

Отже, вищесказане ще раз підтверджує важливість агропромислової інтеграції виробництва. А запропонований підхід до оптимізації галузевої структури агропромислового підприємства дасть змогу максимізувати прибуток підприємства, визначити потребу в сировині для повного забезпечення переробного виробництва, встановити перспективний виробничий напрям розвитку, сформувати нову галузеву концепцію і підвищити ефективність формування та використання капіталу підприємства.

Література

1. *Наконечний С.І., Савіна С.С., Наконечний Т.С.* До питання математичного моделювання техніко-економічних процесів АПК // Економіка АПК. — 2009. — № 1. — С. 16—21.
2. *Нелен В.М.* Планування на аграрному підприємстві: Підручник. — 2-ге вид., перер. та доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 495 с.
3. *Олійник І.О.* Використання економіко-математичного моделювання для управління галузевою структурою сільськогосподарського виробництва / І.О. Олійник // Вісник ХНАУ. — 2006. — № 2. — С. 215—218.

Стаття надійшла до редакції 28.04.2011 р.

УДК 631.11:631.162

Л. М. Малюга, викладач,
Уманський національний університет садівництва

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглядаються основні напрямки удосконалення формування, використання та управління прибутку аграрних підприємств в сучасних умовах.

Ключові слова: прибуток, планування, витрати, розрахунок собівартості.

В статье рассматриваются основные направления совершенствования формирования, использования и управления прибылью аграрных предприятий в современных условиях.

Ключевые слова: прибыль, планирование, издержки, расчет себестоимости.

The article deals with key issues for improving the formation, use and profit management of agricultural enterprises in the modern world.

Key words: profit, planning, cost, cost calculation.

Проблема управління підприємствами аграрного сектору економіки є складною й багатогранною, оскільки має специфічні для га-

лузі особливості. В сучасних економічних умовах підвищується рівень невизначеності та ризику, виникає необхідність у пристосуванні до ринкових умов, які постійно змінюються. Конкуренція є невід'ємною частиною ринкової економіки і являє собою економічну боротьбу, суперництво між відособленими виробниками продукції за отримання максимального прибутку. В процесі формування й використання прибутку підприємство повинно виконувати різні завдання, враховуючи протиріччя між платоспроможністю й прибутковістю: з одного боку, збільшувати обсяг фінансових ресурсів для забезпечення постійної платоспроможності підприємства, а з іншого — забезпечувати ефективність виробництва продукту і його конкурентоспроможність шляхом раціонального використання ресурсів. Основною ж метою управління формуванням прибутку є виявлення основних факторів, що визначають його розмір і шляхом впливу на них вишукування резервів його максимізації.

На сучасному етапі в Україні проблеми управління прибутком сільського господарства стали предметом досліджень багатьох вітчизняних науковців, зокрема: Алексійчука В.М., Брязгуна Н.П., Буковинського С.А., Василика О.Д., Брюховецького І.М., Даниленка А.І., Дем'яненка М.Я., Збарського В.К., Зайця В.М., Зіновчука В.В., Кириленка І.Г., Лайка П.П., Лютого І.О., Мессель-Веселяка В.Я., Рябоконея В.П., Осадця С.С., Підлісецького Г.М., Поддєрьогіна А.М., Полозенка Д.В., Саблука П.Т., Федосова В.М., Юрія С.І. та ін. Проте наявна література поки не дає закінченого системного уявлення про вказану проблемну область, а також методологічного інструментарію, необхідного для практичної роботи фахівців на українських підприємствах.

Метою даної статті є розгляд теоретичних аспектів управління прибутком сільськогосподарського підприємства та розробка основних напрямів його фінансового розвитку.

Глобальною метою будь-якого підприємства є прибуток. Основною метою управління формуванням прибутку є виявлення основних факторів, що визначають її розмір і шляхом впливу на них вишукування резервів максимізації її суми.

Управління прибутком пов'язано з основною, операційною діяльністю, тому її аналізом і контролем треба займатися постійно і в цьому зв'язку має сенс організувати на підприємстві систему управління прибутком і починати треба з організації інформаційного забезпечення керівників взаємопов'язаними аналітичними даними про процеси формування прибутку.

В даний час на аграрних підприємствах в основному користуються окремими показниками, наприклад, даними про виручку

від реалізації, обсяг продажів, залишки готової продукції, ціни реалізації, балансовий прибуток, однак не підозрює про глибину взаємозв'язку між цими показниками і можливості її використання в прогнозах і рішеннях.

Механізм управління прибутком будується з урахуванням тісного взаємозв'язку цього показника з обсягом реалізації продукції, доходів і витрат підприємства. Система цього взаємозв'язку широко використовується в економічно розвинених країнах і отримала назву «Взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації і прибутку» («CVP») [1]. Механізм системи «CVP» будується на поетапному формуванні різних видів операційного прибутку:

—маржинальний прибуток (МП), що представляє собою різницю між сумою продажу і сумою змінних операційних витрат;

—операційний прибуток (ОПР), яка розраховується на основі маржинального прибутку за мінусом постійних витрат.

Таким чином, тактика управління різними видами операційного прибутку з використанням системи «CVP» заснована на її залежності від наступних основних факторів:

- а) обсягу продажів у вартісному або натуральному вимірі;
- б) суми постійних витрат;
- в) суми змінних витрат.

При виборі пріоритетів управління слід вибрати серед тих факторів, що є найбільш керованими і зміна яких потребує менших зусиль як трудових, так і вартісних.

Однакового збільшення прибутку в абсолютному вимірі можна досягти як за рахунок збільшення обсягу продажів, так і за рахунок зниження витрат. Для збільшення обсягу продажів звичайно необхідно додаткове фінансування виробництва, а для зниження витрат найчастіше досить впровадження більш ефективних методів планування і управління витратами. Отже, можливість підприємства впливати на формування собівартості продукції є більш істотною.

Для перехідного періоду, який зараз переживає Україна, характерна висока динамічність всіх чинників формування собівартості: цін на ресурси, оплати праці, обсягів виробництва, умов реалізації продукції. Тому виникає об'єктивна необхідність постійного, всебічного й адаптивного планування рівня виробничих витрат і прогнозування можливого рівня собівартості одиниці продукції на всіх стадіях виробництва, де ці витрати формуються.

Бюджетне планування в умовах ринку та тривалого виробничого циклу в сільському господарстві включає досить складний

комплекс питань: необхідні спеціальні розрахунки витрат, які базуються не тільки і не стільки на особливостях поточної економічної ситуації, а й на прогнозних рівнях цін на паливо, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, роботи і послуги, які можуть бути на наступному етапі або в наступному виробничому циклі. З іншого боку, господарство повинне якомога точніше знати свої можливі прибутки від реалізації продукції при різному рівні собівартості і цін, які складаються на внутрішньому і зовнішньому ринку. Навіть ці напрями економічного аналізу вимагають обробки великих масивів техніко-економічної інформації протягом певного часу. Але й вони не вичерпують усього обсягу розрахунків, пов'язаних з виробничими витратами і собівартістю. Є ще і внутрішньогосподарських потокове управління витратами. Повний комплекс варіантних розрахунків формування витрат і собівартості продукції в підрозділах, планування та оперативний контроль цих показників, розрахункове обґрунтування цінових пропозицій і можливих прибутків сільськогосподарського підприємства в цілому і є витратно-ціновим механізмом управління використанням ресурсів підприємства, в тому числі і фінансових.

У завершеному вигляді витратно-ціновий механізм має два аспекти. Перший — зовнішній покликаний дати відповідь на два конкретні питання: а) за якими цінами підприємству належить реалізувати свою продукцію, щоб при явному рівні витрат на її одиницю забезпечити необхідний рівень рентабельності; б) яку рентабельність забезпечують реальні ціни внутрішнього та зовнішнього ринку при цьому рівні собівартості одиниці продукції, який може мати підприємство.

Інший аспект — внутрішній — це внутрішньогосподарської управління витратами, тобто їх оперативне планування і оперативний аналіз за центрами відповідальності. Його завдання — забезпечити якомога повніше використання підприємством своїх можливостей для зниження собівартості одиниці продукції.

Таким чином, мета управління витратами — це: а) контроль того, де, коли і в яких обсягах витрачаються ресурси господарства; б) прогноз того, де, для чого і в яких обсягах потрібні додаткові фінансові ресурси; в) уміння забезпечити максимально високий рівень віддачі від використаних ресурсів.

В умовах ринкової економіки кардинально змінився підхід до планування, обліку і аналізу собівартості продукції. Перш за все від методу роботи із загальним випуском продукції та валовими витратами потрібно перехід до роботи з конкретними продуктами на конкретних ринках. При цьому виникає необхідність пове-

рення до ряду відкинутих при переході до ринкової економіки, а також застосування нових нетрадиційних для керівників сільськогосподарських підприємств методик обчислення і аналізу собівартості продукції. Поряд із традиційною методикою — методом повних витрат (стандарт-кост), за кордоном давно, а в нас останнім часом став поширюватися метод сум покриття (директ-костнг) [2].

Суть методу повних витрат полягає в обліку всіх витрат виробництва та їх розподілу по продуктах. Метод «стандарт-кост» обчислення собівартості може використовуватися для довгострокового прогнозування рентабельності продукції, коли не можна гарантувати, що постійні витрати будуть незмінними.

В основу сучасної методики аналізу та розрахунку витрат виробництва покладена думка, що витрати не є основою калькуляції собівартості продукту. Вирішальним фактором у цьому випадку є ринкова ціна продукту, цей метод ряд авторів називають методом сум покриття (директ-костинг).

Першим кроком при цьому методі є структурування витрат на базі даних управлінського та бухгалтерського обліку. Ознакою, за яким оцінюється поведінка витрат виробництва, є реалізація. Групи витрат розрізняються залежно від їх «реакції» на зміну обсягів реалізації продукту. За цією ознакою виділяються дві групи витрат:

Змінні витрати — це витрати, сума яких змінюється пропорційно зміні обсягу виробництва і реалізації. При калькуляції ціни продукту вони складають нижню допустиму межу ціни продукту.

Постійні витрати — це витрати, сума яких не змінюється при зміні обсягу виробництва та реалізації продукту в досить тривалому проміжку часу.

При поділі витрат на змінні та постійні важливо якомога більшу їх частину пов'язати з обсягом виробництва продукції, суворо дотримуючись причинно-наслідкових зв'язків, тобто прагнути до збільшення питомої ваги змінних витрат. Таким чином, мета аналітичного обліку та аналізу витрат за методом «директ-костинг» — виконувати оперативний розрахунок витрат і постійно порівнювати собівартість своєї продукції з ринковими цінами для виявлення резервів і можливостей зниження витрат.

Собівартість повинна вказувати, що слід зробити, щоб отримати мінімальні витрати коштів. А загальна сума витрат повинна бути розчленована на такі позиції, щоб по них можна було відстежити вплив кожного окремого фактора. Класифікація елементів витрат не повинна бути довільною і повинна будуватися на

стандартах бухгалтерського обліку, одночасно вона повинна витікати з характеру самих виробничих процесів і характеру факторів, що впливають на величину витрат. Також, при побудові системи управління витратами цей процес повинен доповнюватися організацією ефективного управлінського обліку, в якому деталізація виробничих витрат повинна досягати такого рівня, щоб можна було простежити функціональну залежність між зміною факторів виробництва і управління і зміною рівнів не тільки змінних, але й постійних витрат.

При розрахунку собівартості за методом «директ-костинг» критерієм її оцінки є ринкова ціна продукції. Співвідношення між ціною та змінними витратами дає ту суму, яка може покрити постійні витрати та забезпечити собі якусь частку прибутку. Цей показник називається маржинальним доходом, її визначення дає нам можливість розрахувати точку безбитковості, тобто той критичний обсяг продукції, який може покрити умовно-постійні витрати.

У прийнятті рішення про ефективність виробництва певного виду продукції також допоможе розрахунок коефіцієнта фінансової міцності (КФМ), який дає оцінку додаткового, тобто понад рівень безбитковості, обсягу продажів [2]. Він визначається як відношення різниці між обсягом продажів і величиною в точці безбитковості до обсягу продажів:

$$\text{КФМ} = (\text{ОП} - \text{ТБ}) / \text{ОП} \times 100, \quad (1)$$

де КФМ — коефіцієнт фінансової міцності в %;

ОП — обсяг продажу;

ТБ — величина точки безбитковості.

Рівень маржинальної рентабельності співвідносить маржинальний дохід з ціною реалізації одиниці продукції і показує той верхній рівень отримання прибутку, якого можна досягти, якщо звести до мінімуму постійні витрати на одиницю продукції. Це можна зробити кількома шляхами:

— збільшити обсяг виробництва продукції і цим зменшити розмір постійних витрат, що припадає на її одиницю;

— провести заходи, які призведуть до зниження загальної суми постійних витрат (економія умовно-постійних витрат);

— більш детально підійти до формування суми постійних витрат і шляхом тієї їх частини, яку можна пов'язати з обсягом виробництва продукції, перевести ці витрати в розряд змінних;

— удосконалити методи управління постійними витратами, зокрема здійснити перехід на багаторівневий облік і розподіл постійних витрат.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що розрахунок собівартості за методом директ-костинг дозволить аграрним підприємствам оперативно контролювати співвідношення, що складаються на ринку цін і постійних витрат і тим самим приймати рішення про реалізацію продукції за цією ціною чи ні та відпрацьовувати інші варіанти. Також, він дає можливість диференційовано підійти до ролі кожного виду продукції у формуванні прибутку підприємства. І шляхом ранжирування продукції за показниками рівня маржинальної рентабельності, рентабельності продажів, фактору ефективності, операційного важелю і коефіцієнту фінансової міцності розташувати продукцію з позицій стимулювання їх виробництва в даному або наступному виробничому циклі.

Література

1. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент: Учебный курс / Бланк И.А. — К.: Ника-Центр, 1999. — 528 с.
2. *Валітов С.С.* Конкурентне право України: Навч. посіб. / Валітов С.С. — К.: Юрінком Інтер, 2006. — 432 с.
3. *Дмитренко О.М.* Роль стратегічного планування в діяльності сільськогосподарських підприємств / О.М. Дмитренко // Економіка АПК. — 2009. — № 7. — С.43—45
4. *Кулешова Г.М.* Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г.М. Кулешова // Економіка АПК. — 2008. — № 3. — С. 21—24

Стаття надійшла до редакції 09.03.2011 р.

УДК: 369.041:636.5/6(477.83)

Г. В. Марків, аспірант¹,
Львівський національний аграрний університет

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ПТАХІВНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано рівень та ефективність державної підтримки сільськогосподарських підприємств птахівничої галузі і на цій основі сформульовано відповідні висновки.

Ключові слова: птахівництво, державна фінансова підтримка, дотації, виробництво, ефективність

In the article the level and efficiency of state support of poultry agricultural enterprises are analysed and the proper conclusions are formulated.

¹ Науковий керівник: Березівський П.С. — д. е. н., професор