

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Випускна робота бакалавра

**на тему «Джерела формування та напрями використання фінансових
ресурсів аграрного підприємства»**

Виконала: студентка 4-го курсу, групи 401-ЕФ
Спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Легка Я. С.
Керівник: д.е.н., професор Птащенко Л. О.
Рецензент: головний економіст ПП «Ланн-Агро»,
Безручко О. М.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із
праць інших авторів без відповідних посилань
Легка Я. С.

Підтверджую достовірність даних, використаних
у роботі

Легка Я. С.

Полтава, 2021 року

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| ВСТУП | 4 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА | 6 |
| 1.1. Економічна суть та класифікація фінансових ресурсів підприємства . | 6 |
| 1.2. Джерела формування фінансових ресурсів аграрного підприємства. | 18 |
| 1.3. Зарубіжний досвід управління фінансовими ресурсами аграрних підприємств..... | 31 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПП «ЛАННА-АГРО» | 41 |
| 2.1. Загальна характеристика підприємства і галузі його функціонування | 41 |
| 2.2. Оцінка активів підприємства та джерел їх формування..... | 43 |
| 2.3. Аналіз фінансової стійкості та ефективності фінансово-господарської діяльності | 53 |
| РОЗДІЛ 3. ПРІОРИТЕТНІ ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА..... | 75 |
| 3.1. Вибір джерел формування фінансових ресурсів підприємства з використанням інструментарію оцінювання їх вартості | 76 |
| 3.2. Шляхи підвищення ефективності забезпечення аграрного підприємства фінансовими ресурсами..... | 89 |
| ВИСНОВКИ..... | 92 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 96 |
| ДОДАТКИ..... | 102 |

| | | | | | | | | |
|-----------|---------------|-------|--------|------|--|--|------|---------|
| | | | | | ВР 401-ЕФ 17061 | | | |
| | | П.І.Б | Підпис | Дата | Джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів аграрного підприємства | Літ. | Арк. | Аркушів |
| Розроб. | Леєга Я.С | | | | | | 3 | 102 |
| Перевір. | Птащенко Л.О. | | | | | Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування | | |
| Н. Контр. | Кривенко О.А. | | | | | | | |
| Затверд. | Птащенко Л.О. | | | | | | | |

ВСТУП

У сучасних умовах ринкових відносин кожен суб'єкт господарювання для успішного функціонування повинен приділяти пильну увагу різним аспектам своєї діяльності. Зокрема, для бізнесу (незалежно від сфери діяльності) одним з головних завдань є формування джерел фінансування виробничих, соціальних та інвестиційних потреб.

Актуальність досліджуваної теми полягає в тому, що сформовані уявлення про співвідношення використовуваних фінансових ресурсів потребують переосмислення. Відбуваються зміни в економічній та фінансовій сферах. На даний момент для аграрних підприємств найважливішим завданням є розроблення такої усвідомленої фінансової політики, якій до сьогодні не було приділено багато уваги. Тому сутність фінансових ресурсів потребує особливого розгляду.

Метою випускної роботи є дослідження джерел формування та напрямів використання фінансових ресурсів аграрного підприємства.

Завданнями випускної роботи є:

- 1) вивчити теоретико-методичні засади формування фінансових ресурсів аграрних підприємств;
- 2) ознайомитися з зарубіжним досвідом управління фінансовими ресурсами;
- 3) схарактеризувати досліджуване підприємство;
- 4) оцінити активи підприємства;
- 5) проаналізувати фінансову стійкість та ефективність фінансово-господарської діяльності;
- 6) вибрати джерела формування фінансових ресурсів підприємства з використанням інструментарію оцінювання їх вартості;
- 7) визначити шляхи підвищення ефективності формування фінансових ресурсів аграрного підприємства.

Об'єктом дослідження в даній роботі є формування та використання фінансових ресурсів аграрного підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні засади формування та напрямів використання фінансових ресурсів аграрного підприємства.

Під час написання дипломної роботи використано методи узагальнення, фінансового аналізу, статистичні порівняння, аналіз системи показників в їх динаміці. Практична значимість полягає в умінні ефективно використовувати та керувати фінансовими ресурсами підприємства.

Структурно робота складається з трьох розділів. Перший розділ має теоретичний характер. Він розкриває сутність фінансових ресурсів аграрного підприємства та джерел їх формування.

У другому розділі проведено детальний аналіз фінансового стану підприємства ПП «Ланна-Агро», його капіталу і майна, а також ліквідності, фінансового стану та прибутковості. Розраховано низку абсолютних та відносних показників, сформовані відповідні висновки. Для цього була використана фінансова звітність досліджуваного підприємства за 2018-2020 рр. Розрахунки та графіки проводилися за допомогою програми EXCEL для Windows.

Третій розділ складається з формулювання висновків та пропозицій на основі вище проведених досліджень та практичних матеріалів. Розглянуті можливі шляхи покращення та підвищення фінансового стану аграрного підприємства після проведення аналітичних розрахунків та зроблених висновків у другому розділі.

Заключним етапом є загальні висновки. В них описано найважливіші результати дослідження.

Інформаційною базою для дослідження є нормативні документи, навчальна література, зарубіжні публікації та наукові статі, а також дані річної фінансової звітності підприємства «Ланна-Агро» за 2018- 2020 роки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна суть та класифікація фінансових ресурсів підприємства

Фінансові ресурси вважаються основою значних умов у вигляді грошових доходів та доходів для розширення процесу відтворення економічної одиниці. Наявність фінансових ресурсів для компаній, їх обсяг і структура дозволяє обрати перспективні напрямки розвитку для участі у фазах відтворювального процесу, оскільки фінансові ресурси трансформуються у фокус витрат.

Фінансова діяльність всіх підприємств тісно пов'язана з формуванням та використанням фінансових ресурсів. Від них залежить прибутковість, рентабельність, ліквідність та платоспроможність підприємства, задоволення потреб суспільства, а також економічне зростання по всій країні.

Багато провідних економістів таких як В. Опарін [44], М. Коробов, І. Балабанов, О. Бандурка, І. Бланк [13], А. Філімоненко [61-63], В. Белоліпицький, О. Василик [16; 17], В. Опарін досліджували питання теоретико-методологічних засад формування і використання фінансових ресурсів.

Особливістю фінансового ресурсу є те, що він завжди має грошову форму і залежить від безперервності виробничих процесів та збуту. Визначення поняття «фінансові ресурси» вивчалось великою кількістю дослідників, проте єдиної позиції щодо його економічної інтерпретації немає. Тому що вони потрапляють до рівня, що має різні прояви.

У Законі України «Про господарські товариства» зазначено: «Фінансові ресурси підприємства – це частина грошей у формі прибутку та зовнішнього

доходу, які призначені для покриття фінансових зобов'язань та витрат для забезпечення збільшення відтворення» [1].

Автори А. Поддєрьогін, М. Білик характеризують фінансові ресурси підприємства як сукупність фондів у різних формах, що відповідають фінансовим зобов'язанням, несуть постійні витрати та несуть витрати на забезпечення сучасного відтворення [65, с. 215].

Дослідник А. Філімоненко у своїй роботі звертає увагу на те, що фінансові ресурси – це гроші, які вкладаються в підприємство для заробітку [61, с.98]. Цю думку можна пояснити тим, що термін «фонд – ресурс» (як організаційна форма руху грошових коштів у звітності підприємства) змінюється на термін «капітал».

У бізнес-літературі дослідники розглядають ядро фінансових ресурсів як макроекономічну (від уряду) та мікроекономічну (з точки зору бізнесу) стратегію з двома підходами. Ці підходи більш докладно описані в таблицях 1.1 та 1.2.

Таблиця 1.1

Макроекономічний підхід визначення сутності поняття «фінансові ресурси»

| Автор | Визначення |
|------------------|--|
| І.О. Бланк | Сукупність акумульованих власних і позикових коштів та їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів, призначених для забезпечення його господарської діяльності в майбутньому періоді [13]. |
| М.Г. Сичов | Грошові фонди утворені підприємствами, організаціями в порядку розподілу та перерозподілу суспільного продукту [66, с. 268]. |
| А. Г. Загородній | Сукупність грошових коштів, що є в розпорядженні підприємства для здійснення поточних витрат та економічного стимулювання працівників [6]. |
| О. Д. Василик | Під цим поняттям розуміються грошові фонди, які є в розпорядженні підприємства та формуються в процесі розподілу та перерозподілу національного багатства і використовуються для статутних цілей підприємства [16; 17. с.118]. |
| В. М. Федосов | Кошти, що призначені для задоволення суспільних потреб [64, с.29]. |

Таблиця 1.2

Мікроекономічний підхід визначення сутності поняття «фінансові ресурси»

| Автор | Визначення |
|---------------------|---|
| І. Балабанов | Грошові кошти в розпорядженні підприємства [8. с.313] |
| О. С. Філімоненкова | Власний грошовий капітал, що використовується для формування власних активів та проведення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання прибутку [10. с.313] |
| В. М. Родіонова | Грошові доходи і надходження, що знаходяться у розпорядженні суб'єкта господарювання та призначені для виконання фінансових зобов'язань, витрат із розширеного відтворення [52] |
| В. М. Опарін | Сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства [44. с.133] |
| С. В. Хачатурян | Частина коштів підприємства у фондовій і нефондовій формі, яка формується у результаті розподілу виробленого продукту, залучається у діяльність із різних джерел і спрямовується на забезпечення розширеного відтворення виробництва [67, с. 81]. |

Визначення наведені в таблиці 1.2 дають змогу стверджувати, що фінансові ресурси – це капітал, прибуток або грошові доходи. Більша частина авторів не конкретизують розмір фінансових ресурсів. Одні вчені надають основну перевагу фондовій формі, а інші ж навпаки нефондовій. С. В. Хачатурян в своїх роботах поєднує дві форми.

Як матеріальні носії економічних відносин, фінансові ресурси впливають на всі фази відтворювального процесу і, отже, пристосовують частину виробництва до суспільних потреб. Переважна більшість складається з підприємств, що працюють в економіці, а потім розподіляються по інших зв'язках. Тому інтерес держави, як і в сучасних економічних умовах, повинен гарантувати умови для найбільш ефективного використання наявних ресурсів

для стимулювання економічного зростання, що є важливою передумовою економічно здорового та незалежного суспільства [67].

Реалізація багатофункціонального призначення фінансових ресурсів суб'єктів господарювання стає можливою, оскільки вони виступають як засіб:

- а) витягу своєї частки у вартості виробленого продукту;
- б) накопичення вартості (як зберігається, так і не зберігається) та реалізації її купівельної спроможності для задоволення різних потреб;
- в) збільшення вартості (наприклад, при реалізації інвестиційної функції);
- г) взаємозв'язок з іншими системами фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси можуть надходити з різних джерел, але підприємство та особливо її керівництво повинні своєчасно їх ідентифікувати, а також зосередитись на залученні певних структурних підрозділів або частин підприємства.

Збільшення власних фінансових ресурсів підприємства безпосередньо пов'язане з прибутком, який можна отримати від продажу нових товарів і продуктів, що збільшує обсяги продажів і зменшує витрати. Крім того, підприємство повинно продовжувати збільшувати свій чистий прибуток, який можна використовувати для створення різних фондів, розширення основного виробництва, впровадження інноваційних технологій та виплати доходу акціонерам.

Теоретичні дослідження показали, що кожна економічна одиниця залучає фінансові ресурси та вимагає різних форм внутрішнього та зовнішнього фінансування. Детальніше описано на рисунку 1.1.

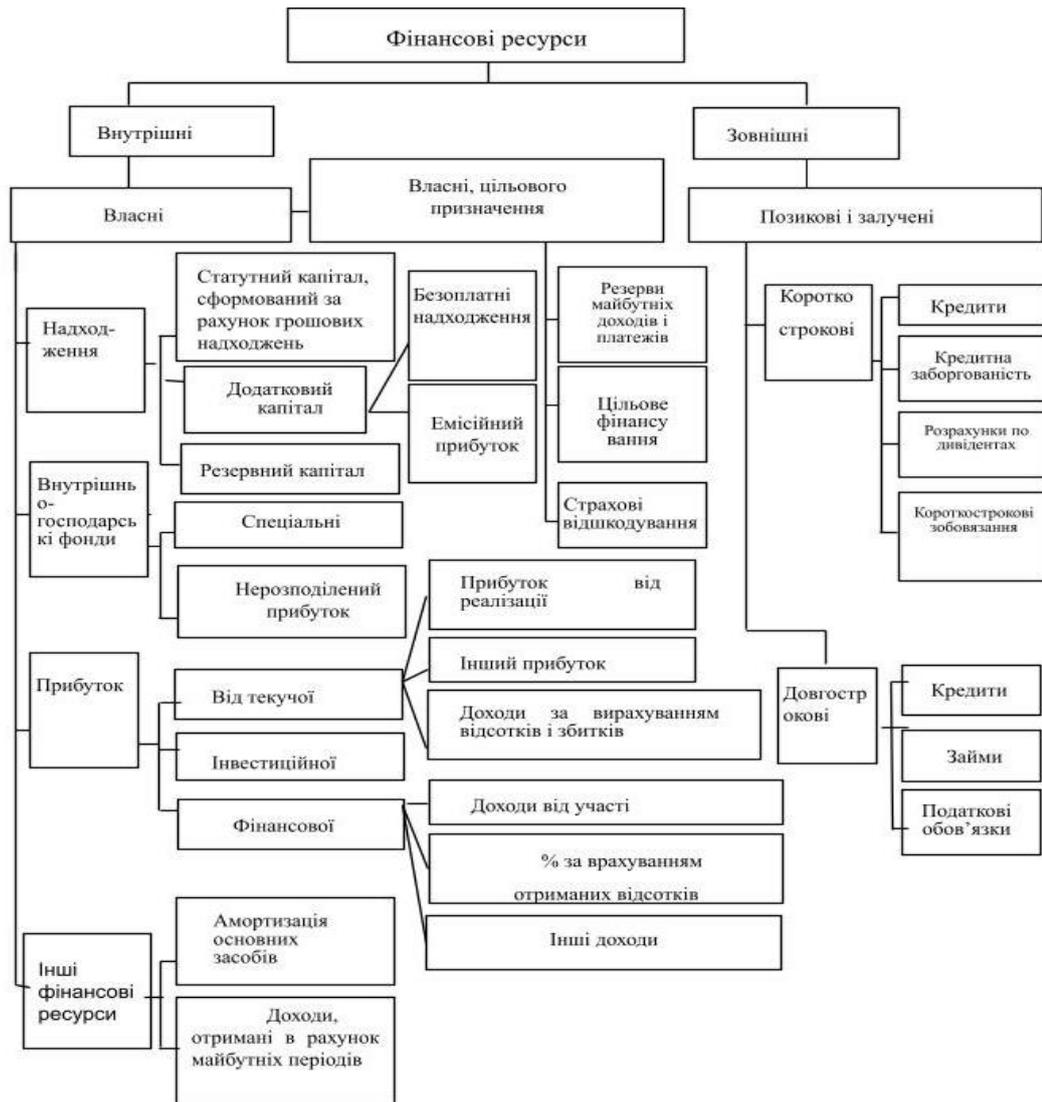


Рис. 1.1. Класифікація фінансових ресурсів підприємства

*складено автором [14]

Ефективна підприємницька діяльність неможлива без грамотного управління фінансовими ресурсами.

Фінансові ресурси підприємства є засобами, які вони мають у своєму розпорядженні і мають на меті:

- розвиток виробничого та збутового процесу (сировина, матеріали, рахунки рахунків тощо);
- обслуговування невиробничих потужностей;
- споживання;

Джерелами фінансових ресурсів є сукупність грошових надходжень і

доходів, які підприємство чи інший комерційний суб'єкт має за певний період (або дату) і яка спрямована на здійснення грошових витрат і відрахувань, необхідних для промислового розвитку. Визначивши основні види витрат та відрахування коштів, ми класифікували їх за сферами використання. Інший принцип класифікації фінансових ресурсів пов'язаний з формуванням засобів заміщення, споживання та накопичення. Нарешті, фінансування може бути розділене на власний капітал, позичене, вилучене (що підлягає відшкодуванню та не підлягає відшкодуванню) з бюджету або централізоване поза бюджетом.

Фінансові ресурси та капітал є основними джерелами функціонування підприємств. На регульованому ринку часто використовується поняття «капітал», що є реальним об'єктом для фінансиста і яким він може постійно маніпулювати, щоб отримати новий дохід для підприємства.

Таким чином, капітал є частиною фінансових ресурсів, які торгове підприємство використовує для формування продажів та отримання доходу від цих продажів. У цьому сенсі капітал функціонує як трансформована форма фінансування. У цій інтерпретації принципова різниця між фінансовими ресурсами та капіталом полягає в тому, що фінансові ресурси в будь-який момент часу більші або дорівнюють капіталу підприємства. У той же час рівність означає, що підприємство не має фінансових зобов'язань і що всі наявні фінансові ресурси поширюються. Однак це не означає, що чим ближче розмір капіталу наближається до розміру фінансових ресурсів, тим ефективнішою буде бізнес-організація.

У реальному житті немає рівності фінансових ресурсів та капіталу для діючого бізнесу. Річна фінансова звітність структурована таким чином, що різниця між фінансовими ресурсами та капіталом не може бути визнана. Справа в тому, що стандартна звітність не представляє фінансові ресурси як такі, а їх трансформовані форми – зобов'язання та капітал.

З визначення фінансових ресурсів випливає, що вони поділяються на внутрішні (власні) та зовнішні (залучені) ресурси відповідно до їх походження. Внутрішні документи у фактичній формі, у свою чергу, представлені у

стандартній звітності як чистий прибуток та амортизація, а також у перетвореній формі – у формі зобов'язань перед працівниками підприємства.

Чистий прибуток є частиною доходу зареєстрованого підприємства після вирахування обов'язкових платежів із загальної суми доходу – податків, зборів, штрафів, пені, частини процентів та інших обов'язкових платежів. Чистий прибуток залишається доступним для організації та розподіляється відповідно до рішень її керівних органів. Зовнішні або залучені фінансові ресурси також поділяються на дві групи: власні та позикові. Цей поділ обумовлений формою капіталу, в яку його вкладають зовнішні суб'єкти у розвиток даної підприємства: як підприємницький капітал або як позиковий капітал. Відповідно, результатом інвестування підприємницького капіталу є формування залучених фінансових ресурсів, результатом вкладення позичкового капіталу є позикові кошти [69;70].

Підприємницький капітал – це капітал, який вкладається у різні види бізнесу з метою отримання прибутку та прав на ведення бізнесу. Позичковий капітал – це грошовий капітал, позичений на умовах погашення та виплати. На відміну від підприємницького капіталу, позичковий капітал не вкладається у бізнес, а передається йому у тимчасове користування з метою отримання процентів. Бюджетні асигнування можуть бути використані як на безповоротній, так і на поворотній основі. Як правило, вони використовуються для фінансування державних замовлень, індивідуальних інвестиційних програм або як короткострокова державна підтримка підприємств, продукція яких має загальнодержавне значення.

Фінансові ресурси використовуються підприємством для виробничої та інвестиційної діяльності. Вони перебувають у постійному русі і залишаються в готівці лише у формі залишків готівки на поточному рахунку в комерційному банку та в касі підприємства. Стурбована фінансовою стабільністю та стабільним місцем у ринковій економіці, організація (підприємство) розподіляє свої фінансові ресурси за видами бізнесу та за часом. Поглиблення цих процесів у сучасній ринковій економіці призводить до ускладнення фінансової роботи, практичного використання фінансових інструментів.

Вартість засобів виробництва, що використовуються в національній економіці або її окремої ланки (підприємства, галузі), є їх виробничими активами або інвестиційним капіталом. Необхідною умовою виробничо-господарської діяльності підприємства є рух грошових коштів – постійний рух вартості інвестиційних ресурсів, внаслідок чого воно постійно набуває виробничої, грошової та ринкової форм. Залежно від виробництва, споживання та участі у створенні вартості продукції, виробничі фонди поділяються на основні фонди та оборотні активи. Взаємозв'язок між ними залежить від техніки та технології виробництва, споживаної сировини, матеріалів та енергії, характеристик продукції.

Фінанси підприємств – це робочі інструменти в грошовому вираженні, що поступово використовуються в процесі виробництва в деяких його циклах, вартість яких частково переноситься на готовий продукт і відшкодовується вартістю реалізованого продукту. Існують також невиробничі основні фонди – заклади охорони здоров'я, культури, розплідники тощо, які належать до компетенції підприємств, але які безпосередньо не беруть участі у виробництві, але обслуговують працівників цих підприємств [57].

Для визначення поняття оборотного капіталу ми сформулюємо зовнішні та внутрішні фактори, від яких залежать розмір та стан оборотних активів підприємства [42; 68].

До зовнішніх факторів належать відносини підприємства з підрядниками: постачальниками сировини та споживачами готової продукції. Кількість запасів сировини, готової продукції на складах та дебіторська заборгованість безпосередньо залежить від ступеня контактів, встановлених з цими контрагентами. Крім того, сума оборотних активів залежить від швидкості розрахунків з постачальниками за придбані цінні папери, оскільки при розрахунку з кредиторською заборгованістю перед контрагентами сплачений ПДВ повертається підприємства, що в свою чергу зменшує суму оборотних активів.

До внутрішніх факторів, що визначають розмір і стан оборотних активів

підприємства, відноситься тривалість виробничого циклу підприємства. Залежно від виду виробленої продукції виробничий цикл може коливатися від одного дня до кількох місяців, що впливає на обсяг незавершеного виробництва [68]. Наприклад, у харчовій промисловості обсяг незавершеного виробництва може бути мінімальним через брак технологій виробництва.

Основними джерелами фінансування виробництва готової продукції є власні кошти. Потреба у залученні позикових коштів може виникнути через відхилення від очікуваних показників. Якщо позикові кошти обрані джерелом фінансування повсякденної діяльності бізнесу, слід зазначити, що вкладник не звільняється від відсотків за темпами зростання доходу та його частки прибутку. Це тому, що чим більше інвестує власний капітал у бізнес, тим нижче контроль власників самого бізнесу. Як позиковий фонд бізнес може використовувати позику або оренду обладнання. Це також призведе до того, що підприємство в майбутньому оплатить вартість позики або оренди з власних джерел [51, с. 432] (таблиця 1.3).

Таблиця 1.3

Переваги і недоліки власного і позикового фінансування

| Вид фінансування | Переваги | Недоліки |
|---------------------|---|---|
| Власне фінансування | брак допоміжних витрат на залучення додаткових ресурсів | може призвести до зміни структури власності |
| | підтримка контрольних функцій з боку засновників і власників підприємства | не завжди і несвоєчасне його використання у фінансовій діяльності |
| Позикові кошти | сплата витрат по кредиту або лізингу з власних джерел | Підвищення рентабельності власних коштів та демонстрація ефективності системи фінансових ресурсів |

Амортизація в цей період не є актуальною, оскільки вона занижена в більшості сучасних підприємств і тому не може бути повністю використана у процесі внутрішнього фінансування [35, с. 236].

Формування та використання фінансових ресурсів підприємства повинні бути такими, щоб підприємство могло здійснювати виробничу діяльність, отримувати необхідний прибуток для виконання власних зобов'язань з бюджетом, кредиторами, партнерами та постачальниками для відновлення бізнесу та розширення. Іншими словами, формування та використання фондів повинні забезпечувати стабільний фінансовий стан підприємства, його ефективність, ліквідність та прибутковість.

Щоб бізнес функціонував та успішно розвивався, потрібно впровадити економічний аналіз підприємницької діяльності в економічну практику і таким чином сформуванню інформаційно-аналітичну базу для основних показників бізнесу. Результатом реалізації цієї політики буде висока ділова активність та репутація, що стане ключовим у відносинах з фінансовими установами.

У сучасній економіці процес інтеграції класичних функцій корпоративного управління здійснюється в єдиній системі, спрямованій на досягнення як операційних, так і поточних цілей з точки зору прибутковості та стратегії, що були загартовані потребою компаній вижити в умовах конкуренції та фінансова нестабільність забезпечує їх фінансову незалежність, економічну стійкість та можливості розвитку. Водночас прийняття рішень на основі систематичного вивчення проблем, що виникають на абсолютно всіх рівнях управління під впливом макро- та мікросередовища, стає пріоритетом, який об'єктивно вимагає вдосконалення корпоративного управління фінансами.

Ефективні фінансові операції в підприємстві неможливі без грамотного управління фінансовими ресурсами. Фінансовий менеджмент підприємства включає низку заходів, серед яких [31, с. 160]:

- діагностування причин кризових ситуацій у фінансах та фінансах підприємства;

- комплексний ретроспективний аналіз, зокрема перспективний аналіз фінансового стану підприємства, з метою виявлення методів фінансового оздоровлення підприємства;
- бізнес-планування та бюджетування підприємства;
- розробка процедур антикризового управління та контроль ефективності їх реалізації.

Управляючи фінансовими ресурсами підприємства, ми переходимо від одного кроку до іншого. Основні з них – нормування, планування, облік, аналіз, регулювання. Етап нормування встановлює стандарти споживання, доходу та часу, відведеного на фінансові ресурси. Якість нормування впливає на кожен крок процесу управління фінансовими ресурсами. Планування призначене для регулювання стану об'єкта при досягненні мети. При звітуванні про кошти реєструється стан та фази руху коштів у процесі запланованих заходів. Під час аналізу слід визначити відхилення та місця їх виникнення. Результатом цього етапу управління фінансовими ресурсами є розробка заходів щодо усунення негативних аспектів системи управління. На етапі регулювання здійснюється відхилення, а відхилення, виявлені в результаті аналізу, усуваються.

При аналізі фінансово-господарської діяльності аграрних підприємств можна виявити, що основними причинами дисбалансу між фінансовими ресурсами, що призводять до фінансової нестабільності, є: наявність основних фондів у підприємств, які не беруть участь або частково працюють. Підприємства видають необґрунтовану комерційну позику, що створює значну заборгованість, частина з якої з часом представляє форму негативного запізнення або безнадійного боргу для бізнесу, накопичення надлишкових запасів і, зрештою, погана прибутковість бізнесу і, в гіршому випадку, збиткова робота.

Баланс між споживанням власних фінансових ресурсів та залученими з-за кордону між позитивними та негативними особливостями.

Грошовий потік потенційно можливий, якщо використовувати такі шляхи:

- Продаж або здача в оренду невикористаних або відпрацьованих основних засобів для підвищення ефективності використання власних ресурсів;
- зменшити надлишок запасів та довгострокових активів, щоб прискорити оборот активів;
- запровадження жорсткішого контролю за своєчасним проведенням розрахунків з покупцями та постачальниками, щоб уникнути зростання дебіторської заборгованості;
- застосування більш ефективної цінової політики для просування власної продукції на ринок з метою збільшення чистого доходу та збільшення прибутковості підприємства;
- прогнозування фінансових результатів діяльності на основі фактичних умов господарської діяльності та наявності власних коштів.

Ці вказівки повинні виконуватися в рамках управління фінансами, яке є однією з найважливіших підсистем загальної системи управління сучасною компанією, що забезпечує навчання та найбільш ефективне використання її фінансових ресурсів.

Таким чином, щоб підприємство успішно функціонувало та розвивалося, воно повинно впровадити економічний аналіз діяльності підприємства у фінансову практику і, таким чином, становити базу інформації та аналізу основних показників підприємства. Результатом реалізації цієї політики буде висока ділова активність, гарна репутація, що відіграватиме ключову роль у відносинах з фінансовими установами [29].

У сучасній економіці триває процес інтеграції класичних функцій управління бізнесом в єдину систему з метою досягнення поточних та операційних цілей, пов'язаних з прибутком та стратегічних цілей, викликаних потребою, виживання компаній в умовах жорсткої конкуренції та фінансової нестабільності, що гарантує їх економічну незалежність, фінансову життєздатність та перспективи розвитку. Водночас прийняття рішень, засноване на систематичному вивченні проблем, що виникають на абсолютно всіх рівнях

управління, під впливом макро- та мікросередовища, стає пріоритетом, що об'єктивно вимагає вдосконалення управління фінансами компаній.

Таким чином, формування фінансового потенціалу підприємства є одним з об'єктів фінансової стратегії, а його зміна обумовлена її ефективністю. Наявність фінансових ресурсів у достатньому обсязі, їх ефективне використання визначають фінансову спроможність організації: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність.

1.2. Джерела формування фінансових ресурсів аграрного підприємства

Джерела формування фінансових ресурсів підприємства можна розділити на власні та позикові кошти:

а) власні – сукупність фінансових ресурсів підприємства, які формуються за рахунок учасників та фінансових результатів власної діяльності;

б) «позика» означає сукупність фінансових ресурсів для підприємства, яка має обмеження за часом і підлягає умовному погашенню. Зазвичай відбувається періодичне накопичення відсотків на користь позикодавця (облігації, банківські позики, різні види небанківських позик, кредиторська заборгованість).

Основним джерелом формування фінансових ресурсів на підприємстві є прибуток. Прибуток є основним джерелом фінансових ресурсів для розширення відтворення та джерелом доходів державного бюджету. Фінансові інтереси держави, бізнес-підрозділів та кожного працівника орієнтовані на прибуток. Зростання прибутку комерційних одиниць свідчить про збільшення фінансових резервів та посилення фінансової системи центрального уряду. Кінцевим результатом виробничо-господарської діяльності господарських організацій є отримання прибутку з балансу, що включає прибуток від виробництва та реалізації основної продукції (фабрик, послуг), від реалізації іншої продукції, а

також штрафи за прибутки та збитки, штрафи тощо). Поряд з прибутком у підприємствах існують й інші джерела формування фінансових ресурсів [28].

На думку професора В. Федоренка є важливою функцією для фінансового управління, управління джерелами формування ресурсів та інвестуванням комерційних фондів. Джерела фінансових ресурсів відображаються в балансі і представляють капітал економічної одиниці. Завдяки цьому капіталу формуються основні засоби та оборотні активи, які відображаються в балансі та характеризують ресурсний потенціал підприємства. Розрізняють власний та позиковий капітал, позикові кошти, бюджетні асигнування та асигнування поза бюджетом. Те саме включає статутний, додатковий та резервний капітал, частину нерозподіленого (капіталізованого) результату, спрямованого на розвиток організації [60].

Фактичними джерелами фінансування капітальних вкладень є амортизація. Запас капіталу в новоствореній економічній одиниці, залежно від організаційно-правової форми, формується за рахунок продажу акцій, внесків засновників та акціонерів. Для стабільного та стійкого розвитку суб'єкти господарювання разом із власним також використовують позиковий капітал. У фінансовому менеджменті позиковим капіталом вважаються позики банків та інших кредитних установ, позики юридичним та фізичним особам та позикові позики. Окреме місце у формуванні оборотних коштів займає короткострокова кредиторська заборгованість.

За умови встановлених термінів, відсутності простроченої заборгованості, цей фінансовий ресурс є безкоштовним джерелом фінансування.

Для прийняття фінансових рішень щодо ступеня зручності та прибутковості використання окремих джерел фінансування з економіки важливо визначити вартість залучених фінансових ресурсів (вартість капіталу). Значення вартості окремих джерел фінансових ресурсів є важливою передумовою оптимізації структури капіталу, прийняття фінансових рішень щодо використання окремих ресурсів. Профіль його діяльності та склад активів мають значний вплив на цей показник [58].

Джерелами фінансування підприємства є власні кошти та їх еквіваленти; кошти, залучені на фінансовому ринку; кошти, отримані в порядку перерозподілу. Детальніше описано на рисунку 1.2.

Коштами, мобілізованими на фінансовому ринку, є: позикові інвестиції, дохід від продажу цінних паперів, державні субсидії.

Кредитні вкладення – це позикові кошти, включаючи банківські позики, фінансові позики різним інвесторам, борги перед кредиторами, є зовнішніми джерелами фінансування діяльності.

Довгострокові позикові кошти (більше одного року), як правило, залучаються для придбання основних фондів, а короткострокові (до одного року) для придбання товарів, ресурсів та заміни оборотних коштів.



Рис. 1.2. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

*складено автором [15]

Продаж власних цінних паперів, який є засобом, що мобілізується на фінансовому ринку, дає можливість залучити інвестиції, необхідні для забезпечення діяльності підприємства або її розвитку. Державні субсидії

надаються підприємством, які вирішують важливі соціальні проблеми, які з об'єктивних причин недостатньо компенсуються доходами. Власний капітал та еквівалент включають дохід та амортизацію.

Капітал підприємства та ті, хто асимілюється ним, є фінансовими ресурсами, які належать підприємству на основі власності. Вони є основою для здійснення господарської діяльності та включають дохід від реалізації продукції, основних фондів та фінансових операцій, а також відрахування на відповідну амортизацію, що дає змогу збільшити стабільні зобов'язання.

З метою поповнення власних джерел фінансування аграрне підприємство може отримувати дохід від продажу деяких своїх основних фондів, якщо вони не використовуються або використовуються неефективно. Дохід від фінансових операцій можна отримати шляхом надання коштів, вкладання вільних коштів у депозити через курсові різниці, купівлі та продажу валют.

Амортизація – це засіб, який вираховується для компенсації зносу основних фондів шляхом включення частини їх собівартості до собівартості продукції, отже, до ціни виробництва. Амортизація проводиться на основі строку корисного використання основних засобів та норм відрахувань. Вони доступні підприємству. Метою амортизації є забезпечення легкого відтворення.

Стабільна заборгованість займає особливе місце серед джерел фінансування підприємства. З точки зору зобов'язань, стабільні зобов'язання є зовнішніми джерелами, а з точки зору можливості впливу адміністрації на порядок їх сплати, вони посиляються на внутрішні джерела, тому вони виділяються як окрема частина фінансування діяльності.

Збільшення стабільних пасивів формується за рахунок пасивів. Включає: аванси покупців та споживачів; заборгованість із виплати заробітної плати працівникам підприємства та органам соціального забезпечення; резерви майбутніх витрат і платежів; тимчасово звільнити кошти зі спеціальних фондів; збільшення зносу; кредиторська заборгованість (борги за вже використані ресурси), орендна плата.

Наприклад, заробітна плата включається в ціну кожного проданого товару, але вона виплачується працівникам лише один-два рази на місяць, і підприємство використовує їх для своїх цілей у період між виплатами. Це також трапляється з податками та іншими обов'язковими платежами, які входять у ціну товару, але не сплачуються до певної дати.

Кошти, отримані за схемою перерозподілу, включають: фонди страхової компенсації та дивіденди та відсотки за цінними паперами інших емітентів. Засоби страхового відшкодування показуються лише за наявності страхування від різних ризиків: операцій, надзвичайних ситуацій, після відшкодування страховими організаціями шкоди, заподіяної підприємством.

Дивіденди та відсотки за цінними паперами виникають, коли підприємство купує акції та інші цінні папери у інших емітентів.

У фінансовому менеджменті слід мати на увазі, що збільшення амортизації внаслідок збільшення вартості основних фондів або вибору методу амортизації призводить до інших рівних умов до зниження прибутковості. Однак, якщо бізнес одночасно залишається прибутковим, загальна сума амортизації та чистий прибуток, доступні йому, збільшується більше, ніж зменшення прибутку [46].

Отже, фінансові ресурси накопичуються за рахунок власних коштів і залучених.

До його джерел фінансових ресурсів належать:

- 1) статутний капітал,
- 2) амортизаційні відрахування;
- 3) прибуток;
- 4) резервний фонд;
- 5) фонд на ремонт;
- 6) страхові резерви та інші джерела.

До джерел позикових фінансових ресурсів належать:

- а) позики фінансових установ;
- б) бюджетні позики;
- в) комерційні позики;

г) активні поточні рахунки, постійно в обігу та інші.

До джерел залучення фінансових ресурсів належать:

- 1) кошти, призначені для інвестицій в оборотні та інвестиційні активи;
- 2) кошти, отримані від випуску цінних паперів;
- 3) паї та інші внески членів робочої групи, юридичних та фізичних осіб;
- 4) страхове відшкодування;
- 5) отримання платежів за франчайзинг, лізинг, селенгу [30].

Також призначено як джерело бюджетних асигнувань та позабюджетних надходжень.

Первинним джерелом фінансових ресурсів аграрного підприємства на момент його створення є статутне майно (акціонерний капітал), створене за рахунок внесків засновників (або доходу від продажу акцій).

Основним джерелом фінансових ресурсів діючого підприємства є дохід (прибуток) від її основної діяльності та інших видів діяльності, некомерційних операцій. Він також створюється за рахунок стабільних боргів, різних керованих доходів, паїв та інших внесків членів трудового колективу. Стабільні зобов'язання включають статутний, резервний та інший капітал, довгострокові позики та борг, які постійно присутні в продажу активу.

Фінансові ресурси можна мобілізувати на фінансовому ринку шляхом продажу акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, випущених підприємством, доходи від фінансових операцій.

Фінансові ресурси можуть бути розподілені шляхом перерозподілу асоціацій та інтересів, до яких вони належать, вищих організацій із збереженою промисловою структурою, страхових організацій. У деяких випадках підприємство може отримувати гранти (у грошовій або натуральній формі) за рахунок національного або місцевих бюджетів, а також спеціальних фондів.

Розрізняють:

– прямі субсидії – державні капітальні вкладення в структури, які особливо важливі для національної та низькоприбуткової економіки, але є вирішальними;

– непрямі субсидії через фіскальну та грошово-кредитну політику, наприклад шляхом надання податкових пільг та пільгових позик.

Загальна кількість фінансових активів, як правило, поділяється на оборотні кошти та інвестиції.

Вибір джерел фінансування діяльності залежить від багатьох факторів: обсягу продажів, характеру ринків збуту, сфери діяльності, специфічних характеристик продукції, характеру державного регулювання та податків, взаємозв'язку з фінансовими ринками та ін.

Щоб аграрні підприємства ефективно функціонували потрібно здійснювати технічне оновлення аграрних підприємств та зміцнювати виробничу спроможність підприємства. Однією з основних причин чому підприємства не можуть ефективно функціонувати полягає в недостатності фінансових ресурсів. Через відсутність коштів підприємства не можуть змінити сільськогосподарську техніку на більш сучасну. А отже за таких умов потрібно знаходити нові джерела інвестування для аграрних підприємств, щоб продовольча безпека держави та її економічна незалежність не була під загрозою. Одним з джерел за допомогою якого аграрні підприємства мають змогу покращити технологічне оснащення може стати лізинг.

Лізинг – це сукупність економічних, правових і майнових відносин, що виникають у зв'язку з укладанням угоди, що стосується передачі майна у тимчасове користування його експлуатації та умов повернення або ж реалізації[45, с.4].

Основні правила які включають в себе лізингові операції:

- платність;
- зміну господарського суб'єкта;
- цілеспрямованість і конкретність;
- майнову відповідальність; економічність;

- рівноправність сторін;
- строковість;
- право викупу майна лізингоодержувачем;
- добровільність відносин;
- інноваційність;
- договірні відносини; повернення майна;
- відособлення права користування майном від власника;
- не розірваність договору при зміні власника майна.

В Україні лізинговими компаніями є: «Украгролізинг», «Аваль-лізинг», «Укрлізинг», «Енерголізинг», «Українська державна лізингова компанія», «Агротехлізинг», «Українська фінансова лізингова компанія», «Перша лізингова компанія» та інші.

Сучасний розвиток фінансового лізингу має великі переваги, але для аграрного сектору наразі не є в пріоритеті. Розвитку цього виду надання фінансових послуг сприяє державна підтримка аграрних підприємств через здешевлення кредитів комерційних банків [45, с. 4]. Аграрні підприємства, що мають слабкий фінансово-економічний стан часто не мають можливості своєчасно розраховуватися за кредит з банками та змушені розірвати лізингові угоди.

У 2013 році була створена Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України. Метою якої є контроль правової, організаційної і антимонопольної діяльності учасників лізингових відносин.

З причин недосконалості законодавчих й нормативних документів, що регулюють лізингові відносини та високого рівня корупції в Україні ринок лізингових послуг має повільний темп розвитку.

За таких умов більшість комерційних банків з обережністю видають кредити представникам агросектору тому, що це ризиковий ринок. Багато банків надають кредит тільки перевіреним клієнтам з позитивною кредитною історією, а от щойно створеним аграрним підприємствам отримати кредит для розвитку свого бізнесу дуже важко або неможливо.

Навіть якщо банк згоден кредитувати сільське господарство, фінансові потреби аграрного підприємства задовольняються частково. Велику перешкоду для взяття кредиту складає відсутність заставного майна. Позичальники інколи не мають змоги надати адекватні застави банкам. Наразі земля в нашій країні не може бути заставним забезпеченням за кредитом тому, що нині діє мараторій на продаж землі. Отже, кредитування агробізнесу ризикове та дороге [32; 33].

Одна з можливих причин не видачі банком кредиту аграрному підприємству – це закредитованість галузі. Багато підприємств уже немає вільного майна від застави, яке необхідне для видачі нового кредиту. Також перепорою стає недовіра між аграріями та банками. Перші негативно ставляться до високих процентів, а інші хочуть бути впевненими, що їх кошти будуть повернені.

Зацікавленість банків є в тих клієнтів, які мають великі аграрні підприємства та беруть великі суми грошей. Тут вже може бути перешкода у відшкодуванні державою частини процентної ставки за позикою. Гарні умови банк запропонує тільки в тому випадку, якщо знатиме всі ризики пов'язані з цим процесом. Наразі в Україні підтримку агробізнесу за найкращих умов кредитування пропонують такі банки як: Райффайзен Банк Аваль, ОТП Банк, Південний, ПроКредит Банк, Кредобанк, Мегабанк, ТАСкомбанк, Агропросперіс Банк, останній банк кредитує тільки малих і середніх агровиробників, які мають від 100 га землі в обробці і вирощують основні експортні культури.

На рисунку 1.3 представлено банківський прогноз, що характеризує зміни рівня ризиків.

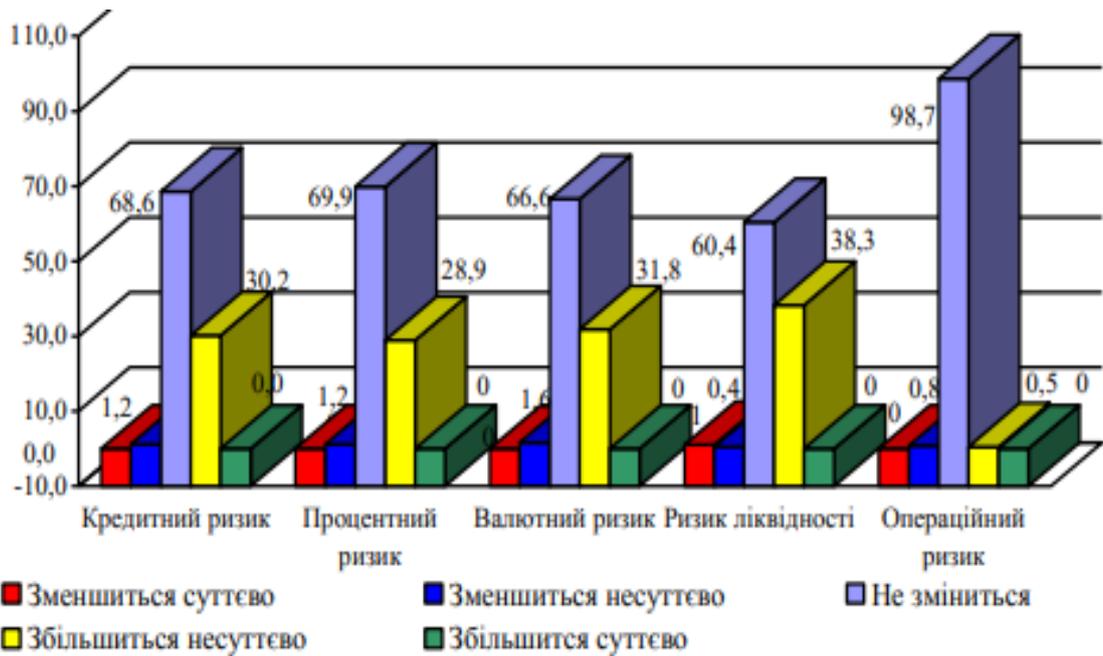


Рис. 1.3. Прогнозування банками зміни рівня ризиків, % відповідей

*складено автором [42]

Згідно прогнозу топ-менеджменту банків спостерігаються такі збільшення ризиків: кредитний ризик (30,2%), процентний (28,9%), валютний (31,8%), ліквідності (38,3%), операційний залишиться без змін (98,7%) [25, с.372].

Отже, щоб отримати оптимальні умови кредитування, позичальнику потрібно довести банкові переваги свого бізнесу та надати інформацію яка допоможе оцінити всі можливі ризики.

Кредитування в будь-якому випадку пов'язане з ризиками, незалежно до якої галузі відноситься підприємство, але для аграрного сектору притаманні специфічні ризики, які не притаманні іншим галузям економіки. Платоспроможність аграрного сектору залежить від таких факторів, як погодні умови, зношеність основних фондів, не диверсифікований бізнес, а також відсутність довгострокових кредитів для сільгоспвиробників. Річ у тім, що потреба сільгоспвиробників у довгострокових кредитах задовольняється нині лише на 2%, а за короткостроковими кредитами – на 50%[23, с. 25]. Згідно з цим підприємства мають використовувати обігові кошти на придбання довгострокових активів.

Банки дуже вибагливі до аграріїв-позичальників саме через те, що сільгоспвиробники зазвичай подають не якісну консолідовану фінансову звітність, яка не відповідає високим стандартам. Вони мають заборгованість перед бюджетом або іншою установою, отримують малий прибуток, а для банку одним із важливих критеріїв для видачі кредиту є дохідність підприємства (наразі клієнти повинні надавати не тільки якісні застави під кредити, але і вести прозору діяльність) [9; 10].

Слід розглянути і ринки збуту аграрних підприємств, серед яких варто виділити біржі. Врахувавши ефективність економічної організації та світовий досвід в Україні розвивається національний біржовий ф'ючерсний ринок в аграрній сфері. Це дає змогу підвищувати ефективність реалізації сільськогосподарської продукції

Професор М. Солодкий у своїх працях стверджує, що ф'ючерсний ринок – це фактор стабілізації ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Нині ціноутворення на аграрному ринку країни, особливо зерновому, значною мірою залежить від кон'юнктури на провідних ф'ючерсних ринках, і це в умовах, коли країна посідає провідне місце у світі з експорту зернових та олійних культур [54, с. 12].

В. Яворська стверджує, що повною мірою вітчизняний біржовий аграрний ринок трансформується у центр ціноутворення й страхування цінових ризиків на основні види аграрної продукції тільки за умов наявності на ньому товарних деривативів [71, с. 16].

Внаслідок того, що ф'ючерсний ринок в аграрній сфері багатогранний і стосовно нього виникає багато запитань це створює необхідність до постійного дослідження даної теми, адже коли аграрні підприємства працюють на ф'ючерсному ринку їм гарантоване забезпечення від можливих коливань цін та економії власних коштів за рахунок підвищення кредитоспроможності.

Біржа складається з основних інструментів таких, як похідні цінні папери (деривативи). Це такі фінансові інструменти, вартість яких – похідна від вартості базових змінних. Сільськогосподарська культура була базовим активом першого

похідного цінного папера. Строкові біржові контракти – це ще одна назва якою можна назвати деривативи, серед найпоширеніші на сучасних ринках є ф'ючерсні контракти та опціони.

Найвигіднішим видом деривативу є ф'ючерсний контракт, що становить собою угоду між продавцем та покупцем про постачання визначеного товару в майбутньому за наперед обумовленою ціною. Ф'ючерсний контракт стандартизований за якісними, кількісними та іншими характеристиками. Він дає змогу учасникам контракту страхувати цінові та кон'юнктурні ризики на ринках реального товару. Єдина змінна величина ф'ючерсного контракту – це його ціна, що змінюється залежно від ринкової кон'юнктури. У світовому масштабі ф'ючерсні контракти набули популярності після запровадження в обіг у 1865 р. на Чиказькій товарній біржі ф'ючерсних контрактів на сільськогосподарську продукцію [18; 19; 20]. Але найбільшого розповсюдження і розвитку ці контракти набули після запровадження в обіг на біржовому ринку США.

До об'єктів торгівлі на ринку відносять права на різноманітні базові активи:

- відсоткові ставки;
- метали;
- сировинні товари;
- фондові індекси;
- альтернативні інвестиції;
- енергоносії;
- курси валют.

Лідером серед найпоширеніших базових активів протягом багатьох років є сільськогосподарська продукція – 70% укладених ф'ючерсних контрактів [2;3]. Обсяг світових ф'ючерсних контрактів на кукурудзу та цукор більше ніж утричі перевищує обсяг їх фізичного виробництва [4-7].

Через те, що в нашій країні аграрні підприємства мають низький рівень товарності вітчизняної аграрної продукції, недосконало розвинута нормативно-

правова база з питань організації біржової діяльності, біржова діяльність не знаходиться на належному рівні. Тому, власники аграрних підприємств реалізують через них малу частину зерна, соняшнику, цукру.

Щоб застерегти себе від можливих коливань цін та керувати ризиками, власники аграрного бізнесу по всьому світу використовують ф'ючерсний ринок. Особливістю цих контрактів є стандартизованість, при цьому фізичне постачання товару не є обов'язковим, термін дії контракту може сягати до 18 – 36 місяців. Також до функцій цих контрактів відноситься страхування (хеджування), що забезпечує ринкову стабільність за якою покупці та продавці отримують безпеку у виконанні своїх операцій.

В сучасній системі регулювання ризику ф'ючерсні ринки займають найголовнішу роль. Один з американських вчених Д. Сандерс стверджує, що ф'ючерсні ринки є продовженням фізичних. Вони сформувалися у процесі еволюції ринку, їхньою метою є покращання функціонування фізичних ринків. Саме тому, щоб зрозуміти ф'ючерсний ринок, треба дуже добре знати ринок базового активу, тобто фізичний ринок. Адже, під час такої взаємодії формується ціна на товар[2, с.50].

Під час проведення міжнародними експертами аналізу товарних ринків в Україні були надані підстави, що для започаткування ринку деривативів найперспективнішим є саме аграрний сектор економіки. Діяльність аграрних підприємств ґрунтується на сучасній інфраструктурі, достатніх обсягах власного капіталу та ринках збуту, що вимагає економічних механізмів обмеження фінансових ризиків.

В Україні ф'ючерсні механізми були впроваджені указом Президента України «Про заходи щодо реформування аграрних відносин» та постановою Кабінету Міністрів України «Про концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції». Саме в другій половині 90-х років минулого століття почалася розробка форвардних контрактів під закупівлю сільськогосподарської продукції на аграрних біржах. А у 2003 році учасниками

ринку було створено «Українську ф'ючерсну біржу», метою якої була торгівля ф'ючерсними контрактами. Саме 6 червня 2012-го в країні Чиказька торгова палата (CBOT) – товарна біржа у складі найпотужнішої у світі Чиказької Групи (CME Group) – вперше в історії українського агробізнесу випустила в обіг ф'ючерсний контракт на продовольчу пшеницю Чорноморського регіону [56, с. 12]. Це дало можливість виробникам страхувати ціни на вироблену продукцію та реалізувати її за ринковими цінами.

Внаслідок використання біржових інструментів, аграрні підприємства не тільки будуть експортувати продукцію за справедливою ціною та захистять свій урожай від коливання цін, але й матимуть додаткові кошти для оновлення техніки, впровадження нових технологій та підвищення урожайності.

Хеджування цінових ризиків дасть впевненість аграріям, що під час коливань цін на світових ринках їх дохід істотно не зміниться, а також доходи аграрної галузі нашої країни. Аграрні підприємства не будуть турбуватися про втрату гарної ціни на свій товар – всі можливі збитки які вони понесуть або теоретичні доходи переводитимуться через ф'ючерсний контракт на спекулянтів, що беруть на себе ризики коливання ціни. Завдяки розвиненій ф'ючерсній торгівлі забезпечується розвиток та процвітання аграрних підприємств, покращується фінансове становище країни, оскільки банки будуть частіше фінансувати аграрні підприємства та реалізацію виробничого та експортного потенціалу агропромислового комплексу України.

1.3. Зарубіжний досвід управління фінансовими ресурсами аграрних підприємств

Держава або інтеграційні асоціації надають фінансову підтримку сільському господарству в різних країнах з наступних основних джерел.

– Фінансування з державного бюджету та інших спеціальних фондів за рахунок пожертв, субсидій та інших видів коштів на модернізацію та розвиток сільськогосподарського виробництва.

- Пільгові позики суб'єктам агропромислового комплексу на виробництво, переробку, зберігання та реалізацію сільськогосподарської продукції.
- Спеціальні податкові режими та застосування пільг щодо обов'язкових платежів до бюджету.
- Страхування врожаю, худоби та птиці зі зниженими преміями, що субсидується з бюджету або інших централізованих фондів.
- Втручання цін на продовольчий ринок шляхом підтримки внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію, встановлення квот, податків та тарифів на їх імпорт.
- Пільговий режим митних зборів при транспортуванні сільськогосподарської продукції за межі країни з метою захисту її внутрішнього ринку.

Найрозвиненіші зарубіжні країни регулярно надають фінансову підтримку агропромислового комплексу, використовуючи численні форми, методи, економічні інструменти, що забезпечують стабілізацію та розвиток сільського господарства, а також харчову промисловість для забезпечення продовольчої безпеки своєї країни та розширення її експортні можливості на світовому ринку. В останнє десятиліття зросла роль багатьох країн у регулюванні діяльності сільськогосподарських виробників та переробних підприємств.

Згідно з останньою доповіддю Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), однією з важливих світових тенденцій останніх років було перехід від прямої підтримки фермерів до більшої підтримки інноваційних систем, що підвищують їх продуктивність та стійкість. За останні 30 років фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників зросла до 17% їх продажів, а середній рівень у країнах, що розвиваються, наблизився до середнього показника за країнами ОЕСР.

Такі країни, як Австралія, Бразилія, Канада, Чилі, Колумбія, Ізраїль, Казахстан, Мексика, Нова Зеландія, ПАР, Україна, США та В'єтнам мають рівень

підтримки, нижчий за середній показник за ОЕСР. Рівень підтримки в Європейському Союзі (в цілому), Україні та Туреччині відповідає середньому показнику ОЕСР. Водночас він трохи вищий у Китаї та значно вищий в Індонезії. Однак найвищий рівень - підтримка держав Ісландії, Японії, Кореї, Норвегії та Швейцарії [36; 37; 38].

У ОЕСР було досягнуто поступового прогресу у відході від неефективних інструментів політики, таких як цінова підтримка та субсидії, які безпосередньо не впливають на виробничі рішення фермерів. Цей різними темпами і повільніше в групі країн з найвищим рівнем підтримки та захисту.

ОЕСР зазначає необхідність переорієнтувати поточну продовольчу та сільськогосподарську політику шляхом суттєвої зміни підходу до аграрної політики для вирішення нових питань у цій галузі: збільшення зростання продуктивності, раціональне використання природних ресурсів та стійкість аграрних підприємств.

Одним з найбільших виробників та експортерів продовольчих товарів на світовому ринку (третім за обсягом експорту) є Канада, яка створила велику багатофункціональну систему фінансової підтримки суб'єктів агропромислового комплексу. Програми, обґрунтовані для безпеки розвитку сільського господарства та окремих галузей агропромислового комплексу, що виробляє продукти харчування, мають надзвичайно важливе значення в регуляторних діях цієї держави. Ці програми визначають широкі орієнтири розвитку агропромислового комплексу, створення інституційної структури, яка фінансує дослідницьку роботу зі створення нових продуктів, екологічні заходи, підвищення кваліфікації фермерів, вдосконалення оподаткування та інші форми підтримки в агропромисловому комплексі. Програми, що розробляються, визначають орієнтації аграрної політики, запланованої на встановлений період, що здійснюється федеральними органами влади та адміністраціями провінцій, які становлять половину всіх державних субсидій. Фінансова підтримка сільськогосподарських виробників здійснюється за рахунок виплат (субсидій) відповідно до розміру оброблюваних та тваринницьких площ. Слабкі та

неефективні суб'єкти агропромислового комплексу можуть також отримувати певний обсяг бюджетних коштів, виділених на зміцнення сільського господарства [39].

Таким чином, в останні роки та сьогодні пріоритетом аграрної політики уряду Канади (поряд з Австралією, Новою Зеландією та іншими) є фінансовий захист ефективності сільського господарства, стабілізація доходів фермерів та втручання в сільське господарство ринок збуту продукції. Завдяки широкій підтримці канадським урядом сільськогосподарських товаровиробників за останні роки були отримані значні результати у розвитку цієї сфери діяльності, у покращенні якості реалізованої продукції. Це вплинуло на падіння рівня цін та значне розширення експорту на світовий продовольчий ринок.

США продовжують залишатися основним сільськогосподарським виробником, уряд якого відіграє важливу роль у регулюванні агропромислового комплексу. Слід зазначити, що протягом останніх 30-40 років аграрна політика цієї держави не переставала змінюватися і вдосконалюватися в напрямку адаптації нових форм і методів розвитку ринкових відносин. Завдяки інвестиційним субсидіям та різним бюджетним субсидіям безпосередні виробники отримали вигоду від стабілізації та розвитку своїх господарств, від створення кооперативів з продажу продукції. Крім того, цільова підтримка певних видів продукції та пом'якшення коливань

Сучасна аграрна політика США виправдовується безліччю федеральних та окремих державних програм, спрямованих насамперед на збільшення експорту сільськогосподарської продукції, захист природного середовища та збільшення наукової допомоги, порад та інформації для громадськості. Таким чином, державна система регулювання агропромислового комплексу, що діє в даний час у США, сприяє його розвитку, надаючи фінансову підтримку науково-дослідним інститутам, що займаються проблемами всіх галузей сільського господарства, для підвищення родючості ґрунтів, ефективність тваринництва, створення нових видів продукції, підвищення кваліфікації її персоналу, розширення асортименту продукції тощо.

Важливу роль в аграрній політиці відіграють різні кооперативи, які продають сільськогосподарську продукцію та забезпечують фермерів засобами виробництва або кредитними ресурсами. Міністерство фінансів США допомагає фермерам придбати нове сільськогосподарське обладнання за рахунок державних кредитів та спеціальних комерційних банків, а також погашення частини багаторічних витрат на оренду житла. Прямі субсидії агропромислому комплексу також пов'язані з програмою страхування врожаю. У разі втрат внаслідок стихійних лих, знищення частини врожаю підприємства, переважно виробники пшениці та бавовни, отримують субсидії з бюджету. Крім того, частина бюджету призначена на допомогу виробникам у регіонах з обмеженими можливостями [43].

Ефективність системи державного регулювання агропромислового комплексу США підтверджується зростанням обсягу сільськогосподарської продукції та її реалізації на міжнародному ринку, який майже подвоївся порівняно з експортом п'яти штатів – Японія, Канада, Австралія, Нова Зеландія – взяті разом [11; 12].

Аграрна політика Європейського Союзу відрізняється певною специфікою від інших інтегрованих асоціацій різних держав. Головною його особливістю є єдність існуючих правил щодо трьох ключових елементів:

- прибутковість та модернізація сільськогосподарського виробництва та частини переробних підприємств;
- регулювання виробництва певних видів сільськогосподарської продукції та її ринку;
- утримання та розвиток сільських територій.

Основною метою, проголошеною Європейським Парламентом, є вирішення таких завдань, щоб забезпечити:

- створити можливості для фермерів виробляти кількість продукції, необхідної для жителів Європейського Союзу та інших регіонів;

- захист фермерів від значних коливань цін, криз ринку та несподіваних втрат внаслідок зміни природних та кліматичних умов;
- допомога сільським товаровиробникам у здійсненні інвестицій для модернізації та інтенсифікації сільського господарства;
- створення нових робочих місць та утримання існуючих, а також підвищення кваліфікації фермерів;
- захист екологічного середовища та гарантування умов, необхідних для розведення тварин;
- розвиток сільських територій [15].

Вирішення цих проблем здійснюється шляхом регулювання діяльності агропромислового комплексу та фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників з усіх країн-членів ЄС в інтенсифікації виробництва, збуті їхньої продукції в межах потреб європейського населення 500 млн. споживачів), а також розвиток експорту продовольства [21].

Парламент ЄС приймає єдину аграрну політику на сім років [50], яка гарантує безперервність фінансової підтримки фермерів. Основними джерелами оплати прямих субсидій є бюджет ЄС, кошти якого використовуються для розвитку агробізнесу та сільських регіонів. Фінансові ресурси, сконцентровані у Європейському фонді наведення та гарантування сільського господарства, використовуються головним чином для виплати субсидій сільськогосподарським виробникам, модернізації їх ферм, підвищення кваліфікації робітників та створення нових робочих місць. Крім того, було створено Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР), кошти якого використовуються для поліпшення екологічного середовища та фінансової допомоги регіонам, що відстають у своєму розвитку [48].

Отже, особливості ринку агробізнесу ЄС мають значний вплив на обмеження перевиробництва певних видів продукції та регулювання рівня цін. Одночасно проводяться активні заходи щодо підтримки розвитку національного ринку продовольчих товарів, необхідних населенню. Введені квоти на

виробництво певних видів продукції та їх перевиробництво компенсуються прямими виплатами фермерам за землю, яка не використовується для цієї сільськогосподарської продукції. У той же час імпорт сільськогосподарської продукції обумовлений та обмежений введенням спеціальних податків та митних зборів, що сприяє розвитку національних виробників.

Основною метою нового етапу формування спільної аграрної політики ЄС є інтенсифікація сільського господарства. На основі модернізації їх технологій та вдосконалення фінансового управління вирішуються проблеми підвищення продуктивності праці працівників, впровадження ефективних досліджень та розробок для створення нових продуктів, поліпшення їх якості та розширення каналів збуту, посилення ролі фермерів та їх об'єднань, кооперативів та підприємства з продовольчої безпеки у своїх країнах та у розвитку сільських районів.

В даний час у 28 країнах ЄС майже 12 мільйонів фермерів та близько 4 мільйонів працівників, які займаються переробкою сільськогосподарської продукції, що становить 6% ВВП ЄС. Вони повинні збільшити виробництво більш ніж удвічі до 2050 року та гарантувати збереження природи для майбутніх поколінь. Сучасні та нові форми фінансової підтримки включають вибір ефективних форм та фінансових інструментів фінансової підтримки у вигляді прямих субсидій на модернізацію економіки в агропромисловому комплексі, пільгові позики для розширення органічного землеробства та підвищення прибутковості фермерів через продаж високоякісної продукції. Водночас планується сприяти розвитку внутрішнього ринку сільськогосподарського виробництва, активно активізуючи його розвиток, сприяючи експорту сільськогосподарської продукції, пільговому оподаткуванню та відповідним тарифам.

Німеччина вважається колицкою кредитних спілок, які були засновані на національному, регіональному та місцевому рівнях для надання фінансової підтримки сільськогосподарським виробникам та втручання на національний продовольчий ринок. Захист внутрішнього ринку досягається вилученням

продукції та обмеженням імпорту шляхом застосування високих тарифів до імпоротної сільськогосподарської продукції.

Структура агропромислового комплексу та організаційні форми його підтримки у Фінляндії характеризуються деякими особливостями. Основні напрямки економічної діяльності в цьому секторі описані Міністерством сільського та лісового господарства Фінляндії. Проблеми сільськогосподарського виробництва та практичні питання узгоджуються з виробничою компанією, яка об'єднує близько 90% фермерів та фінансується за рахунок членських внесків. Центральні сільськогосподарські асоціації обговорюють питання визначення сільськогосподарського виробництва, цін на продукти харчування та доходи фермерів. Усі гранти та інші форми фінансової підтримки сільського господарства виплачуються через фермерські кооперативи, більшість з яких є сімейними. Основна діяльність фермерів – тваринництво (приблизно 65% доходу). Решта доходу, який вони отримують, отримується у формі субсидій та інших видів компенсації, включаючи базову оренду. Державна допомога надається через Аграрний фонд, який складається в основному з податків на майно та відсотків за позику. Внески з цього фонду надаються молодим фермерам на фінансове забезпечення, на розвиток продуктивного тваринництва та тваринництва. Звичайний кредит на придбання обладнання та будівництво будівель.

Після вступу Польщі до ЄС її аграрна політика значною мірою підпорядкована реалізації спільної європейської політики регулювання агропромислового комплексу. Основні особливості Національного механізму фінансової підтримки розвитку сільських районів знайшли своє відображення у створенні Спеціального агентства з питань реструктуризації та модернізації сільського господарства, яке використовує різні форми та інструменти для надання фінансової підтримки сільськогосподарським товаровиробникам за рахунок фінансової підтримки ЄС та державного бюджету ЄС. Агентство підпорядковується та контролюється Міністерством сільського господарства Польщі та Міністерством фінансів Польщі. Отримувачами фінансової підтримки

є фермери, підприємства та місцеві органи влади. Підтримка надається шляхом прямих виплат (субсидій) сільськогосподарським виробникам щодо ріллі та худоби, а також через сільське господарство в гірських районах та інші важкі економічні умови. Фінансова допомога також надається шляхом виплати відсотків за інвестиційні позики, що надаються студентам у сільській місцевості, витрат на утилізацію мертвих тварин та модернізацію сільської інфраструктури.

З моменту вступу Польщі до ЄС система фінансової підтримки охопила 1,4 мільйони фермерів. 700 000 ферм отримали додаткові платежі за сільське господарство в гірських районах або в складних економічних умовах.

Оцінка ефективності єдиної аграрної політики, що проводиться Європейським Союзом та окремими країнами, з об'єктивних причин, серед яких:

- відсутність необхідних даних в офіційній статистиці, щоб можна було порівняти обсяг наданої фінансової підтримки (прямими та непрямими методами) з кінцевими результатами реалізації аграрної політики, досягнутими у конкретні періоди;

- різноманітність різних форм і методів фінансової підтримки та їх вказівки на розвиток численних суб'єктів та об'єктів агропромислового комплексу ускладнює точне визначення факторів економічної ефективності конкретних інструментів фінансової допомоги сільськогосподарським підприємством та окремим особам країн.

Тому розрахунок загального економічного ефекту, що виникає в результаті реалізації аграрної політики в конкретні періоди її використання, стає неможливим.

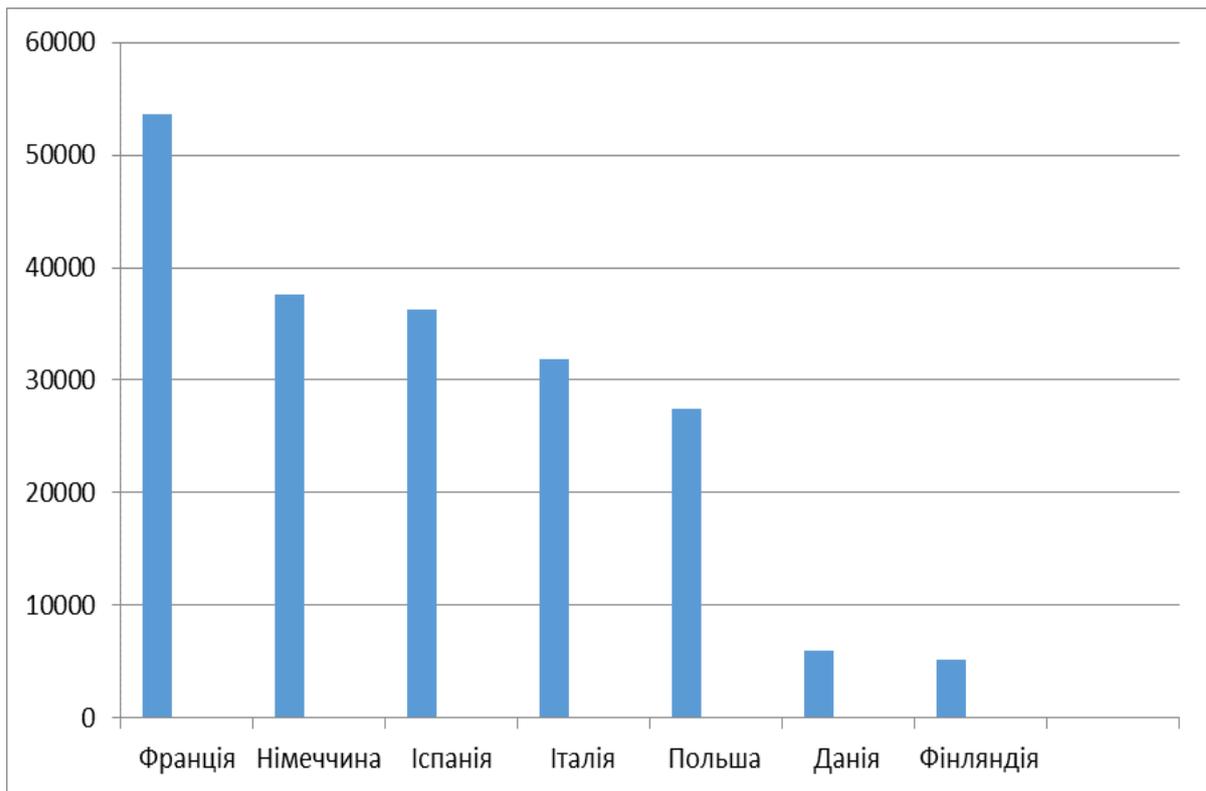


Рис. 1.4. Загальний обсяг фінансування сільськогосподарських регіонів і сільськогосподарського виробництва окремих країн ЄС з бюджету ЄС за 2015-2020 рр., млн євро

*складено автором [48]

У зв'язку з цим на основі літературних джерел і аналізу опублікованих Європейською комісією матеріалів охарактеризована політика ЄС на основі виявлення її позитивних і негативних рис, а також невирішених питань, що дозволило визначити її результативність.

Проведене дослідження показує, що вже в перший період реалізації спільної аграрної політики сільському господарству в країнах-членах ЄС була надана значна фінансова підтримка. Фінансові ресурси, призначені для його розвитку, забезпечили збільшення обсягів сільськогосподарської продукції та доходів виробників. У всіх розвинених країнах регулювання аграрної політики та розвиток агропромислового комплексу здійснюються за допомогою прямих методів (субсидій) та за допомогою непрямих інструментів – податків та зборів, які допомагають зменшити імпорт та захистити внутрішній продовольчий ринок.

Загалом, нинішня аграрна політика за кордоном стає більш раціональною, оскільки вона позитивно впливає на інтенсифікацію сільського господарства, збільшення частки аграрних комплексів, що збільшує ВВП, та забезпечує стабілізацію та інноваційне зростання в кожному з економіки країни.

Таким чином визначено, що фінансові ресурси аграрних підприємств створюють підтримку для стійкого розвитку та формування економічного потенціалу на підприємстві, мають вплив на рентабельність, платоспроможність і ліквідність підприємства, а також від них залежить економічний стан в країні. Уточнено, що фінансові ресурси завжди виступають у грошовій формі. Визначено, що фінансові ресурси – це капітал або грошові доходи, що слугують базою для функціонування фінансів підприємства. Вони можуть поділятися на власні та позикові кошти. Проаналізовано, що для поповнення фінансових ресурсів аграрні підприємства можуть застосовувати лізинг, ф'ючерсні контракти, комерційні кредити. Розглянуто зарубіжний досвід формування фінансових ресурсів аграрних підприємств, який свідчить про ефективне використання та регулювання ЄС аграрної політики шляхом надання субсидій.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ПП «ЛАННА-АГРО»

2.1. Загальна характеристика підприємства і галузі його функціонування

З метою виявлення підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства було взято приватне підприємство «Ланна-Агро». Генеральним директором якого є Тимоха Олександр Федорович.

ПП «Ланна-Агро» утворене ще 1919 року, є одним із найкращих в області. Напрями за якими здійснюється діяльність: зернові, зернобобові, олійні,

кормові, овочеві, скотарство молочне, свинарство, бджільництво. Основна продукція яка виготовляється це: пшениця, ячмінь, кукурудза, соя, соняшник, цукровий буряк.

Основним виробничим напрямом розвитку приватного підприємства «Ланна-Агро» є вирощування зернових, технічних та інших сільськогосподарських культур, розведення великої рогатої худоби молочного напрямку. Загалом, у ПП «Ланна-Агро» утримується більше 3х тисяч голів великої рогатої худоби, з них майже тисяча дійних корів. Молоко, яке реалізує підприємство, найвищої якості зі збереженням корисних властивостей. Підприємство має великий земельний фонд, власні сади площею понад 60 га та цукровий завод.

Площа сільськогосподарських угідь складає 5451 га. Загальна кількість працюючих на підприємстві – 485 осіб.

Ланнівська промислова група – вирощує: ячмінь, кукурудзу, овес, соняшник, гречку, горох, жито, сою, перевага надається гібридам закордонного виробника Monsanto Syngenta, Maisadour Semences, Saatbau, Pioneer. Все насіння відповідає вимогам держстандарту, задовольняє посівні якості. Використання технологій економної обробки ґрунту, ретельно відібраного насіння та належного догляду за рослинами дає змогу збільшувати врожайність. Активно розвивається садівництво шляхом використання інтенсивних технологій при посадці та догляді за садом. Загальна площа садово-ягідних насаджень понад 60 га землі. Вся вирощена продукція зберігається у власних приміщеннях, де одночасно можна розмістити 34 600 тонн зерна [13].

На 40 гектарах посаджений і вже дає плоди молодий сад. За останні роки зібрано 216 т.-яблук, 40 т.- слив, 34 т.- черешень і 36 т.- вишень. Володіючи високим технічним потенціалом та висококваліфікованими працівниками Ланнівська промислова група вирощує овочі – огірки, помідори, баклажани, перець.

Технічний парк підприємства на початку діяльності складався з техніки вітчизняного виробництва (віком понад 10-20 років), яка була взята в оренду у

товариства співвласників (пайовиків). За роки роботи парк сільськогосподарської техніки оновився і значно розширився [53].

ПП «Ланна-Агро» має свою організаційну структуру, яка включає в себе відповідні відділи на чолі яких стоять керівники, які звітуються начальнику.

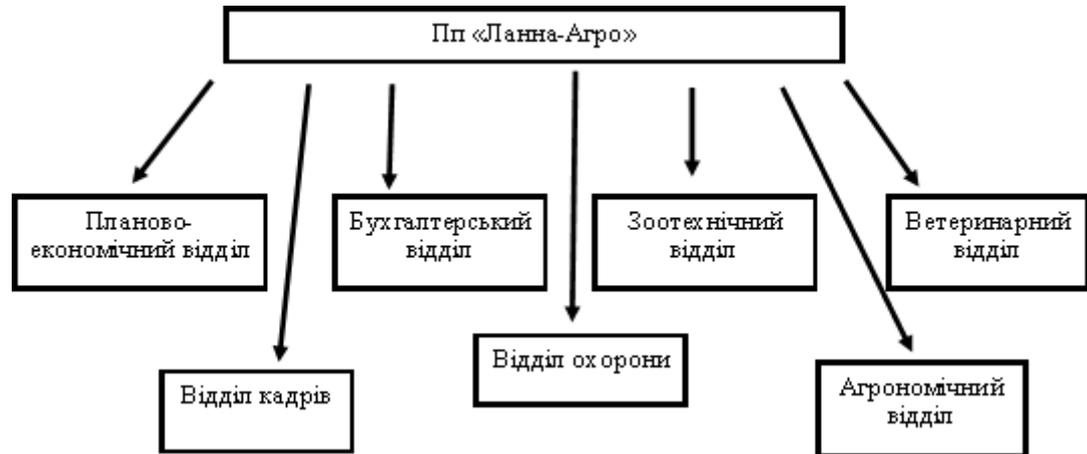


Рис. 2.1 Організаційна структура підприємства

*складено автором [53]

Підприємство дотримується інтенсивної технології ведення виробництва. Землеробство ведеться за мінімальною та класичною схемами. Головна ціль – це розвиток виробництва, нарощування товарообігу із застосуванням сучасних можливостей та технологій. Вся вироблена продукція реалізована на протязі року.

2.2. Оцінка активів підприємства та джерел їх формування

Для функціонування підприємства та отримання прибутку використовуються засоби суб'єкта господарювання – активи підприємства. При здійсненні господарської діяльності підприємство використовує майно в матеріальній та нематеріальній формі. Майно за економічним змістом поділяється на необоротні та оборотні активи.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому.

Необоротні активи підприємства – це сукупність матеріально-фінансових ресурсів, що використовуються в його господарській діяльності у своїй натуральній формі тривалий час (більше року) і мають значну вартість окремого об'єкта, а також довгострокове відчуження майна в підприємницьку діяльність інших суб'єктів господарювання [47; 49].

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом не більше дванадцяти місяців з дати балансу. Значну частку оборотних активів на підприємствах складають запаси.

Наявні активи підприємства ПП «Ланна-Агро» представлено в агрегованому балансі за елементами в наступній таблиці.

Таблиця 2.1

Агрегований баланс ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки

| Актив | 2018 рік | | 2019 рік | | Відхилення (+,-) в | | Темп зростання, % | 2019 рік | | 2020 рік | | Відхилення (+,-) в | | Темп зростання, % |
|---|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------------|-----------------|-------------------|-----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------------|-----------------|-------------------|
| | Сума, тис. грн. | Питома вага, % | Сума, тис. грн. | Питома вага, % | сумі, тис. грн. | питомій вазі, % | | Сума, тис. грн. | Питома вага, % | Сума, тис. грн. | Питома вага, % | сумі, тис. грн. | питомій вазі, % | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 1. Необоротні активи (1095) | 116 921 | 35,959 | 126 564 | 34,611 | 9 643 | -1,348 | 108,247 | 126 564 | 34,611 | 122 195 | 32,263 | -4 369 | -2,349 | 96,548 |
| 1.1. Основні засоби і нематеріальні активи (1000+...+1020) | 109921 | 33,80 | 126564 | 34,61 | 16 643 | 0,80 | 115,141 | 126564 | 34,61 | 122195 | 32,26 | -4 369 | -2,35 | 96,55 |
| 1.2. Довгострокові фінансові інвестиції (1030+1035) | 7000 | 2,15 | 0 | 0,00 | -7 000 | -2,15 | 0,000 | 0 | 0 | 0 | 0,000 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| 1.3. Відстрочені податкові активи (1045) | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,000 | 0 | 0 | 0 | 0,000 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| 1.4 Інші необоротні активи і довгострокова дебіторська заборгованість (1040+1090) | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,000 | 0 | 0 | 0 | 0,000 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| 2. Оборотні активи (1195) | 208 229 | 64,04 | 239 110 | 65,389 | 30 881 | 1,35 | 114,830 | 239 110 | 65,38 | 256 556 | 67,73 | 17 446 | 2,35 | 107,29 |
| 2.1. Запаси (1100+1110) | 129262 | 39,75 | 127837 | 34,96 | -1 425 | -4,79 | 98,898 | 127837 | 34,95 | 171378 | 45,24 | 43 541 | 10,29 | 134,06 |
| 2.2. Дебіторська заборгованість | 14 042 | 4,31 | 53940 | 14,75 | 39 898 | 10,43 | 384,133 | 53940 | 14,75 | 82497 | 21,78 | 28 557 | 7,03 | 152,94 |
| 2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти (1160+1165) | 63 184 | 19,43 | 57 333 | 15,68 | -5 851 | -3,75 | 90,740 | 57 333 | 15,67 | 2 681 | 0,70 | -54 652 | -14,97 | 4,67 |
| 2.4. Витрати майбутніх періодів | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,000 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| 2.5. Інші оборотні активи | 1 741 | 0,53 | 0 | 0,00 | -1 741 | -0,53 | 0,000 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| 3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (1200) | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,000 | 0 | 0 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Всього майна (1300) | 325 150 | 100,00 | 365 674 | 100,00 | 40 524 | 0,00 | 112,463 | 365 674 | 100,00 | 378 751 | 100,00 | 13 077 | 0,00 | 103,57 |

Проаналізувавши динаміку і структуру майна ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки спостерігається позитивна тенденція до його зростання. Так, протягом 2019 року сума майна збільшилася на 40 524 тис. грн, а протягом 2020 року сума майна зросла на 13 077 тис. грн.

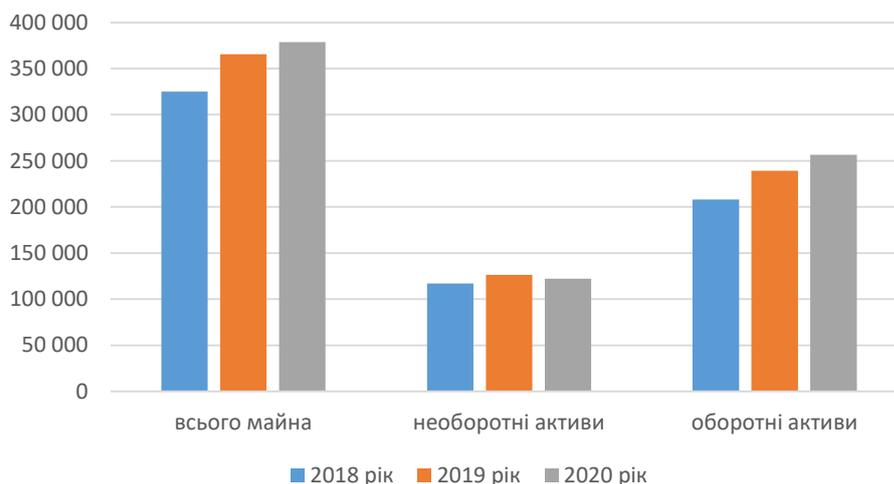


Рис. 2.2. Структурна динаміка майна ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки.

*складено автором [табл. 2.1].

Збільшення суми майна ПП «Ланна-Агро» відбулося за рахунок збільшення суми оборотних активів. Так, оборотні активи у 2019 році зросли на 30 881 тис. грн або на 1,348 % в порівнянні з 2018 роком, а у 2020 році на 17 446 тис. грн. або на 2,349 % в порівнянні з 2019 роком. Сума оборотних активів збільшувалися за рахунок запасів та дебіторської заборгованості.

Збільшення запасів у 2019 році з 127837 тис. грн по 171378 тис. грн. у 2020 році свідчить, що зменшився попит на продукт який виготовило підприємство і товари залежуються на складі. Спостерігається збільшення дебіторської заборгованості у 2020 році у порівнянні з 2019 роком на 28 557 тис. грн, що є негативним у діяльності підприємства. Це свідчить про те, що більшість покупців не є платоспроможними. Або не невчасно повертають грошові кошти за отримані товари.

Згідно рисунку 2.2 можна зробити висновок, що протягом усього досліджуваного періоду оборотні активи підприємства ПП «Ланна-Агро» переважають над необоротними і мають постійну тенденцію до збільшення, що в свою чергу свідчить про розширення виробництва та формування більш мобільної структури підприємства.

Необоротні активи складають вагомую частку майна підприємства. Тому оцінка їх стану та ефективності використання є важливим етапом аналізу і представлена в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Показники оцінки основних фондів підприємства «Ланна-Агро»
за 2018-2020 роки

| Показник | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Темп зростання, 2019/2018 % | Темп зростання, 2020/2019 % |
|--|----------|----------|----------|-----------------------------|-----------------------------|
| 1. Показники оцінки забезпеченості підприємства основними фондами | | | | | |
| 1.1. Фондомісткість (К _{ФМ}) | 0,35 | 0,39 | 0,58 | 111,43 | 148,72 |
| 1.2. Фондоозброність (К _{ФО}) | 169,98 | 201,33 | 241,23 | 118,44 | 119,82 |
| 1.3. Коефіцієнт вартості основних фондів в активах підприємства (К _{ОЗ}) | 0,28 | 0,28 | 0,28 | 1,00 | 1,01 |
| 2. Показники оцінки стану та руху основних фондів | | | | | |
| 2.1. Коефіцієнт зносу основних засобів (К _{ЗОЗ}) | 0,41 | 0,43 | 0,48 | 104,88 | 111,63 |
| 2.2. Коефіцієнт придатності основних засобів (К _{ПОЗ}) | 0,59 | 0,57 | 0,52 | 96,61 | 91,22 |
| 2.3. Коефіцієнт оновлення основних засобів (К _{ООЗ}) | 0,78 | 0,83 | 0,88 | 106,41 | 106,02 |
| 2.4. Коефіцієнт вибуття основних засобів (К _{ВОЗ}) | 0,00 | 0,03 | 0,01 | 1114,72 | 24,63 |
| 2.5. Коефіцієнт приросту основних засобів (К _{ПОЗ}) | 0,28 | 0,19 | 0,14 | 67,86 | 73,68 |
| 3. Показники оцінки ефективності використання основних фондів | | | | | |
| 3.1. Фондовіддача (К _{ФВ}), грн. | 2,89 | 2,57 | 1,71 | 88,93 | 66,54 |
| 3.2. Коефіцієнт рентабельності основних засобів (К _{РОЗ}), % | 101,95 | 71,35 | 14,02 | 69,99 | 19,66 |
| 3.3. Інтегральний показник ефективності використання основних засобів (І _{ОЗ}) | 1,72 | 1,35 | 0,49 | 78,89 | 36,16 |

Проаналізувавши показники оцінки основних фондів підприємства ПП «Ланна-Агро» спостерігається позитивна тенденція в таких показниках.

– Фондоозброєність з 169,98 у 2018 році зростає до 241,23 у 2019 році. Характеризує забезпеченість фондами персонал підприємства.

– Коефіцієнт вартості основних фондів в активах підприємства залишився незмінним протягом 2018-2020 років.

– Коефіцієнт оновлення основних засобів характеризує інтенсивність уведення в дію нових основних засобів. Темп зростання у 2020 році в порівнянні з 2019 роком становить 106,02 %.

– Коефіцієнт вибуття основних засобів має збільшення у 2019 році порівняно з 2018 роком, що є негативним показником але на кінець 2020 року коефіцієнт вибуття зменшився до 0,01, що є позитивним показником для підприємства. Темп зростання 2020 року в порівнянні з 2019 роком становить 24,63%.

Негативна тенденція виявлена в показниках:

– Виходячи з даних, наведених у таблиці 2.2, потреба в основних засобах мала тенденцію до збільшення. У 2018 році фондомісткість складала 0,3, а у 2020 році зростає на 0,58. Темп зростання показника у 2020 році в порівнянні з 2019 роком становить 148,72%.

– Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частку вартості основних засобів, яку було списано на витрати виробництва в попередніх роках. Позитивною тенденцією є зменшення цього показника. З таблиці 2.2. видно, що у 2018 році він складає 0,41, у 2019 році 0,43, а на кінець 2020 року - 0,48. Темп зростання 2020 року порівняно з 2019 роком складає 111,63%

– Коефіцієнт придатності основних засобів знижується, це є негативною тенденцією, що є наслідком використання зношених основних засобів. Характеризує частку не перенесеної на створюваний продукт вартості. Спостерігається спад показників у 2018 році - 0,59, у 2019 році незначне зменшення до 0,57 і у 2020 році показник спав до 0,52.

– Фондовіддача має тенденцію до зменшення. Це означає, що підприємство не ефективно використовує основні виробничі фонди. На кінець 2020 року вона становить 1,71, що на 0,86 менше ніж в попередньому році.

– Коефіцієнт рентабельності основних засобів має значне зменшення. Це негативно впливає на підприємство оскільки менше прибутку припадає на одиницю основних засобів підприємства. Темп зростання 2019 року порівняно з 2018 роком складає 69,99%, а темп зростання 2020 року порівняно з 2019 роком складає 19,66%.

– Інтегральний показник ефективності використання основних засобів має тенденцію до зниження. У 2018 році - 1,72, 2019 році - 1,35, а на кінець 2020 року - 0,49. Отже, підприємству потрібно залучити наявні резерви основних засобів.

Отже, забезпеченість ПП «Ланна-Агро» основними фондами за 2018-2020 роки дещо погіршилась. Підприємство має невисокий рівень придатності основних виробничих фондів.

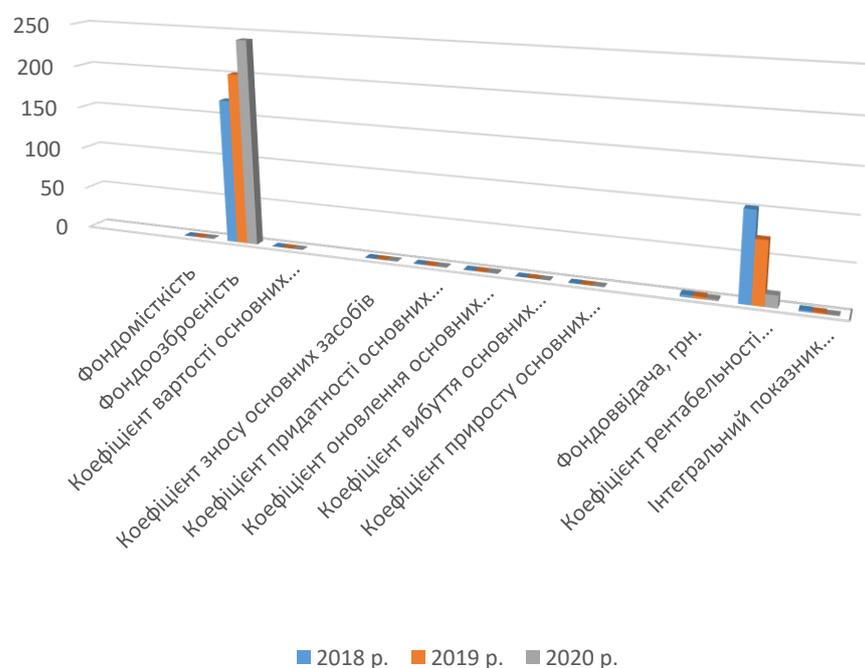


Рис. 2.3. Показники оцінки основних фондів підприємства ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки.

*складено автором [табл. 2.3].

Під час аналізу оборотних активів потрібно встановити настільки оптимальний їх об'єм і структура формування. Розрахунок показників ефективності використання оборотних активів наведені в таблиці 2.3

Таблиця 2.3

Аналіз ефективності використання оборотних активів ПП «Ланна-Агро»
за 2018-2020 роки

| № з/п | Показники | 2018 р. | 2019 р. | 2020 р. | Темп зростання, % | |
|-------|--|---------|---------|---------|-------------------|-----------|
| | | | | | 2019/2018 | 2020/2019 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Коефіцієнт оборотності оборотних активів (поточних активів) (K_{OOA}) | 1,23 | 1,10 | 0,73 | 90,02 | 65,71 |
| 2 | Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань (K_{OPZ}) | 2,40 | 2,94 | 3,47 | 122,50 | 118,03 |
| 3 | Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації (K_{OZ}^B) | 2,05 | 2,27 | 1,34 | 110,49 | 59,24 |
| 4 | Коефіцієнт оборотності виробничих запасів (K_{OVB}) \times T_{OVB} | 2,15 | 2,27 | 1,34 | 105,63 | 59,24 |
| 5 | Коефіцієнт оборотності готової продукції (K_{OGP}) \times T_{OGP} | 2,86 | 3,26 | 1,80 | 114,19 | 55,05 |
| 6 | Коефіцієнт оборотності грошових засобів (K_{OGZ}) \times T_{OGZ} | 6,11 | 4,06 | 5,99 | 66,36 | 147,65 |
| 7 | Коефіцієнт відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість (K_{BIDB}) | 0,08 | 0,22 | 0,32 | 275,00 | 145,45 |
| 8 | Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (K_{ODZ}) | 10,42 | 6,59 | 2,63 | 63,24 | 39,91 |
| 9 | Період погашення (інкасації) дебіторської заборгованості, днів (T_{ODZ}) | 35,03 | 55,39 | 138,78 | 158,12 | 250,57 |
| 10 | Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості (K_{PDZ}) | 1 967 | 70 540 | 82 497 | 3586,17 | 116,95 |
| 11 | Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (K_{OKZ}) | 24,19 | 44,16 | 22,33 | 182,57 | 50,57 |
| 12 | Рентабельність оборотних активів | 28,48 | 19,80 | 3,95 | 69,52 | 19,97 |
| 13 | Інтегральний показник ефективності оборотних активів | 0,59 | 0,47 | 0,17 | 79,11 | 36,22 |

Проаналізувавши розраховані показники ефективності використання оборотних активів підприємства можна зробити наступні висновки.

– Коефіцієнт оборотності оборотних активів з кожним роком зменшується, що є негативною тенденцією. У 2019 році на одиницю оборотних засобів припало 1,10 грн. виручки від реалізації продукції. У 2020 році цей показник зменшився на 0,37 грн.

– Коефіцієнт оборотності поточних зобов'язань (K_{OPZ}) протягом досліджуваного періоду має тенденцію до зростання, що є позитивним для ефективного використання оборотних коштів.

– Коефіцієнт оборотності товарно-матеріальних запасів по виручці від реалізації (K_{OZ}^B) показав, що на 1 грн. засобів інвестованих у запаси у 2018 році припадало 2,05 грн виручки від реалізації.

– Коефіцієнт оборотності виробничих запасів (K_{OVB}) \times T_{OVB} протягом досліджуваного періоду має постійну тенденцію до зменшення, що є негативним для підприємства.

– Коефіцієнт оборотності готової продукції мав найвищий показник у 2019 році - 3,26. Висока оборотність готової продукції вказує на ефективність збутової політики. Зменшення цього показника у 2020 році на 45% може бути ознакою того, що зменшився попит на продукції підприємства.

– Коефіцієнт оборотності грошових засобів у 2019 році має найнижче значення 4,06. У 2020 році спостерігається його зростання на 47%. Для ефективного використання оборотних засобів позитивною тенденцією є збільшення цього показника, що відбулась на кінець 2020-го року.

– Коефіцієнт відволікання оборотного капіталу в дебіторську заборгованість показує питому вагу дебіторської заборгованості в загальній вартості оборотних активів. Спостерігається негативна тенденція до збільшення даного показника на підприємстві ПП «Ланна-Агро».

– Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості вказує на інтенсивність обертання заборгованості дебіторів перед підприємством. Високе

значення показника у 2018 році свідчить про ефективну політику управління відносинами з постачальниками. Протягом 2019-2020 року показник має негативну тенденцію до зменшення.

– Період погашення (інкасації) дебіторської заборгованості в даному показнику нормативним є скорочення тенденції. Протягом досліджуваного періоду постійно зростає, що є негативною тенденцією для підприємства, так як дебітори оплачуватимуть свої зобов'язання ПП «Ланна-Агро» за більший термін. У 2018 році цей показник становив -35,03, 2019 -55,39 і у 2020 році збільшився до 138,78.

– Коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості з кожним роком зростає. Це створює фінансові проблеми та вказує на наявність «хворих» статей тому, що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати і т. ін. Прострочена дебіторська заборгованість свідчить про зростання ризику непогашення боргів і зменшення прибутку. Тому кожне підприємство зацікавлене у скороченні термінів погашення належних йому платежів.

– Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта у 2019 році на 19,97 означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства. Зниження – ріст покупок у кредит, у 2020 році цей показник зменшився на 49%.

– Рентабельність оборотних активів. На підприємстві ПП «Ланна-Агро» спостерігається зменшення показника, що не є позитивним для підприємства.

– Інтегральний показник ефективності оборотних активів має негативну тенденцію. З кожним роком показник зменшується. У 2018 році 0,59, 2019 рік - 0,47 і у 2020 році становить 0,17. На це вплинуло збільшення коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості та зменшення оборотності дебіторської заборгованості.

2.3. Аналіз фінансової стійкості та ефективності фінансово-господарської діяльності

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства. Вона пов'язана з рівнем залежності від кредиторів та інвесторів і характеризується співвідношенням власних і залучених коштів.

Основними показниками фінансової стійкості підприємства є:

- 1) наявність власних коштів підприємства в обороті;
- 2) коефіцієнт фінансової стійкості;
- 3) коефіцієнт автономії;
- 4) коефіцієнт фінансової залежності;
- 5) коефіцієнт фінансового ризику;
- 6) коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- 7) коефіцієнт покриття запасів;
- 8) коефіцієнт загальної заборгованості;
- 9) коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу тощо.

Таблиця 2.4

Показники фінансової стійкості ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки

| Показники | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Темп зростання,% | |
|--|----------|----------|----------|------------------|-----------|
| | | | | 2019/2018 | 2020/2019 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| наявність власних коштів підприємства в обороті | 204212 | 230193 | 249279 | 112,72 | 108,29 |
| коефіцієнт фінансової стійкості | 0,99 | 0,98 | 0,98 | 98,78 | 100,53 |
| коефіцієнт автономії | 0,99 | 0,98 | 0,98 | 98,78 | 100,53 |
| коефіцієнт фінансової залежності | 1,01 | 1,02 | 1,02 | 101,23 | 99,47 |
| коефіцієнт фінансового ризику | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 202,54 | 78,38 |
| коефіцієнт маневреності власного капіталу | 0,64 | 0,65 | 0,67 | 101,46 | 104,01 |
| коефіцієнт покриття запасів | 1,58 | 1,80 | 1,45 | 113,97 | 80,78 |
| коефіцієнт загальної заборгованості | 0,01 | 0,02 | 0,02 | 200,00 | 100,00 |
| коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу | 80,93 | 41,00 | 52,04 | 50,67 | 126,91 |

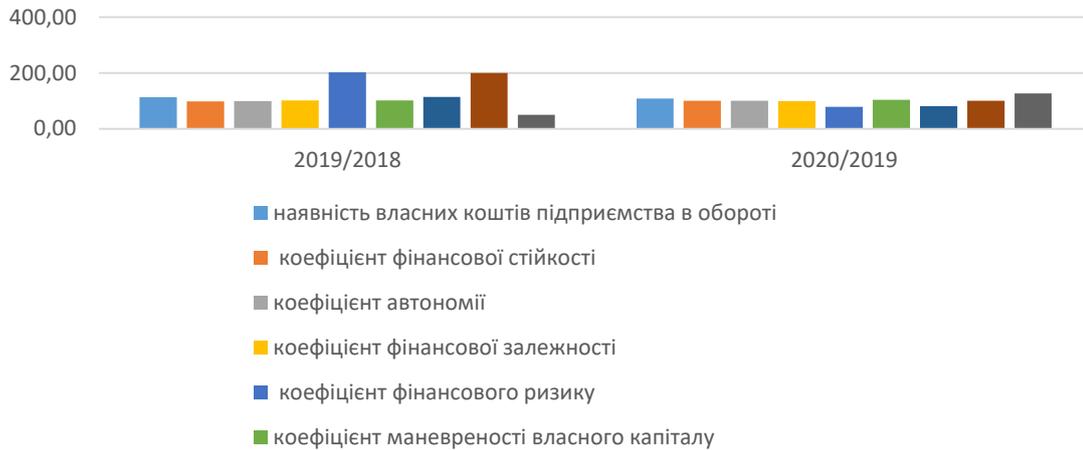


Рис.2.5 Темп зростання показників фінансової стійкості.

*складено автором [таб. 2.4].

Отже, в загальному аналізуючи показники фінансової стійкості підприємства «Ланна-Агро» можна сказати, що вони знаходяться на високому рівні, що свідчить про фінансову стійкість підприємства та незалежність його від зовнішніх кредиторів та інвесторів.

Для характеристики наявності джерел фінансування запасів виділяють три основних показники.

1. Наявність власних коштів (В) – обчислюють різницю між власним капіталом та необоротними активами підприємства .

$$B = BK - HA = \Phi. 1 \text{ р.}1495 - \text{р.} 1095, \quad (2.1)$$

$$2018 \text{ рік } B = 321\,133 - 116\,921 = 204\,212$$

$$2019 \text{ рік } B = 356\,757 - 126\,564 = 230\,193$$

$$2020 \text{ рік } B = 371\,474 - 122\,195 = 249\,279$$

2. Наявність власних та довгострокових позикових коштів (робочий капітал) (ВД) – визначають збільшення попереднього показника на суму довгострокових зобов'язань.

$$(\text{ДЗ}) \text{ ВД} = B + \text{ДЗ} = \Phi. 1 \text{ р.}1495 + \text{р.} 1595 - \text{р.} 1095, \quad (2.2)$$

$$2018 \text{ рік (ДЗ) ВД} = 321\,133 + 54 - 116\,921 = 204\,266$$

$$2019 \text{ рік (ДЗ) ВД} = 356\,757 + 37 - 126\,564 = 230\,230$$

$$2020 \text{ рік (ДЗ) ВД} = 371\,474 + 56 - 122\,195 = 249\,335$$

3. Наявність загальних коштів (ЗК) – фінансування запасів устанавлюють збільшенням попереднього показника на суму короткострокових кредитів банків.

$$(\text{КК}) \text{ ЗК} = \text{ВД} + \text{КК} = \text{Ф. 1 р.} 1495 + \text{р. 1595} + \text{р. 1600} - \text{р. 1095}, \quad (2.3)$$

$$2018 \text{ рік (КК) ЗК} = \text{ВД} + \text{КК} = 321\,133 + 54 + 0 - 116\,921 = 204\,266$$

$$2019 \text{ рік (КК) ЗК} = \text{ВД} + \text{КК} = 356\,757 + 37 + 0 - 126\,564 = 230\,230$$

$$2020 \text{ рік (КК) ЗК} = \text{ВД} + \text{КК} = 371\,474 + 56 + 0 - 122\,195 = 249\,335$$

Трьом показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування.

1. Надлишок (+) або дефіцит (-) власних коштів

$$(\text{Ф}) \text{ Ф в} = \text{В} - \text{Зп}, \quad (2.4)$$

де Зп – запаси.

$$2018 \text{ рік (Ф) Ф в} = \text{В} - \text{Зп} = 204\,212 - 111\,643 = 92\,569$$

$$2019 \text{ рік (Ф) Ф в} = \text{В} - \text{Зп} = 230\,193 - 112\,837 = 117\,356$$

$$2020 \text{ рік (Ф) Ф в} = \text{В} - \text{Зп} = 249\,279 - 155\,079 = 94\,200$$

2. Надлишок (+) чи дефіцит (-) власних та довгострокових позикових коштів

$$(\text{Фвд}) \text{ Ф вд} = \text{ВД} - \text{Зп}. \quad (2.5)$$

$$2018 \text{ рік (Фвд) Ф вд} = \text{ВД} - \text{Зп} = 204\,266 - 111\,643 = 92\,623$$

$$2019 \text{ рік (Фвд) Ф вд} = \text{ВД} - \text{Зп} = 230\,230 - 112\,837 = 117\,393$$

$$2020 \text{ рік (Фвд) Ф вд} = \text{ВД} - \text{Зп} = 249\,335 - 155\,079 = 94\,256$$

3. Надлишок (+) чи дефіцит (-) загальних коштів

$$(\text{Фзк}) \text{ Ф зк} = \text{ЗК} - \text{Зп}. \quad (2.6)$$

2018 рік (Фзк) $\Phi_{зк=ЗК-ЗП} = 204\,266 - 111\,643 = 92\,623$

2019 рік (Фзк) $\Phi_{зк=ЗК-ЗП} = 230\,230 - 112\,837 = 117\,393$

2020 рік (Фзк) $\Phi_{зк=ЗК-ЗП} = 249\,335 - 155\,079 = 94\,256$

Для визначення типу фінансової стійкості використовують трикомпонентний показник .

$$S(\Phi) = \{S1(\pm\Phi В), S2(\pm\Phi ВД), S3(\pm\Phi ЗК)\}, \quad (2.7)$$

$$2018 S(\Phi) = \{S1(1), S2(1), S3(1)\},$$

$$2019 S(\Phi) = \{S1(1), S2(1), S3(1)\},$$

$$2020 S(\Phi) = \{S1(1), S2(1), S3(1)\},$$

За результатами розрахунків визначають тип фінансової стійкості підприємства за допомогою зведеної таблиці показників за типами фінансової стійкості.

Таблиця 2.5

Зведена таблиця показників за типами фінансової стійкості

| Показник | Тип фінансової стійкості | | | |
|-----------------------|--------------------------|---------------------|--------------------|-------------------|
| | Абсолютна стійкість | Нормальна стійкість | Нестійке становище | Кризове становище |
| $\Phi^В = В - ЗП$ | $\Phi^В > 0$ | $\Phi^В < 0$ | $\Phi^В < 0$ | $\Phi^В < 0$ |
| $\Phi^{ВД} = ВД - ЗП$ | $\Phi^{ВД} > 0$ | $\Phi^{ВД} > 0$ | $\Phi^{ВД} < 0$ | $\Phi^{ВД} < 0$ |
| $\Phi^{ЗК} = ЗК - ЗП$ | $\Phi^{ЗК} > 0$ | $\Phi^{ЗК} > 0$ | $\Phi^{ЗК} > 0$ | $\Phi^{ЗК} < 0$ |

У таблиці 2.6 проаналізовано показник, що характеризує вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів.

Таблиця 2.6

Тип фінансового стану ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки

| Показник | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік |
|--|----------|----------|----------|
| Загальна величина запасів (Зп) | 111 643 | 112 837 | 155 079 |
| Наявність власних коштів (В) | 204 212 | 230 193 | 249 279 |
| Наявність власних та довгострокових позикових коштів (робочий капітал) (ВД) | 204 266 | 230 230 | 249 335 |
| Наявність загальних коштів (ЗК) | 204266 | 230230 | 249335 |
| $\Phi_B = B - Зп$ | 92569 | 117 356 | 94 200 |
| $\Phi_{ВД} = ВД - Зп$ | 92 623 | 117 393 | 94 256 |
| $\Phi_{ЗК} = ЗК - Зп$ | 92 623 | 117 393 | 94 256 |
| Трикомпонентний показник фінансової стійкості $S(\Phi) = \{S1(\pm\Phi_B), S2(\pm\Phi_{ВД}), S3(\pm\Phi_{ЗК})\}$ | (1,1,1) | (1,1,1) | (1,1,1) |

Отже, провівши розрахунок фінансової стійкості ПП «Ланна-Агро» можна сказати, що протягом досліджуваного періоду трикомпонентний показник фінансової стійкості свідчить про абсолютну стійкість нашого підприємства, що зустрічається досить рідко. Причинами цього є переважання джерел фінансування запасів протягом 2018-2020 року над їх загальною величиною. Також спостерігається надлишок власних коштів протягом досліджуваного періоду, але існує тенденція зменшення надлишку. В першу чергу це зумовлено зростанням запасів протягом 2018-2020 року.

Фінансовий стан підприємства можна оцінити за допомогою оцінки його ліквідності та платоспроможності, тобто здатності підприємства своєчасно розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями.

Аналіз ліквідності підприємства передбачає складання балансу ліквідності та розрахунок основних показників ліквідності.

У таблиці 2.7 наведено баланс ліквідності підприємства ПП «Ланна-Агро».

Таблиця 2.7

Баланс ліквідності ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки

| Актив | 2018 | 2019 | 2020 | Пасив | 2018 | 2019 | 2020 | Надлишок +,- | | |
|--|--------|--------|--------|---|--------|--------|--------|--------------|---------|---------|
| | | | | | | | | 1-й рік | 2-й рік | 3-й рік |
| Група А1 Грошові кошти | 63184 | 57333 | 2681 | Група П1 Поточні зобов'язання Кредиторська заборгованість за товари, роботи | 3963 | 8880 | 7221 | 59 221 | 48453 | -4540 |
| Група А2 Дебіторська заборгованість Готова продукція | 14042 | 53940 | 82497 | Група П2 Короткострокові кредити банку | 0 | 0 | 0 | 14042 | 53940 | 82497 |
| Група А3 Виробничі запаси | 131003 | 127837 | 171378 | Група П3 Довгострокові зобов'язання | 54 | 37 | 56 | 130949 | 127800 | 171322 |
| Група А4 Необоротні активи | 116921 | 126564 | 122195 | Група П4 Власний капітал | 321133 | 356757 | 371474 | -204212 | -230193 | -249279 |
| Баланс гр.1+2+3+4 | 325150 | 365674 | 378751 | Баланс гр.1+2+3+4 | 325150 | 365674 | 378751 | - | - | - |

Характеризуючи ліквідність балансу ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки слід відзначити, що в 2018 і 2019 році виконується перша умова ліквідності балансу. Отже, сума грошових коштів у національній та іноземній валютах, а також поточних фінансових інвестицій була достатньою для покриття поточних зобов'язань підприємства та мала резерви у сумі: 2018 рік – 59 221 тис. грн., 2019 рік – 48453 тис. грн. Але з кожним роком грошові кошти зменшуються і у 2020 році їх сума становить лише 2 681 тис. грн. Це зменшення вплинуло на виконання першої умови тому $A1 < П1$. Тобто виконання цієї умови означає що баланс підприємства не є абсолютно ліквідним. Як бачимо наявних грошових

коштів не вистачає для покриття кредиторської заборгованості. Платіжна нестача становить -4540 тис. грн.

Виконанню другої умови ліквідності у аналізованому періоді ($A2 > П2$) сприяла відсутність короткострокових кредитів банків та поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями. Як наслідок, на кінець 2018 року підприємство мало надлишок середньоліквідних активів у розмірі 14 042 тис. грн., на кінець 2019 року – надлишок у сумі 53 940 тис. грн., у 2020 році перевищення середньоліквідних активів над короткостроковими пасивами становило 82 497 тис. грн.

Виконання третьої умови ($A3 > П3$) зумовлене мінімальними сумами довгострокових зобов'язань підприємства і, водночас, значною кількістю запасів.

Виконання перших трьох умов ліквідності балансу протягом 2018-2019 року свідчить про наявність у підприємства власних оборотних коштів та дотримання умов його фінансової стійкості.

При виконанні перших трьох умов ліквідності балансу, обов'язково виконується і остання умова ліквідності.

Остання умова нерівності виконується, тобто $П4 > A4$ і це свідчить, що на підприємстві є власні оборотні кошти. Зміна у динаміці цих показників показала, що найбільший лишок підприємство мало у 2019 році у розмірі 126 564 тис. грн. і в наступному році спостерігається зменшення оборотних коштів на 4 369 (3%). Якщо ця тенденція до зменшення буде зберігатися, тоді підприємство у майбутньому стикнеться з проблемою нестачі власних оборотних коштів.

Отже, з вище наведеного можна зробити висновок, що внаслідок виконання необхідних умов баланс підприємства ПП «Ланна-Агро» у 2018-2019 роках є абсолютно ліквідним і у 2020 році не ліквідний. Формування на кінець року надлишкових засобів може прискорити розрахунок нашого підприємства з банками, позичальниками та іншими контрагентами.

Ліквідність показує, яку частку короткострокових зобов'язань підприємство може покрити. Результати розрахунків основних показників ліквідності ПП «Ланна-Агро» занесено до таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Основні показники ліквідності ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки

| Назва | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Темп зростання,% | |
|---|----------|----------|----------|------------------|-----------|
| | | | | 2019/2018 | 2020/2019 |
| Власний оборотний капітал | 204 266 | 230 230 | 249 335 | 112,71 | 108,30 |
| Загальний коефіцієнт ліквідності (покриття) | 52,54 | 26,93 | 35,53 | 51,25 | 131,95 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 19,49 | 12,53 | 11,80 | 64,30 | 94,14 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 15,94 | 6,46 | 0,37 | 40,50 | 5,75 |
| Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей | 33,06 | 14,40 | 23,73 | 43,55 | 164,86 |
| Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості | 3,54 | 6,07 | 11,42 | 171,43 | 188,08 |

Розрахувавши показники ліквідності можна зробити такі висновки.

– Власний оборотний капітал, сформований за рахунок довгострокових джерел фінансування, (власні оборотні кошти) представляє собою частину оборотних активів, профінансовану на довгострокових засадах. Він відображає достатньо стійку частину оборотних коштів. На досліджуваному підприємстві власний оборотний капітал з кожним роком збільшується. У 2018 році сума становить 204 266 тис. грн., а у 2020 році зросла до 249 335 тис. грн. Чим більшою є величина власного оборотного капіталу, тим стабільнішою буде діяльність підприємства.

– Загальний коефіцієнт ліквідності характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з найбільше легко реалізованої частини активів – оборотних коштів. Цей коефіцієнт дає найбільш загальну оцінку ліквідності активів. Нормальним значенням даного коефіцієнта вважається не менше 1. Однак на його рівень впливає галузева належність підприємства, структура запасів, стан дебіторської заборгованості, тривалість виробничого циклу. На підприємстві «Ланна-Агро» протягом 2018-2020 років спостерігається тенденція до зниження показника, але коефіцієнт все рівно значно перевищує 1. Можна зробити висновок про те, що підприємство володіє значним обсягом вільних ресурсів, які сформувалися завдяки власним джерелам.

– Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує кількість одиниць ліквідних оборотних активів, які припадають на одиницю короткострокових зобов'язань. Норматив показника знаходиться в межах 0,5-1 і вище. Даний коефіцієнт за період аналізу поступово зменшується. Так, у 2018 році він становить 19,49, а на кінець 2020 року - 11,80. Таке значення вказує на те, що в компанії досить ліквідних оборотних коштів для своєчасного розрахунку за зобов'язаннями.

– Коефіцієнт абсолютної ліквідності демонструє частку поточних зобов'язань компанії, яка може бути погашена негайно. Значення коефіцієнта протягом трьох років вище 0,2, а отже свідчить про можливість підприємства погашати поточні зобов'язання.

– Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей показує якою мірою поточні зобов'язання покриваються запасами. Найкраще поточні зобов'язання покриваються запасами у 2018 році і ця частка становить 33,06 грн/грн.

– Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості показує, якою мірою очікувані надходження від дебіторів будуть використані для погашення короткострокових зобов'язань.

– Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості вказує, якою мірою очікуванні надходження від дебіторів будуть використані для погашення короткострокових зобов'язань. Спостерігається тенденція цього коефіцієнта до збільшення. Найкраще короткострокові зобов'язання погашаються у 2020 році за рахунок очікуваних надходжень від дебіторів і становить 11,42 грн/грн, у 2018 році - 3,54 грн/грн, та у 2019 році – 6,07 грн/грн.

Для оцінки поточної платоспроможності на підприємстві розрахунки основних показників поточної платоспроможності ПП «Ланна-Агро» занесено до таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Показники платоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки

| Назва | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Темп зростання, % | |
|---|----------|----------|----------|-------------------|-----------|
| | | | | 2019/2018 | 2020/2019 |
| Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами | 0,98 | 0,96 | 0,97 | 98,15 | 100,93 |
| Коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства | 80,94 | 41,01 | 52,05 | 50,66 | 126,92 |
| Коефіцієнт фінансового левериджу | 0,00017 | 0,00010 | 0,00015 | 61,68 | 145,36 |
| Коефіцієнт втрати платоспроможності | 31,43 | 10,26 | 18,84 | 0,33 | 1,84 |
| Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторської заборгованості | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 161,03 | 57,62 |
| Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами | 0,64 | 0,65 | 0,67 | 101,47 | 104 |

За результатами розрахунку основних показників поточної платоспроможності ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки можна зробити наступні висновки.

– Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами. Даний показник є вищим за 0,5 протягом усього аналізованого періоду, що свідчить про достатню забезпеченість нашого підприємства власними оборотними коштами. Причиною зростання показника служить зростання власного оборотного капіталу протягом 2018-2020 років.

– Коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства . Отже, можна сказати, що активи значною мірою покривають зобов'язання. Найбільше значення показника становить 80,94 у 2018 році. Наступного року показник знизився до 41,01, хоч активи підприємства зростають. Тому причиною зменшення в цьому році слугувало збільшення саме зобов'язань. З 2020 року відбулося зростання коефіцієнта загальної платоспроможності на 27% порівняно з попереднім роком. Це спричинено збільшенням в цьому році загальної суми активів, та зменшенням зобов'язань.

– Коефіцієнт фінансового левериджу протягом 2018-2020 років низький, що свідчить про низький рівень фінансового ризику.

– Коефіцієнт втрати платоспроможності протягом трьох років значно вище нормативного значення, а це значить, що підприємство не втратить свою платоспроможність.

– Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторської заборгованості низька. Протягом дослідження вона майже не змінюється. Це говорить про те, що власний капітал у більшій частині формується за рахунок власних коштів , а не запозичених.

– Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами протягом досліджуваного періоду має позитивну тенденцію до зростання. Темп зростання у 2019 році становить 101,47 %, у 2020 році 104%.

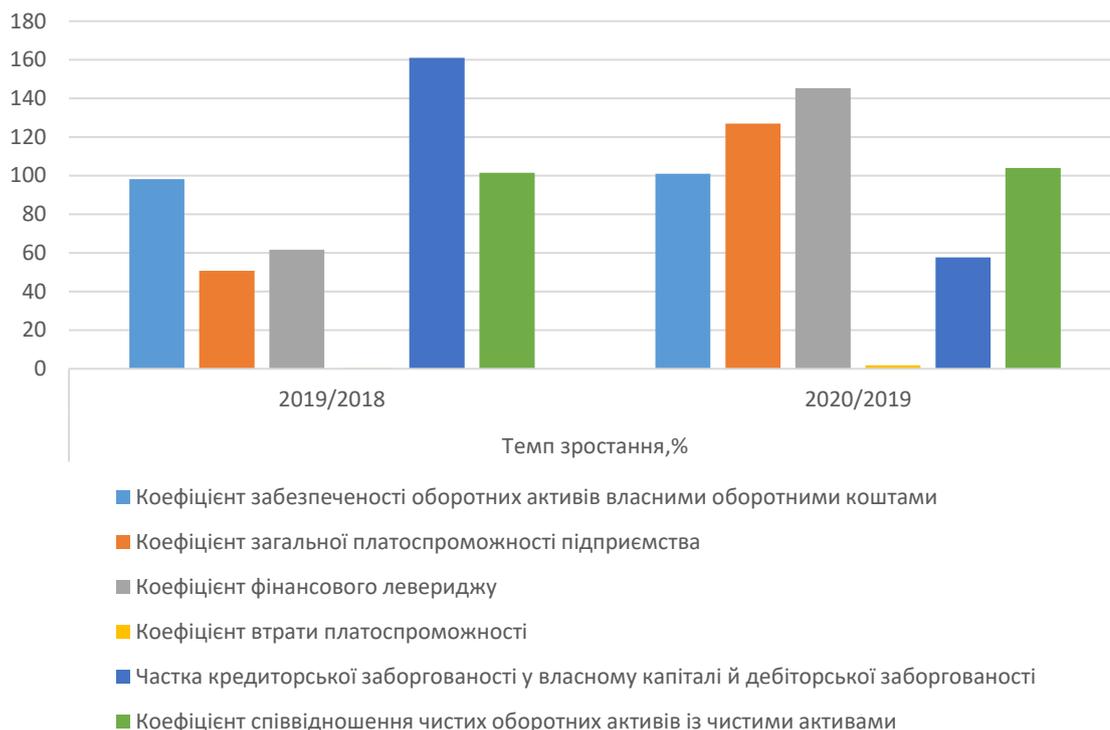


Рис.2.6. Темп зростання показників платоспроможності ПП «Ланна-Агро»

*складено автором [табл. 2.9].

Отже, оцінюючи в цілому ліквідність та платоспроможність підприємства «Ланна-Агро» можна зробити висновок, що воно є ліквідним та платоспроможним, про що свідчать вище розраховані та проаналізовані дані.

Ділова активність – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства. Вона може характеризуватись динамікою показників ефективності виробничо-господарської діяльності в цілому. Позитивна динаміка цих показників сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства.

Головною метою аналізу ділової активності підприємства є оцінка ефективності управління активами і визначення потенційних можливостей її підвищення.

Результати розрахунків основних показників ділової активності ПП «Ланна-Агро» занесені до таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Коефіцієнти оборотності ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки

| № | Показники | Роки | | | Темп зростання,% | |
|---|---|--------|--------|--------|------------------|-----------|
| | | 2018 | 2019 | 2020 | 2019/2018 | 2020/2019 |
| 1 | Коефіцієнт оборотності оборотних активів, грн./грн | 0,81 | 0,71 | 0,48 | 87,93 | 67,61 |
| 2 | Коефіцієнт ефективності використання ресурсів | 0,34 | 0,31 | 0,06 | 90,18 | 19,36 |
| 3 | Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, грн./грн | 10,42 | 6,59 | 2,63 | 63,24 | 39,91 |
| 4 | Тривалість оборотності дебіторської заборгованості, дні | 35,03 | 55,39 | 138,57 | 158,12 | 250,57 |
| 5 | Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, грн./грн | 24,19 | 44,16 | 22,33 | 182,57 | 50,57 |
| 6 | Тривалість оборотності кредиторської заборгованості, дні | 15,09 | 8,27 | 16,34 | 54,77 | 197,73 |
| 7 | Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів | 1,27 | 1,61 | 1,08 | 127,15 | 66,71 |
| 8 | Період обороту власного оборотного капіталу | 439,76 | 506,94 | 744,90 | 115,28 | 146,94 |

– Коефіцієнт оборотності оборотних активів протягом досліджуваного періоду зменшується. Це означає, що сповільнюється кругообіг засобів підприємства та зменшується ціна на його продукцію.

– Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів у 2019 році зростає на 30%, що є позитивною тенденцією. У 2020 році порівняно з попереднім показником зменшується на 33%. Зниження цього показника свідчить про відносне збільшення виробничих запасів та незавершеного виробництва.

– Коефіцієнт ефективності використання оборотних активів з кожним наступним роком зменшується. На початок досліджуваного періоду показник становив 0,34, а на кінець 0,06. Темп зростання 2020/2019 = 19,36%. Спостерігається негативна тенденція.

– Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості вказує на ефективність управління заборгованістю клієнтів і інших дебіторів. На підприємстві «Ланна-Агро» спостерігається негативна тенденція, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості протягом досліджуваного періоду з кожним роком зменшується. Темп зростання становить 2019/2018 = 151,02%.

– Тривалість оборотності дебіторської заборгованості індикатор ефективності відносин з клієнтами, який показує, як довго останні погашають свої рахунки. Коефіцієнт дає уявлення про платіжну дисципліну покупців. На досліджуваному підприємстві тривалість оборотності дебіторської заборгованості зменшується.

– Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості свідчить про розширення чи зниження комерційного кредиту, що надається підприємству. Спостерігається зростання цього показника у 2019 році на 82%, що є позитивною тенденцією та означає підвищення швидкості сплати заборгованості підприємства. У 2020 році він знижується на 49%, тобто зростає купівля продукції в кредит. Середній термін повернення боргів підприємства показує середній термін обороту кредиторської заборгованості.

– Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів відображає число оборотів товарно-матеріальних запасів підприємства за аналізований період. Зниження даного показника у 2020 році до 1,08 свідчить про відносне збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва або про зниження попиту на готову продукцію. У цілому, чим вище показник оборотності матеріальних запасів, тим менше коштів зав'язано в цій найменш ліквідній статті оборотних активів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні активи й тим стійкіше фінансове становище підприємства.

Отже, підводячи підсумок розрахунку та аналізу показників оборотності можна сказати, що їх динаміка за період 2018-2019 року оцінюється позитивно – у 2019 році майже всі коефіцієнти зростають, що є позитивним моментом і свідчить про покращення використання капіталу, мобільних засобів, матеріальних оборотних коштів, готової продукції, дебіторської та кредиторської заборгованості. У 2020 році порівняно з 2019 роком ситуація дещо змінюється – показники зазнають незначного зменшення, а тому використання мобільних засобів погіршилось.

Ділову активність підприємства визначають за умови виконання так званого «золотого правила» економіки підприємства.

$$T_{пр} > T_{р} > T_{к} > 100 \%, \quad (2.8)$$

де $T_{пр}$ – темп зростання прибутку до оподаткування, %;

$T_{р}$ – темп збільшення обсягу реалізації, %;

$T_{к}$ – темп зростання авансованого капіталу, %

Темп зростання прибутку до оподаткування для ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки має вигляд:

$$\text{За 2018 рік } T_{пр} = 82\,487 / 79\,148 \times 100 = 104\%$$

$$\text{За 2019 рік } T_{пр} = 67\,949 / 82\,487 \times 100 = 82\%$$

$$\text{За 2020 рік } T_{пр} = 14\,717 / 67\,947 \times 100 = 22\%$$

Темп збільшення обсягу реалізації ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки:

$$\text{За 2018 рік } T_{р} = 233\,814 / 179\,877 \times 100 = 130\%$$

$$\text{За 2019 рік } T_{р} = 244\,522 / 233\,814 \times 100 = 104\%$$

$$\text{За 2020 рік } T_{р} = 179\,793 / 244\,522 \times 100 = 73\%$$

Темп зростання авансованого капіталу для ПП «Ланна-Агро»:

$$\text{За 2018 рік } T_{к} = 325\,150 / 254\,015 \times 100 = 128\%$$

$$\text{За 2019 рік } T_{к} = 365\,674 / 320\,568 \times 100 = 114\%$$

$$\text{За 2020 рік } T_{к} = 378\,751 / 365\,674 \times 100 = 103\%$$

Для підприємства «золоте правило» економіки матиме такий вигляд:

$$\text{У 2018 році: } 104\% < 130\% > 128\% > 100$$

$$\text{У 2019 році: } 82\% < 104\% < 114\% > 100$$

$$\text{У 2020 році: } 22\% < 73\% < 103\% > 100$$

З отриманих даних, вказана вище нерівність протягом трьох років не виконується, що є негативним для нормального рівня ділової активності.

Тривалість операційного та фінансового циклу – це один з важливих показників для характеристики ділової активності підприємства.

Тривалість операційного циклу є арифметичною сумою тривалості періодів оборотності дебіторської заборгованості й запасів у днях:

$$T_{\text{оц}} = T_{\text{одз}} + T_{\text{оз}}, \quad (2.9)$$

де $T_{\text{одз}}$ – тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, дні;

$T_{\text{оз}}$ – тривалість одного обороту запасів, дні.

Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості розраховується за формулою:

$$T_{\text{одз}} = \frac{365}{K_{\text{одз}}}, \quad (2.10)$$

де $K_{\text{одз}}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

$$\text{За 2018 рік } T_{\text{одз}} = \frac{365}{10,42} = 35 \text{ діб}$$

$$\text{За 2019 рік } T_{\text{одз}} = \frac{365}{6,59} = 55 \text{ діб}$$

$$\text{За 2020 рік } T_{\text{одз}} = \frac{365}{2,63} = 139 \text{ діб}$$

Тривалість одного обороту запасів ПП «Ланна-Агро»:

$$\text{За 2018 рік } T_{\text{оз}} = \frac{365}{1,27} = 287 \text{ днів};$$

$$\text{За 2019 рік } T_{\text{оз}} = \frac{365}{1,61} = 227 \text{ днів};$$

$$\text{За 2020 рік } T_{\text{оз}} = \frac{365}{1,08} = 338 \text{ днів.}$$

Отже, тривалість операційного циклу для ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки становить:

$$\text{За 2018 рік } T_{\text{оц}} = 35 + 287 = 322 \text{ днів};$$

$$\text{За 2019 рік } T_{\text{оц}} = 55 + 227 = 282 \text{ днів};$$

$$\text{За 2020 рік } T_{\text{оц}} = 139 + 338 = 477 \text{ днів.}$$

Величиною, що доповнює показник тривалості операційного циклу – кількість операційних циклів. Кількість операційних циклів за період розраховується за формулою:

$$K_{\text{оц}} = \frac{T}{T_{\text{оц}}}, \quad (2.11)$$

де $K_{\text{оц}}$ – кількість операційних циклів за певний період;

$T_{\text{оц}}$ – тривалість операційного циклу, дні;

T – тривалість аналізованого періоду, дні.

Кількість операційних циклів на підприємстві:

$$\text{За 2018 рік } K_{\text{оц}} = 365/322 = 1,13$$

$$\text{За 2019 рік } K_{\text{оц}} = 365/282 = 1,29$$

$$\text{За 2020 рік } K_{\text{оц}} = 365/477 = 0,76$$

Під фінансовим циклом прийнято розуміти період, який починається з моменту оплати постачальникам за матеріали (погашення кредиторської заборгованості) й закінчується у момент надходження грошей від покупців за відвантажену продукцію.

Тривалість фінансового циклу розраховується, як сума періоду обороту (погашення) дебіторської заборгованості та товарно-матеріальних запасів за вирахуванням періоду обороту кредиторської заборгованості:

$$T_{\text{фц}} = T_{\text{оц}} - T_{\text{окз}}, \quad (2.12)$$

де $T_{\text{фц}}$ – тривалість фінансового циклу, дні;

$T_{\text{оц}}$ – тривалість операційного циклу, дні;

$T_{\text{окз}}$ – тривалість періоду погашення кредиторської заборгованості.

Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості розраховується за формулою:

$$T_{\text{окз}} = \frac{365}{K_{\text{окз}}}, \quad (2.13)$$

де $K_{\text{окз}}$ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

$$K_{OK3} = \frac{ЧД}{\overline{КЗ_{ТРИ}}}, \quad (2.14)$$

$KЗ_{ТРИ}$ – середньорічна вартість кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості для досліджуваного підприємства за 2018-2020 роки:

$$\text{За 2018 рік } K_{OK3} = \frac{233\,814}{(15369+3963)/2} = 24,19;$$

$$\text{За 2019 рік } K_{OK3} = \frac{244522}{(2195+8880)/2} = 44,16;$$

$$\text{За 2020 рік } K_{OK3} = \frac{179793}{(8880+7221)/2} = 22,33.$$

Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості:

$$\text{За 2018 рік } T_{OK3} = \frac{365}{24,19} = 15 \text{ днів};$$

$$\text{За 2019 рік } T_{OK3} = \frac{365}{44,16} = 8 \text{ днів};$$

$$\text{За 2020 рік } T_{OK3} = \frac{365}{22,33} = 16 \text{ днів}.$$

Отже, тривалість фінансового циклу становить:

$$\text{За 2018 рік } T_{ФЦ} = 322 - 15 = 307 \text{ днів};$$

$$\text{За 2019 рік } T_{ФЦ} = 282 - 8 = 274 \text{ днів};$$

$$\text{За 2020 рік } T_{ФЦ} = 477 - 16 = 461 \text{ днів}.$$

Чим вище значення фінансового циклу, тим більша потреба підприємства в грошових коштах для придбання виробничих оборотних коштів. Оптимальною вважається ситуація, коли величина даного показника дорівнює нулю або ж має негативне значення. Такий стан свідчить про наявність у підприємства достатньої кількості грошових коштів для фінансування своєї поточної діяльності.

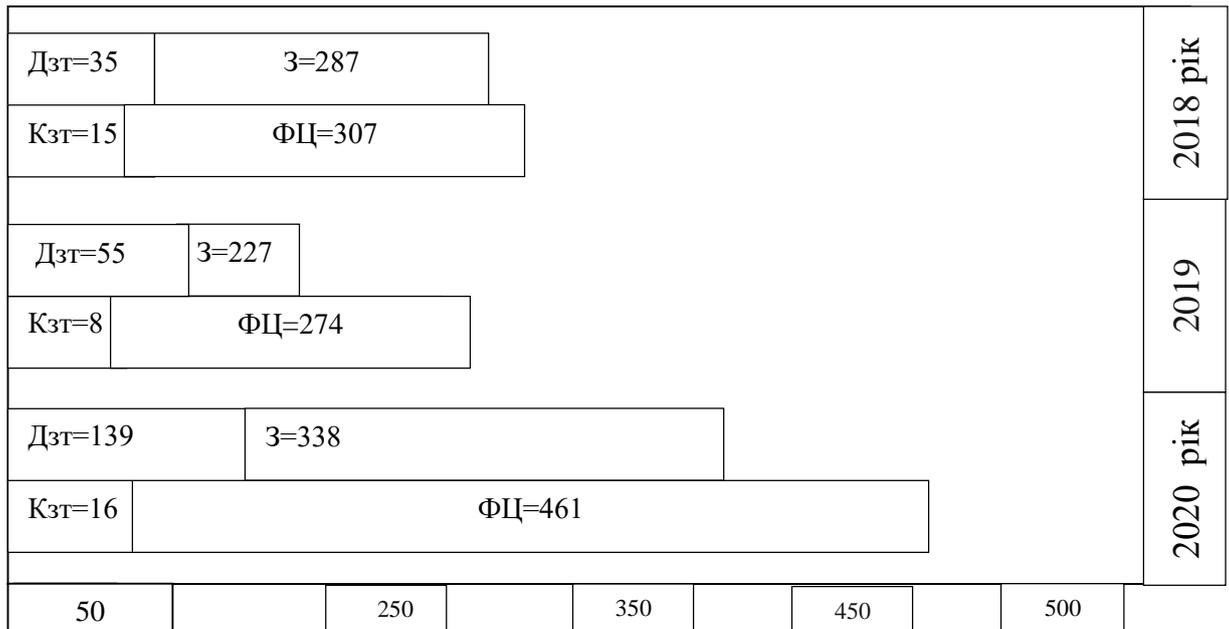


Рис. 2.7. Схема тривалості операційного циклу ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки

Розраховані показники занесені до таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Періоди обороту поточних активів і поточних зобов'язань ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки

| Показник | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|---------|---------|---------|
| Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн. | 233 814 | 244 522 | 179 793 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (ДЗГ), тис. грн. | 0 | 8 321 | 11 539 |
| Запаси (З), тис. грн. | 111 643 | 112 837 | 155 079 |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (КЗТ), тис. грн. | 1 397 | 2 547 | 2 789 |
| Період обороту, дні | | | |
| дебіторської заборгованості | 35 | 55 | 139 |
| запасів | 287 | 227 | 338 |
| кредиторської заборгованості | 15 | 8 | 16 |
| Фінансовий цикл (п.2 + п.3 - п.4) | 307 | 274 | 461 |

За показниками таблиці 2.11 видно, що зростання виручки від реалізації продукції триває протягом 2018-2019 років. У 2020 році відбулося зменшення чистого доходу на 64 729 тис. грн. Відбувається підвищення рівня дебіторської заборгованості. Зростання дебіторської заборгованості за 2018-2020 роки не перевищує рівень зростання доходів підприємства. Разом з тим, за 2018-2020 роки вартість запасів підвищилася на 39%. Одночасно кредиторська заборгованість за досліджуваний період постійно зростає.

Спостерігаються зміни в дебіторській заборгованості за 2018-2020 роки збільшення до показника 139 дні, що є негативною тенденцією і свідчить про те, що з нашим підприємством стали повільніше розраховуватися дебітори.

Запаси з 2018 року по 2019 рік скоротилися на 60 днів до показника 227 днів, а у 2020 році період обороту запасів збільшився до 338 днів, це свідчить про незначне погіршення ефективного використання оборотних коштів у 2020 році.

Кредиторська заборгованість за 2018-2020 роки скоротилась на 7 днів, тобто можна сказати, що підприємство стало швидше розраховуватися по своїм зобов'язанням. Протягом 2019-2020 років спостерігається зростання до 16 днів, що уповільнило швидкість розрахунку.

Фінансово-економічний аналіз зорієнтований на оцінювання фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Він дає змогу виявити напрямки й обмеження фінансового розвитку та реструктуризації фінансової політики.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток, який формується як фінансовий результат за всіма видами його діяльності: операційній, інвестиційній, фінансовій. Операції формування та розподілу прибутку підприємства відображаються у звіті про фінансові результати підприємства (форма №2).

Динаміку проведення операцій формування і розподілу прибутку підприємства проаналізуємо в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Аналіз формування та розподілу прибутку ПП «Ланна-Агро», тис. грн.

| № з/п | Показник | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Абс. відх. (6-5) | Абс. відх. (7-6) |
|-------|--|----------|----------|----------|------------------|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 233814 | 244522 | 179793 | 10708 | -64729 |
| 2 | Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 144719 | 174165 | 144210 | 29446 | -29955 |
| 3 | Валовий прибуток | 89 095 | 70357 | 35583 | -18738 | -34774 |
| 4 | Інші операційні доходи | - | 2328 | 7 121 | - | 4793 |
| 5 | Сумарні операційні доходи | 233814 | 246850 | 186914 | 13036 | -59936 |
| 6 | Адміністративні витрати | 8593 | 11449 | 14470 | 2856 | 3021 |
| 7 | Витрати на збут | 210 | 325 | 2426 | 115 | 2101 |
| 8 | Інші операційні витрати | 3600 | 9078 | 19884 | 5478 | 10806 |
| 9 | Сумарні операційні витрати | 157122 | 195017 | 180990 | 37895 | -14027 |
| 10 | Прибуток від операційної діяльності | 76692 | 51833 | 5924 | -24859 | -45909 |
| 11 | Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності | 6486 | 16189 | 11242 | 9703 | -4947 |
| 12 | Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності | 691 | 73 | 2449 | -618 | 2376 |
| 13 | Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування | 82487 | 67949 | 14717 | -14538 | -53232 |
| 14 | Витрати з податку на прибуток | - | - | - | - | - |
| 15 | Чистий фінансовий результат: прибуток | 82487 | 67949 | 14717 | -14538 | -53232 |
| 16 | Інший сукупний дохід після оподаткування | - | - | - | - | - |
| 17 | Сукупний дохід | 82487 | 67949 | 14717 | -14538 | -53232 |

Провівши аналіз формування та розподілу прибутку ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки можна сказати, що з 2018 року по 2019 рік відбувалося позитивне збільшення доходів, а у 2020 році спостерігається їх зменшення. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на кінець аналізованого періоду зменшився до 179793 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції також у 2020 році зменшилася. Сума валового прибутку підприємства за 2018-2020 роки зменшилася. Це зменшення відбулося відповідно за рахунок зменшення чистого

доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Сумарні операційні доходи зменшилися до 186 914 тис. грн.

Важливим показником, який характеризує кінцеві результати діяльності підприємств, є прибуток. На підприємстві «Ланна-Агро» протягом аналізованого періоду прибуток має негативну тенденцію до зниження. У 2019 році прибуток підприємства становив 82 487 тис. грн., а у 2020 році знизився до 14 717 тис. грн. Якщо ситуація підприємства не покращиться то можлива втрата фінансових ресурсів підприємства і врешті-решт будуть витрачені всі фінансові ресурси і підприємство збанкрутує.

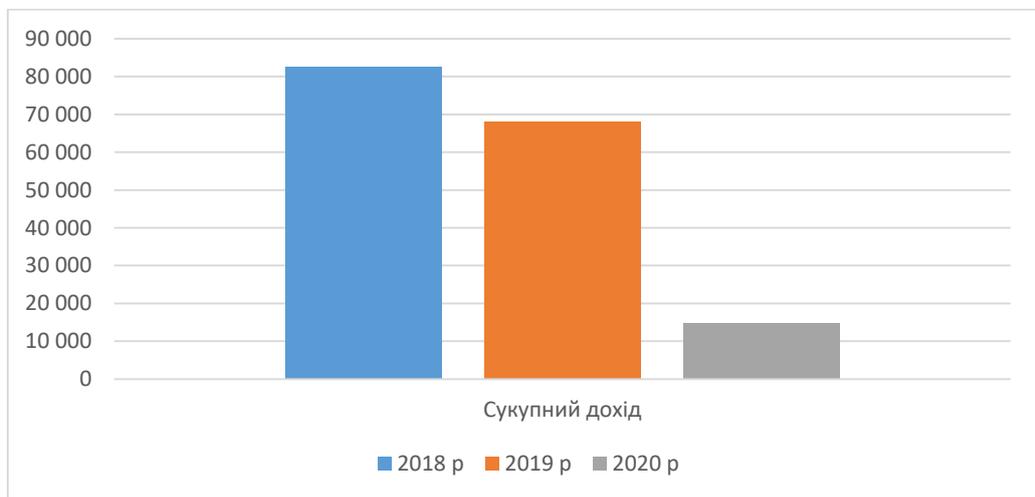


Рис. 2.8. Динаміка сукупного доходу ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки
*складено автором [табл. 2.12].

У другому розділі розглянуто приватне підприємство ПП «Ланна-Агро», що займається вирощуванням зернових культур. За допомогою фінансової звітності даного підприємства за 2018-2020 роки було розраховано фінансову стійкість підприємства, його ліквідність, платоспроможність та ділову активність.

ПП «Ланна-Агро» має абсолютну фінансову стійкість, що буває надзвичайно рідко, адже підприємства намагаються залучити додаткові позикові ресурси для підвищення рівня збуту, що зумовлює значне накопичення запасів порівняно із наявним обсягом власних грошових коштів. За умови наявності

такого фінансового стану довіра до підприємства є максимальною, імовірність повернення коштів кредиторам є високою.

Здійснивши аналіз ліквідності балансу ПП «Ланна-Агро» можна побачити, що у 2018 році та 2019 році виконуються усі умови ліквідності балансу, а у 2020 році баланс підприємства не ліквідний тому, що не виконується перша умова. Це пояснюється тим, що у 2020 році в підприємства не вистачає власних оборотних коштів та дотримання умов його фінансової стійкості. Основні показники платоспроможності відповідають нормативним значенням та знаходяться в межах норми. ПП «Ланна-Агро» за 2018-2020 роки є ліквідним та платоспроможним, про що свідчать проаналізовані дані в таблицях.

Рівень ділової активності підприємства у 2018-2019 роках є достатнім, оскільки зменшується тривалість фінансового циклу та зростають показники оборотності. У 2020 році ефективність використання виробничих ресурсів йде на спад і рівень ділової активності є низьким, оскільки тривалість фінансового циклу становить більше календарного року – 461 день. Діяльність підприємства на кінець досліджуваного періоду стала менш ефективна.

Тривалість операційного циклу підприємства «Ланна-Агро» досить значна та складає 322 дні у 2018 році, 282 дні – 2019 році, 477 дні у 2020 році. Це пов'язано з періодом обороту запасів через специфіку даного підприємства.

Фінансовий цикл підприємства в цілому за досліджуваний період спочатку зменшився з 307 до 274 днів, що свідчить про підвищення ділової активності підприємства, а потім відбулося його зростання до рівня 461 днів.

Сума чистого доходу від реалізації на кінець досліджуваного періоду значно зменшилась в порівнянні з початком, що є негативним для підприємства.

РОЗДІЛ 3

ПРІОРИТЕТНІ ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ТА НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Вибір джерел формування фінансових ресурсів підприємства з використанням інструментарію оцінювання їх вартості

Формування капіталу та його розподіл на підприємстві залежить від фінансового навколишнього середовища, а особливо важливо, коли це стосується інвестиційної та фінансової політики. Таке середовище являє собою складну систему попиту на капітал і його пропонування, валютних курсів, структури податкових ставок та пільг, курсів на цінні папери.

Через те, що підприємство аграрного сектору немає змоги впливати на фінансове навколишнє середовище і залежить від впливу будь-яких економічних, політичних та соціальних чинників внутрішнього й зовнішнього характеру, то йому потрібно пристосовуватися до існуючого середовища. Це дозволить підприємству зібрати детальну інформацію для розроблення фінансової та інвестиційної політики, яка надалі б допомогла йому ефективно функціонувати та враховувати можливі ризики й тенденції ринку.

До основних джерел фінансових ресурсів відносять прибуток, довгострокову заборгованість, амортизацію та власний капітал. Схематично джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів представлено на рисунку 3.1.

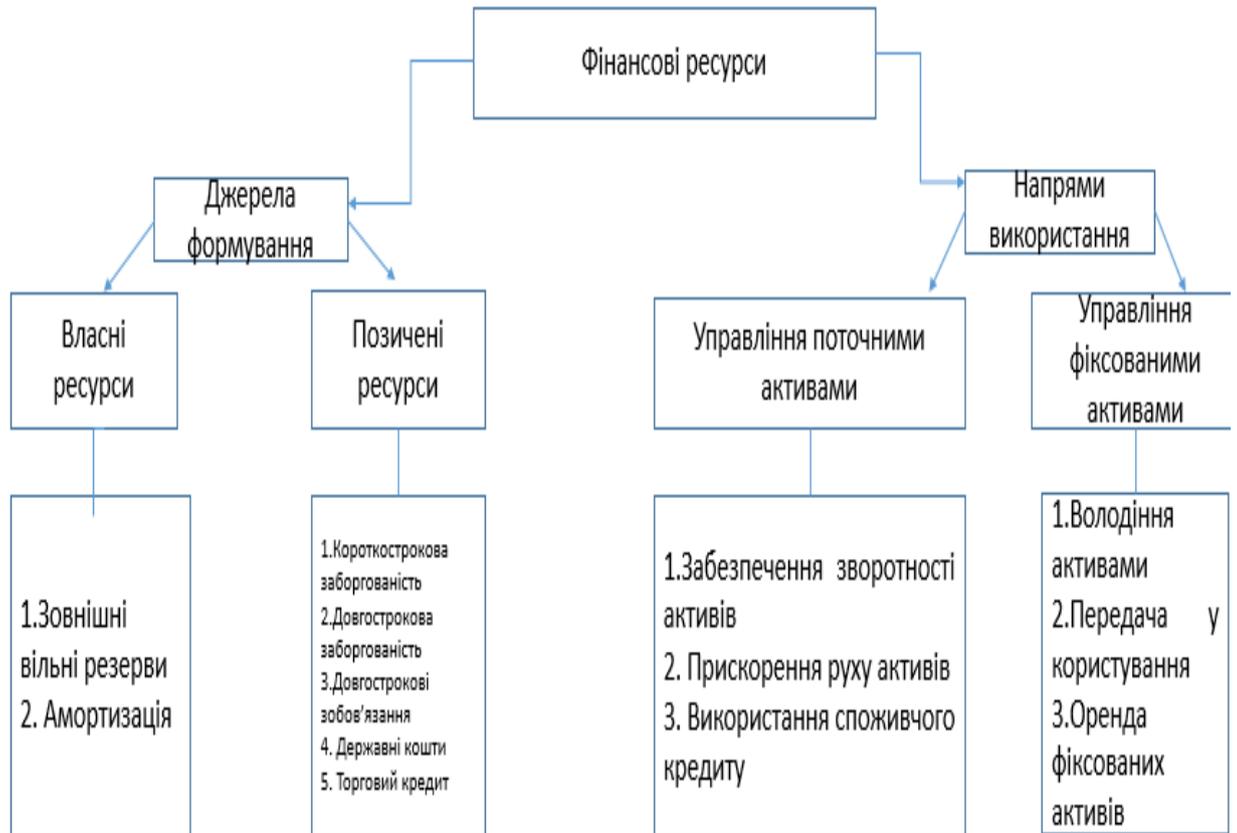


Рис. 3.1. Джерела формування та напрями використання фінансових ресурсів

*складено автором [табл.2.1].

Щоб аграрне підприємство мало змогу досягати поставлених цілей і задач йому необхідно здійснювати фінансовий аналіз стратегічного розвитку. Стратегія розвитку підприємства складається з плану до якого включають ідею ведення аграрного бізнесу, бюджет, плани випуску продукції, розвитку тваринництва і підвищення кваліфікації персоналу [24]. Для цього підприємство проходить такі стадії на яких:

- 1) аналізуються потреби та досліджується розвиток аграрного підприємства;
- 2) розробляються спеціальні програми для визначення потреб, що виникають на першій стадії;

3) застосовуються спеціально розроблені програми з другої стадії на підприємстві;

4) визначаються результати.

Підприємство повинно дотримуватися послідовності цих чотирьох стадій, адже без них йому не вдасться побудувати структуру стратегії підприємства.

У своїй фінансовій діяльності аграрне підприємство утворює безперервний циклічний взаємозв'язок, який називають вартісним циклом. У процесі цього циклу формуються грошові кошти, які надалі підприємство може використовувати для своїх цілей або ж накопичувати.

Щоб сформулювати успішну фінансову стратегію, засновану на підвищенні іміджу підприємства по вартісному циклу, елементи даного циклу повинні взаємодіяти між собою та функціонувати у заданому напрямі.

– Конкурентні позиції мають взаємозв'язок між економічними принципами та грошовими потоками;

– Внутрішні грошові потоки між їх зовнішнім використанням;

– Грошові кошти між прибутковістю та вартістю цінних паперів;

– Ринкова вартість цінних паперів має взаємозв'язок між зовнішнім фінансуванням;

– Зовнішнє фінансування між доступними можливостями інвестування і зміцненням конкурентних позицій на ринку.

Для того, щоб підприємство могло швидко реагувати та усувати проблеми, які виникли, йому необхідна фінансова мобільність, котра виникає саме під час фінансового аналізу стратегічного розвитку.

Отже, фінансовий аналіз стратегії є методом фінансового менеджменту, допомагає визначити фінансові аспекти загальної стратегії для підприємства та слугує засобом для вирішення поставлених задач перед підприємством.

У таблиці 3.1. описані можливі джерела формування фінансових ресурсів для аграрних підприємств.

Таблиця 3.1

Джерела поповнення фінансових ресурсів

| Джерела фінансових ресурсів | Характеристика |
|-----------------------------|---|
| Банківський кредит | Створює економічні відносини між банками та підприємствами, згідно них позичальник повинен повернути кошти кредитору з виплатою процента. |
| Комерційний кредит | Відносини позички, що виникають між двома суб'єктами господарювання під час одержання товарів з відстрочкою платежів або отримання авансів у рахунок наступних поставок продукції. |
| Фінансовий лізинг | Угода згідно якої лізингодавець передає в платне користування лізингоодержувачу об'єкт лізингу (землю) на певний строк, який буде не менший ніж 75% вартості об'єкта лізингу на момент складання цієї угоди. |
| Ф'ючерсний контракт | Контракт, що є одним з виду страхування від непередбаченого зростання цін. Його особливістю є те, що він дає змогу заключити контракт на біржі на постачання певної кількості товарів за встановленою ціною у встановлений час у майбутньому. |
| Вексель | Відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» вексель – це особливий вид цінного паперу, який зобов'язує векселедавця сплатити після настання строку відповідну суму грошей векселедержателю, що зазначена у грошовому зобов'язанні [50]. |

Під вартістю капіталу розуміють, суму коштів, яку підприємство сплачує за користування відповідними фінансовими ресурсами. Вона майже повністю знаходиться поза контролем власників підприємства та визначається ринком. Під час оцінки вартості капіталу потрібно дізнатися вартість кожного джерела фінансування.

Ціна капіталу – це відношення плати за використання фінансових ресурсів до загального обсягу цих ресурсів, виражається у відсотках.

Щоб знайти вартість функціонуючого власного капіталу підприємства використовують формулу:

$$\text{ВКФз} = \frac{\text{ЧПв}}{\text{ВК}} \times 100, \quad (3.1)$$

де ВКФз – вартість функціонуючого власного капіталу підприємства у звітному періоді, %;

ЧПв – сума чистого прибутку, виплачена власникам підприємства в процесі його розподілу за звітний період;

ВК – середня сума власного капіталу підприємства у звітному періоді.

Вартість нерозподіленого прибутку порівнюється до вартості функціонуючого власного капіталу підприємства в плановому періоді і має формулу:

$$\text{ВКФп} = \text{ВКФз} \times \text{ПВт}, \quad (3.2)$$

де ВКФп – вартість функціонуючого власного капіталу в плановому періоді,

ПВт – темп зростання виплат прибутку власникам на одиницю вкладеного капіталу, що планується, виражений десятковим дробом.

Досліджуване підприємство ПП «Ланна- Агро» є приватним тому вартість власного капіталу підприємства не розраховується, оскільки не виплачуються дивіденди чи пайові.

Вартість банківського кредиту визначається на основі ставки відсотку за кредит, яка формує основні витрати по його обслуговуванню. Під час оцінювання ця ставка збільшується на розмір інших витрат підприємства, пов'язаних з умовами кредитної угоди та зменшується на ставку податку на прибуток (податковий коректор), щоб побачити реальні витрати підприємства:

$$\text{ВПК} = \frac{\text{ВКб} \times (1 - \text{Спп})}{1 - \text{ВПб}}, \quad (3.3)$$

де ВПК – вартість позичкового капіталу, залученого у формі банківського кредиту, %;

ВКб – ставка відсотку за банківський кредит, %;

Спп – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

ВПб – рівень витрат по залученню банківського кредиту до його суми, виражений десятковим дробом. 13,12

Вартість банківського кредиту для ПП «Ланна-Агро»:

$$\text{ВПК} = \frac{16 \times (1 - 0,18)}{1 - 0,04} = 13,67\%$$

Вартість фінансового лізингу визначається на основі ставки лізингових платежів, яка зменшується на норму амортизації об'єкта лізингу, і розраховується за формулою:

$$\text{ВФЛ} = \frac{(\text{ЛС} - \text{НА}) \times (1 - \text{Спп})}{1 - \text{ВЗфл}}, \quad (3.4)$$

де ВФЛ – вартість позичкового капіталу, залученого на умовах фінансового лізингу, %;

ЛС – річна лізингова ставка, %;

НА – річна норма амортизації активу, залученого на умовах фінансового лізингу, %;

Спп – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

ВЗфл – рівень витрат по залученню активу на умовах фінансового лізингу до вартості цього активу, виражений десятковим дробом.

Для ПП «Ланна-Агро» вартість фінансового лізингу становитиме:

$$\text{ВФЛ} = \frac{(26-10) \times (1-0,18)}{1-0,08} = 14,26\%$$

Вартість товарного (комерційного) кредиту оцінюється: по кредиту у формі короткотермінової відстрочки платежу; по кредиту у формі довготермінової відстрочки платежу, оформленої векселем.

Розрахунок вартості товарного кредиту, наданого у формі короткотермінової відстрочки платежу здійснюється за формулою:

$$\text{ВТКк} = \frac{(\text{ЦЗ} \times \text{ПВ}) \times (1 - \text{Спп})}{360}, \quad (3.5)$$

де ВТКк – вартість товарного (комерційного) кредиту, наданого на умовах короткотермінової відстрочки платежу, %;

ЦЗ – розмір цінової знижки при здійсненні готівкового платежу за продукцію, %;

Спп – ставка податку на прибуток, в дес. дробу;

ПВ – період надання відстрочки платежу за продукцію, в днях.

Для ПП «Ланна-Агро» товарний кредит у короткотерміновій формі буде:

$$ВТКк = \frac{(7 \times 60) \times (1 - 0,18)}{360} = 0,96\%$$

Вартість товарного кредиту у формі довготермінової відстрочки платежу, оформленої векселем, розраховується за формулою:

$$ВТКк = \frac{ВКв \times (1 - Спп)}{1 - Цз}, \quad (3.6)$$

де ВТКк - вартість товарного кредиту у формі довготермінової відстрочки платежу, оформленої векселем, %;

ВКв – ставка відсотку за вексельний кредит, %.

Для ПП «Ланна-Агро» вартість векселя буде становити:

$$ВТКк = \frac{18 \times (1 - 0,18)}{1 - 0,07} = 15,87\%$$

Згідно балансу підприємства ПП «Ланна-Агро» код рядка 1605 «векселі видані» у 2018 році воно оформило грошову заборгованість на суму 14034 тис. грн., за фактично поставлені товари, виконані роботи, надані послуги. Під час видачі векселя кредиторська заборгованість зі звичайної «товарної» форми переходить у «вексельну».

Український агросектор під час своєї діяльності стикається з ризиками врожайності та цінового ризику [26; 27]. За даними соціологічних опитувань власників аграрних підприємств хвилює ціновий ризик.

Основні компоненти, якими можна управляти ризиками передбачають ідентифікацію, оцінку та стратегії управління ними для українських аграріїв. Стратегії включають в себе такі інструменти:

1. мінімізація ризиків – використання практик, що збільшують урожайність (застосування різних добрив);
2. перенесення ризиків – перенесення ризиків збитку на третю особу (страхування, ф'ючерсні контракти, форварди);
3. подолання ризиків.

На світовому ринку країни-виробники ідентифікують та поділяють такі ризики на три групи.

Таблиця 3.2

Ризики аграрного сектору

| Ризик врожайності | Цінові ризики | Зовнішні ризики |
|--|--|--------------------------------|
| Не сприятливі кліматичні умови | Коливання внутрішніх цін | Політичні ризики |
| Не часті дощі, що призводять до посухи землі | Зміна валютного курсу | Військові конфлікти |
| Не використовувати зрошення | Нестабільність світових цін на зернову продукцію | Зміни в державному регулюванні |
| Фітосанітарний стан врожаю | Ризик розрахунків підприємства з контрагентами | Крадіжки товару |

Учасники українського аграрного ринку розуміють, що найбільший ризик їх діяльності становить ризик ціни. Тому для застереження себе від можливого банкрутства вони можуть використовувати фінансові інструменти хеджування (деривативні контракти, які розглядалися в першому розділі).

Один з виду деривативів – ф'ючерсний контракт. Стандартний документ згідно якого продавець зобов'язаний постачати покупцю базовий актив за домовленою ціною та у конкретні терміни називається ф'ючерсом. Він розглядається, як інструмент для спекуляцій. В його основі «захиті плечі», що

дають змогу трейдеру блокувати під операцію 20% гарантійного забезпечення і таким чином, якщо купувати контракт вартість якого буде еквівалентна 1000 грн то він буде мати «плече» 1 до 5. Згідно цього покупець може отримувати більше прибутку. Але торгівля на біржі є ризиковим заняттям, наявність у ф'ючерсного контракту «вбудованого плеча» може прискорювати отримання як прибутку, так і збитку для учасників цієї операції. Для досягнення успіху в цій справі потрібно застосовувати апробовану торгову стратегію та жорсткий ризик-менеджмент.

Переваги ф'ючерсних контрактів полягають у такому:

- На біржі постійно проходить активна торгівля;
- Цей контракт є стандартизований і може бути перепроданий за вищу або нижчу ціну ніж початкова вартість;
- Центральним контрагентом проводиться щоденна переоцінка позиції учасника угоди ринку;
- Комісійні витрати менші ніж при торгівлі акціями.

На Українській біржі торгуються чотири ф'ючерси:

- 1) UX – ф'ючерс індекс на українських акцій;
- 2) DX – на курс долар США;
- 3) DE – на курс євро – долар США;
- 4) GOLDU – на ціну однієї трійської унції афіновоного золота.

Специфіка кожного з цих ф'ючерсних контрактів однакова, всі використовуються по півроку, одночасно торгуються два ф'ючерси: «Ближній» і «Дальній». Гарантійне забезпечення становить від 7% до 20%. На коді контракту спочатку вказують літери, що позначають ф'ючерсний контракт, а потім цифри місяця і року.

Стандартизація таких контрактів для України дає гарантію високої ліквідності ринку, відкриває можливість для власників аграрного підприємства легко знаходити покупців з якими потрібно оговорювати тільки ціну на поставки в майбутньому. Зазвичай, тільки мала половина контрактів реально доходять до поставки, позиції ліквідуються до поставки зворотної операції. Таким чином,

враховуються інтереси ринкових спекулянтів, яких цікавить тільки курсова різниця, а не фізичний товар. Але в той же час поставка є гарантом того, що прив'язуються ціни фізичного та ф'ючерсного ринку.

Отже, для розрахунку вартості ф'ючерсного контракту для сільгоспвиробників використовується формула:

$$ВФК = \frac{ВФк \times (1 - Спп)}{1 - РВфк}, \quad (3.7)$$

де ВФК – вартість позичкового капіталу, залученого у формі ф'ючерсного контракту, %;

ВФк – відсоток гарантійного забезпечення від вартості ф'ючерса, %;

Спп – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

РВ_{фк} – рівень витрат по залученню фінансових активів на умовах ф'ючерсного контракту, виражений десятковим дробом.

Розрахунок ф'ючерсного контракту для ПП «Ланна-Агро»:

$$ВПК = \frac{20 \times (1 - 0,18)}{1 - 0,05} = 17,26\%$$

З метою оцінки кожного джерела формування фінансових ресурсів розраховується середньозважена вартість капіталу, що залучається підприємством для здійснення господарської діяльності. Її формула має вигляд:

$$СВК = \sum_{i=1}^n V_i \times U_i$$

де СВК – середньозважена вартість капіталу підприємства;

V_i – вартість конкретного елементу капіталу;

U_i – питома вага конкретного елементу капіталу в загальній сумі.

Ця модель називається «Модель середньозваженої вартості капіталу» (Weighted Average Cost of Capital = WACC).

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу та вартості кожного джерела фінансування окремо використовують для того, щоб вибрати найвигідніше джерело інвестицій. Також, показник показує нижню межу прибутковості інвестиційного проекту.

Для її розрахунку доцільно занести раніше проведені елементи в наступну таблицю.

Таблиця 3.2

Вартість джерел формування фінансових ресурсів аграрного підприємства

| Джерела фінансових ресурсів | Частка, (Y _i),% | Потрібна прибутковість (B _i), % |
|---|-----------------------------|---|
| Банківський кредит | 22,04 | 13,67 |
| Фінансовий лізинг | 22,99 | 14,26 |
| Товарний кредит у короткотерміновій формі | 1,55 | 0,96 |
| Вексель | 25,59 | 15,87 |
| Ф'ючерсний контракт | 27,83 | 17,26 |
| Всього | | 62,02 |

Отже, $СВК=0,2204 \times 0,1367 + 0,2299 \times 0,1426 + 0,0155 \times 0,0096 + 0,2559 \times 0,1587 + 0,2783 \times 0,1726 = 0,152$ або 15,2%.

Середньозважена вартість капіталу, що залучається підприємством для здійснення господарської діяльності становить 15,2%. Це означає, що аграрне підприємство може приймати будь-які інвестиційні рішення, рівень рентабельності яких не нижчий за значення розрахованого показника.

Якщо інвестиційний проект буде менший за WACC, то такий проект не приймають, а коли проект дорівнює WACC, інвестування беззбиткове і немає сенсу. Тому цей показник є найголовнішим для визначення оптимальної структури джерел фінансування на підприємстві.

Згідно таблиці 2.3, рентабельність оборотних активів за 2018-2020 роки становить 28,48 %, 19,80 %, 3,95 % відповідно. А отже, для аналізованого підприємства застосування інвестиційного проекту буде можливим тільки в 2018 та 2019 роках.

Необхідність розрахунку ціни капіталу обґрунтовується такими причинами:

- Для визначення рівня фінансових витрат аграрного підприємства з метою підтримки свого економічного потенціалу;
- Для сформування структури інвестиційного фінансування аграрного бізнесу;
- Для планування бюджету капітальних вкладень;
- Для обґрунтування рішень за інвестиційними джерелами фінансування, що приймаються.

Розрахунок кожного джерела фінансування показав, що найвигіднішим для аграрного підприємства є товарний кредит у короткотерміновій формі, вартість такого джерела становить 0,96 %. Може бути погашений шляхом інкасації векселів. Цей кредит прискорює збут товарів і таким чином, зменшує перебування капіталу в товарній формі.

Найдорожчим для аграрного підприємства буде ф'ючерсний контракт, який становить 17,26 %. Можливо тому в Україні він ще не набув широкого використання серед сільгоспвиробників.

3.2. Шляхи підвищення ефективності забезпечення аграрного підприємства фінансовими ресурсами

На підприємстві ПП «Ланна-Агро» за даними звіту про фінансовий стан (форма 1) спостерігається накопичення нерозподіленого прибутку, його сума з 2018 року по 2021 рік збільшилася на 50341 тис. грн. Нерозподілений прибуток або збиток – це чистий прибуток, що формується після оподаткування та розрахування по інших потребах. Згідно ст. 44 Господарського кодексу України та ст. 15 Закону України «Про господарські товариства», чистий прибуток, одержаний підприємством після виплати всіх зобов'язань передбачених законодавством України, а також сплати дивідендів, залишається у повному розпорядженні підприємця і має право використовувати належну йому частку валютної виручки на свій розсуд [47; 48].

Обов'язково використовувати нерозподілений прибуток підприємцю не потрібно, але ці кошти доцільно буде використати «на розвиток підприємства». Розглянуте підприємство є приватним, а отже дивіденди, які б могли зменшувати нерозподілений прибуток не виплачуються. Тому для того, щоб ці кошти ефективно використовувати ПП «Ланна-Агро» може :

- Створити спеціальний фонд та визначити норму відрахування до цього фонду за рахунок нерозподіленого прибутку;
- Витратити на передбачені власником придбання, які зменшать фінансовий результат підприємства (покупка нової техніки).

Засновник підприємства може змінювати напрями розподілу прибутку. Це пов'язано з внутрішньою політикою підприємства, ефективним або неефективним веденням управлінського, фінансового та податкового обліку та бажанням власника збільшити виготовлення товарів. Основні напрями на які власники розподіляють прибуток є:

- Резервний капітал;
- Зареєстрований (пайовий капітал);
- Покриття збитків;

- Різні фонди.

Також, суб'єкти господарської діяльності можуть формувати інші фонди для ефективного розвитку фінансових ресурсів підприємства. Цей процес буде відображатися за назвою рахунку «Інший додатковий капітал», метою створення нових субрахунків буде формування:

- Страховий фонд;
- Фонд споживання;
- Фонд для цільових потреб;
- Фонд споживання;
- Соціальний фонд (соціальної інфраструктури);
- Фонд виробничого розвитку підприємства;
- Фонд нагромадження.

Таким чином, правильне розподілення прибутку підвищить ефективне використання фінансових ресурсів аграрного підприємства.

Також, для ефективного використання фінансових ресурсів, потрібно розвивати вже існуючі та створювати нові методичні підходи, що враховують економічну ситуацію в країні. Ефективне використання фінансових ресурсів відображається у високому рівні рентабельності аграрного підприємства.

Перевагою використання власних фінансових ресурсів є те, що вони характеризуються швидкістю та простотою залучення. Вони позитивно впливають на фінансову стійкість та захищають аграрне підприємство від банкрутства, а отже ризики для власників низькі. Водночас до недоліків слід віднести:

- Обсяги залучення залежать тільки від фінансової діяльності за попередній період, а отже їх залучення є обмеженим;
- Низьке зростання рентабельності власних коштів;
- Висока вартість залучення порівняно з іншими джерелами.

Позикові фінансові ресурси мають досить широкі можливості обсягу залучення коштів, який впливає на збільшення активів та обсягу виробництва

підприємства. Використання цих ресурсів збільшує ризик неплатоспроможності підприємства, а також зменшує фінансову стійкість.

Слід зазначити, що при використанні позикових ресурсів підприємство шляхом збільшення обсягів виробництва значно підвищить свій прибуток.

Серед ефективних шляхів підвищення фінансових ресурсів аграрних підприємств можна запропонувати такі:

- створення адекватної фінансової стратегії на аграрному підприємстві;
- запровадження заходів для зниження витрат аграрного підприємства;
- використання оптимального методу нарахування амортизації;
- відрахування коштів на створені фонди для розвитку та ефективного залучення фінансових ресурсів;
- визначення для аграрного підприємства цілей на короткостроковий період і довгострокову перспективу.

Отже, уміння сільгоспвиробників ефективно розпоряджатися фінансовими ресурсами та знаходити вигідні варіанти їх залучення дасть змогу отримувати високі прибутки.

Було розглянуто пріоритетні напрями джерел формування та використання фінансових ресурсів аграрних підприємств. Кожне підприємство повинне дотримуватися стратегії розвитку, щоб досягти поставлених цілей.

В ході розрахунку моделі середньозваженої вартості капіталу було запропоновано використовувати товарний кредит у короткотерміновій формі, як найвигідніше джерело для формування фінансових ресурсів для аграрних підприємств. Його вартість становить 0,96 %.

Для підприємства ПП «Ланна-Агро» впровадження інвестиційного проекту було можливим тільки в 2018-2019 роках тому, що рентабельність оборотних активів у 2020 році знизилася до 3,95 % і значно менше середньозваженої вартості капіталу, яка становить 15,2 %.

ВИСНОВКИ

У процесі написання дипломної роботи було розглянуто теоретико-методичне питання формування та використання фінансових ресурсів аграрних підприємств, а також були проведені розрахунки фінансових ресурсів підприємства ПП «Ланна-Агро» та знайдені шляхи підвищення їх ефективності, що дозволило зробити такі висновки.

1. Проведене дослідження свідчить про важливе значення фінансових ресурсів для аграрного підприємства. Вони є основою для процесу відтворення економічної одиниці та слугують базою для функціонування фінансів. Управління фінансовими ресурсами на підприємстві забезпечує безперервну роботу на виробництві та допомагає приймати найважливіші управлінські рішення.

Досліджуючи сутність поняття «фінансові ресурси», було знайдено та описано різні підходи вчених до трактування економічної сутності. Одні стверджують, що це сукупність фондів і термін «фонд» означає ресурс, який змінюється терміном «капітал». А інші звертають увагу на те, що фінансові ресурси мають тільки грошову форму, яка виділяє їх серед інших економічних категорій. На основі узагальнення зібраного матеріалу сформовано критерії для класифікації ресурсів підприємства.

На основі бізнес-літератури сформований макроекономічний (від уряду) та мікроекономічний (з точки зору бізнесу) підхід до сутності поняття «фінансові ресурси».

З'ясовано, що ресурси надходять з різних джерел, але для отримання максимального прибутку потрібно своєчасно ідентифікувати їх та залучати певні структурні підрозділи.

До джерел формування фінансових ресурсів аграрного підприємства відносять власні та залучені кошти, які залучають з різних джерел. Проаналізовано переваги та недоліки власного та позикового фінансування. Згідно якого виявлено, що власне фінансування може призвести до зміни структури власності підприємства.

Від формування фінансових ресурсів залежить стабільний фінансовий стан підприємства, а також ліквідність та платоспроможність.

Виявлено, що на сучасному розвитку аграрні підприємства потребують технічного оновлення для ефективно функціонування. Щоб змінити стару техніку на більш сучасну сільгоспвиробникам потрібні додаткові джерела інвестування. До таких джерел можна віднести лізинг. Згідно якого власник підприємства передає майно у тимчасове користування за умов повернення. В Україні лізингом займаються такі компанії як: «Украгролізинг», «Аваль-лізинг», «Укрлізинг», «Енерголізинг», «Українська державна лізингова компанія», «Агротехлізинг», «Українська фінансова лізингова компанія», «Перша лізингова компанія» та інші. Але через недосконалість законодавчих й нормативних документів, що регулюють лізингові відносини та високого рівня корупції в нашій країні він розвивається повільно.

Іншим джерелом є взяття кредиту. В Україні підтримку агробізнесу за найкращих умов кредитування пропонують такі банки як: Райффайзен Банк Аваль, ОТП Банк, Південний, ПроКредит Банк, Кредобанк, Мегабанк, ТАСкомбанк, Агропросперіс Банк, останній банк кредитує тільки малих і середніх агровиробників, які мають від 100 га землі в обробці і вирощують основні експортні культури.

Також аграріям слід звернути увагу на ф'ючерсний ринок, який був впроваджений указом Президента України «Про заходи щодо реформування аграрних відносин» та постановою Кабінету Міністрів України «Про концепцію розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції». Ф'ючерсний контракт є одним з виду деривативу і становить угоду, що зобов'язує постачати певний товар в майбутньому за визначеною наперед ціною.

2. Зарубіжний досвід управління фінансовими ресурсами аграрних підприємств показав, що держава постійно надає фінансову підтримку агропромислому комплексу. Фінансування відбувається за рахунок державного бюджету, різних фондів. Таким чином, держава стабілізує та підтримує розвиток сільського господарства, що надалі формує продовольчу безпеку країни і збільшує можливості для експорту на світовому ринку.

3. Під час написання випускної роботи було використано фінансову звітність підприємства ПП «Ланна-Агро», що займається вирощуванням зернових культур.

4. На підприємстві оборотні активи переважають над необоротними, що призводить до збільшення виробництва. Аналіз основних фондів показав невисокий рівень придатності основних виробничих фондів.

5. За результатами аналізу фінансової стійкості та ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства ПП «Ланна-Агро», який проведений згідно фінансової звітності за 2018-2020 рр. виявлено, що підприємство є платоспроможним, спостерігається позитивна динаміка в структурі майна.

Проведена оцінка ліквідності підприємства показала, що станом на 2020 рік внаслідок невиконання першої умови ліквідності балансу підприємство ПП «Ланна-Агро» немає поточних фінансових інвестицій для покриття своїх поточних зобов'язань. Основні показники ліквідності знаходяться в межах норми.

Загалом розрахувавши ліквідність та платоспроможність досліджуваного підприємства можна зробити висновок, що воно є ліквідним та платоспроможним, про що свідчать розраховані та проаналізовані дані в другому розділі.

Розрахована ділова активність за допомогою «золотого правила» свідчить про те, що співвідношення прибутку, обсягу реалізації та активів досліджуваного підприємства не можна вважати оптимальним. Нижчі темпи зростання прибутку

порівняно з темпами зростання обсягу реалізації свідчать про збільшення собівартості продукції. Крім того, у 2019-2020 роках ситуація погіршується, оскільки обсяги прибутків ПП «Ланна-Агро» зменшуються порівняно з попереднім роком на 53 232 тис. грн., а темп росту прибутку стає меншим за темп росту активів. Досліджуване підприємство неефективно використовує ресурси та немає достатнього обсягу реалізованої продукції.

6. У результаті проведення роботи з науковою літературою було сформовано авторське мислення на основі визначених понять та розрахована «Модель середньозваженої вартості капіталу» (Weighted Average Cost of Capital = WACC). Згідно якої було проведено оцінку кожного джерела фінансування для вибору найвигіднішого формування фінансових ресурсів підприємства.

Серед доступних джерел поповнення фінансових ресурсів для аграрних підприємств є:

- Банківський кредит вартість якого становить 13,67 %;
- Фінансовий лізинг – 14,26 %;
- Товарний кредит у короткотерміновій формі – 0,96 %;
- Вексель – 15,87 %;
- Ф'ючерсний контракт -17,26 %;

Запропоновано аграрному підприємству для залучення фінансових ресурсів використовувати товарний кредит у короткотерміновій формі.

7. Було досліджено існуючі ризики для власників аграрних підприємств. Знайдені шляхи, які допоможуть аграріям управляти ризиками та застрахувати себе від можливого банкрутства. Підприємство повинно створювати фінансову стратегію, яка забезпечить зниження ризиків та покращення ефективності фінансових ресурсів.

Отже, аграрний ринок має широкий спектр для залучення фінансових ресурсів. Кожен підприємець сам вирішує, як йому розпоряджатися власними коштами. Їх можна вкладати у спеціальні фонди для подальшого розвитку фінансових ресурсів або ж залишити на покриття можливого збитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Brennan M. J. The Supply of Storage // American Economic Review, 1958. – P. 50-72.
2. Sanders D. R. New evidence on the impact of index funds in U.S. grain futures markets / D. R. Sanders, S. H. Irwin // Canadian Journal of Agricultural Economics/Revue canadienne d'agroeconomie, 2011
3. Stoll H.R. Commodity Futures and Spot Price Determination and Hedging in Capital Market Equilibrium // Journal of Financial and Quantitative Analysis, 1979. – P. 873-894.
4. Thompson S. Returns of Storage in Coffee and Cocoa Futures Markets, Journal of Futures Markets, 1986. – P. 541-564.
5. Volkart R. Unternehmensbewertung und Akquisitionen.-Zurich: Versns, 1999 P. 62
6. Working H. The Theory of Price Storage // American Economic Review, 1949. – P. 1254-1262.
7. Working H. The ory of the Inverse Carrying Charge in Futures Markets // Journal of Farm Economics, 1948. – P. 1-28.
8. Александер Д. Міжнародні стандарти фінансової звітності: від теорії до практики [Текст] / Пер. з англ. В.І. Бабкіна, Т.В. Сєдової. – М. Вершина, 2005. 888 с.
9. Андрюшин С. А. Наукові основи підприємства системи управління фінансовими ресурсами. 2016. № 4 С. 64.
10. Балабанов І. Т. Основи фінансового менеджменту. [2-ге вид., Перераб. і доп.]. М. Фінанси і статистика, 1999. 512 с.

11. Бердар М. М. Управління процесом формування та використання фінансових ресурсів на основі логістичного підходу // Актуальні проблеми економіки. 2008. № 5. С.133–138.
12. Біржа Евронекст [Електронний ресурс].- режим доступу [//derivatives.euronext.com/en/products/commodities/contract-list](http://derivatives.euronext.com/en/products/commodities/contract-list)
13. Бланк І.А. Управління фінансовими ресурсами. М. Видавництво «Омега- Л»: ТОВ «Ельга», 2011. 768 с.
14. Близнюк О. П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства / О. П. Близнюк, А. П. Горпиненко // Вісник Міжнародногослов'янського університету. Серія: Економічні науки, 2012. Т. 15, № 2. с. 52–58.
15. Близнюк О. П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства / О. П. Близнюк, А. П. Горпиненко // Вісник Міжнародногослов'янського університету. Серія: Економічні науки, 2012. Т. 15, № 2. с. 52–58.
16. Василик О.Д. Теорія фінансів. Київ. НІОС, 2003. 416с.
17. Василик О.Д. Теорія фінансів. Київ. НІОС, 2008. 416с.
18. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посібник. / За редакцією М. Г. Грещака. Київ. КНЕУ, 2001
19. Всеукраїнський діловий портал. «Аграрний тиждень. Україна». (дата звернення – 02.06.2021).
20. Гнип Н. О. Моделі формування фінансового потенціалу в рамках стратегії зростання підприємства. Держава та регіони, 2010. №2. С.63 – 66.
21. Гнип Н. О. Моделі формування фінансового потенціалу в рамках стратегії зростання підприємства. Держава та регіони, 2011. №2. С.63 – 66.
22. Гонта О.І., Жаворонок А.В. Лізинг як один із видів нетрадиційних банківських послуг: сучасний стан та перспективи розвитку, Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія "Економіка". Вип. 24. 2013. С. 205-210.

23. Горбан А. П. Управління фінансовими ресурсами підприємства. Економічні науки, 2010. № 15. С. 25-27.
24. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // № 436-IV Документ 436-IV – Режим доступу до ресурсу: 436-15.
25. Дем'яненко М. Я. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК / М. Я. Дем'яненко, П. Т. Саблук, В. М. Скупий // монографія / М. Я. Дем'яненко, П. Т. Саблук, В. М. Скупий. Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. С. 372.
26. Державні фінанси: навч. посіб. для студентів економ. вузів і факультетів / [Л. Д. Буряк, Д. Д. Бутаков, В. М. Федосов]. Київ. Либідь, 1991, 276 с.
27. Дропа Я. Б., Терешко О. М. Формування фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах розвитку фінансової системи. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/60-1.pdf> (дата звернення: 02.06.2021).
28. Дропа Я. Б. Формування фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах розвитку фінансової системи. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/60-1.pdf> (дата звернення: 02.06.2021).
29. Електронний журнал «Ефективна економіка». www.economy.nayka.com.ua. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 02.06.2021).
30. Ефимова О.В. Аналіз показників використання фінансових ресурсів. Фінанси. 2016. №6. С. 69.
31. Жарикова Л. А., Наумова Н. В. Бухгалтерский учет в зарубежных странах. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. 160 с.
32. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – [2-ге вид., виправлене і доп.]. Львів. Центр Європи, 1997. 576 с.
33. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник [2-ге вид., виправлене і доп.]. Львів. Центр Європи, 1997. 576 с.

34. Загорулько Ю. І. Фінансова стійкість підприємств як економічна категорія. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, № 4/2013. С.236 – 247.
35. Загорулько Ю. І. Фінансова стійкість підприємств як економічна категорія. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки, № 4/2013. С.236 – 247.
36. Задоя А. О., Ткаченко І. П. "Структура та функції сучасного фінансового ринку". Фінанси України №5,1999.
37. Зятьковський І. В. Фінанси підприємств: навч. посіб. К., 2003.
38. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств. Бізнес-Інформ, 2014. № 11. С. 290–294.
39. Козенкова Т. А. Фінансові відносини в інтегрованих підприємницьких структурах. Поняття, види, особливості. РЕЖ, 2014. № 1. С. 14.
40. Левчаев П. А. Фінансовий менеджмент та оподаткування організацій. Навчальний посібник. Саранськ : Морд. гуманітар. ін-т, 2010.
41. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 336 с.
42. Національний банк України. <https://bank.gov.ua/>. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 27.05.2021).
43. Небава М.І., Ратушняк О.Г. Менеджмент організацій і адміністрування: навчальний посібник. Вінниця. ВНТУ, 2012. 108 с.
44. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) // монографія. Київ: КНЕУ, 2005. С. 240.
45. Петіна Л. В. Лізинг – інноваційний чинник активізації інвестиційних процесів у сільському господарстві. Інформаційно-аналітичний журнал «Економіка. Фінанси. Право» Київ, 2015. С. 4-7.
46. Поліщук М. П. Основи підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / М. П. Поліщук, П. П. Михайленко. Житомир. ЖІТІ, 2000. – Режим доступу до ресурсу: buklib.net.

47. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-ХІІ / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (дата звернення 02.05.2021).

48. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-ХІІ / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (дата звернення 02.05.2021).

49. Про Національний банк України: Закон України від 17.02.1999 р. № 29. Відомості Верховної Ради України. Дата оновлення: 06.02.2018 р. № 11. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 15.05.2021).

50. Про цінні папери і фондову біржу: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1201-12>.

51. Родіонова В. М., Вавилов Ю. Я., Гончаренко Л. І. Фінанси і статистика, Київ. КНЕУ, 2015. 432 с.

52. Рух фінансових ресурсів. <https://economics.studio/finansoviy-meneditment/ruh-finansovih-resursiv-59599.html>. URL: <https://economics.studio/finansoviy-meneditment/ruh-finansovih-resursiv-59599.html> (дата звернення: 28.05.2021)

53. Сайт ПП «Ланна-Агро». <https://kurkul.com/karta-kurkuliv/16-pp-lanna-agro> (дата звернення: 28.05.2021)

54. Солодкий М. О. Біржові товарні деривативи: теорія, методологія, практика / М. О. Солодкий, В. О. Гниляк. Київ. Аграр Медіа Груп, 2012. 238 с.

55. Солодкий М. О. Біржові товарні деривативи. Київ. Аграр Медіа Груп, 2012. 238 с.

56. Солодкий М. О. Ф'ючерсний ринок – фактор стабілізації ціноутворення. Моніторинг біржового ринку. 2014. №1(20). С. 12-15

57. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. Київ. Вид-во КНЕУ, 2003.

58. Траченко К. Р. Механізм управління фінансовими ресурсами підприємства. url. URL: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&s>

[ource=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwivsO2i2NLhAhXjk4sKHf19D0EQFjAAegQIAhAC&url=https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/allfm/allfm2018/paper/download/3927/3246&usg=AOvVaw3rmKxCjMJhViiPMtWWg-](https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/allfm/allfm2018/paper/download/3927/3246&usg=AOvVaw3rmKxCjMJhViiPMtWWg-) (дата звернення: 28.05.2021).

59. Федоренко В. Г. Інвестування. Зайнятність. Освіта. Київ. Науковий Світ, 2002.

60. Федоренко В. Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні. Київ. Науковий Світ, 2003.

61. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ. Кондор, 2007. 400 с.

62. Філімоненков О. С., Дема Д. І. Фінанси підприємств: підручник. Київ: Алерта, 2009. 496 с

63. Філімоненков О. Фінанси підприємств: навч. посіб. 2-ге вид., переробл. і допов. Київ: МАУП, 2004. 328 с.

64. Фінанси підприємств (за модульною системою навчання): теоретично-практичний посібник. / Шило В.П., Ільїна С..Б., Доровська С.С. Київ. Професіонал, 2006. 288 с.

65. Фінанси підприємств / Поддєрьогін А., Білик М., Буряк Л. та ін.: за ред. А. Поддєрьогіна. 7-ме вид. Київ: КНЕУ, 2008. 552 с.

66. Фінанси підприємств: навч. посіб. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / [М.М. Александрова, Н. Г. Виговська, Г.Г. Кірейцев та ін.] – 2-ге вид., переробл. і допов. К.: ЦУЛ, 2002. 268 с.

67. Хачатурян С. В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація // Фінанси України. 2003. №4. С. 77-81.

68. Хендріксен Е.С., Ван Бреда М.Ф. Теорія бухгалтерського обліку [Текст]: Пер. з англ. / Под ред. проф. Я В. Соколова. М. Фінанси і статистика, 2000. 576 с.

69. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ. Знання, 2006. 439 с. ((Вища освіта ХХІ століття)).

70. Шершньова З. Є. Стратегічне управління. Київ. КНЕУ, 2004. 699 с. (підручник 2-ге вид., перероб. і доп.).

71. Яворська В. О. Тенденція розвитку вітчизняної біржової торгівлі товарними деривативами на сільськогосподарську продукцію. Моніторинг біржового ринку. 2014. № 1. С. 16-17

ДОДАТКИ