234,6 тис. грн, обсяг активів станом на 31.12.2020 року складає 5297,3 тис. грн, а обсяг власного капіталу – 3414,9 тис. грн.

Методи дослідження. У роботі використані загальні і спеціальні методи та підходи. При дослідженні теоретичних засад управління збутовою

діяльністю підприємства для розкриття його сутності і змісту були використані методи індукції та дедукції, теоретичного узагальнення і порівняння. Методи горизонтального та вертикального аналізу, абстрактно-логічного зв'язку, коефіцієнтний підхід, були застосовані при дослідженні основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства та оцінюванні ефективності його збутової діяльності. Також використовувалися статистичні та аналітичні методи дослідження. При розробці висновків та рекомендацій був використаний метод наукового узагальнення. Для наочного подання результатів були застосовані графічні методи.

Практичне значення дослідження. За результатами випускної кваліфікаційної роботи було розроблено систему рекомендацій для підвищення ефективності збутової діяльності підприємства на вітчизняному аграрному ринку.

Інформаційною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних науковців з питань управління збутовою діяльністю, інтернет-ресурси, дані фінансової звітності підприємства.

Апробація результатів дослідження. За результатами дослідження була опублікована стаття «Удосконалення управління збутовою діяльністю аграрних підприємств» у збірнику «Економіка і фінанси бізнесу» : зб. наук. ст. студ. заочної форми навчання (Ч. 1) / відп. ред. Г. В. Блакита. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. - С. 190-195.

Структура роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Роботу викладено на 59 сторінках друкованого тексту, що включає 16 таблиць, 4 рисунки. Список використаних джерел включає 50 найменувань, які займають 6 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки збутова діяльність являє собою один з найважливіших елементів розвитку будь-якого підприємства. Саме від ефективності збутової діяльності підприємств безпосередньо залежать фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання, його виживання в умовах конкурентного середовища й темпи розвитку в майбутньому.

Не виключенням з вказаного твердження виступають вітчизняні аграрні підприємства, які на сучасному етапі розвитку економіки України змушені самотійно розв'язувати складні проблеми пошуку споживачів аграрної продукції, підвищення ефективності сформованих систем збуту, трансформації економічних механізмів господарювання таким чином, щоб мати змогу з максимальною результативністю використовувати сучасні методи та інструменти управління збутом продукції власного виробництва.

Успішне вирішення проблеми удосконалення управління збутовою діяльністю підприємств, зокрема аграрного сектору економіки, зумовлює необхідність дослідження сутності поняття «збутова діяльність підприємства».

Сучасна наукова думка пропонує декілька підходів до визначення сутності збутової діяльності: в межах першого підходу відбувається її ототожнення з поняттями «розподіл», «товарорух» або «збут»; в межах другого вона розглядається як заключна стадія господарської діяльності підприємства (табл. А.1 додатку А). Тож у вузькому розумінні збутовою діяльністю науковці переважно визначають як продаж, реалізацію виготовленої продукції (товарів) для отримання грошових коштів у вигляді чистого доходу від реалізації.

У широкому розумінні збутовою діяльністю трактують як комплекс відносин (комплексний процес), що зв'язує товаровиробника з кінцевим споживачем через проміжні канали (організації збуту, торговельні посередники та ін.).

З позицій даного дослідження збутову діяльність аграрного підприємства слід розглядати як цілеспрямований процес, інструментарій якого (сукупність принципів, підходів, методів та заходів) має спрямованість на забезпечення доведення сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача та відбувається в межах реалізації загальної політики маркетингу з метою завоювання та утримання сільгоспвиробником бажаної частки ринку.

Певною різноманітністю тлумачення характеризується також і поняття «управління збутовою діяльністю» (табл. Б.1 додатку Б).

Як бачимо з табл. Б.1, одні дослідники сприймають досліджуване поняття як загальне керівництво збутовою діяльністю суб'єкта, інші – як планування та поточне керівництво збутовою діяльністю фірми або як одну з багатьох функціональних задач, яка вирішується у відповідності з розробленим на підприємстві планом маркетингу та, своєю чергою, являє собою елемент загального плану розвитку підприємства. На нашу думку, управління збутовою діяльністю аграрного підприємства включає в себе систему аналізу, планування, організації та контролю збутової діяльності сільгоспвиробника в напрямі формування потоку сільськогосподарської продукції та сприяння її просуванню від виробника до споживача з метою найбільш повного задоволення потреб цільового ринку та максимізації прибутку підприємства.

При цьому вважаємо, що максимізація прибутку аграрного підприємства у перебігу управління збутовою діяльністю аграрного підприємства забезпечується на основі реалізації трикомпонентної мети: задоволення потреб домогосподарств в якісних та недорогих продуктах харчування; задоволення потреб підприємств в сільськогосподарській сировині; задоволення потреб держави, які полягають в забезпеченні продовольчої безпеки країни й створенні державних продовольчих резервів.

Відзначимо, що управління збутовою діяльністю будь-якого підприємства являє собою безперервний і циклічний процес, для ефективного провадження якого на підприємствах має бути побудована відповідна система.

При цьому слід підкреслити, що сучасні науковці розглядають різні підходи до побудови системи управління збутовою діяльністю підприємства. На нашу думку, найбільш цікавими є ті підходи, базисом яких виступають класичні управлінські функції, адже сутність будь-якого процесу, зокрема процесу управління збутовою діяльністю, розкривається через його функції (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Функції управління збутовою діяльністю аграрного підприємства [36]

Крім того що ефективна система управління збутовою діяльністю аграрного підприємства повинна мати в основі своїй виконання вказаного на рис. 1.1 переліку функцій, вона також повинна враховувати основну ціль і завдання управління збутовою діяльністю, стратегічну спрямованість процесу та його багатоаспектність, необхідність відповідного забезпечення (рис. 1.2).

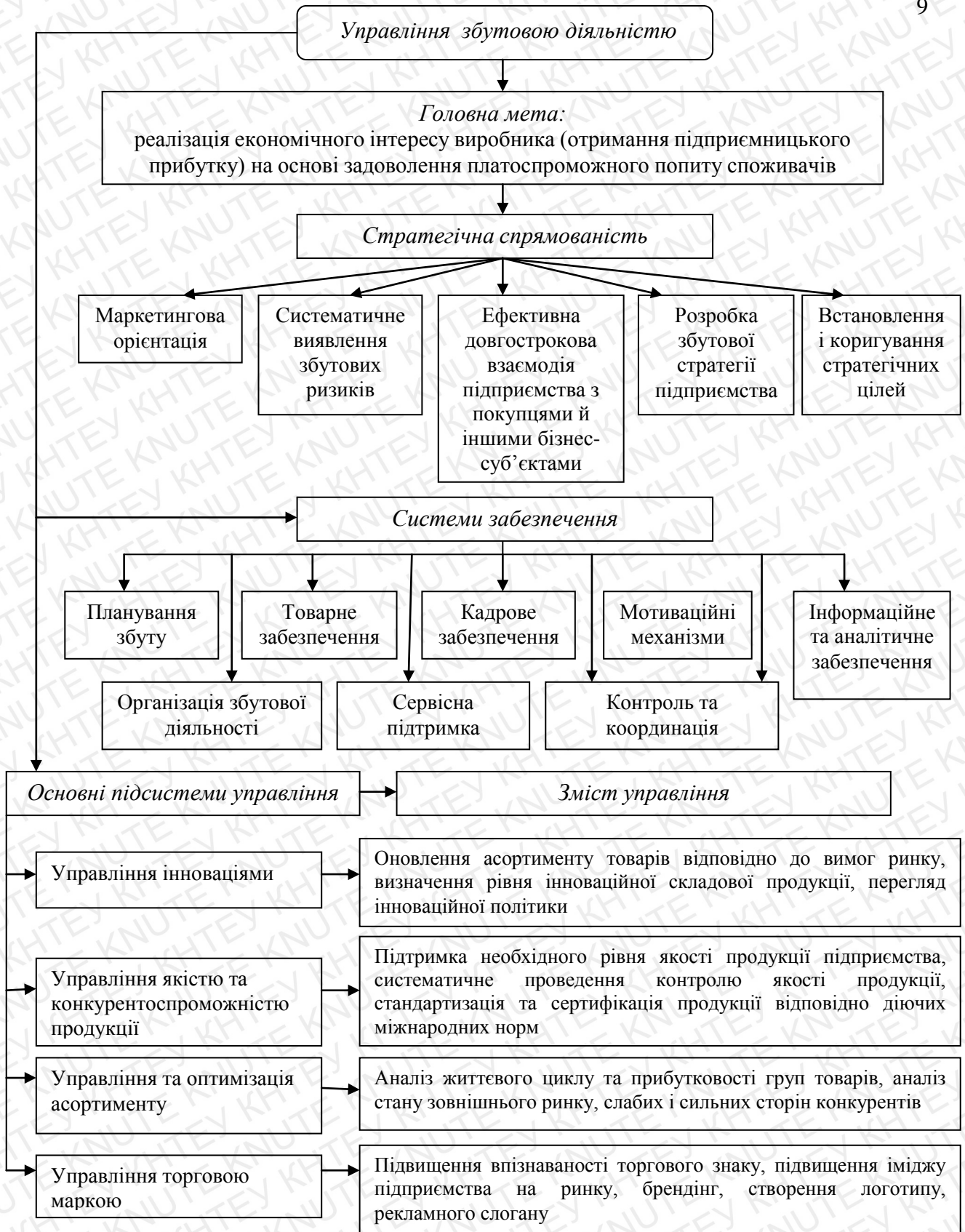


Рис. 1.2. Система управління збутовою діяльністю аграрного підприємства (розроблено автором на основі [16; 38])

Також вважаємо за доцільне відзначити, що ефективність збутової діяльності залежить від багатьох складових, зокрема, якості проведення стратегічного маркетингового аналізу, розробки товарної та цінової політики, планування обсягів виробництва та збуту, організації систем складування, транспортування та розподілу. Саме тому управління збутовою діяльністю підприємства передбачає комплексне управління всіма процесами, які здійснюють вплив на ефективність збуту продукції, при цьому в якості об'єкта управління розглядається не лише готова продукція, а й інші елементи, що мають відношення до сфери дослідження. Тож з урахуванням елементів, наведених на рис. 1.2, визначимо основні об'єкти управління збутовою діяльністю аграрного підприємства, поклавши в основу концепцію 7P-маркетингу:

- товар – упаковка, асортимент, якість, торгова марка, післяпродажне обслуговування, сервіс, можливість повернення, обмін тощо;
- ціна – преїскурант, знижки, націнка, кредит, термін виплати, умови оплати тощо;
- місце – канали збуту, посередники, рівні збуту, форми релізу, транспортування, складський запас, розміщення, підготовка торгового персоналу тощо;
- просування – зв'язок з громадськістю, реклама, виставки, персональний продаж, стимулювання збуту, прямий продаж, піар;
- люди – працівники, посередники, продавці, постійні клієнти, потенційні клієнти, споживачі;
- процеси – маркетингові дослідження, швидкість та якість обслуговування, доставка, комфорт, служба підтримки, зберігання, відвантаження;
- фізичні докази – правильний імідж і оточення, що користуються товаром/послугою, відгуки клієнтів, рекомендації, сертифікати [17, с. 216].

Також вважаємо за доцільне доповнити вищевказаний перелік наступними об'єктами управління збутовою діяльністю аграрного підприємства:

- ресурси – фінансові ресурси для організації збутової діяльності, товарна дебіторська заборгованість;
- витрати – витрати на реалізацію продукції, загальний розмір витрат на збут, витрати на управління дебіторською заборгованістю, витрати на підготовку персоналу сфери збуту;
- доходи та фінансові результати – чистий дохід від реалізації, валовий прибуток (збиток), чистий фінансовий результат.

У цілому слід відзначити, що система управління збутовою діяльністю аграрного підприємства через реалізацію функцій управління й за допомогою підсистем забезпечення повинна координувати та контролювати визначені вище об'єкти управління збутовою діяльністю для забезпечення досягнення підприємством встановленої мети.

Відзначимо, що стратегічна спрямованість управління збутом передбачає проведення систематичних досліджень зовнішнього (конкуренти, уподобання й територіальне розміщення споживачів, характер попиту, особливості галузі, загальна економічна ситуація та ін.) та внутрішнього середовища (канали розподілу, виробничі потужності, фінансові ресурси, персонал та ін.). Вказаний аналіз забезпечує можливість врахування особливостей середовища аграрного підприємства під час розробки збутової стратегії, планування збуту, визначення збутових ризиків. Тож розглянемо особливості сільського господарства, які впливають на збут та мають бути враховані в управлінні збутовою діяльністю аграрного підприємства (табл. В.1 додатку В).

Збутова діяльність підприємства має спрямованість на забезпечення доставки продукції туди і в той час, де і коли вона потрібна, в обсягах, які можна реалізувати та в якості, якої вимагає споживач. Отже, її можна розглядати як ланцюжок, що пов'язує товаровиробника з кінцевим споживачем

через проміжні ланки. Зазначене зумовлює важливість формування (визначитися прямий чи непрямий канал, обрати його структуру) та управління каналами розподілу продукції аграрних підприємств в системі управління їх збутовою діяльністю.

Так, сучасна структура каналів ринкового розподілу на вітчизняному ринку аграрної продукції, що склалася в ході еволюції цих ринків, представлена на рис. 1.3. При цьому варто відзначити, що вітчизняні аграрні підприємства використовують у більшості випадків однорівневий, дворівневий та нульовий канали розподілу. Обрані канали розподілу прямо й безпосередньо впливають на такі основні критерії, як швидкість товароруку, час, який затрачається при переміщенні продукції від виробника до споживача, ефективність переміщення і зберігання продукції під час її доставки до кінцевої точки призначення [1, с. 6].

Також варто підкреслити, що управління збутовою діяльністю аграрних підприємств передбачає обов'язковий аналіз ефективності збутової діяльності, який виступає складовою аналітичного забезпечення процесу управління збутом.

Так, оцінка ефективності управління збутовою діяльністю аграрного підприємства може проводитися у розрізі наступних складових: оцінка зовнішньої ефективності збутової діяльності: оцінка ефективності позицій на ринку, оцінка ефективності споживчої політики, аналіз прихильності споживачів; оцінка внутрішньої ефективності збутової діяльності: оцінка досягнення цілей збуту, оцінка ефективності реалізації стратегій збуту, оцінка ефективності збутової діяльності; оцінка ефективності каналів збуту: оцінка гнучкості каналів, оцінка витрат на розвиток представництв (філій); оцінка з точки зору продавця продукції: оцінка партнерства, оцінка реакції, оцінка споживчого сервісу; оцінка з точки зору споживача продукції: оцінка якості продукції та співвідношення ціна-якість, оцінка іміджу підприємства [28, с. 65].

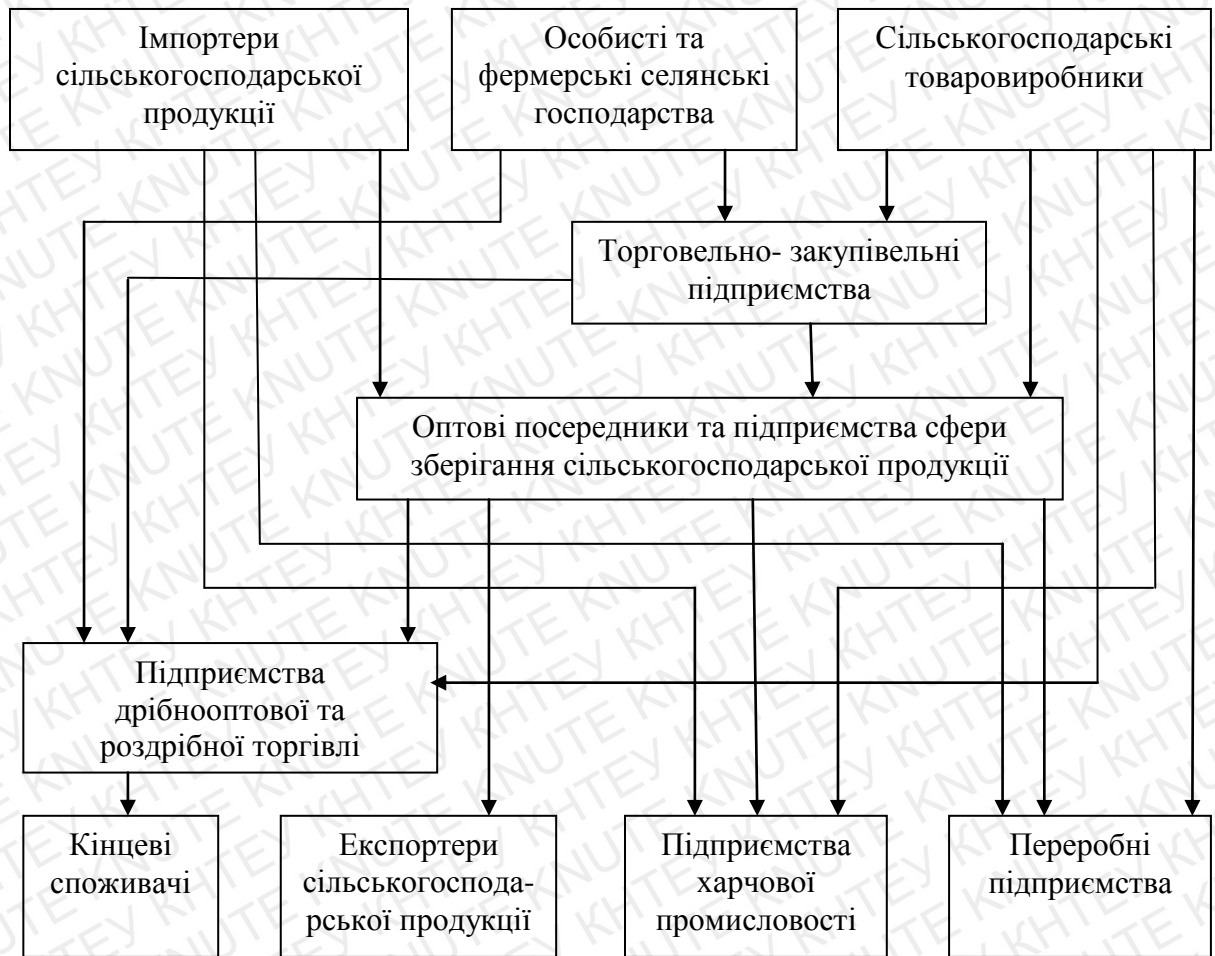


Рис. 1.3. Структура каналів ринкового розподілу продукції аграрних підприємств та інших категорій постачальників [1, с. 6]

Отже, оцінка ефективності управління збутовою діяльністю підприємства може проводитися за різними напрямками. При цьому можна виділити систему показників, які найчастіше застосовуються для її проведення (табл. Г.1 додатку Г).

У цілому слід відзначити, що в сучасних ринкових умовах ефективність діяльності будь-якого аграрного підприємства безпосередньо залежить від ефективності управління його збутовою діяльністю, яке є складним і багатоаспектним процесом, що потребує систематичного аналізу й удосконалення.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ФГ «ПУСТОВІТ Г.Г.»

2.1 Організаційно-економічна характеристика діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.»

Аналітична частина роботи виконана за матеріалами статистичної та фінансової звітності ФГ «Пустовіт Г.Г.» (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1

Загальна характеристика підприємства ФГ «Пустовіт Г.Г.»

Зміст	Інформація
1. Повна та скорочена назва підприємства	Фермерське господарство (ФГ) «Пустовіт Г.Г.»
2. Дата реєстрації	29.05.1996 р.
3. Місце знаходження	Україна, 24600, Вінницька обл., Крижопільській р-н, смт. Крижопіль, вул. Квітнева 1
4. Код ЄДРПОУ	21731587
5. Форма власності	Недержавна власність
6. Юридична особа/Власник	Подольян Олександр Олексійович
7. Вид діяльності (код галузі)	01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур (основний вид діяльності) Інші: 01.24 Вирощування зерняткових і кісточкових плодів; 01.42 Розведення інших порід великої рогатої худоби і буйволів; 01.46 Розведення свиней і поросят; 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням та кормами для тварин; 01.63 Види сільськогосподарської діяльності після збору врожаю; 01.13 Вирощування овочів і баштанних, коренеплодів і бульбоплодів; 03.12 Прісноводне рибальство; 01.49 Розведення інших видів тварин; 77.31 Оренда і лізинг сільськогосподарської техніки та обладнання; 68.20 Оренда і управління власною або орендованою нерухомістю; 45.20 Техобслуговування і ремонт автомобілів 01.62 Допоміжні види діяльності з розведення тварин; 01.61 Допоміжні види діяльності в галузі вирощування сільськогосподарських культур; 49.41 Вантажні перевезення автомобільним транспортом
8. Середня кількість працівників (осіб)	5
Земельний банк	220 Га

Спеціалізацією підприємства є вирощування зернових та олійних культур, основними видами продукції є пшениця, кукурудза, соняшник, ріпак.

Організаційна структура ФГ «Пустовіт Г.Г» містить такі складові:

– директор, який очолює підприємство, приймає остаточні рішення з різних напрямів та стратегічні рішення, несе повну відповідальність за економічний розвиток підприємства;

– бухгалтер, у функції якого входять об'єднані як бухгалтерські, так і економічні повноваження. Таким чином бухгалтер здійснює облік та контроль витрат підприємства, розрахунок із заробітними платами, економічне прогнозування витрат, розробку проєктів із скорочення та оптимізації витрат;

– працівник збуту, що відповідальний за продаж продукції підприємства, розміщення і зберігання продукції на складі, відвантаження товару по накладним та організацію доставки продукції;

– виробничі робітники, зайняті виробництвом сільськогосподарської продукції.

На підприємстві діє лінійно-функціональна структура управління, за якої кожна ланка і кожен працівник має одного керівника (директор).

Інформаційною базою для оцінки динаміки основних показників діяльності та фінансово-економічного стану є форми звітності суб'єкта малого підприємства: форма № 1-м «Баланс» та форма № 2-м «Звіт про фінансові результати» (додаток Д).

Розпочнемо аналіз з оцінки динаміки та структури величини активів підприємства з деталізацією складу та структури оборотних активів (табл. Е.1 додатку Е). Як бачимо з табл. Е.1, загальний розмір активів підприємства на кінець 2019 р. зростає на 69% з подальшим зниженням на 18% на кінець 2020 р., що вказує на звуження обсягів господарської діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г». В структурі активів протягом всього періоду переважають оборотні активи – 75–63% проти 25–37% необоротних активів, при цьому слід відзначити тенденцію до щорічного зростання питомої ваги необоротних

активів, що вказує на пониження ліквідності підприємства через зростання важколіквідних активів.

У структурі необоротних активів переважають основні засоби, знос яких протягом складає 15,9%, 13,8% та 24,1% відповідно на кінець 2018, 2019 та 2020 рр., що позитивно характеризує виробничі можливості підприємства.

У структурі оборотних активів основну питому вагу протягом досліджуваного періоду відіграють витрати майбутніх періодів, що пов'язано з сезонними особливостями сільського господарства, при цьому, їх розмір яких майже в 1,5 рази зростає на кінець 2020 р. що пов'язано з тим, що підприємство збільшувало обсяг підготовчих до виробництва робіт, зокрема, провадило заходи з підвищення родючості земель для нарощення обсягів виробництва в майбутньому, витрачало кошти на організацію рибного садочка. При цьому, на кінець 2020 р. відбувається зменшення розміру запасів на 68%, дебіторської заборгованості на 83% та грошових коштів майже на 100%, що пов'язано з низькою врожайністю за основними видами продукції ФГ «Пустовіт Г.Г» у досліджуваному році та, відповідно, падінням розміру чистого доходу.

Наступним кроком проведемо аналіз джерел фінансування активів ФГ «Пустовіт Г.Г» у 2018–2020 роках (табл. 2.2).

Як бачимо з табл. 2.2, в структурі капіталу протягом всього періоду переважають власні кошти – 74–60% проти 25–40% позикового капіталу. При цьому, не зважаючи на неістотне (на 13%) зменшення власного капіталу в абсолютному розмірі на кінець 2020 р., за питоною вагою відбулося його збільшення на 3,6 в.п., що вказує на збільшення фінансування діяльності підприємства в 2020 році за рахунок власних ресурсів.

У структурі позикового капіталу протягом 2019–2020 рр. 100% за питоною вагою займають поточні зобов'язання і забезпечення, які представлені поточною кредиторською заборгованістю, розмір яких на кінець 2020 р. зменшується на 23%, що свідчить про зменшення фінансування діяльності підприємства за рахунок позикових коштів.

Динаміка обсягу та структури джерел фінансування активів

ФГ «Пустовіт Г.Г» у 2018–2020 роках

Показники	На кінець року			Зміна			
	2018	2019	2020	2019/2018 р.		2020/2019 р.	
				Абсолютна	Тр, %	Абсолютна	Тр, %
Всього капітал, тис. грн.	3839,1	6486,7	5297,3	2647,6	168,96	-1189,4	81,66
Власний капітал, тис. грн.	2857,8	3945,6	3414,9	1087,8	138,06	-530,7	86,55
- у % до капіталу	74,44	60,83	64,46	-13,61		3,64	
Зобов'язання, тис. грн.	981,3	2541,1	1882,4	1559,8	258,95	-658,7	74,08
- у % до капіталу	25,56	39,17	35,54	13,61		-3,64	
- в т.ч., довгострокові зобов'язання	162,8	0	0	-162,8	–	–	–
- у % до розміру зобов'язань	16,59	0	0	-16,59		0	
- поточні зобов'язання	818,5	2541,1	1882,4	1722,6	310,46	-658,7	74,08
- у % до розміру зобов'язань	83,41	100	100	16,59		0	

Аналіз результатів фінансово-господарської діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г» за період 2018-2020 рр. було здійснено в табл. 2.3.

Як бачимо з табл. 2.3, у 2019 р. відбувається зростання як чистого доходу від реалізації (на 37%), так і загальної суми доходів (на 34%), при цьому в структурі загальних доходів 99% займає чистий дохід і 1% інші операційні доходи. Проте, у 2020 р. чистий дохід від реалізації товарів, який в цьому році займає 100% доходу, порівняно з 2019 роком зменшився на 42,6%. Собівартість реалізованої продукції у 2019 р. порівняно з 2018 р. збільшилась на 160,7%, а у 2020 р. порівняно з 2019 р. зменшилась на 48,3%, що поряд із зменшенням чистого доходу пов'язано з низькою врожайністю за основними видами продукції. Загальний розмір витрат у 2019 р. порівняно з 2018 р. зріс на 155,5%, а у 2020 р. відносно 2019 р. зменшився на 40,9% за рахунок скорочення собівартості (поряд із зростанням інших операційних витрат на 116,3%).

**Динаміка обсягів формування фінансових результатів діяльності
ФГ «Пустовіт Г.Г» у 2018-2020 рр.**

Показники	Обсяг, тис.грн.			Зміна			
	2018р	2019р	2020р	2019/2018 р.		2020/2019 р.	
				Абсолютна, тис.грн	Тр, %	Абсолютна, тис.грн.	Тр, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6721,2	15952,8	9165,4	9231,6	237,35	-6787,4	57,45
Інші операційні доходи	156,0	153,6	0	-2,4	98,46	-153,6	0
Інші доходи	0	0	0	–	–	–	–
<i>Разом доходи</i>	6877,2	16106,4	9165,4	9229,2	234,20	-6941	56,91
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	5503,5	14348,3	7425,3	8844,8	260,71	-6923	51,75
Інші операційні витрати	375,2	672,1	1454,0	296,9	179,13	781,9	216,3
Інші витрати	0	0	0	–	–	–	–
<i>Разом витрати</i>	5878,7	15020,4	8879,3	9141,7	255,51	-6141,1	59,11
Фінансовий результат до оподаткування	998,5	1086	286,1	87,5	108,76	-799,9	26,34
Податок на прибуток	0	0	51,5	–	–	51,5	100,0
<i>Чистий прибуток (збиток)</i>	998,5	1086	234,6	87,5	108,76	-851,4	21,60

Відповідно, чистий прибуток у 2019 р. порівняно з 2018 р. збільшився на 8,8%, а у 2020 р. порівняно з 2019 р. знизився на 78,4%, що зумовлено випереджаючим темпом падіння доходів порівняно з темпом падіння витрат й сплатою 51,5 тис. грн. податку на прибуток, сплата якого протягом 2018–2019 рр. не відбувалася, що пов'язано з переходом підприємства у 2020 р. на загальну систему оподаткування замість єдиного податку у 2018–2019 рр.

На основі отриманої фінансової звітності ФГ «Пустовіт Г.Г» (додаток Д) було проведено фінансово-економічний аналіз з метою виявлення слабких місць в фінансово-економічній активності підприємства.

Першим кроком було проаналізовано ліквідність балансу підприємства (табл. Ж.1 додатку Ж) та систему коефіцієнтів ліквідності (табл. 2.5).

За даними табл. Д.1 можна зробити висновок, що наведений баланс підприємства протягом 2018–2020 рр. не є цілком ліквідним, при цьому спостерігається погіршення ситуації на кінець 2020 р.:

2018 рік -	A1 > П1	2019 рік -	A1 > П1	2020 рік -	A1 < П1
	A2 < П2		A2 < П2		A2 < П2
	A3 > П3		A3 > П3		A3 > П3
	A4 < П4		A4 < П4		A4 < П4

Так, на кінець періоду спостерігаємо не виконання на підприємстві першої умови ліквідності, тобто у 2020 р. наявні гроші та їх еквіваленти є меншими за розмір термінових зобов'язань ФГ «Пустовіт Г.Г» на 206,6 тис. грн. Такий стан справ означає, що якщо всі кредитори аналізованого підприємства водночас пред'являть вимогу погасити заборгованість, воно буде не в змозі розрахуватися в повному обсязі, та в кінцевому підсумку буде вимушене залучати для цих цілей інші джерела (менш ліквідні, наприклад, дебіторську заборгованість), що має оцінюватися вкрай негативно.

Протягом всього періоду спостерігається не виконання другої умови (при зменшенні платіжної нестачі у 2020 р. на 162,5 тис. грн.), що свідчить про недостатність активів, що швидко реалізуються, для покриття короткострокової заборгованості. Виконання третьої умови ліквідності вказує на достатність активів, які повільно реалізуються для покриття довгострокових пасивів, однак, цей факт не слід оцінювати однозначно позитивно через те, що ФГ «Пустовіт Г.Г» протягом 2019–2020 рр. не залучає довгострокові зобов'язання, фінансуючи свою діяльність за рахунок власного капіталу та короткострокових кредитів. Щодо стабільного виконання четвертої умови, то цей факт свідчить про виконання на ФГ «Пустовіт Г.Г» мінімальної умови фінансової стійкості, за якої власний капітал перевищує необоротні активи, та наявність в аналізованого підприємства власних оборотних коштів.

Доповнимо аналіз ліквідності балансу розрахунком системи коефіцієнтів ліквідності, які дають змогу оцінити рівень платоспроможності підприємства на певний момент часу (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка показників ліквідності ФГ «Пустовіт Г.Г» у 2018-2020 рр.

Показник	Рекомендоване значення	На кінець року			Абсолютна зміна	
		2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Норма 0,2-0,3	0,08	0,14	0,0005	0,05	-0,1395
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Норма 0,7–0,8	0,11	0,47	0,08	0,35	-0,39
Загальний коефіцієнт покриття	Норма 2,0-2,5 Критичне значення $K_{ЛП} = 1$	3,53	1,78	1,78	-1,75	0,00

Як бачимо з табл. 2.4, коефіцієнт абсолютної ліквідності ФГ «Пустовіт Г.Г» протягом всього досліджуваного періоду був нижчим норми, з суттєвим зменшенням на кінець 2020 р. (на 99,6%), що вказує на те, що при нормі погашення 20–30% поточних боргів за рахунок грошових коштів досліджуване підприємство може погасити лише 0,05% своїх поточних боргів за рахунок найбільш ліквідних активів, що генерує значний ризик втрати підприємством платоспроможності. Значення коефіцієнта швидкої ліквідності також не відповідає нормі протягом 2018–2020 р. зі зменшенням на 83,0% на кінець 2020 р. Таким чином розмір ліквідних активів та активів, що швидко реалізуються, в недостатньому розмірі покриває короткострокові зобов'язання ФГ «Пустовіт Г.Г» (це доводить неможливість повного розрахунку за поточними зобов'язаннями у разі виникнення критичних обставин).

Загальний коефіцієнт покриття у 2019–2020 рр. має значення 1,78 при нормативному 2–2,5, з чого можна зробити висновок, що оборотних активів ФГ «Пустовіт Г.Г» достатньо для погашення його поточних зобов'язань.

Далі проведемо аналіз фінансової стійкості. Визначення типу фінансової стійкості підприємства проведено в табл. И.1 додатку И.

Як бачимо з табл. И.1, якщо протягом 2018–2019 рр. досліджуване підприємство мало нестійкий тип фінансової стійкості, то на кінець періоду ситуація погіршується, тобто ФГ «Пустовіт Г.Г.» має кризовий тип фінансової стійкості, за якого підприємству не вистачає нормальних джерел фінансування запасів і витрат, оте воно змушено використовувати найбільш термінові зобов'язання. Відповідно, нестача джерел фінансування запасів і витрат на кінець 2020 р. складає 0,02 грн., що заслуговує на негативну оцінку.

Наступним кроком проведемо оцінку відносних показників фінансової стійкості ФГ «Пустовіт Г.Г.» (табл. К.1 додатку К). Як бачимо з табл. К.1, відповідно до розрахованих значень відносних коефіцієнтів фінансова стійкість ФГ «Пустовіт Г.Г.» на кінець 2020 р. має тенденцію до неістотного підвищення, що вказує на те що підприємство збільшує економічну незалежність, зменшується його залежність від позикових джерел фінансування. Сприятливим фактором також є відповідність всіх показників нормативним значенням (протягом всього періоду), що пов'язано, перш за все, із тим, що аналізоване підприємство має достатній розмір власного капіталу.

Так, власний капітал ФГ «Пустовіт Г.Г.» протягом всього періоду перевищує наявні обсяги позикових коштів з тенденцією до зменшення за питомою вагою на кінець 2019 р. з подальшим підвищенням питомої ваги власних коштів на кінець 2020 р. Відповідно коефіцієнт автономії та коефіцієнт фінансування на кінець 2020 р. збільшуються відповідно на 6,6% та 6,5%, що свідчить про достатню фінансову самостійність та незалежність підприємства відносно зовнішніх джерел фінансування. Відповідно, на кінець 2020 р. спостерігаємо зменшення коефіцієнтів концентрації позикового капіталу та фінансової залежності відповідно на 10,3% та 5,5%, що доводить зменшення ступеню участі позичкового капіталу у формуванні активів підприємства й, відповідно, ступеню залежності підприємства від зовнішніх кредиторів.

Надвисокі значення коефіцієнту короткострокової заборгованості (100% протягом 2019–2020 рр.), нульове значення коефіцієнта фінансового левериджу та співпадіння значень коефіцієнтів автономії та фінансової стійкості у 2019–

2020 рр. вказують на те, що для фінансування господарської діяльності за рахунок позикових коштів аналізоване підприємство використовує лише поточні зобов'язання, що вимагає ретельного контролю.

Наступним етапом є оцінка рентабельності. Результати розрахунку показників рентабельності ФГ «Пустовіт Г.Г.» подані у табл. Л.1 додатку Л.

Проведена оцінка рентабельності діяльності підприємства виявила скорочення у 2020 р. значень коефіцієнтів рентабельності активів, власного капіталу та операційної діяльності поряд із зростанням рентабельності реалізованої продукції та виробництва ФГ «Пустовіт Г.Г.».

Так, зниження на кінець 2020 р. рентабельності активів та власного капіталу на 73,5 в.п. та 75,0 в.п. зумовлено випереджаючими темпами падіння розміру чистого прибутку (78,4%) над темпам зменшення активів (18,3%) та власного капіталу (13,5%) й вказує на суттєве зниження ефективності управління майном та власними ресурсами підприємства. Падіння рентабельності операційної діяльності на 53,7 в.п. порівняно зі станом на кінець 2019 р. пов'язано як з випереджаючими темпами падіння прибутку від операційної діяльності (73,7%) над темпами падіння чистого доходу (42,5%), відсутністю в 2020 р. інших операційних доходів та зростанням інших операційних витрат на 781,9 тис. грн., що вказує на зниження ефективності операційної діяльності підприємства.

Зростання на кінець 2020 р. рентабельності реалізованої продукції на 88,8 в.п. та рентабельності виробництва на 109,6 в.п. пов'язана зі зростанням прибутку від реалізації на 108,5% поряд зі зменшенням розміру чистого доходу на 42,5% та собівартості реалізованої продукції на 48,2%, що вказує на підвищення ефективності управління основною операційною діяльністю.

Аналіз ділової активності (табл. М.1 додатку М) дозволив виявити рівні та динаміку різноманітних коефіцієнтів оборотності й тривалості циклів. Виходячи з представлених в табл. Н.1 даних, можна зробити висновок, щодо зростання ділової активності ФГ «Пустовіт Г.Г.» у 2019 р. з подальшим її зменшенням у 2020 році. Зазначене пояснюється зростанням у 2019 р. майже

всіх коефіцієнтів оборотності, зменшенням тривалості обороту окремих складових активів та пасивів й зменшенням тривалості операційного й фінансового циклів. Відповідно, у 2020 р. всі показники мають зворотну тенденцію. Так, коефіцієнт оборотності оборотних активів у 2019 р. порівняно з 2018 р. збільшився на 35,7%, у 2020 р. порівняно з 2019 р. зменшився на 45,9%; коефіцієнт оборотності запасів у 2019 р. порівняно з 2018 р. зріс на 49,3%, а у 2020 р. порівняно з 2019 р. впав на 29,1%; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2019 р. порівняно з 2018 р. зменшився на 92,0%, у 2020 р. порівняно з 2019 р. впав ще на 49,5%; коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості у 2019 р. порівняно з 2018 р. збільшився на 1604,5%, а у 2020 р. порівняно з 2019 р. скоротився на 98,7%.

Відповідно, уповільнення оборотності у 2020 р. призвело до збільшення тривалості операційного та фінансового циклу відповідно на 23,5 та 17,3 дні, що заслуговує на негативну оцінку.

У цілому, в результаті проведеного аналізу у 2020 р. було виявлено наступні проблеми в діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.»: скорочення обсягів чистого доходу й чистого прибутку, зменшення фінансової стійкості, погіршення ліквідності, падіння рентабельності, уповільнення ділової активності. Для того, щоб більш детально розібратися у стані справ досліджуваного підприємства наступним кроком перейдемо до дослідження обсягів збуту його продукції.

2.2. Аналіз обсягів та структури збуту продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.»

Діяльність ФГ «Пустовіт Г.Г.» в галузі рослинництва спрямована на виробництво зернових та олійних культур на продаж. Земельний банк становить 150 га, де вирощують пшеницю, кукурудзу, соняшник, ячмінь, ріпак та плодові культури. Також підприємство займається купівлею

сільськогосподарської продукції (пшениця і соняшник) у селянських господарств регіону з метою їх перепродажу.

За збут продукції на досліджуваному підприємстві відповідає працівник збуту, до переліку обов'язків якого входить:

- забезпечення своєчасної доставки сільськогосподарської продукції на склад покупця відповідно до укладених договорів при дотриманні номенклатури, вимог до якості, комплектності, а також інших умов поставки;
- організація складського господарства, що забезпечує режим та якість зберігання, ефективний облік, транспортування готової продукції;

За розробку збутової політики підприємства відповідає директор, до функцій якого в сфері збуту входять: збільшення кількості та вартості укладених договорів; робота з наявними покупцями, спрямована на підтримання зв'язків, збереження партнерських відносин та збільшення співробітництва; створення умов до залучення нових покупців.

Щодо ведення клієнтських баз даних, договорів і даних про клієнтів; документообігу; організації договірної роботи; проведення аналізу укладених договорів на предмет виконання їх в повному обсязі, то вказані функції на ФГ «Пустовіт Г.Г.» покладено на бухгалтера.

Проаналізуємо основні види економічно діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.», від яких підприємство отримує виручку від реалізації продукції (табл. 2.5). Як бачимо з табл. 2.5, основний обсяг доходів від реалізації протягом 2018–2019 рр. досліджуване підприємство отримувало від виробництва сільськогосподарської продукції власними зусиллями. Проте, у 2020 р. через значний неврожай відбувається падіння доходів від реалізації вирощеної продукції на 70,6% (на 39 в.п. за питомою вагою), що призвело до необхідності розширення підприємством обсягів оптової торгівлі купованою продукцією, що й призвело до зростання чистого доходу від вказаного виду діяльності на 77% (на 39 в.п. за питомою вагою). Загальне падіння чистого доходу через неврожай та неможливість підприємства закупити потрібний обсяг продукції для перепродажу склало майже 6787,4 тис. грн. або 42,5%.

**Динаміка обсягів діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.» за видами
за 2018–2020 рр.**

Код за КВЕД 2010	Групи видів економічної діяльності	2018 р.		2019 р.		2020 р.		Абсо- лютна зміна 2020 / 2019, тис. грн.
		Сума, тис. грн.	Питом а вага, %	Сума, тис. грн.	Питом а вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	
01.11	Вирощу- вання зернових культур та зернобобо- вих культур	5186,6	77	12921,8	81	3801,1	42	-9120,7
46.21	Оптова торгівля зерном, необроб- леним тютюном, насінням	1534,6	23	3031,0	19	5364,3	58	2333,3
	Всього	6721,2	100	15952,8	100	9165,4	100	-6787,4

Далі розглянемо динаміку основних показників господарської діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.» за продукцією власного виробництва (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Динаміка основних показників господарської діяльності
ФГ «Пустовіт Г.Г.» за продукцією власного виробництва за 2018–2020 рр.**

Показники	Рік			Зміна			
	2018	2019	2020	2019/2018 р.		2020/2019 р.	
				Абсо- лютна	Тр, %	Абсо- лютна	Тр, %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	5186,6	12921,8	3801,1	7735,2	249,1	-9120,7	29,4
Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	4683,0	12229,2	3460,3	7546,2	261,1	-8768,9	28,3
Середні залишки нереалізованої продукції, тис. грн.	503,6	692,6	340,8	189,00	137,5	-351,80	49,2
Коефіцієнт відповідності, %	90,29	94,64	91,03	4,35		-3,61	

Як бачимо з табл. 2.6, у 2019 р. темп зростання чистого доходу від реалізації продукції власного виробництва нижчий за темп зростання обсягу

виробленої продукції, що й призвело до збільшення залишків нереалізованої продукції. При цьому у 2020 р. внаслідок зменшення обсягів власної діяльності через неврожай відбувається скорочення за всіма досліджуваними показниками відповідно на 70,6%, 71,7% та 50,8%. Коефіцієнт відповідності між доходом від реалізації продукції та обсягами виробництва перевищує 90% протягом всього періоду аналізу, що вказує на те, що на ФГ «Пустовіт Г.Г.» є узгодженість між виробничою і збутовою підсистемами.

Далі вважаємо за доцільне більш детально розглянути динаміку обсягів реалізації продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.» за окремими її видами у розрізі основних видів економічної діяльності підприємства (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка обсягів реалізації продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.» за окремими її видами за 2018–2020 рр.

Вид продукції	Чистий дохід від реалізації						Абсолютна зміна 2020 / 2019, тис. грн.
	2018 р.		2019 р.		2020 р.		
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	
<i>Продукція рослинництва власного виробництва</i>							
Всього, в т.ч.:	5186,6	77,0	12921,8	81,0	3801,1	42,0	-9120,7
Пшениця	1355,7	26,14	3892,1	30,12	1205,1	31,70	-2687
Кукурудза на зерно	424,0	8,17	1182,3	9,15	342,0	9,00	-840,3
Ячмінь	-	-	1076,4	8,33	648,0	17,05	-428,4
Насіння ріпаку й кользи	247,3	4,77	345,0	2,67	-	-	-
Насіння соняшнику	2771,2	53,43	5706,3	44,16	1490,0	39,20	-4216,3
Культури плодів	388,4	7,49	719,7	5,57	116,0	3,05	-603,7
<i>Продукція рослинництва, купована з метою перепродажу</i>							
Всього, в т.ч.:	1534,6	23,0	3031,0	19,0	5364,3	58,0	2333,3
Пшениця	146,6	9,55	324,0	10,69	670,5	12,50	346,5
Насіння соняшнику	1388,0	90,45	2707,0	89,31	4693,8	87,5	1986,8

Як бачимо з табл. 2.7, найбільший обсяг доходів від реалізації продукції власного виробництва ФГ «Пустовіт Г.Г.» протягом всього періоду аналізу

отримує від продажу насіння соняшника, який займає 53–39% (з тенденцією до щорічного зменшення) за питомою вагою в структурі відповідних доходів.

Поряд із цим протягом всього періоду аналізу відбувається зростання обсягів реалізації пшениці за питомою вагою (26–32%), яка знаходиться на 2 місці в структурі реалізації продукції власного виробництва. В 2020 р. третє місце в структурі доходів від реалізації продукції власного виробництва займає ячмінь. При цьому бачимо, що у 2019 р. спостерігалось зростання обсягів чистого доходу від реалізації за всіма видами продукції власного виробництва: зростання на 187% за пшеницею, на 178% за кукурудзою, на 100% за ячменем, на 39,5% за ріпаком, на 105,9% за соняшником та на 85,3% за плодовими культурами. При цьому, у 2020 р. через неврожай відбувається зворотна тенденція до зниження за розміром чистого доходу від реалізації всіх видів продукції власного виробництва: зменшення на 69,0% за пшеницею, на 71,1% за кукурудзою, на 39,8% за ячменем, на 100% за ріпаком, на 73,9% за соняшником та на 83,9% за плодовими культурами.

У структурі доходів від перепродажу основну питому вагу також займає соняшник (90,5–80,7%), яка також має тенденцію до неістотного зменшення щорічно. При цьому, протягом періоду аналізу відбувається щорічне зростання обсягів чистого доходу від реалізації як за соняшником, так і за пшеницею: на 121,1% та 95,0% відповідно за пшеницею та соняшником на кінець 2019 р. та на 106,9% та 73,4% за пшеницею та соняшником на кінець 2020 р. (при цьому темпи зростання чистого доходу від реалізації пшениці випереджають темпи зростання чистого доходу від реалізації соняшника).

Також варто зауважити, що переважання в структурі доходів від реалізації як власної, так і купованої для перепродажу продукції, насіння соняшника й пшениці пов'язано з тим, що саме ці види продукції мають найвищу ціну реалізації з-поміж інших видів продукції підприємства. Так, у 2020 р. ціна продажу досліджуваним підприємством насіння соняшника складала 10500 грн. за тонну, пшениці – 5600 грн., тобто відбулося зростання

на 16,7% та 1,4% порівняно з рівнем цін у 2019 р. (пшениця 4500 грн і соняшник 9000 грн за тону).

Динаміка основних показників збутової діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.» наведена в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

**Динаміка основних показників збутової діяльності
ФГ «Пустовіт Г.Г.» за 2018–2020 рр.**

Показник	Рік			Зміна			
	2018	2019	2020	2019/2018 р.		2020/2019 р.	
				Абсолютна	Тр, %	Абсолютна	Тр, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	6721,2	15952,8	9165,4	9231,6	237,35	-6787,4	57,45
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн.	5503,5	14348,3	7425,3	8844,8	260,71	-6923	51,75
Валовий прибуток, тис.грн.	1217,7	1604,5	1740,1	386,8	131,76	135,6	108,45
Витрати на збут, тис.грн.	137,10	228,7	155,9	91,6	166,81	-72,8	68,17
Збутові витрати на 1 грн. валового прибутку	0,11	0,14	0,09	0,03	126,60	-0,05	62,86

Як бачимо з табл. 2.8, у 2019 р. відбувається зростання за всіма аналізованими показниками, зокрема, валовий прибуток зростає на 31,8%, витрати на збут – на 66,8%, що й зумовлює набуття витратами на збут найвищої питомої ваги у розмір валового прибутку за весь період (14%). При цьому слід зауважити, що у 2019 р. за темпом зростання 166,8% витрати на збут випереджають темп зростання валового прибутку 131,7%, що, з позиції економічної доцільності, слід оцінювати негативно, адже показник валового прибутку має зростати найвищими темпами. Крім того зауважимо, що для зростання фінансового результату від реалізації чистий дохід має зростати швидшими темпами, ніж собівартість реалізованої продукції, чого не відбувається у 2019 р. Однак, у 2020 р., не зважаючи на падіння

досліджуваних показників через неврожай, через те, що темп падіння чистого доходу (42,6%) є меншим, ніж темп зменшення собівартості (48,3%) відбулося зростання фінансового результату від реалізації на 8,5% порівняно з 2019 р.

Також у 2020 р. на підприємстві відбувається скорочення збутових витрат на 31,8% внаслідок чого їх розмір на гривню валового прибутку скорочується до 9 коп., що, враховуючи зростання валового прибутку на кінець 2020 р. на 35,6%, вказує на підвищення ефективності збутової діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.» через зростання віддачі від його збутових витрат.

Більш детально динаміку та структуру витрат на збут ФГ «Пустовіт Г.Г.» розглянемо у табл. Н.1 додатку Н. Як бачимо з табл. Н.1, у 2019 р. відбувається зростання всіх складових витрат на збут порівняно з 2018 р.: оплата праці працівників збуту та ЄСВ зростають на 14,3%, витрати на зберігання продукції – на 106,9%, витрати на доставку продукції на склад покупця – на 78,1% та інші витрати на збут – на 281%, що пов'язано із зростанням масштабів збуту продукції. При цьому в структурі витрат на збут у 2019 р. найбільшу питому вагу займають витрати на доставку продукції (51,6%).

У 2020 р. через неврожай зменшується розмір всіх складових витрат на збут окрім витрат на оплату праці та ЄСВ, які зросли на 25% через зростання розміру мінімальної заробітної плати, що й призвело до того, що в структурі витрат на збут ФГ «Пустовіт Г.Г.» у 2020 р. основну питому вагу – 64% – займають саме витрати на оплату праці. Інші складових витрат у 2020 р. порівняно з 2019 р. скоротилися на 70,1% (витрати на зберігання), на 37,1% (витрати на доставку продукції) та на 43,8% (інші витрати на збут).

Далі розглянемо схему збуту продукції на ФГ «Пустовіт Г.Г.» (рис. 2.1).

Як бачимо з рис. 2.1, в структурі каналів реалізації підприємства представлено лише продаж трейдерам та переробним підприємствам, які становлять 100% покупців ФГ «Пустовіт Г.Г.». Досліджуване підприємство не використовує інші канали збуту, наприклад, збут продукції через оптові точки чи роздрібні мережі, збут через власні торгові точки.

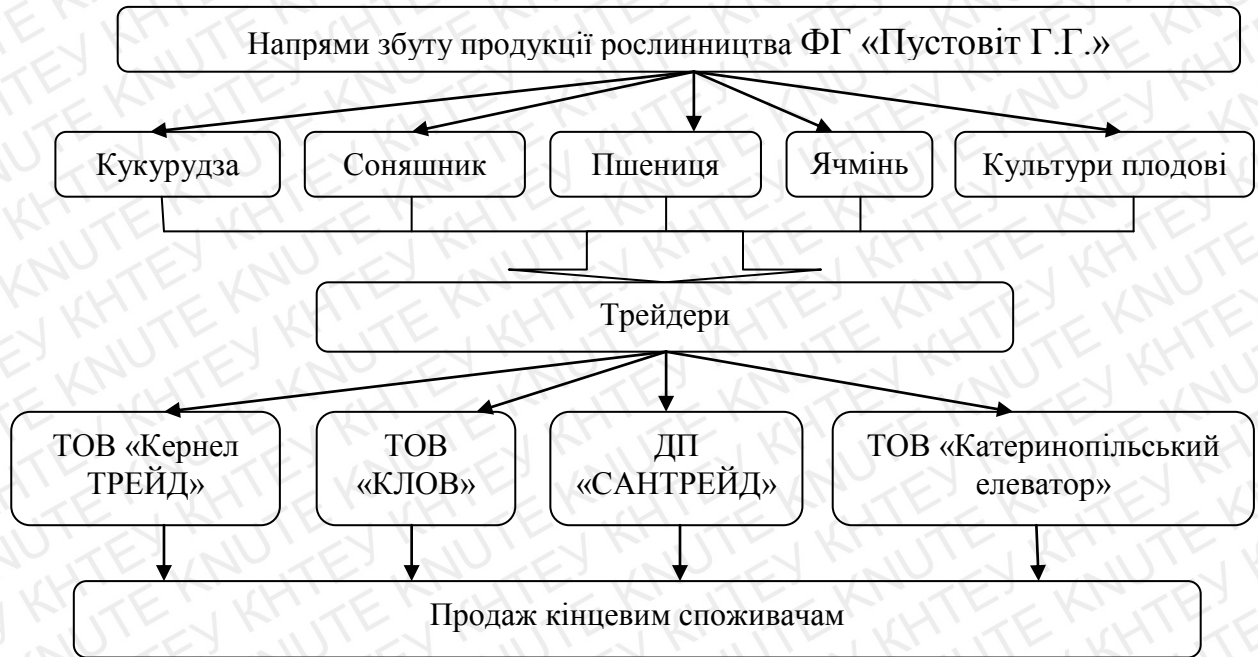


Рис. 2.1. Схема збуту продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.»

Більш детально розподіл результатів реалізації продукції за каналами збуту ФГ «Пустовіт Г.Г.» наведено в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Структура доходів ФГ «Пустовіт Г.Г.» у розрізі каналів збуту за 2018–2020 рр.

	Канали збуту				Всього
	ТОВ «Кернел ТРЕЙД»	ТОВ «КЛОВ»	ДП «САНТРЕЙД»	ТОВ «Катеринопільський елеватор»	
2018 р.					
Чистий дохід, тис. грн.	4160,4	692,3	362,9	1505,6	6721,2
Частка, %	61,9	10,3	5,4	22,4	100
2019 р.					
Чистий дохід, тис. грн.	8423,1	2504,6	813,6	4211,5	15952,8
Частка, %	52,8	15,7	5,1	26,4	100
2020 р.					
Чистий дохід, тис. грн.	6186,6	769,9	330,0	1878,9	9165,4
Частка, %	67,5	8,4	3,6	20,5	100

Як бачимо з табл. 2.9, основний розмір доходів від реалізації досліджуване підприємство отримує від укладення контрактів та продажу продукції ТОВ «Кернел ТРЕЙД», який спеціалізується на закупках насіння соняшнику для найбільшого в Україні виробника та експортера соняшникової олії ТОВ «Кернел». При цьому, враховуючи той факт, що перше місце за обсягами чистого доходу від реалізації займає саме продаж соняшнику, питома вага ТОВ «Кернел ТРЕЙД» в структурі доходів аналізованого підприємства у 2020 р. зростає до 67,5%. На другому місці знаходиться ТОВ «Катеринопільський елеватор» (20,5–26,5% в структурі доходів), що відповідає другому місцю пшениці в структурі чистого доходу ФГ «Пустовіт Г.Г.». Зауважимо, що найбільшу кількість договорів на поставки продукцію було укладено у 2019 р. – 12 договорів проти 7 договорів у 2018 р. та 11 договорів у 2020 р.

Також варто відзначити, що сертифікація на продукцію ФГ «Пустовіт Г.Г.» проводиться при продажі самим покупцем методом лабораторного аналізу, на підставі чого визначається якість та безпека продукції.

У цілому нами встановлено, що найбільший обсяг доходів як від реалізації продукції власного виробництва, так від перепродажу, ФГ «Пустовіт Г.Г.» протягом всього періоду аналізу отримує від продажу насіння соняшника, адже саме цей вид продукції має найвищу ціну реалізації з-поміж інших видів продукції. На кінець досліджуваного періоду відбувається загальне скорочення чистого доходу від реалізації через неврожай та неможливість закупити потрібний обсяг продукції для перепродажу. Поряд із цим, не зважаючи на зниження досліджуваних показників, через те, що темп падіння чистого доходу (42,6%) є меншим, ніж темп зменшення собівартості (48,3%) у 2020 р. відбулося зростання фінансового результату від реалізації, що позитивно характеризує ефективність управління збутовою діяльністю досліджуваного підприємства. Більш детально це питання буде досліджено нами в наступному параграфі.

2.3. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю ФГ «Пустовіт Г.Г.»

Розпочнемо оцінку ефективності управління збутовою діяльністю ФГ «Пустовіт Г.Г.» з аналізу ролі збутової діяльності у формуванні його фінансових результатів (табл. 2.10). Як видно з даних табл. 2.14, підприємство як у 2018 році, так і 2019–2020 рр. отримало позитивний чистий фінансовий результат, який на у 2019 р. збільшується на 8,8% з подальшим зменшенням на 78,4% у 2020 р., що пояснюється значною неврожайністю – високий рівень спеки та посухи призвели до згоряння майже всього врожаю соняшника, який є основним видом продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.».

Прибутковою була також і операційна діяльність підприємства, в тому числі основна. Так, динаміка валового прибутку (щорічне зростання навіть попри неврожай) була нами проаналізована в п. 2.2 кваліфікаційної роботи, при цьому доцільно звернути увагу на співпадіння значень операційного прибутку та прибутку до оподаткування, що вказує на те, що підприємства не веде інших видів діяльності крім операційної діяльності. При цьому зміна операційного прибутку (та прибутку до оподаткування) є аналогічною зміні чистого прибутку: зростання на 8,8% у 2019 р. з подальшим зменшенням на 73,7% у 2020 р. При цьому співпадіння розміру чистого прибутку з операційним прибутком та прибутком до оподаткування у 2018–2019 рр. пов'язана з тим, що підприємство сплачувало єдиний податок, перейшовши, у 2020 р. на єдину систему оподаткування, що й призвело до сплати податку на прибуток у розмірі 51,5 тис. грн. В цілому, динаміка фінансових результатів, насамперед, валового прибутку є цілком прийнятною, враховуючи ситуацію, в якій опинилося більшість аграріїв півдня України у 2020 р.

Певний інтерес становлять показники маржі фінансових результатів у відсотках до чистого доходу від реалізації продукції. Бачимо щорічне падіння показників маржі за операційним прибутком та чистим прибутком в чистому доході (на 53,3% та на 57,1% у 2019 р. та 2020 р. відповідно), що

пояснюється тим, що у 2019 р. чистий дохід зростав швидшими темпами за темп зростання операційного прибутку та чистого прибутку (значення яких майже співпадають): 137,4% проти 8,8%, хоча має бути навпаки.

Таблиця 2.10

**Збутова діяльність у формуванні фінансових результатів
ФГ «Пустовіт Г.Г.» за 2018–2020 рр.**

Показник	Рік			Зміна			
	2018	2019	2020	2019/2018 р.		2020/2019 р.	
				Абсолютна	Тр, %	Абсолютна	Тр, %
Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	1217,7	1604,5	1740,1	386,8	131,76	135,6	108,45
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	998,5	1086	286,1	87,5	108,76	-799,9	26,34
Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	998,5	1086	286,1	87,5	108,76	-799,9	26,34
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	998,5	1086	234,6	87,5	108,76	-851,4	21,60
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	6721,2	15952,8	9165,4	9231,6	237,35	-6787,4	57,45
Валовий прибуток (збиток) на 1 грн чистого доходу від реалізації	0,18	0,10	0,19	-0,08	55,56	0,09	190,0
Фінансовий результат від операційної діяльності на 1 грн чистого доходу від реалізації	0,15	0,07	0,03	-0,08	46,67	-0,04	42,86
Чистий прибуток (збиток) на 1 грн чистого доходу від реалізації	0,15	0,07	0,03	-0,08	46,67	-0,04	42,86
Валовий прибуток (збиток) на 1 грн прибутку до оподаткування	1,22	1,48	6,08	0,26	121,31	4,60	410,81
Валовий прибуток (збиток) на 1 грн чистого прибутку (збитку)	1,22	1,48	7,42	0,26	121,31	5,94	501,35

При цьому у 2020 р. темп падіння чистого доходу був менший за темп падіння операційного прибутку та чистого прибутку – 42,6% проти 73,4% та 78,4%, що також слід оцінювати вкрай негативно.

У 2020 р. зростає маржа валового прибутку у всіх оцінюваних показниках, що, як вже наголошувалося раніше, пов'язано з тим фактом, що

поряд із скороченням чистого доходу, прибутку до оподаткування та чистого прибутку відповідно на 42,6%, 73,4% та 78,4% у 2020 р., валовий прибуток, навпаки, збільшився на 8,5%, що вказує на підвищення ефективності основної операційної та збутової діяльності на досліджуваному підприємстві.

Наступним кроком проаналізуємо окупність витрат на збут продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.» (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Окупність витрат на збут ФГ «Пустовіт Г.Г.» за 2018–2020 рр.

Показник	Рік			Зміна			
	2018	2019	2020	2019/2018 р.		2020/2019 р.	
				Абсолютна	Тр, %	Абсолютна	Тр, %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	6721,2	15952,8	9165,4	9231,6	237,35	-6787,4	57,45
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	5503,5	14348,3	7425,3	8844,8	260,71	-6923	51,75
Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	1217,7	1604,5	1740,1	386,8	131,76	135,6	108,45
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	998,5	1086	286,1	87,5	108,76	-799,9	26,34
Витрати на збут, тис. грн.	137,10	228,7	155,9	91,6	166,81	-72,8	68,17
Разом витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, тис. грн.	5878,7	15020,4	8879,3	9141,7	255,51	-6141,1	59,11
Частка витрат на збут у витратах операційної діяльності, %	2,33	1,52	1,76	-0,81	65,29	0,23	115,31
Окупність витрат на збут, грн*	49,02	69,75	58,79	20,73	142,29	-10,96	84,28
Рентабельність витрат на збут, грн**	8,88	7,02	11,16	-1,87	78,99	4,15	159,09
Фінансовий результат від операційної діяльності на 1 грн витрат на збут, грн	7,28	4,75	1,84	-2,53	65,20	-2,91	38,65

* відношення чистого доходу до розміру витрат на збут;

** відношення валового прибутку до розміру витрат на збут.

Як бачимо з табл. 2.11, протягом періоду частка витрат на збут у загальних витратах операційної діяльності є не значною та коливається в межах 1,5–2,5%. При цьому у 2019 р. відбувається зменшення частки витрат на збут у загальних витратах операційної діяльності 0,81 в.п. поряд із зменшенням рентабельності збутових витрат на 21,0% та фінансового результату від

операційної діяльності на 1 грн збутових витрат на 34,8%, що пов'язано з тим фактом, що темп зростання витрат на збут у 2019 р. (166,8%) випереджає темпи зростання валового прибутку (131,76%) та фінансового результату від операційної діяльності (108,76%) та заслуговує на негативну оцінку.

У 2019 р. зростає лише окупність витрат на збут через випереджаючі темпи зростання чистого доходу (237,35%) над темпом зростання збутових витрат (166,8%), хоча в ідеалі валовий прибуток та прибуток від операційної діяльності також мали б зростати випереджаючими темпами над зростанням витрат. У 2020 р. частка витрат на збут у витратах операційної діяльності неістотно зростає на 0,23 в.п., поряд із цим відбувається зростання рентабельності збутових витрат на 59,1% внаслідок зростання валового прибутку на 8,5% на фоні скорочення витрат на збут на 31,8%, що заслуговує на позитивну оцінку та вказує на зростання віддачі від збутових витрат. Проте, поряд із цим у 2020 р. відбувається скорочення окупності витрат на 15,7% через випереджаючі темпи падіння чистого доходу (42,6%) над темпами падіння витрат на збут (31,8%) та операційного прибутку на 1 грн збутових витрат на 61,4%, проте, зазначений факт пов'язаний, насамперед, з неотриманням підприємством у 2020 р. порівняно з 2018–2019 рр. інших операційних доходів, що не має відношення до збутової діяльності, отже ситуацію з ефективністю збутових витрат у 2020 р. не можна оцінити як однозначно позитивну чи однозначно негативну.

Далі оцінимо результативність роботи збутового персоналу (табл. 2.12). За даних табл. 2.12 бачимо, що чисельність збутового персоналу за досліджуваний період не змінилась та, зважаючи на малий розмір підприємства, складала 1 особу, при цьому його частка у середньообліковій чисельності працівників підприємства зменшилася на 13 в.п. у 2020 р. порівняно з 2018–2019 рр. через зростання середньооблікової чисельності персоналу на 2 особи. Водночас витрати на оплату праці збутового персоналу зросли на 14,3% у 2019 р. та на 25,0% у 2020 р., що випереджає темпи зростання загального фонду оплати праці (5,6% та 23,7% у 2019 р. та у 2020 р.).

**Результативність роботи збутового персоналу ФГ «Пустовіт Г.Г.»
за 2018–2020 рр.**

Показник	Рік			Зміна			
	2018	2019	2020	2019/2018 р.		2020/2019 р.	
				Абсолютна	Тр, %	Абсолютна	Тр, %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	6721,2	15952,8	9165,4	9231,6	237,35	-6787,4	57,45
Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	998,5	1086	286,1	87,5	108,76	-799,9	26,34
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	3,0	3,0	5,0	0,0	100,0	2,0	166,67
Середньооблікова чисельність збутового персоналу, осіб	1,0	1,00	1,00	0,00	100,0	0,0	100,00
Загальний фонд оплати праці, тис. грн.	108,0	114,0	141,0	6,0	105,56	27,0	123,68
Витрати на оплату праці збутового персоналу, тис. грн.	35,0	40,0	50,0	5,0	114,29	10,0	125,00
Частка збутового персоналу у загальному розмірі персоналу, %	33,33	33,33	20,00	0,0	100,0	-13,3	60,0
Питома вага оплати праці збутового персоналу у загальному фонді оплати праці, %	32,41	35,09	35,46	2,68	108,27	0,37	101,06

На фоні зменшення у 2020 р. чистого доходу на 42,6% та операційного прибутку на 73,7% це вказує на скорочення ефективності роботи працівників збуту аналізованого підприємства (на фоні зростання витрат на оплату праці відбувається скорочення чистого доходу від реалізації на 1 працівника збуту та прибутку від операційної діяльності на 1 працівника збуту).

Далі розрахуємо основні показники ефективності управління збутовою діяльністю підприємства, методика розрахунку яких наведена в табл. Г.1 (табл. 2.13). Як бачимо з табл. 2.13, за показниками прибутковості збутової діяльності слід констатувати щорічне зростання валового прибутку, темп зростання у 2019 р. (131,8%) суттєво перевищує темп зростання у 2020 р. (8,5%). З 2019 р. підприємство починає продаж продукції на умовах товарного кредиту, при цьому на кінець 2020 р. відбувається зменшення товарної

дебіторської заборгованості на 81,9%, що пов'язано з покращенням платіжної дисципліни та скороченням товарного кредиту через неврожайність.

Таблиця 2.13

**Показники ефективності управління збутовою діяльністю
ФГ «Пустовіт Г.Г.» за 2018–2020 рр.**

Складова	Показник	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютна зміна 2020/2019
Прибутковість збутової діяльності	Індекс приросту (спаду) прибутку від реалізації продукції	0,06	0,32	0,08	-0,23
	Індекс приросту (спаду) дебіторської заборгованості за товарами	0,00	0,00	-0,82	-0,82
	Рентабельність продажів, %	18,12	10,06	18,99	8,93
	Рентабельність продукції, %	22,13	11,18	23,43	12,25
	Частка нереалізованої продукції у вартості товарної маси, %	13,08	3,17	1,91	-1,26
Ефективність збутових витрат	Індекс приросту (спаду) збутових витрат	0,73	0,67	-0,32	-0,99
	Збутова місткість витрат	0,02	0,01	0,02	0,00
	Коефіцієнт приросту обсягу реалізації від приросту збутових витрат	1,15	1,42	0,84	-0,58
	Рентабельність витрат збут, %	888,18	701,57	1116,16	414,59
Показники визначення частки ринку	Лояльність контрагентів	5	5	5	
	Індекс приросту (спаду) кількості укладених договорів	0,17	0,71	-0,08	-0,80
Показники ділової активності в сфері збуту	Індекс зміни обсягу товарних запасів	5,87	-0,42	-0,65	-0,23
	Коефіцієнт оборотності товарних запасів, рази	13,35	23,03	26,90	3,86
	Період обороту товарних запасів, дні	26,97	15,63	13,38	-2,25

Зростання рентабельності продажів та продукції у 2020 р., як вже відзначалася раніше, пов'язано зі зростанням валового прибутку на фоні зменшення чистого доходу й собівартості та має оцінюватися позитивно. На позитивну оцінку заслуговує й щорічне зменшення частки нереалізованої продукції з 13% у 2018 р. до 2% у 2020 р., що вказує на те, що продукція ФГ «Пустовіт Г.Г.» користується попитом.

Щодо ефективності збутових витрат, відзначимо, що протягом всього періоду збутова місткість витрат не перевищує 2% від розміру чистого доходу, при цьому у 2019 р. збутові витрати зростають на 66,8% на фоні збільшення коефіцієнту приросту обсягу реалізації від приросту збутових витрат на 23% поряд із зменшенням рентабельності витрат на збут на 21,0 в.п., що, на нашу думку, все ж свідчить про зменшення їх ефективності. У 2020 р. відбувається зворотна тенденція – збутові витрати скорочуються на 31,8% поряд із зменшенням коефіцієнту приросту обсягу реалізації від приросту збутових витрат на 40,8% та збільшенням їх рентабельності на 59,1%, що, на нашу думку, можна оцінити, як підвищення ефективності збутових витрат досліджуваного підприємства.

Щодо показників визначення частки ринку, відзначимо, що аналізоване підприємство є настільки малим, що це унеможливило обчислення частки ринку, яку воно займає. Лояльність контрагентів є високою протягом всього періоду, адже всі покупці підприємства стабільно надають позитивні відгуки щодо якості продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.» зменшення кількості договорів у 2020 р. пов'язана з неврожайністю за основними видами продукції підприємства, насамперед, соняшником.

За показниками ділової активності в сфері збуту на позитивну оцінку заслуговує щорічне скорочення запасів нереалізованої продукції – на 42,4% у 2019 р. та на 65,3% у 2020 р., що вказує на те, що продукція ФГ «Пустовіт Г.Г.» користується попитом. При цьому, на покращення ділової активності в сфері обігу також вказує зростання у 2020 р. коефіцієнту оборотності товарних запасів на 16,8% або майже на 4 обороти та зменшення товарооборотності майже на 2,5 дні.

У цілому слід відзначити середній рівень ефективності збутової діяльності аналізованого підприємства внаслідок скорочення ефективності роботи працівників збуту та неоднозначність ситуації з ефективністю, результативністю й окупністю збутових витрат у 2020 році.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ФГ «ПУСТОВІТ Г.Г.»

Враховуючи той факт, що за результатами виконання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи було встановлено середній рівень ефективності збутової діяльності досліджуваного підприємства, розглянемо заходи, які може застосувати ФГ «Пустовіт Г.Г.» з метою удосконалення управління збутовою діяльністю.

Так, велику роль в управлінні збутовою діяльністю сільськогосподарських виробників (особливо малих та середніх) відіграє правильний вибір каналів і методів збуту на цільовому ринку, оптимізація співпраці з суб'єктами каналів збуту та формування й розвиток сталої та надійної системи збуту [31, с. 219].

Так, досліджуваному підприємству доцільно розширити структуру каналів реалізації – здійснювати продаж не лише трейдерам та переробним підприємствам (як воно це робить зараз), але й використовувати збут продукції через агробіржі, оптові точки та оптові ринки, роздрібні мережі, безпосередньо підприємствам харчової промисловості. Варто застосовувати також такі методи прямого збуту: продаж безпосередньо на місцях виробництва за рахунок встановлення придорожніх рекламних стендів; продаж продукції через фермерські ринки, ярмарки; прямий продаж у ресторани, кафе, санаторії, будинки відпочинку; продаж продукції через мережу Internet (що сприяє зниженню витрат на збут, відтак, зростанню ефективності збутової діяльності й розміру прибутку). Щодо останнього, то досліджуване підприємство може використовувати такі основні аграрні Internet-майданчики України: аграрна українська Internet-біржа, агропортал «Агробізнес», дошка оголошень «AGRO Ukraine», дошка оголошень «APKUA», портал «АПК України», торговий портал «Агроторг». Для використання можливостей збуту продукції через

мережу Internet «ФГ «Пустовіт Г.Г.» має створити власний веб-ресурс, розмістити на ньому інформацію про продукцію, яка пропонується.

Перехід на якісно новий рівень обслуговування споживачів за допомогою впровадження Internet-маркетингу дасть змогу сільськогосподарським підприємствам залучити нових клієнтів й зробити їх постійними, закріпитися на місцевому ринку і одержати додаткові прибутки [47]. Тож використання Internet-маркетингу відкриває перед «ФГ «Пустовіт Г.Г.» нові можливості щодо розширення ринків збуту продукції власного виробництва.

Також вважаємо за доцільне запропонувати ФГ «Пустовіт Г.Г.» розглянути можливість зміни традиційної системи розподілу продукції рослинництва, що ним використовується, на вертикальну або горизонтальну маркетингову структуру (систему). Так, на протигагу традиційній схемі каналів дистрибуції, що передбачає наявність довільної сукупності незалежних підприємств (в т.ч. ФГ «Пустовіт Г.Г.»), кожне з яких досягає власних цілей, намагаючись максимізувати прибуток, вертикальна маркетингова структура передбачає взаємопов'язану систему діяльності виробника, оптових і роздрібних торговців [23]. Тому пропонуємо керівництву ФГ «Пустовіт Г.Г.» спрямувати зусилля на укладення угод з іншими учасниками каналів розподілу аграрної продукції Київської області та об'єднатися для спільного збуту продукції, що дасть можливість створити стабільну власну мережу реалізації аграрної продукції.

У випадку участі досліджуваного підприємства у створенні горизонтальної маркетингової системи разом з іншими аграрними підприємствами, фермерськими господарствами та особистими селянськими господарствами області воно отримує можливість мати гарантований продаж власної рослинницької продукції без використання спекулятивних посередників завдяки формуванню комерційно-значимих партій основних видів сільськогосподарської продукції, яке в межах горизонтальної маркетингової системи можна реалізовувати на вищих рівнях маркетингової

інфраструктури цільового ринку, також створюються потенційні можливості збуту продукції через власні торгові точки та навіть виходу на рівень державних закупівель.

Невеликим підприємствам, таким як ФГ «Пустовіт Г.Г.», також доцільно організувати збутові кооперативи (як приклад, організація горизонтальної маркетингової системи), які дозволять підвищити конкурентоспроможність і забезпечити ефективну збутову діяльність.

Так, об'єднання аграрних господарств у збутові кооперативи дозволить їм залишити у себе великий відсоток оптової націнки та зменшити роздрібну ціну на власну продукцію. Відповідно відбувається зростання товарності продукції та отримання додаткового прибутку. У кооперативі можна спільно утримувати фахівців з маркетингу, які краще орієнтуються у потребах ринку і вимогах споживачів, можливостях успішного просування продукції на місцеві і регіональні продовольчі ринки, підвищити рівень інформованості про ринки збуту продукції (що зараз є суттєвою проблемою для більшості дрібних аграрних підприємств). Також можливим є зниження частки трансакційних витрат сільськогосподарських підприємств за рахунок об'єднання зусиль дрібних аграріїв на пошук покупців, інформаційне забезпечення, укладання угод тощо, тобто витрат, пов'язаних із забезпеченням процедур ринкової координації. Через кооператив можна сформувати більші партії продукції з високою товарною якістю, сортуванням, пакуванням товару, що завжди вигідно як для продавця, так і для покупця [19; 47]. Крім того, об'єднання в збутові кооперативи створює можливість товаровиробникам експортувати свою продукцію та отримувати валютну виручку, що особливо важливо, враховуючи той факт, що вітчизняне сільське господарство за багатьма складниками імпортозалежне, а ціни на вітчизняні мінеральні добрива та енергоносії підпорядковуються курсу валют, тож великий вплив на собівартість аграрної продукції чинить інфляція. Тож перспективним каналом просування аграрної продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.» до споживача є схема:

«виробник – збутовий кооператив – оптовий торговець (ринок, переробне чи харове підприємство) – роздрібна мережа – споживач».

Також ФГ «Пустовіт Г.Г.» варто звернути увагу на використання інструментів біржової торгівлі, проведення форвардних та ф'ючерських операцій зі своєю продукцією з метою підвищення рівня контракції продукції до початку продажу (який зараз для досліджуваного підприємства відповідає нулю), який показує скільки відсотків товарної продукції гарантовано буде реалізовано за визначеними цінами [47]. Перш за все контракцію доцільно здійснювати по зернових культурах (дохід від продажу яких займає друге місце в структурі доходів підприємства). Підвищення частки законтрактованої продукції є важливим резервом зростання ефективності збутової діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.» екстенсивним шляхом.

Враховуючи той факт, що реалізація не сільськогосподарської сировини, а готової продукції, значно підвищує рентабельність аграрного виробництва, одним з напрямів підвищення ефективності збутової діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.» є організація виробництва готової продукції. Наприклад, враховуючи наявність в переліку видів продукції підприємства плодівих культур, збут яких є не досить ефективним, враховуючи не лише низькі закупівельні ціни (порівняно з ціною продажу кінцевому споживачу), але й не тривалий період зберігання врожаю, доцільно було б організувати виробництво сухофруктів чи переробку фруктів, що дало б змогу отримувати додатковий дохід від реалізації перероблених фруктів за суттєво більшими цінами.

Відзначимо, що закупівельні ціни на більшість видів аграрної продукції помітно коливаються упродовж року. При цьому головною причиною, що змушує аграрні підприємства продавати вироблену продукцію у несприятливі для себе періоди за відносно низькими цінами, є необхідність отримання коштів для покриття поточних витрат та відсутність у підприємств товаровиробників власної бази зберігання [23]. Не виключенням з окресленої ситуації є і досліджуване підприємство, яке може лише 20% власної рослинницької продукції зберігати з дотриманням належних умов

впродовж тривалого терміну, а 80% змушене реалізовувати трейдерам та переробним підприємствам в стислі терміни. Зазначене актуалізує для ФГ «Пустовіт Г.Г.» питання формування достатніх потужностей (складських приміщень) для зберігання власної продукції, до того ж, у разі не повного їх завантаження підприємство може отримувати додатковий дохід від здавання вільних складських приміщень в оренду. Отже, для збільшення частки збуту продукції в період її найвищої ціни ФГ «Пустовіт Г.Г.» доцільно побудувати/придбати власні складські приміщення для забезпечення зберігання більшої частини продукції (зернових, соняшнику та ін.), що є важливим резервом зростання ефективності його збутової діяльності на основі інтенсифікації.

Одним з пріоритетних завдань стратегії управління збутовою діяльністю аграрного підприємства є оптимізація маршрутів транспортування продукції за критерієм мінімальних затрат [31]. Відтак, ФГ «Пустовіт Г.Г.» доцільно звернути увагу на існуючу систему розвозки продукції по контрагентам – досліджуване підприємство використовує власний автомобільний транспорт, проте не приділяє уваги побудові оптимальних маршрутів, що призводить до формування високої собівартості перевезень (витрати на цю статтю займають 48–52% в структурі витрат на збут підприємства, див. табл. 2.12). При цьому, за даними зарубіжних досліджень, використання науково обґрунтованих методів оптимізації логістичних транспортних процесів дозволяє знизити рівень витрат в середньому на 20% [35]. На досліджуваному підприємстві у разі розробки оптимальних варіантів маршрутів транспортування з використанням різних схем маршрутизації (з обмеженням вантажопідйомності, з обмеженням по часу, з розбиттям замовлення на кілька машин, з різним транспортом та ін.) можна досягти зменшення транспортних витрат в середньому на 15–20% за рахунок раціоналізації транспортних маршрутів, ліквідації простоїв техніки, ліквідації холостих переїздів транспортних засобів, скорочення часу простою в чергах, заторах і зниження кількості витрат пального, консолідації вантажів.

Відтак, розраховуємо плановий розмір витрат на збут з урахуванням зменшення транспортних витрат ФГ «Пустовіт Г.Г.» за рахунок оптимізації маршрутів транспортування продукції на 15%. Плановий рівень витрат на збут будемо обчислювати у відсотках до планового розміру чистого доходу. Тож перши кроком визначимо плановий розмір чистого доходу підприємства.

Досліджуване підприємство отримує чистий дохід від реалізації різних видів рослинницької продукції. Тож проведемо планування обсягів реалізації продукції власного виробництва ФГ «Пустовіт Г.Г.» за окремими її видами у 2021 рр. (табл. 3.1). Пояснення до планових розрахунків наведені в додатку П.

Таблиця 3.1

**Планові обсяги реалізації продукції власного виробництва
ФГ «Пустовіт Г.Г.» за окремими її видами у 2021 році**

Вид продукції	Чистий дохід від реалізації, тис. грн.							Абсолютна зміна 2020 / 2019, тис. грн.
	2020 р.		План 2021 р.					
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Врожайність центнерів з 1 га	Площа засіву, га	Ціна за 1 тону, грн	Розмір чистого доходу, тис. грн	Питома вага, %	
Всього, в т.ч.:	3801,1	100,0	X	X	X	7649,9	100,0	3848,8
Пшениця	1205,1	31,7	44,5	60	6475	1728,8	22,6	523,7
Кукурудза на зерно	342,0	9,0	82,8	25	6200	1242,0	16,2	900,0
Ячмінь	648,0	17,0	41,4	30	6000	745,2	9,7	97,2
Насіння соняшнику	1490,0	39,2	33,9	60	18500	3762,9	49,2	2272,9
Культури плодіві	116,0	3,1	11,4	15	9000	171,0	2,2	55,0

Як бачимо з табл. 3.1, відповідно до планових розрахунків, досліджуване підприємство у 2021 р. отримує збільшення розміру чистого доходу на 3848,8 тис. грн. або на 101,3%, що пов'язано як зі зростанням закупівельних цін, так і завдяки зростанню врожайності за основними видами продукції підприємства (пшениця, кукурудза та соняшник) порівняно з 2020 р. Відповідно, зростання чистого доходу планується за всіма видами продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.»: пшениці на 43,5%, кукурудзи на 263,2%, ячменю на 15%, насіння соняшнику

на 152,5% та плодівих культур на 47,4%. При цьому в плановій структурі чистого доходу суттєвих змін не відбувається – основну питому вагу у 2021 р., як і в попередніх періодах, займають соняшник (зростання на 10,0 в.п.) та пшениця (зменшення на 9,1 в.п.).

Враховуючи той факт, що ФГ «Пустовіт Г.Г.», окрім реалізації продукції власного виробництва, займається оптовою торгівлею зерном та соняшником, сплануємо розмір чистого доходу від вказаного виду діяльності, використовуючи дані табл. 2.13, а також отримані на підприємстві розміри чистого доходу від оптової торгівлі за 2016 р. (1069,5 тис. грн.) та у 2017 р. (1297,8 тис. грн.). Як бачимо, для вказаного показника спостерігається стійка тенденція до зростання у часі, тож використаємо для планування його розміру у 2021 р. метод середнього абсолютного приросту (3.1):

$$\bar{\Delta y} = \frac{y_n - y_0}{n - 1} \quad (3.1)$$

де y_n , y_0 – показники відповідно 2020 р. та 2016 р.;

n – кількість років аналізу.

$$\Delta y_{\text{ср}} = (5364,3 - 1069,5) : (5 - 1) = 1073,7 \text{ тис. грн}$$

Отже, у середньому щороку показник зростає на 1073,7 тис. грн. Якщо припустити, що така тенденція збережеться і в майбутньому, плановий обсяг показника становитиме:

$$\text{ЧДопт}_{2021_{\text{п}}} = 5364,3 + 1073,7 = 6438,0 \text{ тис. грн.}$$

Відповідно, загальний плановий розмір чистого доходу ФГ «Пустовіт Г.Г.» складе 14087,9 тис. грн (табл. 3.2). Як бачимо з табл. 3.2, планове зростання загального розміру чистого доходу ФГ «Пустовіт Г.Г.» складає 4922,5 тис. грн або 53,7% порівняно з 2020 р. як за рахунок зростання чистого доходу від реалізації продукції власного виробництва на 101,3%, так і за рахунок зростання чистого доходу від оптової торгівлі зерном та соняшником на 20,0%. В плановій структурі чистого доходу основну питому

вагу (як і у 2018–2019 рр.) займає чистий дохід від реалізації продукції власного виробництва (зростання на 12 в.п.).

Таблиця 3.2

Динаміка обсягів діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.» за основними видами за 2018–2021 рр.

Групи видів економічної діяльності	2018 р.		2019 р.		2020 р.		2021 план	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Вирощування зернових культур та зернобобових культур	5186,6	77	12921,8	81	3801,1	42	7649,9	54
Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням	1534,6	23	3031,0	19	5364,3	58	6438,0	46
Всього	6721,2	100	15952,8	100	9165,4	100	14087,9	100

Наступним кроком перейдемо до розрахунку планового розміру витрат на збут з урахуванням зменшення транспортних витрат ФГ «Пустовіт Г.Г.» за рахунок оптимізації маршрутів транспортування продукції на 15%.

Середній рівень витрат на збут за 2018–2020 рр. становить:

$$P_{\text{Взсер}} = (137,10 + 228,70 + 155,90) * 100\% / (6721,20 + 15952,80 + 9165,40) = 1,64\%$$

Тоді плановий розмір витрат на збут:

$$V_{\text{З2021}} = 14087,9 * 1,64\% / 100\% = 231,0 \text{ тис. грн.}$$

Далі обчислимо середній рівень витрат на доставку продукції на склад покупця (транспортних) за 2018–2020 рр.:

$$V_{\text{тр}} = (66,30 + 118,10 + 74,30) / (137,10 + 228,70 + 155,90) * 100\% = 49,59\%$$

Тоді плановий рівень витрат на доставку продукції на склад покупця (транспортних) складе:

$$\text{Втр}_{2021} = 231,0 * 49,59\% / 100\% = 114,6 \text{ тис. грн.}$$

Економія 15% за рахунок за рахунок оптимізації маршрутів транспортування продукції складе 17,2 тис. грн. ($114,6 * 0,15$), тоді плановий розмір витрат на збут з урахуванням економії складе 213,8 тис. грн ($231,0 - 17,2$).

Відзначимо також, що ефективність збутової діяльності аграрного підприємства безпосередньо пов'язана з собівартістю основних видів сільськогосподарської продукції, у загальній структурі яких вагома частка належить матеріальним витратам. При цьому використання мінеральних добрив у сільському господарстві підвищує ефективність діяльності підприємств, але водночас це є значною статтею витрат (для досліджуваного підприємства вказана стаття у 2020 р. займає 55,6% від розміру прямих матеріальних витрат).

Одним з інноваційних напрямів оптимізації вказаної статті витрат та зниження собівартості продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.» є використання замість аміачної селітри (основний вид добрив у 2018–2020 рр.) рідких азотних добрив, зокрема безводного аміаку. Порівняльна оцінка ефективності застосування безводного аміаку під час вирощування кукурудзи на зерно наведена в додатку Р. Як бачимо з табл. Р.1 додатку Р, за рахунок економії витрат на придбання та внесення добрив виробнича собівартість кукурудзи на зерно зменшується на 15,4%, аналогічного ефекту можна досягнути і за іншими видами продукції [9].

Наступним кроком сплануємо решту показників Звіту про фінансові результати з урахуванням зниження собівартості продукції власного виробництва на 10% (адже ефект 15% та більше може бути досягнуто не одразу). Звіт про фінансові результати на 2021 р. наведемо в додатку С.

Останнім кроком, з урахуванням результатів планування, розрахуємо основні показники ефективності управління збутовою діяльністю підприємства у 2021 року та порівняємо їх з 2020 роком (табл. 3.3).

**Порівняння основних показників ефективності управління
збутовою діяльністю ФГ «Пустовіт Г.Г.» у 2020–2021 рр.**

Показник	Рік		Зміна 2021/2020 р.	
	2020	2021 план	Абсо- лютна	Темп росту, %
Валовий прибуток (збиток) на 1 грн чистого доходу від реалізації	0,19	0,19	0,00	100,0
Фінансовий результат від операційної діяльності на 1 грн чистого доходу від реалізації	0,03	0,06	0,03	196,6
Чистий прибуток (збиток) на 1 грн чистого доходу від реалізації	0,03	0,05	0,02	161,2
Збутові витрати на 1 грн. валового прибутку	0,09	0,08	-0,01	89,0
Окупність витрат на збут, грн	58,79	65,89	7,10	112,1
Рентабельність витрат на збут, грн	11,16	12,49	1,33	111,9
Фінансовий результат від операційної діяльності на 1 грн витрат на збут, грн	1,84	3,89	2,05	211,3
Індекс приросту (спаду) прибутку від реалізації продукції	0,08	0,53	0,45	668,4

Як бачимо з табл. 3.3, всі планові показники демонструють позитивну динаміку, виключення складає розмір валового прибутку на 1 грн чистого доходу від реалізації, який залишається на рівні 2020 р. (0,19 коп.), що пов'язано з тим фактом, що плановий темп зростання чистого доходу (153,7%) майже збігається з плановим темпом зростання валового прибутку (153,5%).

У плановому періоді згідно з проведеними розрахунками можна очікувати збільшення розміру фінансового результату від операційної діяльності та чистого прибутку на 1 грн чистого доходу від реалізації, внаслідок випередження темпів зростання вказаних фінансових результатів над темпом зростання чистого доходу.

Позитивним є зменшення розміру збутових витрат на 1 грн. валового прибутку внаслідок того, що плановий темп зростання витрат на збут (137,2%) є меншим за темп зростання валового прибутку (153,5%), а також зростання окупності й рентабельності витрат на збут, що вказує на збільшення у плановому періоді розмірів чистого доходу й валового

прибутку на 1 гривню витрат на збут, так само як і розміру фінансового результату від операційної діяльності на кожну гривню збутових витрат.

Індекс приросту прибутку від реалізації продукції вказує на те, що у 2021 р. можна очікувати зростання валового прибутку на 53%.

Таким чином, досліджуваному підприємству доцільно розширити структуру каналів реалізації, використовувати Internet-маркетинг, розглянути можливість переходу на вертикальну (горизонтальну) маркетингову структуру та організації збутових кооперативів. Також йому доцільно було б організувати виробництво сухофруктів чи переробку фруктів, оптимізувати маршрути транспортування продукції за критерієм мінімальних затрат, використовувати замість аміачної селітри рідкі азотні добрива. Запровадження наведених рекомендацій на основі проведення планових розрахунків дозволяє констатувати підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ФГ «Пустовіт Г.Г.» у 2021 р порівняно з ситуацією у 2020 р.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного дослідження можна сформулювати наступні висновки та пропозиції.

Збутова діяльність аграрного підприємства є цілеспрямованим процесом, інструментарій якого (принципи, підходи, методи, заходи) має спрямованість на забезпечення доведення сільськогосподарської продукції від виробника до споживача та відбувається в межах реалізації загальної політики маркетингу для завоювання та утримання сільгоспвиробником бажаної частки ринку.

Управління збутовою діяльністю аграрного підприємства включає в себе систему аналізу, планування, організації та контролю збутової діяльності сільгоспвиробника в напрямі формування потоку сільськогосподарської продукції та сприяння її просуванню від виробника до споживача з метою найбільш повного задоволення потреб цільового ринку та максимізації прибутку підприємства. Основні об'єкти управління збутовою діяльністю аграрного підприємства у роботі було визначено, спираючись на концепцію 7P-маркетингу: товар; ціна; місце; просування; люди; процеси; фізичні докази; ресурси; витрати; доходи та фінансові результати.

Найчастіше оцінка ефективності управління збутовою діяльністю аграрного підприємства проводиться у розрізі 5 основних складових: прибутковість збутової діяльності, ефективність збутових витрат, показники визначення частки ринку, показники ділової активності в сфері збуту, ефективність збутового персоналу.

Проведений у випускній кваліфікаційній роботі аналіз дозволив встановити наявність наступних проблем в діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г. на кінець 2020 р.: скорочення обсягів чистого доходу на 42,6% й чистого прибутку на 78,4% порівняно з 2019 р. (що пов'язано з низькою врожайністю, зменшення фінансової стійкості (зміна типу фінансової стійкості з нестійкого на кризовий), погіршення ліквідності (не виконання першої і другої умов ліквідності, не відповідність нормі коефіцієнтів абсолютної та швидкої

ліквідності поряд із зниженням їх значень відповідно на 99,6% та на 83,0% у 2020 р.), падіння рентабельності (скорочення у 2020 р. значень коефіцієнтів рентабельності активів, власного капіталу та операційної діяльності), уповільнення ділової активності (зменшення майже всіх коефіцієнтів оборотності, збільшення тривалості обороту окремих складових активів та пасивів й зростання тривалості операційного й фінансового циклів).

Аналіз обсягів та структури збуту продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.» дозволив встановити, що аналізоване підприємство отримує чистий дохід як від продажу продукції власного виробництва (42% за питомою вагою у 2020 р.), так і від оптової торгівлі зерном та соняшником (58% за питомою вагою у 2020 р.). Найбільший обсяг доходів як від реалізації продукції власного виробництва (39–53%), так від перепродажу (87–90%) ФГ «Пустовіт Г.Г.» протягом всього періоду аналізу отримує від продажу насіння соняшника, який має найвищу ціну реалізації з-поміж інших видів продукції. При цьому у 2020 р. через неврожай відбувається тенденція до зниження чистого доходу від реалізації всіх видів продукції власного виробництва: зменшення на 69,0% за пшеницею, на 71,1% за кукурудзою, на 39,8% за ячменем, на 100% за ріпаком, на 73,9% за соняшником та на 83,9% за плодовими культурами. Поряд із цим, не зважаючи на падіння вказаних показників, через те, що темп падіння чистого доходу (42,6%) є меншим, ніж темп зменшення собівартості (48,3%) у 2020 р. відбулося зростання прибутку від реалізації, що позитивно характеризує ефективність управління збутовою діяльністю аналізованого підприємства. Також у 2020 р. на підприємстві відбувається скорочення збутових витрат на 31,8% внаслідок чого їх розмір на гривню валового прибутку скорочується до 9 коп., що вказує на зростання віддачі від збутових витрат підприємства.

У структурі каналів реалізації представлено лише продаж трейдерам та переробним підприємствам, які становлять 100% покупців.

У перебігу оцінки ефективності управління збутовою діяльністю ФГ «Пустовіт Г.Г.» встановлено, що динаміка фінансових результатів, насамперед, валового прибутку є цілком прийнятною, враховуючи ситуацію, в

якій опинилося більшість аграріїв півдня України у 2020 р. При цьому бачимо щорічне падіння показників маржі за операційним прибутком та чистим прибутком в чистому доході (на 53,3% та на 57,1% у 2019 р. та 2020 р. відповідно) поряд із зростанням у 2020 р. маржі валового прибутку у всіх оцінюваних показниках.

Поряд із зростанням віддачі від збутових витрат підприємства у 2020 р. відбувається скорочення їх окупності на 15,7% (що пов'язано, насамперед, з неотриманням підприємством у 2020 р. порівняно з 2018–2019 рр. інших операційних доходів, що не має відношення до збутової діяльності). Також у 2020 р. на фоні зростання витрат на оплату праці відбувається скорочення чистого доходу від реалізації на 1 працівника збуту та прибутку від операційної діяльності на 1 працівника збуту, що вказує на скорочення ефективності роботи працівників збуту досліджуваного підприємства.

За результатами аналізу основних показників ефективності управління збутовою діяльністю встановлено середній рівень ефективності збутової діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.» у 2020 році.

За результатами проведеного аналізу встановлено, що досліджуваному підприємству доцільно розширити структуру каналів реалізації – здійснювати продаж не лише трейдерам та переробним підприємствам, але й використовувати збут продукції через агробіржі, оптові точки та оптові ринки, роздрібні мережі, підприємствам харчової промисловості, використовувати продаж на місцях виробництва та через фермерські ринки; прямий продаж у ресторани, кафе, санаторії; продаж продукції через мережу Internet.

Запропоновано ФГ «Пустовіт Г.Г.» розглянути можливість зміни традиційної системи розподілу продукції на вертикальну або горизонтальну маркетингову структуру (систему). Встановлено, що перспективним каналом просування аграрної продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.» до споживача є схема: «виробник – збутовий кооператив – оптовий торговець (ринок, переробне чи харове підприємство) – роздрібна мережа – споживач».

ФГ «Пустовіт Г.Г.» варто звернути увагу на використання інструментів біржової торгівлі, проведення форвардних та ф'ючерсних операцій зі своєю продукцією з метою підвищення рівню контрактації продукції.

Враховуючи той факт, що реалізація не сільськогосподарської сировини, а готової продукції, значно підвищує рентабельність аграрного виробництва, одним з напрямів підвищення ефективності збутової діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.» є організація виробництва готової продукції (виробництво сухофруктів чи переробка фруктів). Актуальними питанням для ФГ «Пустовіт Г.Г.» є питання формування достатніх потужностей (складських приміщень) для зберігання власної продукції, адже зараз 80% змушене реалізовувати трейдерам та переробним підприємствам в стислі терміни.

Досліджуваному підприємству доцільно звернути увагу на розробку оптимальних варіантів маршрутів транспортування продукції, що може забезпечити зменшення транспортних витрат в середньому на 15–20% за рахунок раціоналізації транспортних маршрутів, ліквідації простоїв техніки, ліквідації холостих переїздів транспортних засобів, скорочення часу простою в чергах, заторах і зниження кількості витрат пального, консолідації вантажів. Також встановлено, що одним з напрямів оптимізації матеріальних витрат та зниження собівартості продукції ФГ «Пустовіт Г.Г.» (мінімум на 10%) є використання замість аміачної селітри рідких азотних добрив.

Планове зростання загального розміру чистого доходу ФГ «Пустовіт Г.Г.» складає 4922,5 тис. грн або 53,7% порівняно з 2020 р. як за рахунок зростання чистого доходу від реалізації продукції власного виробництва на 101,3% (що пов'язано як зі зростанням закупівельних цін, так і завдяки зростанню врожайності за основними видами продукції), так і за рахунок зростання чистого доходу від оптової торгівлі зерном та соняшником на 20,0%. В цілому на основі проведення планових розрахунків встановлено підвищення ефективності управління збутовою діяльністю ФГ «Пустовіт Г.Г.» у 2021 р. порівняно з ситуацією у 2020 р.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азізов О. Р. Організаційно-економічний механізм управління збутовою діяльністю аграрних підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2017. 23 с.
2. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операцій : підруч. К. : Центр навчальної літератури, 2005. 623 с.
3. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. Москва : Экономика. пер. с англ. 2-е изд. М. : МТ-Пресс, 2001. 268 с.
4. Висока врожайність ячменя в Україні провокує зниження закупівельних цін Agravery. 1 липня 2021. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/visoka-vrozajnist-acmena-v-ukraini-provokue-znizenna-zakupivelnih-cin>. (дата звернення: 05.10.2021).
5. Войтенко І. І. Теоретичні підходи до побудови збутової мережі промислового підприємства. *Економічна думка*. 2016. № 4. С. 193–199.
6. Врожай зернових 2021: прогнози, ціни, перспективні ринки збуту та аналіз форвардних угод. Agropolit.com. 11 червня 2021. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/883-vrojaj-zernovih-2021-prognozi-tsini-perspektivni-rinki-zbutu-ta-analiz-forvardnih-ugod>. (дата звернення: 05.10.2021).
7. В Україні завершується збирання ранніх зернових. Укрінформ. 20.08.2021. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3301494-v-ukraini-zaversuetsa-zbiranna-rannih-zernovih.html>. (дата звернення: 05.10.2021).
8. Глазкова К. О. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств. *Вісник КНУТД. Проблеми економіки організацій та управління підприємствами*. 2014. № 3. С. 102–107.
9. Дивнич О. Д., Демиденко Л. М. Інноваційні напрями зниження собівартості виробництва продукції рослинництва. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/71.pdf. (дата звернення: 04.10.2021).

10. Жиленко В. Т., Насадчук І. О. Управління продажами як складова маркетингової політики підприємства. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. С. 21–27.
11. Жнива-2021: Україна вже збрала 14 мільйонів тон зернових. Економічна правда. 23 липня 2021. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/07/23/676221/>. (дата звернення: 05.10.2021).
12. Закупівельні ціни на українську продовольчу пшеницю виросли на 3-5 \$/т. Agropolit.com. 21 липня 2021. URL: <https://agropolit.com/news/21280-zakupivelni-tsini-na-ukrayinsku-prodovolchu-pshenitsyu-virosli-na-3-5--t>. (дата звернення: 05.10.2021).
13. Закупівельні ціни. Нібулон. URL: <https://nibulon.com/data/zakupivlya-silgospprodukcii/zakupivelni-cini.html#price>. (дата звернення: 05.10.2021).
14. Закупочные цены. G.R. AGRO. URL: <https://gr-agro.com/ru/zakurochnye-tseny/>. (дата звернення: 05.10.2021).
15. Заяц В. В., Цветкова А. Б. Особенности комплекса маркетинга в розничной торговле. *Маркетинг в России и за рубежом*. 2014. № 7. С. 81–98.
16. Козуб В. О., Уварова А. Є. Управління збутовою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2018. № 5. С. 18–23.
17. Іваночко Н. В. Особливості формування механізму управління збутовою діяльністю підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 18. С. 214–218.
18. Ключник А. В., Білозерцева І. О. Теоретичний аналіз поняття «збут» та його функцій. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. Вип. 6. С. 188–191.

19. Колос З. В. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарських підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 10. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2016/3.pdf. (дата звернення: 01.10.2021).
20. Кредисов А. И. Маркетинг : учебник. 2-е издание. К. : Україна, 2005. 599 с.
21. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики збутової політики підприємства. *Бізнес інформ*. 2014. № 5. С. 302–305.
22. Ланкастер Дж. Джоббер Д. Продажа и управление сбытом : учеб. пособие. для вузов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 622 с.
23. Левіна-Костюк М. О. Стратегічне управління маркетинговою діяльністю суб'єктів агробізнесу : дис. канд. екон. наук : 08.00.04. Одеса, 2017. 207 с.
24. Ляпунов А. Д. Формирование и оптимизация системы сбыта на основе системного анализа. *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: «Экономика и экологический менеджмент»*. 2010. URL: <http://economics.open-mechanics.com/articles/195.pdf>. (дата обращения 12 сентября 2021).
25. Майбогіна Н.В. Організація і методика аналізу збутової діяльності промислового підприємства : автореф. дис... канд. ек. Наук : 08.00.09. К., 2007. 17 с.
26. Маркетинг менеджмент: новые решения : монография / [А. А. Шубин, И. Г. Бритченко, Г. И. Бритченко и др.] ; под ред. : А. А. Шубин. Д. : ДонНУЭТ, 2007. 321 с.
27. Митрохіна Ю. П. Стратегічний підхід до управління збутом підприємств в умовах маркетингової орієнтації. *Торгівля і ринок України*. 2006. № 15. С. 71–79.

28. Музичка Є. О. Оцінка ефективності збутової діяльності торгівельних підприємств. *Економічний часопис XXI*. 2013. № 11-12 (2). С. 64–67.
29. Огерчук Ю. В. Аналіз організування збутової діяльності вітчизняних виробників. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2003. № 484. С. 335–341.
30. Опубліковано середні закупівельні ціни на основні види сільськогосподарської продукції. URL: Agropolit.com. 16 липня 2021. <https://agropolit.com/news/21248-opublikovano-seredni-zakupivelni-tsini-na-osnovni-vidi-silskogospodarskoji-produktsiyi>. (дата звернення: 03.10.2021).
31. Писаренко В. В., Гуржій Н. Г. Оптимізація логістичного розподілу як напрямок удосконалення збутової стратегії м'ясопереробних підприємств. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 218–225.
32. Площі, валові збори та урожайність сільськогосподарських культур за їх видами та по регіонах. Укрстат. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sg/pvzu/arch_pvXu.htm. (дата звернення: 02.10.2021).
33. Проволоцька О. М. Управління збутом промислової продукції в комплексі маркетингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. К., 2003. 20 с.
34. Сеншин О. С., Харковець Ю. П. Теоретичний аналіз понять «збут» та «збутова діяльність». *Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону*. 2011. № 10. С. 132–134.
35. Скакаліна О. В. Мульти-етапна оптимізація функціонування складних територіально-розподілених систем. *Відкрите освітнє е-середовище сучасного університету*. 2017. № 3. С. 377–387.
36. Терент'єва Н. В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. URL:

<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4783>. (дата звернення: 21.09.2021).

37. Терент'єва Н. В., Череп, О. Г. Аналіз методичних підходів до оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю. *Економічний аналіз: збірник наукових праць*, 2018. Т. 28. № 1. С. 318–324.

38. Терент'єва Н. В. Удосконалення управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Запоріжжя, 2019. 250 с.

39. Тисячук І. О. Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства. Матеріали XLVI науково-технічної конференції (Вінниця, 22–24 березня 2017 р.). URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/view/3012>. (дата звернення: 01.09.2021).

40. У 2021 році Україна збере рекордний врожай пшениці та кукурудзи. Landlord. 05 травня 2021. URL: <https://landlord.ua/news/u-2021-rotsi-ukraina-zbere-rekordnyi-vrozhai-pshenytsi-ta-kukurudzy/>. (дата звернення: 05.10.2021).

41. Урожай соняшнику в Україні: труднощі 2020 р. та позитивні перспективи 2021 р. АПК-Інформ. URL: <https://www.apk-inform.com/uk/exclusive/topic/1519449>. (дата звернення: 05.10.2021).

42. У травні закупівельні ціни на соняшник обвалилися на 20-25%. Agravery.com. 2 червня 2021. URL: <https://agravery.com/uk/posts/show/u-travni-zakupivelni-cini-na-sonasnik-obvalilisa-na-20-25>. (дата звернення: 05.10.2021).

43. Фахівці Укргідрометцентру підбили підсумки перезимівлі озимих культур та плодкових дерев. SuperAgronom 9 березня 2021. URL: <https://superagronom.com/news/12726-fahivtsi-ukrgidromettsentru-pidbili-pidsumki-perezimivli-ozimih-kultur-ta-plodovih-derev>. (дата звернення: 05.10.2021).

44. Форвардні ціни на українську кукурудзу підвищились до \$250/т. Landlord. 06 травня 2021. URL: <https://landlord.ua/news/forvardni-tsiny-na-ukrainsku-kukurudzu-pidvyshchyls-do-250-t>. (дата звернення: 05.10.2021).
45. Хрупович С. Є. Теоретичні аспекти побудови системи управління збутовою діяльністю на промисловому підприємстві. *Галицький економічний вісник*. 2006. № 3. С. 34–38
46. Шарапа О. М. Торгівля в контексті минулого і сучасного. Соціально-економічний розвиток України в ХХІ столітті: проблеми, пріоритети і перспективи : Вісн. КПНУ ім. Івана Огієнка : за матер. 2-ї міжнар. наук.-практич. конф. (Кам'янець-Подільський, 23–24 квіт. 2009 р.). Кам'янець-Подільський : ПП Зволейко Д. Г., 2009. С. 347–351.
47. Шарапа О. М. Організаційно-економічні засади формування збутової політики сільськогосподарських підприємств : дис. канд. екон. наук : 08.00.04. К., 2015. 224 с.
48. Шереметинська О. В., Гаврилюк О. І. Управління збутовою діяльністю підприємств-суб'єктів ЗЕД в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4732>. (дата звернення: 16.09.2021).
49. Шпилик С. В. Управління збутовою діяльністю підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 4 (37). С. 88–95.
50. Ямкова, О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств. *Економіка і управління*. 2012. № 2. С. 52–59.

Таблиця А.1

Визначення збутової діяльності у науковій літературі

Автор	Рік	Визначення поняття «збутова діяльність»
Болт Г. Дж.	1991	ланцюг, який зв'язує підприємство-виробник з споживачем через проміжні елементи: збутовиків, торгових посередників, ініціаторів покупки [3, с. 174]
Кредисов А.	1995	продаж, реалізацію підприємством, організацією, підприємцями виготовленої продукції або товарів з метою отримання грошової виручки, забезпечення надходжень грошових коштів [20, с. 349]
Ланкастер Д.	1999	безпосередньо продаж продукції [22, с. 227]
Проволоцька О.	2003	вид комерційної діяльності підприємства, який складається з цілісного процесу доведення продукції до кінцевого споживача та сукупності маркетингових заходів щодо вивчення потреб, формування та стимулювання попиту на продукцію підприємства, з метою задоволення потреб споживачів та отримання прибутку [33]
Белінський В.	2005	процес донесення готової продукції споживачам та організація товарообміну з метою отримання прибутку [2]
Шубин А, Бритченко І.	2007	процес товароруку від підприємства-виробника до споживачів, кінцевим етапом якого є реалізація продукції, тобто отримання прибутку в результаті обміну [26]
Ляпунов А.	2010	діяльність підприємства по доведенню товарів від виробника до споживачів [24]
Ямкова О.	2012	комплекс заходів просування готової продукції на ринок (формування попиту, отримання і обробка замовлень, формування і підготовка продукції до транспортування, відвантаження продукції і транспортування до місця реалізації) і організацію грошових розрахунків за товар (обговорення умов і здійснення розрахунків із покупцями за відвантажену продукцію) [50, с. 57]
Глазкова К.	2014	комплекс дій щодо продажу готової продукції на ринок та суб'єктам господарювання, які займаються товарообміном з метою отримання підприємницького прибутку [8, с. 103]
Терент'єва Н.	2019	цілеспрямована організаційно-економічна діяльність, направлена на збільшення реалізації товарів та послуг шляхом врахування виробничого потенціалу, технологічного циклу продукції, інноваційної складової діяльності підприємства, маркетингового плану, логістичних зв'язків, механізмів сервісної підтримки, пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності підприємства відповідно до стратегічного плану розвитку підприємства [38, с. 32]

Таблиця Б.1

Визначення управління збутовою діяльністю в науковій літературі

Автор	Рік	Визначення поняття «збутова діяльність»
Проволоцька О.	2003	процес планування, організації, мотивації і контролю збутової діяльності підприємства, який потрібен для формування та досягнення мети збуту [33, с. 212]
Хрупович С.	2006	сукупність організаційних форм, через які здійснюється загальне управління збутовою діяльністю на всіх її етапах, а також економічних важелів, що сприяють збільшенню обсягів реалізації продукції та розвитку підприємства [45, с. 35]
Шпилик С.	2012	орієнтована на досягнення завдань організації управлінська діяльність, пов'язана із формуванням попиту на товари і послуги виробника, їх реалізацію за допомогою інтенсифікації цього попиту [49, с. 90]
Ямкова О.	2012	багатоаспектний процес, який на стратегічному рівні охоплює вибір стратегії охоплення ринку, формування розподільної мережі, планування системи товароруху; на тактичному рівні включає дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища; поточне регулювання процесу збуту, аналіз результируючих показників, прогнозування, організація та стимулювання збутової мережі, проведення коригувальних заходів [50, с. 57]
Терент'єва Н.	2016	процес розробки, планування, координації, організації та контролю відповідних заходів та ключових показників ефективності та масштабів просування продукції на ринку з метою налагодження перспективних довготривалих стосунків з бізнес-партнерами в рамках стратегічного партнерства [36]
Шереметинська О., Гаврилюк О.	2016	створення системи товароруху, тобто системи, яка забезпечує доставку продукції до місця продажу (споживання) в точно визначений час, з максимально високим рівнем обслуговування покупців, тобто управлінська діяльність з планування, втілення в життя і контролю за фізичним переміщенням продукції від місця її виробництва до місць продажу з метою задоволення потреб споживачів і з вигодою для виробника [48]
Козуб В., Уварова А.	2018	багатоаспектний управлінський процес, спрямований на забезпечення ефективного збуту підприємства у довгостроковій перспективі в умовах мінливості зовнішнього середовища [16, с. 19]

Таблиця В.1

Особливості сільського господарства, які впливають на збут продукції

№ з/п	Особливість	Сутність
1	Галузі	переважно сировинна; ціноутворення на сільгосппродукцію, на відміну від інших галузей, починається з витрат на гірших землях; залежність від індустріальної сфери; потреба державної допомоги
2	Підприємств	масштаб, спеціалізація, концентрація, диверсифікація виробництва, географічне розміщення, просторова розосередженість, членство в інтеграційному об'єднанні чи постачальницько-збутовому кооперативі, можливість утримувати відділ маркетингу
3	Виробництва	високі ризики, потреба належної державної підтримки, більшого кредитування, страхування, субсидування і дотацій, наявність речового фактору, в т. ч. значної кількості різноманітної техніки, що диктується вегетаційним періодом, агротехнічною технологією, а не ступенем використання машин, можливе перевиробництво продукції
4	Виробничого циклу	сезонність виробництва, великий контраст між робочим періодом і часом виробництва, коли предмети праці перебувають під впливом природних і біологічних чинників, особливо у тваринництві, садівництві, виноградарстві та інших галузях, авансування довгострокових інвестицій
5	Продукції	осяжний асортимент продукції, яка по своєму специфічна (нееластична, швидко псується, малотраспортабельна вимагає особливих режимів зберігання, транспортування тощо), відрізняється вираженою сезонністю випуску і постійністю споживання, що зумовлює необхідність прискорення обміну, скорочення тривалості актів купівлі-продажу, оптимізації міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків; значна частина сільськогосподарської продукції залишається для внутрішнього споживання
6	Ринкового середовища	вимагає від сфери обігу прогнозування розвитку товарних ринків, визначення потреб у сільськогосподарській продукції, гарантій збуту виробленої продукції, наявність посередницьких структур, олігополія торгівлі, що забезпечує завершальну стадію відтворення, опосередковуючи збут

Джерело : [46; 47]

Таблиця Г.1

**Показники оцінки ефективності управління збутовою діяльністю
аграрного підприємства**

Складова	Показники	Розрахунок	Позначення
1	2	3	4
Прибутковість збутової діяльності	Індекс приросту (спаду) прибутку від реалізації продукції	$I_{\Pi} = (ВП_1 - ВП_0) / ВП_0$	ВП ₁ – валовий прибуток підприємства у базовому році, грн.; ВП ₀ – валовий прибуток підприємства у попередньому році, грн.
	Індекс приросту (спаду) дебіторської заборгованості за товарами	$I_{ДЗ} = (ДЗ_1 - ДЗ_0) / ДЗ_0$	ДЗ ₁ – дебіторська заборгованість підприємства в базовому році, грн.; ДЗ ₀ – дебіторська заборгованість підприємства в попередньому році, грн.
	Рентабельність продажів, %	$R_{пр} = ВП : ЧД * 100\%$	ВП – валовий прибуток (збиток) підприємства, грн. ЧД – чистий дохід від реалізації продукції підприємства, грн.
	Рентабельність продукції, %	$R_{пр} = ВП : С * 100\%$	С – собівартість реалізованої продукції, грн
	Частка нереалізованої продукції у вартості товарної маси, %	$Ч_{НП} = Нпр / ЧД$ або $Ч_{НП} = Нпр / С$	Нпр – величина нереалізованої продукції підприємства, грн.;
Ефективність збутових витрат	Індекс приросту (спаду) збутових витрат	$I_{ЗВ} = (Вз_1 - Вз_0) / Вз_0$	Вз ₁ – витрати на збут підприємства у базовому році, грн.; Вз ₀ – витрати на збут підприємства у попередньому році, грн.
	Збутова місткість витрат	$ЗМВ = Вз / ЧД$	Вз – витрати на збут підприємства, грн.
	Коефіцієнт приросту обсягу реалізації від приросту збутових витрат	$K_{прор} = T_{чд} / T_{вз}$	T _{чд} – темп зростання обсягу реалізації на підприємстві; T _{вз} – темп зростання витрат на збут підприємстві
	Рентабельність витрат збут	$R_{ВМЗ} = ВП : Вз * 100\%$	ВП – валовий прибуток (збиток), грн.
Показники визначення частки ринку	Індекс приросту (спаду) ринкової частки підприємства	$I_{рч} = (R_{ч1} - R_{ч0}) / R_{ч0}$	R _{ч1} – ринкова частка підприємства базового року; R _{ч0} – ринкова частка підприємства попереднього року
	Лояльність контрагентів	$NPS = A_p - A_n$	На базі опитування споживачів щодо їх відношення до підприємства. A _p – частка позитивних відповідей A _n – частка негативних відповідей

Продовження табл. Г.1

1	2	3	4
	Індекс приросту (спаду) кількості укладених підприємством договорів	$ID = (D_1 - D_0)/D_0$	D_1 – кількість укладених договорів на підприємстві в базовому році; D_0 – кількість укладених договорів на підприємстві в попередньому році
Показники ділової активності в сфері збуту	Індекс зміни обсягу товарних запасів	$P_{Тз} = З_{т1} / З_{т0}$	$З_{т1}$ – величина товарних запасів на підприємстві в періоді n, грн.; $З_{т0}$ – величина товарних запасів на підприємстві в періоді n-1, грн.
	Коефіцієнт оборотності товарних запасів підприємства	$КО_{Тз} = ЧД / З_{т}$	$З_{т}$ – величина товарних запасів на підприємстві, грн.
	Період обороту товарних запасів	$Т_{об} = 360 : КО_{Тз}$	360 – кількість днів у році
Ефективність збутового персоналу	Рентабельність збутового персоналу, %	$R_{зп} = ВП : К_{пз} * 100\%$	$К_{пз}$ – кількість працівників, що займаються збутовою діяльністю, осіб
	Частка фонду оплати праці збутового персоналу, %	$Ч_{ФОПзп} = ФОПзп / ФОПз * 100\%$	$ФОПзп$ – фонд оплати праці збутового персоналу $ФОПз$ – загальний фонд оплати праці підприємства

Джерело : узагальнено автором на основі [37; 39]

Фінансова звітність ФГ «Пустовіт Г.Г.» за 2018–2020 рр.

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

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство ФГ Пустовіт Г.Г. Дата (рік, місяць, число) _____ за ЄДРПОУ _____
 Територія Крижопіль _____ за КОАТУУ _____
 Організаційно- правова форма господарювання Фермерське господарство _____ за КОПФГ _____
 Вид економічної діяльності Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур _____ за КВЕД _____
 Середня кількість працівників, осіб 3 _____
 Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком _____
 Адреса, телефон смт. Крижопіль, вул. Київська 1 _____ 0961826131

КОДИ		
2019	01	01
21731587		
0521955100		
110		
01.11		

I. Баланс на 31.12.2018 р.

Форма № 1- м Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основи засоби	1010	923.7	952.7
первісна вартість	1011	1087.5	1133.4
знос	1012	(163.8)	(180.7)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	923.7	952.7
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	345.3	1196.2
у тому числі готова продукція	1103	128.0	879.2
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125		
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	2.8	26.6
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	9.8	67.2
Витрати майбутніх періодів	1170	991.5	1596.4
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	1349.4	2886.4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	2273.1	3839.1

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	135.7	135.7
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415	42.8	42.8
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1680.8	2679.3
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	1859.3	2857.8
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	50.0	813.3
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	34.7	
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	0.2	0.5
розрахунками з оплати праці	1630	1.1	4.7
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695	86.0	818.5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Баланс	1900	2273.1	3839.1

**2. Звіт про фінансові результати
за 2018**

Форма № 2-м Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6721.2	3367.3
Інші операційні доходи	2120	156.0	
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	6877.2	3367.3
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(5503.5)	(2213.2)
Інші операційні витрати	2180	(375.2)	(297.7)
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(5878.7)	(2510.9)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	998.5	856.4
Податок на прибуток	2300	()	()
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	998.5	856.4

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	КОДЖ
ФГ Пустовіт Г.Г.	за ЄДРПОУ	2020 01 01 21731587
Територія	за КОАТУУ	0521955100
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	110
Вид економічної діяльності	за КВЕД	01.11
Середня кількість працівників, осіб		3
Одиниця виміру:		тис. грн з одним десятковим знаком
Адреса, телефон		смт. Крижопіль вул. Катішева 1 0961826131

1.Баланс на 31.12.2019 р.

Форма № 1- м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002	()	()
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	952.7	1966.7
первісна вартість	1011	1133.4	2238.0
знос	1012	(180.7)	(271.3)
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	952.7	1966.7
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	1196.2	1496.0
у тому числі готова продукція	1103	879.2	506.0
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		807.9
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	26.6	40.0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	67.2	344.0
Витрати майбутніх періодів	1170	1596.4	1832.1
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	2886.4	4520
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	3839.1	6486.7

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паісовий) капітал	1400	135.7	10.0
Додатковий капітал	1410		127.5
Резервний капітал	1415	42.8	42.8
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2679.3	3765.3
Неоплачений капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	2857.8	3945.6
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	813.3	2540.0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	0.5	0.5
розрахунками з оплати праці	1630	4.7	0.6
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695	818.5	2541.1
IV. Зобов'язання, пов'язані з оборотними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	3839.1	6486.7

2. Звіт про фінансові результати
за 2019 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД	
		1801007	
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	15952.8	6721.2
Інші операційні доходи	2120	153.6	156.0
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	16106.4	6877.2
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(14348.3)	(5503.5)
Інші операційні витрати	2180	(672.1)	(375.2)
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(15020.4)	(5878.7)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	1086	998.5
Податок на прибуток	2300	()	()
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	1086	998.5

ФГ Пустовий Г.Г.	за ЄДРНОУ	21731587
Територія Крижопіль	за КОАТУУ	0521955100
Організаційно-правова форма господарювання Фермерське господарство	за КОГПФ	110
Вид економічної діяльності Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур	за КВЕД	01.11
Середня кількість працівників, осіб	5	
Стандія виміру тис. грн з одним десятковим знаком		
Адреса, телефон смт Крижопіль вул. Квітнева 1	0961826131	

І. Баланс на 31.12.2020 р.

Форма № 1- м Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000		
первісна вартість	1001		
накопичена амортизація	1002	()	()
Незавершені капітальні інвестиції	1005		
Основні засоби	1010	1966.7	1955.1
первісна вартість	1011	2238.0	2577.2
знос	1012	(271.3)	(622.1)
Довгострокові фінансові активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції	1030		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	1966.7	1955.1
II. Оборотні активи			
Зпаси	1100	1496.0	469.4
у тому числі готова продукція	1103	500.0	175.5
Поточні біологічні активи	1110		
Дебиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	807.9	146.2
Дебиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	40.0	
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебиторська заборгованість	1155		
Поточні фінансові інвестиції	1160		
Гроші та їх еквіваленти	1165	344.0	1.0
Витрати майбутніх періодів	1170	1832.1	2725.6
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	4520	3342.2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	6486.7	5297.3

I. Власний капітал			
Загальною частині (пайовий) капітал	1400	10 0	1400 0
Додатковий капітал	1410	127 5	2056 1
Резервний капітал	1415	42 8	984 2
Неоподаткований прибуток (непокритий збиток)	1420	3765 3	234 6
Неоподаткований капітал	1425	()	()
Усього за розділом I	1495	3945 6	3414 9
II. Довгостроковий зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	2540 0	1675 8
Поточні кредиторські зобов'язання:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, резерви, послуги	1615		89 6
розрахунками з бюджетом	1620		109 6
з чого згідно з податку на прибуток	1621		51 5
розрахунками зі страхування	1625	0 5	1 3
розрахунками з оплати праці	1630	0 6	6 1
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695	2541 1	1882 4
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вилучення			
Баланс	1900	6486 7	5297 3

**2. Звіт про фінансові результати
за 2020 р.**

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Кол за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	9165 4	15952 8
Інші операційні доходи	2120		153 6
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	9165 4	16106 4
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(7425 3)	(14348 3)
Інші операційні витрати	2180	(1454 0)	(622 1)
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(8879 3)	(15020 4)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	286 1	1086
Податок на прибуток	2300	(51 5)	()
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	234 6	1086

Керівник

Головний бухгалтер



ПОДОЛЯН ОЛЕКСАНДР ОЛЕКСІЙОВИЧ
(підпис, притамне)

ПОДОЛЯН ОЛЕКСАНДР ОЛЕКСІЙОВИЧ

Таблиця Е.1

**Динаміка обсягу та структури активів ФГ «Пустовіт Г.Г»
у 2018–2020 роках**

Показники	На кінець року			Зміна			
	2018	2019	2020	2019/2018 р.		2020/2019 р.	
				Абсолютна	Тр, %	Абсолютна	Тр, %
<i>Загальна величина майна підприємства, тис. грн</i>	3839,1	6486,7	5297,3	2647,6	168,96	-1189,4	81,66
<i>Необоротні активи, тис. грн.</i>	952,7	1966,7	1955,1	1014	206,43	-11,6	99,41
- у % до майна	24,82	30,32	36,91	5,50		6,59	
<i>Оборотні активи, тис. грн.</i>	2886,4	4520	3342,2	1633,6	156,60	-1177,8	121,73
- у % до майна	75,18	69,68	63,09	-5,50		-6,59	
- в т.ч., запаси, тис. грн.	1196,2	1496,0	469,4	299,8	125,06	-1026,6	31,38
- у % до оборотних активів	41,44	33,10	14,04	-8,35		-19,05	
- дебіторська заборгованість, тис. грн.	26,6	847,9	146,2	821,3	3187,59	-701,7	17,24
- у % до оборотних активів	0,92	18,76	4,37	17,84		-14,38	
- гроші та еквіваленти, тис. грн.	67,2	344,0	1,0	276,8	511,90	-343	0,29
- у % до оборотних активів	2,33	7,61	0,03	5,28		-7,58	
- витрати майбутніх періодів, тис. грн.	1596,4	1832,1	2725,6	235,7	114,76	893,5	148,77
- у % до оборотних активів	55,31	40,53	81,55	-14,77		41,02	

Таблиця Ж.1

**Оцінка ліквідності балансу ФГ «Пустовіт Г.Г» протягом 2018–
2020 рр., тис. грн.**

Актив	На кінець 2018 р.	На кінець 2019 р.	На кінець 2020 р.	Пасив	На кінець 2018 р.	На кінець 2019 р.	На кінець 2020 р.	Платіжний надлишок (+) або нестача (-)		
								На кінець 2018 р.	На кінець 2019 р.	На кінець 2020 р.
1.Найбільш ліквідні активи (А ₁)	67,2	344,0	1,0	1.Негайні пасиви (П ₁)	5,2	1,1	206,6	62,0	342,9	-206,6
2.Активи, що швидко реалізуються (А ₂)	26,6	847,9	146,2	2.Коротко-строкові пасиви (П ₂)	813,3	2540,0	1675,8	-786,7	-1692,1	-1529,6
3.Активи, що реалізуються повільно (А ₃)	2792,6	3328,1	3195,0	3.Довго-строкові пасиви (П ₃)	162,8	0	0	2629,8	3328,1	3195,0
4.Активи, що важко реалізуються (А ₄)	952,7	1966,7	1955,1	4.Постійні пасиви (П ₄)	2857,8	3945,6	3114,9	1905,1	1978,9	1459,8
БАЛАНС	3839,1	6486,7	5297,3	БАЛАНС	3839,1	6486,7	5297,3	X	X	X

Таблиця И.1

Оцінка типу фінансової стійкості ФГ «Пустовіт Г.Г» у 2018–2020 рр.

Показник	Алгоритм розрахунку	На кінець 2018 р.	На кінець 2019 р.	На кінець 2020 р.
Наявність власного оборотного капіталу для формування запасів, тис. грн	$H1 = \text{ряд (1495 - 1095)}$	1905,1	1978,9	1459,8
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів, тис. грн	$H2 = \text{ряд (1495 - 1095 + 1595)}$	2067,9	1978,9	1459,8
Наявність власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів, тис. грн	$H3 = \text{ряд (1495 - 1095 + 1595 + 1600)}$	2881,2	4518,9	3135,6
Запаси і витрати, тис. грн	$H4 = \text{ряд 1100 + ряд 1170}$	2792,6	3328,1	3195
Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного капіталу для формування запасів, тис. грн	$E1 = H1 - H4$	-887,5	-1349,2	-1735,2
Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного капіталу, довгострокових кредитів та позик для формування запасів, тис. грн	$E2 = H2 - H4$	-724,7	-1349,2	-1735,2
Надлишок (+), нестача (-) власного оборотного капіталу, довгострокових, короткострокових кредитів та позик для формування запасів, тис. грн	$E3 = H3 - H4$	88,6	1190,8	-59,4
Надлишок (+), нестача (-) джерел фінансування на 1 грн. запасів і витрат, грн.	$D = E3 : H4$	0,03	0,36	-0,02
Тип фінансової стійкості	-	Нестійка	Нестійка	Кризова

Таблиця К.1

**Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості ФГ «Пустовіт Г.Г.»
у 2018-2020 рр.**

Показник	Алгоритм розрахунку	Граничне значення	На кінець 2018 р.	На кінець 2019 р.	На кінець 2020 р.	Абсолютна зміна 2020/2019
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$K_{авт} = \frac{BK}{BB}$	$\geq 0,5$	0,74	0,61	0,64	0,04
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$K_{кк} = \frac{ПК}{BB}$	$\leq 0,5$	0,26	0,39	0,36	-0,04
Коефіцієнт фінансування	$K_{ф} = \frac{BK}{ПК}$	> 1	2,91	1,55	1,65	0,10
Коефіцієнт фінансового левериджу	$K_{фл} = \frac{ПК_{довг}}{BK}$	$< 0,25$	0,06	0,00	0,00	-
Коефіцієнт короткострокової заборгованості	$K_{сн} = \frac{З_{кор}}{ПК}$	-	0,83	1,00	1,00	-
Коефіцієнт фінансової залежності	$K = \frac{BB}{BK}$	< 2	1,34	1,64	1,55	-0,09
Коефіцієнт фінансової стійкості	$K_{фин.ст.} = \frac{BK + З_о}{BB}$	-	0,79	0,61	0,64	0,04

Таблиця Л.1

**Динаміка показників рентабельності діяльності ФГ «Пустовіт Г.Г.»
у 2018-2020 рр.**

Показник	Алгоритм розрахунку	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютна зміна, в.п. 2020/2019
Рентабельність активів підприємства, %	Чистий фінансовий результат / середній обсяг активів підприємства	22,31	16,74	4,43	-12,31
Рентабельність власного капіталу, %	Чистий фінансовий результат підприємства / середній обсяг власного капіталу	29,97	27,52	6,87	-20,65
Рентабельність реалізованої продукції, %	Прибуток від реалізації продукції / чистий дохід від реалізації продукції	18,12	10,06	18,99	8,93
Рентабельність операційної діяльності, %	Прибуток від операційної діяльності / (чистий дохід від реалізації продукції + інші операційні доходи)	14,52	6,74	3,12	-3,62
Рентабельність виробництва, %	Прибуток від реалізації продукції / виробнича собівартість реалізованої продукції	22,13	11,18	23,43	12,25

Таблиця М.1

**Динаміка показників ділової активності ФГ «Пустовіт Г.Г.»
у 2018-2020 рр.**

Показник	Алгоритм розрахунку	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютна зміна 2020 / 2019
<i>1. Коефіцієнти оборотності, рази</i>					
1.1. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Чистий дохід / середньорічну вартість оборотних активів	3,17	4,31	2,33	-1,98
1.2. Коефіцієнт оборотності запасів	Собівартість реалізованої продукції / середньорічну вартість запасів	7,14	10,66	7,56	-3,10
1.3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід / середньорічну вартість ДЗ	457,22	36,48	18,44	-18,04
1.4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Собівартість реалізованої продукції / середньорічну вартість КЗ	267,16	4555,02	57,29	-4497,72
<i>2. Періоди обороту, дні</i>					
2.1. Період обороту оборотних активів	360 / пок. 1	113,44	83,57	154,41	70,84
2.2. Період обороту запасів	360 / пок. 1.1	50,42	33,77	47,64	13,87
2.3. Період обороту дебіторської заборгованості	360 / пок. 1.2.	0,79	9,87	19,52	9,66
2.4. Період обороту кредиторської заборгованості	360 / пок. 1.3.	1,35	0,08	6,28	6,20
<i>3. Тривалість операційного циклу, дні</i>	пок. 2.1 + пок. 2.2	51,20	43,64	67,17	23,53
<i>4. Тривалість фінансового циклу, дні</i>	пок. 3 - пок. 2.3	49,86	43,56	60,88	17,32

Таблиця Н.1

**Динаміка обсягу та структури витрат на збут ФГ «Пустовіт Г.Г.»
за 2018–2020 рр.**

Стаття витрат	Рік						Зміна 2020/2019 р.	
	2018		2019		2020		Абсолютна, тис.грн.	Тр, %
	Сума, тис. грн	частка, %	Сума, тис. грн	частка, %	Сума, тис. грн	частка, %		
Витрати на оплату праці працівникам збуту	35,0	25,53	40,0	17,49	50,0	64,14	10,0	125,00
Єдиний соціальний внесок	7,7	5,62	8,8	3,85	11,0	7,06	2,2	125,00
Зберігання продукції	26,0	18,96	53,8	23,52	16,1	10,33	-37,7	29,93
Доставка продукції на склад покупця, навантаження, розвантажування	66,3	48,36	118,1	51,64	74,3	47,66	-43,8	62,91
Інші витрати на збут	2,1	1,53	8,0	3,50	4,5	2,89	-3,5	56,25
Всього	137,1	100,0	228,7	100,0	155,9	100,0	-172,8	47,43

Пояснення до проведення планування в табл. 3.1.

– дані щодо врожайності та ціни ячменю:

41,8 ц/га [11]

41,0 ц/га [7]

Плановий середній рівень: $(41,8 + 41,0) / 2 = 41,4$ ц/га

Початок збирання ячменю та активізація поставок в порт на тлі прогнозів гарного врожаю обвалили закупівельні ціни: вони знизилися з 7–7,1 тис. грн/т або 225–230 \$/т до 6,55–6,65 тис. грн/т або 210–215 \$/т та опустяться до 200 \$/т, якщо погода дозволить вчасно та без втрат зібрати озимий ячмінь [4].

Тому, планову ціну взято на середньому рівні:

$(6650 + 5560) / 2 = 6005$ грн. (6000 грн.)

– дані щодо врожайності та ціни пшениці:

42,8 ц/га [11]

46,2 ц/га [7]

Плановий середній рівень: $(42,8 + 46,2) / 2 = 44,5$ ц/га

В українських портах закупівельні ціни на продовольчу пшеницю виросли на 3-5 \$/т до 212-218 \$/т або 6600-6650 грн/т [12].

Враховуючи цю інформацію, а також дані щодо закупівельної ціни великих елеваторів в Україні [14] середній рівень закупівельної ціни пшениці складе:

$(6600 + 6350) / 2 = 6475$ грн

– дані щодо врожайності та ціни кукурудзи:

69 ц/га [40]

Враховуючи той факт, що у 2021 р. прогнозується рекордний врожай кукурудзи – 31,1–37,0 млн. т. [6], очікувану врожайність можна збільшити в середньому на 20%: $69 * 1,2 = 82,8$ ц/га

З урахуванням даних щодо закупівельних цін кукурудзи в різних регіонах України [13], а також того, що форвардні ціни на українську кукурудзу з поставкою у листопаді – грудні 2021 року зросли до \$245-250/т [44], середню закупівельну ціну приймаємо на рівні: $(5700 + 6700) / 2 = 6200$ грн/т

– дані щодо врожайності та ціни соняшника:

У плановому періоді досліджуване підприємство на пробу висівало гібрид соняшнику Пегас Преміум із доробкою від компанії «Євросем», середній рівень врожайності якого досягає 43,8 ц/га. Враховуючи очікуваній середній урожайності олійної на рівні 24 ц/га [41] очікувану врожайність приймаємо на рівні: $(43,8 + 24) / 2 = 33,9$ ц/га

У травні 2021 р. закупівельні ціни на соняшник з доставкою на завод обвалилися на 20–25% до 20–20,5 тис. грн/т. Якщо попит на соняшникову олію не відновиться, то ціни можуть знизитися до 18–19 тис. грн/т [42]. Враховуючи також внутрішні середні закупівельні ціни на соняшник [30], середню закупівельну ціну приймаємо на рівні:

$$(20000 + 17005) / 2 = 18500 \text{ грн/т}$$

– дані щодо врожайності та ціни культур плодових (основа абрикоси, персики):

$$\text{середній рівень урожайності у 2020 р.: } (5,1 + 23,3) / 2 = 14,2 \text{ ц/га [32].}$$

Враховуючи той факт, що за результатами відрощування гілок плодових культур після зниження мінімальної температури повітря до мінус 20-25 °С, у Сумській, Чернігівській, Черкаській, Миколаївській, Київській, Харківській та Чернігівській областях — до мінус 26-29 °С, було відмічено пошкодження бруньок плодових дерев (абрикосу, сливи, груші, яблуні) [43], середній рівень врожайності плодових культур доцільно знизити а середньому на 20%: $14,2 - (14,2 * 0,2) = 11,4$ ц/га

Середню ціну закупівлі плодових культур взято на рівні 10000 грн за тону за даними досліджуваного підприємства.

Таблиця Р.1

Порівняльна оцінка ефективності застосування безводного аміаку під час вирощування кукурудзи на зерно

Показники	Аміачна селітра	Безводний аміак	Абсолютне відхилення, (+, -)
Посівна площа, га	100	100	х
Урожайність, ц/га	73,3	80	6,7
Валовий збір, ц	7 330	8 000	670
Внесення азотних добрив, кг діючої речовини	130	130	х
Вміст азоту, %	33,5	82,5	49
Вагова норма внесення азотних добрив, кг/га	388	158	-230
Ціна добрив, грн./ц	632,02	1 050,00	418,0
Витрати на придбання добрив, тис. грн.	245,3	165,5	-79,8
Витрати на внесення добрив, тис. грн.	57,5	22	-35,5
Виробничі витрати, тис. грн.	1 507,44	1 392,14	-115,30
Виробнича собівартість, грн./ц	205,65	174,02	-31,64
Ціна реалізації, грн./ц	345,37	345,37	х
Валовий прибуток, усього, тис. грн.	1 024,1	1 370,8	346,70
зокрема, на 1 ц	139,72	171,35	31,64
Валовий рівень рентабельності виробництва, %	67,9	98,5	30,5

Примітка. Джерело : [9]

Таблиця С.1

Звіт про фінансові результати ФГ «Пустовіт Г.Г.» за 2021 р. (план)

тис.грн.

Стаття	Код рядка	2021 р. (план)	2020 р.
Чистий дохід від реалізації продукції	2000	14087,9	9165,4
Інші операційні доходи	2120	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Разом доходів	2280	14087,9	9165,4
Собівартість реалізованої продукції	2050	11417,4	7425,3
Інші операційні витрати	2180	1839,4	1454,0
Інші витрати	2270	0	0
Разом витрати		13256,8	8879,3
Фінансові результати оподаткування	2290	831,1	286,1
Податок на прибуток	2300	149,6	51,5
Чистий прибуток (збиток)	2350	681,5	234,6

Пояснення до планування:

Щодо інших операційних доходів та інших доходів, враховуючи відсутність потрібної інформації залишаємо звітне значення у плановому періоді, тобто припускаємо що обсяг цих у 2021 році буде так само відсутній як і у 2020 році (аналогічно і з іншими витратами).

Плановий розмір собівартості обчислимо на основі розрахунку рівню собівартості реалізації, у відсотках до чистого доходу:

$$P_{\text{соб}} = (5503,50 + 14348,30 + 7425,30) / (6721,20 + 15952,80 + 9165,40) * 100 = 85,67\%$$

тоді собівартість реалізацій у 2021 р.:

$$C_{2021} = 14087,9 * 0,8567 = 12069,1 \text{ тис. грн.}$$

Відповідно до раніше проведених розрахунків, в плановій структурі чистого доходу 54% займає чистий дохід від продажу продукції власного виробництва.

Перенесемо вказаний відсоток і на собівартість реалізації, що дасть нам змогу обчислити її плановий рівень з урахуванням зниження собівартості продукції власного виробництва на 10% внаслідок використання рідких азотних добрив:

$$\begin{aligned} \text{Свлас.вир}_{2021} &= (12069,1 * 0,54) - (12069,1 * 0,54 * 0,1) = 6517,3 - 651,7 \\ &= 5865,6 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

$$\text{Сопт.торр}_{2021} = 12069,1 * 0,46 = 5551,8 \text{ тис. грн}$$

$$C_{2021} = 5865,6 + 5551,8 = 11417,4 \text{ тис. грн.}$$

Інші операційні витрати сплануємо на основі середнього абсолютного приросту: $(1454,0 - 297,7) / (4 - 1) = 385,4$ тис. грн., тоді їх розмір складе:

$$\text{IOB}_{2021} = 1454,0 + 385,4 = 1839,4 \text{ тис. грн.}$$

Оскільки досліджуване підприємство у 2020 р. перейшло на загальну систему оподаткування, то розмір податку на прибуток обчислювали за ставкою 18%.