

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ДІЮЧИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «АГРО-ПОЛІС» КОНОТОПСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

2.2 Оцінка забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами

2.3 Оцінка забезпеченості підприємства залученими фінансовими ресурсами

РОЗДІЛ 3. АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

3.1. Грантова підтримка агробізнесу як напряму державної аграрної політики України в умовах воєнного стану

3.2. Започаткування оригінального бізнесу на меду за рахунок грантів запропонованих державою

3.3. Особливості функціонування кредитних кооперативів у сільській місцевості, як джерела фінансування підприємництва

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДОДАТКИ

ВСТУП

Актуальність теми. Особливість галузі сільського господарства полягає в тому, що вона виробляє не лише продукти харчування, а також сировинні матеріали для інших галузей промисловості. Проте ця особливість стає перешкодою в успішному функціонуванні аграрного бізнесу через великий ризик, яким вона супроводжується. Специфіка галузі полягає в її залежності від внутрішніх факторів, високій швидкості зношування основних активів та обмеженій інвестиційній активності. Ці обставини призводять до низької конкурентоспроможності підприємств сільського господарства на різних ринках. Такий стан речей ускладнює фінансове забезпечення та обмежує можливості модернізації виробництва і впровадження нових технологій за рахунок внутрішніх ресурсів. Загальна дія цих факторів призводить до зниження кредитоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств агробізнесу. Підприємства сільського господарства виявляють вищу вразливість до змін на ринку та циклічних коливань порівняно з іншими галузями регіону.

Умови макрофінансової нестабільності та несприятливий інвестиційний клімат роблять процес фінансування підприємств агробізнесу надзвичайно важким. Однак, однією з головних причин, яка ускладнює можливість багатьох підприємств цієї галузі вирішити вищезазначені проблеми, є обмежена доступність фінансових ресурсів для модернізації виробництва. Ця обмеженість зумовлена особливостями та характеристиками фінансових механізмів на рівні окремих підприємств і національного рівня в умовах економічних трансформацій в Україні.

Питання покращення фінансового механізму та виявлення основних переваг і недоліків його функціонування є надзвичайно актуальними для науковців. Цю тему досліджують такі вчені, як Анастасова К. А. [1], Метеленко Н.Г. [17], Собченко А.М., [27], Гончаренко О.М. [6]. В їх працях висвітлюються питання фінансування агробізнесу та визначаються шляхи оптимізації

фінансових механізмів для покращення умов функціонування підприємств цієї галузі.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної магістерської роботи є обґрунтування механізмів фінансування, які можна використати в сучасних умовах для розвитку підприємництва на підприємстві з метою підвищення його ефективності та конкурентоспроможності. Для досягнення цієї мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- обґрунтувати теоретичні аспекти побудови фінансового механізму аграрного підприємства в сучасних умовах підприємництва;
- здійснити організаційно-економічну характеристику підприємства на прикладі ТОВ «АГРО-ПОЛІС» Конотопського району Сумської області;
- здійснити оцінку забезпеченості підприємства власними фінансовими ресурсами на прикладі ТОВ «АГРО-ПОЛІС» Конотопського району Сумської області;
- здійснити оцінку забезпеченості підприємства залученими фінансовими ресурсами на прикладі ТОВ «АГРО-ПОЛІС» Конотопського району Сумської області;
- запропонувати та обґрунтувати використання фінансових стимулів для розвитку підприємництва в аграрному підприємстві на прикладі ТОВ «АГРО-ПОЛІС» Конотопського району Сумської області.

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні засади удосконалення механізму фінансування розвитку підприємництва в зазначеному аграрному підприємстві.

Об'єктом дослідження є процеси впливу фінансової та аграрної державної підтримки розвитку підприємництва на аграрних підприємствах.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугували фундаментальні наробки вчених і практиків з проблем формування і реалізації фінансового механізму розвитку підприємництва на підприємствах аграрного сектору економіки. Теоретична значимість полягає в уточненні теоретичних положень та методичних основ формування фінансового

механізму. В роботі використано наступні методи: історико-економічний метод – при аналізі теоретичних та методологічних основ дослідження проблеми; метод порівняльного аналізу - при аналізі показників динаміки та ефективності розвитку підприємства та формування джерел його фінансування; монографічний метод – для оцінки джерел формування і використання джерел фінансування з метою розвитку підприємництва на підприємстві; розрахунковий метод – для визначення обсягів фінансування розвитку підприємництва на підприємствах аграрного сектору економіки; абстрактно-логічний – для розробки рекомендацій щодо оптимізації механізму фінансування розвитку підприємництва на підприємствах аграрного сектору економіки.

Джерелами для написання кваліфікаційної магістерської роботи слугували законодавчі акти, монографії, публікації вітчизняних та зарубіжних вчених, первинні, зведені документи, річні фінансові звіти за 2020-2022 рр. на прикладі ТОВ «АГРО-ПОЛІС» Конотопського району Сумської області.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в детальному дослідженні механізмів фінансування розвитку підприємництва в аграрному секторі на прикладі ТОВ «АГРО-ПОЛІС» Конотопського району Сумської області. До найбільш важливих результатів, що характеризують новизну дослідження можна віднести:

- обґрунтування грантової підтримки агробізнесу як напряму державної аграрної політики України в умовах воєнного стану;
- користування послугами кредитних кооперативів у сільській місцевості, як джерела фінансування підприємництва.

Практичне значення одержаних результатів. Застосування розроблених пропозицій дозволить на більш високому методичному рівні вирішувати проблеми фінансування сільськогосподарських підприємств та створювати на них об'єкти підприємництва. Практичне значення результатів дослідження полягає у виробленні методичних підходів щодо формування конкретних механізмів фінансування сільськогосподарських підприємств та створювати на них об'єкти підприємництва.

Особистий внесок здобувача. Кваліфікаційна робота є результатом особистого наукового дослідження. Основні положення роботи і висновки отримані автором самостійно.

Апробація результатів дослідження. Основні результати досліджень доповідалися і пройшли апробацію на двох міжнародних науково-практичних конференціях.

Публікації. За результатами опубліковано дві наукові праці.

Структура і обсяг роботи. Основний зміст роботи викладений на 65 сторінках комп'ютерного тексту. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел з 42 найменувань і додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Розробці нових механізмів ефективного функціонування аграрних підприємств має передувати розробка політики розвитку аграрного сектору на перспективу та встановлення методологічних засад, на яких має забезпечуватися приведення в дію цієї політики через систему економічного механізму. Механізми фінансового забезпечення аграрних підприємств для кожного періоду розвитку економіки країни матимуть свої особливості, а тому не можуть бути незмінними. Адже вони залежать від кон'юнктури ринків, від можливостей бюджетного фінансування конкретних програм, від державних пріоритетів підтримки тощо. Саме тому, штучне перенесення іноземних механізмів на українські терени чи намагання зберегти вітчизняні механізми в нових економічних умовах є некоректним, оскільки ніщо так не дискредитує нові

механізми, як відсутність коштів під задекларовані заходи чи несвоєчасне їх запровадження.

У контексті походження терміну «механізм», що перекладається з грецької як «інструмент» або «пристрій», сучасна фінансово-економічна література визначає фінансовий механізм як наступне: « Це засіб організації фінансів або фінансових відносин на макроекономічному рівні, а також на рівні окремих суб'єктів, таких як: держава, галузі та підприємства; інструмент управління фінансовими ресурсами; засіб забезпечення та регулювання господарської діяльності підприємства, а також економічного і соціального розвитку суспільства; систему управління фінансовими відносинами; систему управління фінансовими ресурсами; систему фінансового управління господарською діяльністю».

У науковій літературі існують два основних підходи до визначення поняття «фінансовий механізм». Перший підхід бере до уваги внутрішню організацію фінансів підприємства та фокусується на функціонуванні фінансових відносин. В цьому контексті фінансовий механізм визначається як спосіб управління грошовими потоками, включаючи порядок їхнього руху та використання, з врахуванням встановлених правил і напрямків.

Таблиця 1.1 - Визначення дефініції «фінансовий механізм» з коментарями

Автор	Визначення	Коментарі
Метеленко Н.Г., [17]	описує його як «сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства»	ця концепція поєднує в собі функцію організації фінансів і інструменти впливу на господарську діяльність.
Собченко А.М., [27]	як систему управління фінансами, призначену для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їх впливу на кінцеві результати діяльності підприємства. Він визнає, що структура фінансового механізму включає фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення	важливою є його концепція фінансового менеджменту, який полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства

Гончаренко О.М. [6]	як систему управління фінансовими відносинами за допомогою фінансових методів	вона також наголошує на тому, що управління фінансами підприємств включає дві підсистеми: керуючу та керовану. Керуюча підсистема (суб'єкт управління) включає фінансову службу підприємства та його підрозділи, тоді як керована підсистема (об'єкт управління) складається з фінансових відносин, джерел фінансових ресурсів та грошового обороту
Анастасова К. А [1]	ототожнює фінансовий механізм із системою фінансового управління господарською діяльністю. За його визначенням, фінансовий механізм - це фінансовий менеджмент, який представляє собою схему управління фінансами	ця схема включає механізми управління фінансовими відносинами і грошовими фондами

*Джерело: сформовано автором



заохочувальні фонди підприємств,
які утворюються з прибутку

Бюджетне фінансування ефективних напрямків розвитку сільськогосподарської діяльності

Забезпечення:

правове (закони України, постанови Верховної Ради України, укази Президента України, накази, розпорядження, листи міністерств і відомств, статутні документи підприємства), нормативне (інструкції, норми, нормативи, методичні вказівки) та інформаційне (звітні бухгалтерські і статистичні документи, дані вибіркового спостереження тощо)

ЧИННИКИ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА: фінансова політика, маркетингова стратегія, ресурси та їх використання, принципи діяльності, конкурентна позиція підприємства

Рисунок 1.1 - Структурно-логічна схема формування фінансових механізмів фінансування аграрних підприємств

*Джерело: сформовано автором

Другий підхід розглядає фінансовий механізм як сукупність методів, форм, засобів, прийомів і важелів впливу на стан і розвиток підприємства. В цьому випадку акцент робиться на зовнішніх аспектах функціонування фінансів підприємства та їхньому впливі на механізм управління та економічний статус підприємства. Отже, фінансовий механізм виступає як ключовий інструмент у керуванні фінансами на різних рівнях, розвитку підприємств та суспільства в цілому, а також у забезпеченні ефективної господарської діяльності [1].

Фінансовий механізм грає ключову роль у вирішенні проблем фінансової політики та забезпечення фінансового функціонування, що є фундаментальною основою для формування та впровадження структури фінансового механізму аграрних підприємств. Він включає в себе різні складові, такі як фінансові методи, інструменти, важелі, інформаційне та фінансове забезпечення, фінансове регулювання та фінансові стимули, а також чинники внутрішнього та зовнішнього середовища. Структура фінансового механізму аграрного підприємства, запропонована більшістю вчених-економістів в досліджених

роботах, може бути представлена наступною схемою (рис. 1.1.). Аналізуючи рисунок 1, можна сказати, що, до чинників зовнішнього середовища відносять:

- Політичні чинники. Вони включають в себе політичну стабільність країни, урядову політику, регулювання та законодавство, які можуть впливати на умови бізнесу та інвестиції.
- Міжнародні чинники. Міжнародні відносини, торговельні угоди, міжнародні конфлікти і валютні курси можуть впливати на міжнародну торгівлю та експорт-імпорт підприємства.
- Економіко-демографічні чинники. Вони охоплюють економічний зріст, демографічні тенденції, рівень безробіття, інфляцію та інші фактори, які впливають на купівельну спроможність та попит на товари та послуги.
- Ринкові чинники. Вони включають в себе психографічні аспекти (смаки та уподобання споживачів), науково-технічну конкурентоспроможність, форми конкуренції на ринку і структуру галузі.

До чинників внутрішнього середовища відносять:

- Фінансова політика. Вона включає в себе стратегії управління фінансовими ресурсами, бюджетування, управління ризиками та інші аспекти, пов'язані з фінансами підприємства.
- Маркетингова стратегія. Охоплює плани та дії, спрямовані на залучення клієнтів, збільшення продажів, розвиток бренду та підвищення задоволеності клієнтів.
- Ресурси та їх використання. Це включає людські ресурси, матеріальні ресурси, технології та інші ресурси, які підприємство має в своєму розпорядженні, а також ефективне використання цих ресурсів.
- Принципи діяльності. Це внутрішній набір цінностей, підходів та етичних стандартів, які визначають, як підприємство здійснює свою діяльність та взаємодіє зі співробітниками, клієнтами та іншими стейкхолдерами.
- Конкурентна позиція підприємства. Включає в себе аналіз конкурентного середовища, сильних і слабких сторін підприємства, а також розробку стратегій для досягнення конкурентної переваги.

Отже, зовнішні та внутрішні чинники впливу на підприємство є критичними для його успіху та конкурентоспроможності. Зовнішнє середовище, включаючи політичні, міжнародні, економіко демографічні та інші фактори, може створювати як можливості, так і загрози для бізнесу. Внутрішні чинники, такі як фінансова політика, маркетингова стратегія, ресурси, принципи діяльності та конкурентна позиція, визначають здатність підприємства до ефективного управління та досягнення своїх цілей. Ретельний аналіз та управління цими чинниками є важливим завданням для будь-якого підприємства, оскільки це допомагає максимізувати можливості та зменшувати загрози, а також підвищувати конкурентоспроможність та стійкість бізнесу в умовах змінного середовища [7].

На сьогодні, важливими способами впливу фінансових інструментів на господарські відносини є фінансові методи (самофінансування, інвестування, кредитування, бюджетне фінансування, оренда). Вони визначають стратегію фінансового управління підприємством та його спроможність досягати фінансових цілей. Вони надають підприємствам можливість залучати ресурси, вкладати їх в розвиток та забезпечувати ліквідність. Самофінансування - це процес досягнення фінансового результату підприємства – суб'єкта господарювання за рахунок власних, залучених і позичених фінансових ресурсів без участі коштів інших власників та державних структур [13].

Інвестування - це метод, що включає придбання фінансових активів, таких як акції, облігації, нерухомість тощо, з метою генерації прибутку або збільшення вартості активів. Інвестування може здійснюватися підприємствами для приросту їхнього капіталу [2].

Кредитування – це метод, що полягає в одержанні грошей або ресурсів підприємством в обмін на обіцяну плату або повернення. Це може включати у себе банківські позики, облігації або інші види боргових зобов'язань [4].

Бюджетне фінансування — це основний метод формування та удосконалення народногосподарських пропорцій у галузевій структурі економіки; здійснюється шляхом надання бюджетних коштів об'єднанням,

підприємствам, організаціям та установам на проведення заходів, передбаченим планом [13].

Окрім фінансових методів, важливе місце в структурі фінансового механізму займає фінансове забезпечення, котре поділяється на залучені та власні фінансові ресурси. Власні джерела фінансування підприємства формуються за рахунок власного капіталу, тобто частини капіталу в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань. До них належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. Залучені кошти – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти мобілізовані на фінансовому ринку. Власний та залучений капітал, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні його активів, з іншого боку, становить зобов'язання перед конкретними власниками — державою, юридичними та фізичними особами [10].

При визначенні сутності фінансових інструментів найчастіше використовуються національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. Зокрема, в П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [15] надається таке визначення: «фінансовий інструмент - це контракт, який одночасно призводить до виникнення (збільшення) фінансового активу для одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу для іншого».

Так, визначення фінансового інструменту в МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: розкриття і подання» [15] подібне до визначення в П(С)БО 13. В обох визначеннях фінансовий інструмент розглядається як контракт, який призводить до одночасного виникнення фінансового активу для одного учасника та фінансового зобов'язання або пайового інструмента для іншого учасника контракту.

Так, визначення Ходаківської В.П. та Данілова О.Д. також включає поняття фінансових інструментів як фінансові документи, що обертаються на фінансовому ринку, мають грошову вартість і використовуються для здійснення різних операцій на ринку [30].

Ми підтримуємо погляд Чеснокова В. Л., який розглядає фінансові інструменти з трьох різних перспектив: Фінансові документи, продаж або передача яких забезпечує отримання фінансових ресурсів. Іншими словами, це засоби для здобуття грошових коштів. Носії інформації про грошові операції. Фінансові інструменти використовуються для реєстрації грошових транзакцій. Різноманітні види продукту фінансового ринку, які фіксують фінансові події. Фінансові інструменти представляють собою різні фінансові продукти, що рухаються на фінансовому ринку і відображають фінансові операції.

Класифікація фінансових інструментів включає два класи фінансових активів:

1. Золото в зливках, що належить органам грошово-кредитного регулювання та іншим суб'єктам, які фактично підконтрольні цим органам, і вважається фінансовим активом, а також є складовою частиною міжнародних резервів.

2. Акції, інші корпоративні цінні папери та участь у фінансовому капіталі. Ці інструменти не мають фіксованої викупної вартості, як інші фінансові активи, але представляють собою вимоги акціонерів до чистої вартості капіталу корпорації.

Зазначено, що класифікація фінансових інструментів стає складнішою через появу нових фінансових інструментів та зростаючий їх обсяг відповідно до потреб інвесторів у термінах погашення, прибутковості, безпеки тощо. Проблема ідентифікації ускладнюється різноманітністю характеристик фінансових інструментів у різних країнах і національними стандартами обліку та класифікації.

Згідно з Директивою Європейського парламенту та Ради «Про ринки фінансових інструментів» від 15 травня 2014 року, якою внесено зміни до директив 2002/92/ЕС і 2011/61/EU, фінансовими інструментами вважаються наступні: оборотні цінні папери; інструменти грошового ринку; паї організацій колективного інвестування.

1. Опціони, ф'ючерси, свопи, угоди за форвардними процентними ставками та будь-які інші контракти на деривативи, що пов'язані з цінними паперами, валютою, ставками процента або доходністю, квотами на викиди або іншими деривативними інструментами, фінансовими показниками або фінансовими заходами, за якими здійснюються фізичні та готівкові розрахунки.

2. Опціони, ф'ючерси, свопи, угоди за форвардними процентними ставками та будь-які інші контракти на деривативи, що пов'язані з товарами, розрахунки за якими повинні бути здійснені готівкою або можуть бути здійснені готівкою за вибором однієї зі сторін, крім через невиконання зобов'язань.

3. Опціони, ф'ючерси, свопи, угоди за форвардними процентними ставками та будь-які інші контракти на деривативи, що пов'язані з товарами, за якими можуть здійснюватися фізичні розрахунки на регульованому ринку.

4. Опціони, ф'ючерси, свопи, угоди за форвардними процентними ставками та будь-які інші контракти на деривативи, що пов'язані з товарами, за якими можуть здійснюватися фізичні розрахунки і не призначені для комерційних цілей, але мають характеристики інших деривативних фінансових інструментів.

5. Деривативні документи для передачі кредитних ризиків.

6. Фінансові договори/контракти на різницю.

7. Опціони, ф'ючерси, свопи, угоди за форвардними процентними ставками та будь-які інші контракти на деривативи, що пов'язані з кліматичними змінами, фрахтовими ставками або ставками інфляції або іншими офіційними економічними статистичними даними, розрахунки за якими повинні бути здійснені готівкою або можуть бути здійснені готівкою за вибором однієї зі сторін, крім через невиконання зобов'язань чи іншого припинення події, а також будь-які інші контракти на деривативи, що пов'язані з активами, правами, обов'язками, індексами та заходами, які мають характеристики інших деривативних фінансових інструментів.

8. Емісії на викиди, що складаються з будь-яких одиниць, визнаних відповідно до вимог Директиви 2003/87/ЕС (Схема торгівлі викидами).

В Україні класифікація, визнання, оцінювання фінансових інструментів та розкриття інформації про них визначені у фінансовій звітності згідно з МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання» і МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [3]. Ці стандарти визначають, що фінансовими інструментами є будь-які контракти, які призводять до виникнення фінансового активу у одного підприємства та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого підприємства [5].

Окрім фінансових інструментів існують фінансові важелі, які впливають на господарські відносини та фінансове управління підприємствами. Фінансові важелі - це різноманітні фактори або інструменти, які можуть бути використані для впливу на фінансову структуру, діяльність та результативність підприємств.

Види фінансових важелів:

1. Дохід - це сума грошей або вартості, яку особа, підприємство чи організація отримує як винагороду за свою діяльність або інвестиції.
2. Прибуток - це різниця між доходами та витратами, що вказує на прибутковість особи чи підприємства. Прибуток розраховується за формулою: $\text{Прибуток} = \text{Дохід} - \text{Витрати}$.
3. Ціна - це сума грошей, за яку можна придбати товар чи послугу.
4. Норма амортизації - це відсоток вартості основних засобів, який списується як знос з прибутку підприємства протягом певного періоду.
5. Податки - це суми грошей, які фізичні особи та підприємства сплачують уряду на оподаткування доходів, майна, транзакцій тощо.
6. Валютні курси - вони вказують на вартість однієї валюти в порівнянні з іншою. Валютні курси можуть впливати на міжнародну торгівлю та фінансову стабільність.
7. Відсотки за кредит - це витрати, які позичальник сплачує банку або кредитору за можливість використовувати позичені кошти.
8. Фінансові санкції - це обмеження та обмежувальні заходи, які накладаються на держави чи суб'єкти господарювання для покарання або зміни їхньої поведінки в фінансовій сфері.

Фінансові стимули - це інструменти, які заохочують або стимулюють певну діяльність, рішення чи поведінку у фінансовій сфері. Фінансові стимули є двох видів:

- Пільги по податках - це знижки або пільги, які надаються фізичним особам або підприємствам для зменшення податкових витрат. Наприклад, уряд може надавати пільги по податку на прибуток для підприємств, які інвестують у розвиток нових технологій або розміщуються у певних регіонах з метою залучення інвестицій та створення робочих місць.

- Резервні фонди - це фінансові резерви, які зазвичай створюються урядом або організацією для забезпечення фінансової стійкості та захисту від негативних фінансових наслідків. Резервні фонди можуть використовуватися для покриття непередбачених витрат, фінансування соціальних програм, а також для згладжування фінансових коливань у випадку економічних криз.

Фінансові стимули та резервні фонди є інструментами, які сприяють досягненню фінансових цілей та забезпеченню стабільності в економіці та фінансовій системі.

Фінансове регулювання включає в себе використання різних фінансових інструментів та методів для керування економічними процесами і досягнення конкретних економічних та фінансових цілей. Два основних компонента фінансового регулювання, це бюджетні трансферти і оподаткування.

Бюджетні трансферти - це механізм, за допомогою якого уряд або інші фінансові органи перерозподіляють кошти між суб'єктами господарювання, регіонами чи громадянами. Це може включати в себе соціальні виплати, допомогу безробітним, пенсії, гранти для освіти тощо. Бюджетні трансферти сприяють зменшенню соціальних нерівностей і підтримці тих, хто потребує фінансової допомоги.

Оподаткування - це процес збору податків з фізичних та юридичних осіб. Оподаткування включає в себе різні види податків, такі як податок на прибуток, податок на додану вартість (ПДВ), податок на доходи фізичних осіб та інші. Ці

податки надходять до бюджету та використовуються для фінансування різних громадських програм, інфраструктури та державних потреб.

Фінансове регулювання за допомогою бюджетних трансфертів і оподаткування дозволяє уряду впливати на рівень фінансового навантаження, розподіл ресурсів та підтримку соціальних та економічних цілей. Відповідне налаштування цих інструментів може сприяти ефективному управлінню економікою та фінансовою стабільністю.

У результаті аналізу фінансового механізму та його структури стало очевидним, що це складний і важливий елемент економічної системи. Фінансовий механізм включає в себе різноманітні фінансові інструменти та важелі, які дозволяють управляти фінансовими ресурсами та впливати на економічні процеси.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ДІЮЧИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «АГРО-ПОЛІС» КОНОТОПСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) «АГРО-ПОЛІС» знаходиться за адресом Україна, 41600, Сумська обл. м. Конотоп. Дане підприємство спеціалізується на вирощуванні зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. ТОВ «АГРО-ПОЛІС» засноване 01.07.2010. Головною метою діяльності ТОВ «АГРО-ПОЛІС» є виробництво та обробка сільськогосподарської продукції, а також пов'язані з цим види діяльності, що спрямовані на виробництво та реалізацію сільськогосподарських продуктів. Керівник підприємства Панасенко Сергій Вікторович. Розмір статутного капіталу: 2 513 130,00 грн.

Кожне аграрне підприємство, враховуючи власні потреби, розроблену стратегію та прийняті зобов'язання (включаючи укладені угоди), розподіляє вироблену продукцію самостійно. Це робиться відповідно до конкретних відсоткових співвідношень, спрямовуючи частину продукції на виробничі потреби для майбутніх циклів розширеного відтворення (у тому числі кормів, насіння, садивного матеріалу, відтворення стада тощо), на громадське харчування і постачання продуктами дитячих установ, на виплату заробітної плати у натуральній формі та, зрештою, на реалізацію. Продукція, що була продана підприємством заготівельним організаціям, підприємствам переробки, на біржах, для експорту, на сільських ринках, безпосередньо працівникам та іншим громадянам, а також використана у сфері обміну за бартерними угодами, називається товарною продукцією. Далі, ми аналізуємо склад та структуру товарної продукції досліджуваного підприємства (див. табл.2.1). Аналізуючи дані таблиці 2.1 можна зробити висновок, що підприємство є вузькоспеціалізованим. Майже 100% продукції, яку вирощує підприємство є рослинницькою. Найбільшу питому вагу в структурі продукції, яку вирощує підприємство становлять силос та зернові. Так силос займає більше ніж 50%.

Зернові та зернобобові в структурі товарної продукції становлять майже 20%. Найбільшу питому вагу в структурі зернових та зернобобових становлять кукурудза та ячмінь відповідно 6% та 8%.

Підприємство заготовляє також і сіно, яке в структурі товарної продукції займає майже 5,0%.

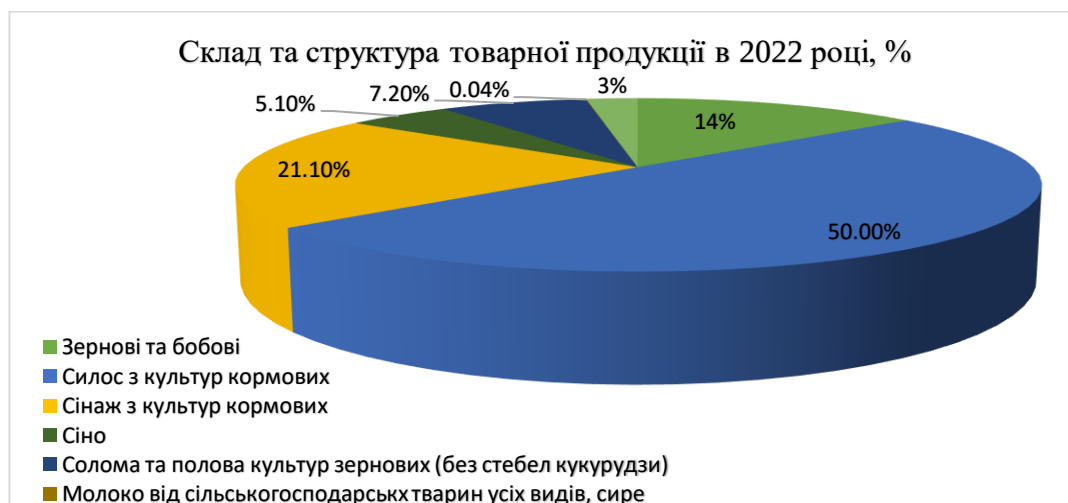
Таблиця 2.1 - Склад та структура товарної продукції

Галузь і вид продукції	2020 рік		2021 рік		2022 рік		В сер. за 3 р	
	тис. грн	%	тис. грн.	%	тис. грн	%	тис. грн.	%
Зернові і зернобобові	8687	20,3	10570	24,3	5693	14	8316,7	19,5
- пшениця	1341	3,1	790	1,8	480	1,1	870,3	2,0
- кукурудза	2464	5,8	1241	2,9	337	0,7	1347,3	3,1
- ячмінь	3348	7,8	4400	10,2	2379	5,8	3375,7	7,9
- овес	681	1,6	1009	2,3	2486	6,1	1392	3,3
гречка	-	-	77	0,2	11	0,02	80,7	0,01
-культури зернобобові сушені	853	2	3053	7,1	-	-	1302	3,0
Силос	21806	51,1	14610	33,8	20208	50	18874,7	45

Сінаж	7350	17,2	12290	28,4	8575	21,1	9405	22,2
Сіно	1642	3,8	2300	5,3	2076	5,1	2006	4,7
Солома та полова культур зернових	3163	7,4	2460	5,7	2944	7,2	2855,7	6,8
<i>Разом по рослинництву</i>	42648	99,97	42230	97,56	39496	97,50	41458	983
Молоко	11	0,03	13	0,03	16	0,04	13,3	0,03
<i>Разом по тваринництву</i>	11	0,03	13	0,03	16	0,04	13,3	0,03
Мед натуральний, кг	-	-	1041	2,4	993	2,5	678	1,6
<i>Всього по господарству</i>	42659	100	43284	100	40505	100	42149,3	100

* Джерело: розраховано автором

Загальна структура товарної продукції підприємства відповідає можливостям і ресурсному потенціалу підприємства. Слід зазначити, що 2022 рік для підприємства був найгіршим, за період аналізу, оскільки значно зменшились обсяги продукції, яка виробляється підприємством. Для більш наочного представлення розрахованих по підприємству структури та розмірів товарної продукції за останні три роки намалюємо діаграму.



Діаграма 2.1- Склад та структура товарної продукції в 2022 році, %

* Джерело: сформовано автором

Земля є основним елементом і ключовим ресурсом в сільському господарстві, тому ефективне використання земельних ресурсів є надзвичайно важливим для розвитку цієї галузі. Успішність сільськогосподарського виробництва значно залежить від наявності відповідних земельних угідь та їх якості, оскільки земля є основним інструментом виробництва і об'єктом праці.

Розглянемо та проаналізуємо динаміку забезпеченості земельними ресурсами та показники її використання в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Склад та структура землезабезпечення господарства за період 2020 – 2022 рр.

Різновиди земельних угідь	2020 р		2021 р		2022 р		Відхилення 2022р. до 2020р.	
	га	%	га	%	га	%	га	%
Загальна земельна площа	1877,2	100	1877,2	100	1828,58	100	-48,62	97,4
у тому числі сільськогосподарських угідь	1877,2	100	1877,2	100	1828,58	100	-48,62	97,4
з них ріллі	1877,2	100	1877,2	100	1828,58	100	-48,62	97,4
Земля взяті в оренду	1877,2	100	1877,2	100	1828,58	100	-48,62	97,4

* Джерело: розраховано автором

Загальна земельна площа по підприємству становить на 2022 рік 1828,58 га що повністю відповідає спеціалізації підприємства. У 2022 році по відношенню 2020 року загальна земельна площа зменшилась майже на 50 га. Це відбулося в результаті виведення земельних ділянок власників з загальної земельної площі господарств. Але це не яким чином не повпливало на результативність діяльності підприємства.

Особливість трудових ресурсів, порівняно з іншими чинниками економічного розвитку, полягає в кількох аспектах. По-перше, люди не лише займаються виробництвом матеріальних та духовних цінностей, але й самі є споживачами цих благ. По-друге, життя людини складається не тільки з трудової активності, але також включає в себе час для відпочинку, навчання, творчості, спорту та інших аспектів. По-третє, інтелектуальний потенціал та інші особисті якості працівників формуються протягом років і можуть розкритися лише в сприятливих умовах. Рівень наявності трудових ресурсів впливає на процеси виробництва. Зокрема, від наявності персоналу та ефективності його діяльності залежить обсяг та своєчасність виконання всіх робіт, ступінь використання обладнання, машин та механізмів, а, отже, і обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток та інші економічні показники.

Таблиця 2.3 – Ефективність використання трудових ресурсів господарством

Показники	Роки			Відхилення 2022р. до 2020р.,%
	2020	2021	2022	
Припадає на 1 працівника:				
- площа с.г. угідь, га	0,05	0,06	0,04	80,0
- площа ріллі, га	0,05	0,06	0,04	80,0
- виручки від реалізації продукції, тис. грн	14559	16237	14018	96,3
Заробітна плата місячна одного працівника, , грн	6350,0	7900,0	9800,0	154,3
Кількість працюючих на підприємстві, осіб	102	112	82	80,4

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.3 свідчать про те, в 2022 році по відношенню до 2020 року кількість працюючих на підприємстві зменшилась на 20%. Це пов'язано з подіями які відбулись в Україні 24 лютого 2022 року. Зменшення кількості працюючих відповідно призвело зменшення показників: припадає на одного працівника ріллі та припадає на одного працівника сільськогосподарських угідь.

Заробітна плата працівників підприємства в 2022 році збільшилась на 54,3% відсотка завдяки індексаціям та збільшенню розміру мінімальної заробітної плати.

Виручка від реалізації продукції в 2022 році по відношенню до 2020 року зменшилась на 5%, але це суттєво не впливало на результативність діяльності підприємства.

Забезпечення оптимальних темпів розвитку та підвищення ефективності виробництва можливе, якщо інтенсифікувати процеси відтворення та вдосконалити використання існуючих основних засобів та виробничих потужностей підприємств. Ці заходи, з одного боку, сприяють постійному підтриманню відповідного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого – дозволяють збільшити обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних витрат, зменшити собівартість продукції шляхом скорочення частки амортизації та витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищити ефективність використання основних фондів та рентабельність. Проаналізуємо ефективність використання основних засобів в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Оцінка показників ефективності використання основних засобів

Показники	Роки			Відхилення, 2022р. від 2020р	
	2020	2021	2022	+;-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14599	16237	14018	-581	96,0
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	23254	24460	26614	3360	114,4
Знос основних засобів, тис. грн.	10440	11413	12382	-1888	118,6
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,45	0,47	0,47	-0,02	104,0
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	12814	13047	14232	1418	111,0
Чистий прибуток (збиток)	13958	13919	11760	-2198	84,2
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	102	112	82	-20	80,4
Фондоозброєність, тис. грн./1 прац.	125,6	116,5	173,6	48	138,2
Фондовіддача	0,9	0,8	1,0	0,1	111,0
Фондомісткість	1,1	1,2	1,0	-0,1	90,0
Рентабельність використання основних засобів, %	62,8	66,4	52,7	-10,1	84,0

* Джерело: розраховано автором

Аналізуючи таблицю 2.4, ми можемо говорити про те, що чистий дохід від реалізації продукції скоротився з 16237 до 14018 тис. грн у 2022 році, що становить втрату в розмірі -581 тис. грн або -3,57%. Це може вказувати на зниження прибутковості основної діяльності. Первісна вартість основних засобів зросла з 23254 до 26614 тис. грн у 2022 році, що представляє зростання на 3360 тис. грн або 14,44%. Це свідчить про збільшення інвестицій у нові основні засоби. Коефіцієнт зносу основних засобів залишився майже незмінним, від 0,45 до 0,47, що свідчить про стабільність коефіцієнта зносу.

Фондоозброєність збільшилася на 48 тис. грн або 38,2% у 2022 році, вказуючи на більшу фінансову «озброєність» на одного працівника. Фондовіддача зросла на 0,1 в 2022 році, що представляє збільшення на 11%. Це може вказувати на покращення використання фінансових ресурсів. Фондомісткість зменшилася на 0,1 в 2022 році, що представляє зниження на 10%. Це може вказувати на зменшення активів на одного працівника.

Загалом, дані таблиці свідчать, що бізнес стикнувся зі змінами у фінансових показниках, збільшенням витрат та втратою прибутку. Можливо,

необхідно ретельно оцінити стратегію управління та використання ресурсів для покращення фінансових результатів у майбутньому.

Про оцінку ефективності економічної діяльності підприємства свідчать показники його господарської діяльності. Для оцінки економічної діяльності підприємства використовується комплекс показників, які наведені в таблиці 2.5.

Отже, аналізуючи таблицю 2.5, можна зробити декілька важливих висновків. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) скоротився у 2022 році порівняно з 2020 роком на 581 тис. грн. (-96%). Це може бути ознакою зниження прибутковості основної діяльності. Валовий прибуток суттєво зріс у 2022 році на 2116 тис. грн. (+211,6%), що може бути позитивним сигналом, оскільки він представляє різницю між чистим доходом і собівартістю продукції. Фінансовий результат від операційної діяльності скоротився на 2569 тис. грн. (-82%) у 2022 році, що може свідчити про зменшення прибутковості операційної діяльності.

Таблиця 2.5 - Оцінка основних показників господарської діяльності підприємства, тис. грн

Показники	Роки			Відхилення	
	2020	2021	2022	+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	14599	16237	14018	-581	96,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	12703	2052	10006	2697	79,0
Валовий прибуток	1896	4185	4012	2116	211,6
Інші операційні доходи	31761	27904	22339	-9422	70,0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	31459	27858	21921	-9538	69,7
Адміністративні витрати	4489	4179	3469	1020	77,0
Витрати на збут	1045	2569	1929	884	184,6
Інші операційні витрати	14163	11322	9562	4601	67,5
Витрати на зміну вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	6625	7118	7619	994	115,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	13960	14019	11391	2569	82,0
Інші доходи	1	-	350	349	-
Інші витрати	3	100	25	22	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	13958	13919	11716	2242	84,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	13958	13919	11716	2242	84,0

* Джерело: розраховано автором

Загальний аналіз таблиці показує, що у 2022 році бізнес зіткнувся з викликами та збільшенням витрат у багатьох аспектах, що призвело до зниження чистого доходу та фінансового результату. Це може вимагати уваги та корекції у стратегії управління, зменшення витрат та підвищення ефективності бізнесу для збереження його прибутковості та конкурентоспроможності.

2.2 Оцінка забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами

Фінансовий стан підприємств у даній галузі, його стійкість значною мірою залежить від оптимальності структури джерел капіталу (співвідношення власних та залучених коштів), від раціональності структури активів підприємства та особливо від відношення між основними і оборотними активами, а також від балансу між активами та пасивами підприємств у функціональному аспекті. Визначення вартості активів підприємства є важливою процедурою для підприємств у будь-якій сфері бізнесу. Оцінка активів бізнесу найчастіше проводиться за традиційними методами, основними критеріями яких є початкова вартість придбання або виробнича собівартість з урахуванням амортизації. Проте такий підхід не завжди є найкращим, оскільки ціни можуть змінюватися в обидва боки. Саме тому постійні активи часто оцінюються за їхньою первісною вартістю, а поточні - за собівартістю і ціною можливої реалізації.

Для отримання об'єктивної оцінки рекомендується використовувати витратний, порівняльний та дохідний методи аналізу. Підхід з доходу дозволяє визначити потенційну прибутковість та перспективи розвитку напрямку.

Дані таблиці 2. 6 свідчать про те, що в 2020 та 20201 роках в структурі активів підприємства найбільшу питому вагу займали оборотні активи і становили більше ніж 90,0 %. Такий великий відсоток використання оборотних активів свідчить про результативність діяльності підприємства.

Найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів, на жаль, становить дебіторська заборгованість і складає більше ніж 80,0 %. Цей факт не є

позитивним для діяльності підприємства, оскільки нашими грошима користуються інші організації. Вивчаючи необоротні активи підприємства, важливо надати основним засобам значну увагу, оскільки їх частка у загальній структурі необоротних активів становить 98%. Таким чином, ступінь прогресивності та технічний стан основних засобів визначають потенційні можливості виробництва та його загальну потужність

В 2022 році по відношенню до 2020 року сума нематеріальних активів збільшилась майже в 4 рази. Співвідношення оборотних активів до необоротних більша майже в половину. Це свідчить про те, що можливості для діяльності у підприємства є. Аналіз стану та структури активів - це багатоплановий процес, оскільки в ході його проведення потрібно оцінити обсяг, структуру та динаміку оборотних та необоротних активів, дослідити технічний стан основних засобів, оцінити темпи, форми та методи їх оновлення, визначити рівень використання основних засобів та впливові фактори тощо.

Таблиця 2.6 - Аналіз активів підприємства

Статті	Роки						Відхилення, 2022 від 2020 ,%
	2020		2021		2022		
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
1. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	2	0,001	1	0,0005	-	-	-
первісна вартість	7	0,004	7	0,003	7	0,02	1
накопичена амортизація	5	0,002	6	0,003	7	0,02	1,4
Незавершені капітальні інвестиції	41	0,02	41	0,02	41	0,1	1
Основні засоби	12814	7,4	13047	6,3	14232	36,4	1,1
Довгострокові біологічні активи	3261	1,9	3568	1,7	3237	8,3	1
Всього	16117	9,3	16657	8,1	17510	44,8	1,1
2. Оборотні активи							
Запаси	12206	7,0	13971	6,8	16825	43,1	1,4
Виробничі запаси	2115	1,2	1988	1	2381	6,1	1,1
Незавершене виробництво	5488	3,2	6900	3,3	10827	27,7	2
Готова продукція	4481	2,6	5002	2,4	3583	9,1	0,8
Товари	122	0,07	81	0,04	34	0,09	0,3
Поточні біологічні активи	2464	1,4	1985	1	2154	5,5	0,9
Дебіторська заборгованість за	1279	0,7	66	0,03	546	1,4	0,4

продукцію, товари, роботи, послуги							
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	3634	2,1	35	0,02	191	0,5	0,05
з бюджетом	85	0,05	79	0,04	15	0,04	0,2
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	137159	78,93	171551	83,2	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	50	0,03	28	0,01	70	0,2	1,4
Гроші та їх еквіваленти	776	0,4	1701	0,8	291	0,7	0,4
Готівка	-	-	1	0,0005	-	-	-
Рахунки в банках	776	0,4	1700	0,8	291	0,7	0,4
Інші оборотні активи	-	-	1	0,0005	4	0,01	-
Всього оборотних активів	157654	90,7	189416	92,0	21553	55,2	0,1
Всього активів (баланс)	173771	100,0	206073	100,0	39063	100,0	x

* Джерело: розраховано автором

Однією з ключових цілей фінансової діяльності підприємства є створення пасивів - засобів, які гарантують отримання прибутку та виконання місії компанії. Оскільки фінансова діяльність підприємства відображає стан їхніх майнових відносин з партнерами, то зрозуміло, що вона також ґрунтується на правових нормах, які регулюють майнові відносини загалом. Особлива увага приділяється правилам.

Таблиця 2.7 - Оцінка структури пасивів підприємства

Статті	Роки						Відхилення, 2022 від 2020 ,%
	2020		2021		2022		
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
Власний капітал							
Капітал у недооцінках	3245	1,9	3245	1,6	3245	8,3	1
Додатковий капітал	2983	1,7	2983	1,4	2983	7,6	1
Всього	6228	3,6	6228	3,0	6228	16,0	1
Інші довгострокові зобов’язання	86	0,05	-	-	-	-	-
Всього	86	0,05	-	-	-	-	-
Поточні зобов’язання і забезпечення							
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	51	0,03	55	0,03	216	0,6	4,2
розрахунками з бюджету	-	-	-	-	20	0,05	-
розрахунками зі страхування	-	-	-	-	123	0,03	-

розрахунками з оплати праці	-	-	-	-	463	1,1	-
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	-	-	-	-	8	0,02	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	166666	95,9	199667	96,9	31776	81,3	0,2
Інші поточні зобов'язання	738	0,4	123	0,06	240	0,6	0,3
Всього	167456	96,3	199845	97	32835	84,1	0,2
Баланс	173771	100	206073	100	39063	100	X

* Джерело: розраховано автором

Аналізуючи дані таблиці 2.7 слід зазначити, що в 2022 році по відношенню до 2020 року пасиви підприємства зменшились майже на 70,0%. Це свідчить про погіршення фінансового становища і фінансових можливостей підприємства. Статутний капітал підприємства був не змінним на протязі трьох останніх років і становить 6228 тис. грн. Загалом тенденція зміни загального обсягу поточних зобов'язань повторює тенденцію зміни обсягу кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги – основної їх складової. При вивченні поточних зобов'язань важливо пам'ятати, що вони можуть виступати джерелом для відшкодування дебіторської заборгованості підприємства. Тому рекомендується провести аналіз порівняння дебіторської та кредиторської заборгованості.

Інформація про грошові потоки підприємства фіксується у Звіті про рух грошових коштів. Головною метою складання цього звіту є надання користувачам фінансової звітності повної, достовірної та безпристрасної інформації щодо змін, які відбулись у грошових потоках підприємства та їх еквівалентах протягом звітного періоду. Для аналізу ефективності використання грошових потоків використовуються показники, які включають в себе інформацію з Балансу, Звіту про фінансові результати, а також дані аналітичного обліку грошових коштів підприємства.

Таблиця 2.8 - Оцінка руху грошових коштів підприємства

Статті	Роки			Відхилення, 2022 від 2020, %
	2020	2021	2022	
	тис. грн	тис. грн	тис. грн	

Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	11234	12144	16280	145
Надходження авансів від покупців і замовників	3478	6518	-	-
Надходження від повернення авансів	89	114	-	-
Інші надходження	112	72	121	108
Витрачання на оплату: товарів (робіт, послуг)	6712	5897	3987	59
праці	7900	8900	8005	101
Відрахувань на соціальні заходи	1987	2688	2416	222
Зобов'язань із податків і зборів	2112	2519	2098	99
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	-2132	-2519	-2098	-98
Інші витрачання	112	254	57	51
Чистий рух коштів від операційної діяльності	-715	-1409	-162	-23
Чистий рух грошових коштів за звітний період	-315	-1409	-162	-51
Залишок коштів на початок року	213	1700	291	137
Залишок коштів на кінець року	1700	291	129	7,6

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.8 свідчать про те, що виручка від реалізації продукції в 2022 році по відношенню до 2020 року збільшилась на 45,0%. При цьому збільшились зобов'язання по виплаті заробітної плати і відрахування до соціальних фондів. Складні умови на ринку вимагають особливого підходу до розробки стратегії стійкого розвитку економіки підприємств. Ця стратегія повинна базуватися на гнучких принципах адаптації цілей господарської діяльності в залежності від змінюючись умов, в яких діє підприємство. Однак, забезпечення стійкого розвитку підприємства є складним завданням через те, що підприємство не завжди може впливати на всі фактори, що впливають на його діяльність. Більшість відхилень від нормального функціонування виникає через помилки та неправильні рішення, прийняті в минулому, які накопичуються та впливають на поточну ситуацію.

Таблиця 2.8 - Аналіз показників фінансової стійкості підприємства

Показники	Роки			Нормативне значення	Відхилення, 2022 від 2020, %
	2020	2021	2022		
Коефіцієнт автономії	0,1	0,1	0,2	>0,5	2 р.
Коефіцієнт фінансової залежності	0,96	0,9	0,84	<0,5	87,0

Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,1	0,2	0,3	>0,4	3 р.
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами оборотних коштів	- 0,1	-0,3	-0,5	>0,1	5 р.
Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу (коефіцієнт фінансової стійкості)	0,1	0,2	0,2	>1,0	2 р.
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (коефіцієнт фінансового ризику)	26,7	17,2	5,3	<0,5	20,0
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,6	0,4	0,2	>0,1	34,0
Коефіцієнт співвідношення реальних активів і вартості майна	0,2	0,3	0,5	>0,5	2,5 р
Коефіцієнт поточних зобов'язань	1,0	1,0	1,0	>0,5	100,0
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	5,1	6,5	7,3	<0,2	1,4 р
Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	2,6	2,6	2,8	>0,5	108,0

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.8 свідчать про те, що коефіцієнт автономії в 2022 році становить 0,2 що майже в половину менше нормативного значення. І свідчить про те, що підприємству не достатньо власних коштів для організації виробничого процесу. В 2022 році по відношенню до 2020 року коефіцієнт фінансової залежності зменшився на 13%, що свідчить про тенденцію до зниження залежності підприємства від кредитних ресурсів. Власного капіталу у підприємства не достатньо про що свідчить коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами в 2022 році по відношенню до 2020 року зріс у 2,5 рази, що дає надію на те що підприємство, хоча і не забезпечує себе повністю оборотними активами але в змозі організувати безперебійний виробничий процес. Про залежність підприємства від кредитивних ресурсів свідчить показник Коефіцієнт довгострокових зобов'язань, який в 2022 році по відношенню до 2020 року зріс майже у півтора рази.

З урахуванням вищезазначеного, можна визначити, що ключовим елементом забезпечення фінансової стійкості є наявність достатньої кількості

фінансових ресурсів. Однак це досягається лише завдяки ефективному управлінню підприємством та досягненню прибутку, що в свою чергу неможливо без прийняття компетентних управлінських рішень.

Таблиця 2.9 – Аналіз запасу фінансової стійкості

Показник	2020р.	2021р.	2022р.	Відхилення, 2022 від 2020 ,%
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	14599	16237	14018	96,0
Валовий прибуток, тис. грн.	1896	4185	4012	81,0
Сума умовно-постійних витрат, тис. грн	27898	30358	25141	89,0
Сума маржинального доходу, тис. грн	29794	34543	29153	97,0
Частка маржинального доходу у виручці, %	204,0	218,0	207,0	101,0
Поріг рентабельності, тис. грн	136,7	158,5	140,8	102,0
Запас фінансової стійкості, тис. грн	14462,3	16087,5	13877,2	93,0

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.9 свідчать про певний запас фінансової стійкості який повинно мати підприємство для того щоб організовувати безперебійний виробний процес. Чистий дохід підприємство має тенденцію до зменшення, хоча чистий дохід підприємства збільшився у 2022 році по відношенню до 2021 року. Умовно постійні витрати підприємства мають теж тенденцію до зменшення, хоча ситуація не є критичною стосовно виробництва продукції. Підприємство має можливість отримувати маржинальний прибуток, а отже і є можливості для розвитку підприємництва в межах діяльності самого підприємства.

На фінансову стійкість підприємств значно впливає фаза економічного циклу, що притаманна конкретній економіці країни. У період кризи спостерігається відставання темпів реалізації продукції від темпів її виробництва, що має місце в Україні на сьогоднішній день. Інвестиції в товарні запаси зменшуються, що ще більше впливає на обсяги продажів. Знижуються доходи суб'єктів господарської діяльності, а обсяги прибутку спадають. Все це призводить до зменшення ліквідності підприємств, погіршення їхньої платоспроможності та утворення передумов для масових банкрутств.

Таблиця 2.10 – Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

Показник	Роки			Теоретично гранична величина
	2020	2021	2022	
Коефіцієнт платоспроможності	0,27	0,2	0,1	0,1-0,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2,67	3,11	3,26	0,2-0,35
Коефіцієнт швидкої ліквідності	33,1	20,97	9,5	1-2
Коефіцієнт критичної ліквідності	28,2	13,5	3,73	0,7-0,8
Коефіцієнт покриття	30,4	23,65	9,5	1,5-2,5 (>2)
Коефіцієнт співвідношення оборотних і загальних активів	11,4	7,86	1,91	Зростання

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.10 свідчать про рівень платоспроможності та ліквідності. Так в 2022 році по відношенню до 2020 року коефіцієнт платоспроможності приблизився до теоретично граничної величини і склав 0,1. Це свідчить про погіршення фінансової спроможності підприємства. Тобто підприємство має можливість лише на 10% покривати свої витрати. Ліквідність активів визначається їхньою здатністю швидко та з мінімальними втратами вартості перетворюватися в грошові кошти. Ліквідність балансу відображає відповідність між активами та пасивами підприємства у контексті часу продажу перших і погашення останніх. Ліквідність підприємства визначає, наскільки ефективно підприємство може вчасно розплачуватися зі своїми зобов'язаннями, використовуючи кошти, отримані від реалізації відповідних активів. Підприємство має активи які можна перетворити швидко в гроші, але реально продати їх не має можливості. У сучасних умовах господарювання, ділова активність є ключовим чинником успіху у комерційній сфері. Водночас, вона визначає позицію підприємства на ринку. У сучасних умовах, власники та керівники підприємств мають завдання використовувати комплекс заходів, які сприятимуть підвищенню активності підприємства на ринках капіталу, товарів та робочої сили. Це дозволить підвищити конкурентоспроможність. Ділову активність часто оцінюють за показниками, що характеризують оборотність використовуваних ресурсів і відображають ефективність використання матеріальних ресурсів. Враховуючи дані по підприємству воно вклало в 2023 році лише 40% оборотних коштів у виробництво продукції.

Таблиця 2.11 – Аналіз показників ділової активності підприємства

Показник	Роки			Відхилення (+;-)
	2020	2021	2022	
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	0,1	0,2	0,23	0,13
Коефіцієнт оборотності мобільних засобів	0,07	0,23	0,36	0,29
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних коштів	1,04	0,89	0,39	-0,65
Коефіцієнт оборотності готової продукції	2,92	1,23	0,69	-2,23
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	18,1	21,7	23,4	5,3
Середній термін обороту дебіторської заборгованості, днів	20	17	16	-4
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	6,7	7,9	9,2	2,5
Середній термін обороту кредиторської заборгованості, днів	54	46	40	-14
Фондовіддача	1,11	0,98	0,81	-0,3
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	2,34	2,21	2,25	-0,09
Продуктивність праці, грн	143,1	156,0	172,0	28,9

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.11 свідчать про місце підприємства на відповідному ринку, враховуючи його спеціалізацію. Коефіцієнт оборотності готової продукції свідчить про ту частину продукції, яка була реалізована підприємством. Так в 2023 році було реалізовано лише 70% продукції. Зростання оборотності дебіторської заборгованості свідчить про своєчасність проведення розрахунків покупців за придбану продукцію.

Для успішної діяльності підприємства та підвищення його бізнес-активності необхідно прикласти всі можливі зусилля для прискорення обороту коштів у розрахунках, особливо в умовах дефіциту обігових коштів. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів вказує на кількість оборотів коштів, вкладених у запаси, протягом аналізованого періоду.

Отже, ділова активність підприємства охоплює всі аспекти його господарської діяльності та представляє собою складне поняття. У сучасних умовах ринкової економіки рівень ділової активності стає ключовим показником ефективності функціонування підприємства. Використання "золотого правила економіки" для аналізу ділової активності підприємства показало наявність деяких диспропорцій, зокрема в окремі роки відзначається перевищення темпів зростання активів порівняно з чистим доходом. Підвищення ділової активності

та досягнення балансу в показниках "золотого правила економіки" можливе за допомогою керування витратами, ефективнішого використання ресурсів та управління грошовими потоками.

Головним завданням будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутку та досягнення запланованих цілей. Умови нестабільного економічного середовища вимагають досягнення позитивного економічного ефекту та дотримання принципу економії для забезпечення сталого розвитку підприємства. Рентабельність є одним із основних показників, який дозволяє кількісно оцінити ефективність використання ресурсів підприємства. Рентабельність є предметом аналітичних досліджень, оскільки результати економічного аналізу цього показника можуть вказати на інтенсивні напрями подальшого розвитку виробництва та інших аспектів діяльності підприємства. У сучасних умовах, екстенсивні чинники зростання виробництва стають все більш обмеженими, і їх використання не завжди приносить очікуваний економічний ефект. Тому аналіз рентабельності важливий і актуальний аспект теорії та практики підприємницької діяльності. Це вимагає подальших наукових досліджень у цій галузі.

Таблиця 2.12 – Аналіз показників рентабельності підприємства по відношенню до реалізації

Показники	Роки			Відхилення (+;-)
	2020	2021	2022	
Рентабельність за валовим прибутком	11,34	15,6	28,6	17,26
Рентабельність за операційним прибутком	95,8	87,4	81,4	-14,4
Рентабельність за чистим прибутком	95,8	94,7	83,5	-12,3

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.12 свідчать про те, що рентабельність по відношенню до реалізації має тенденцію до зростання. Так в 2022 році по відношенню до 2020 року Рентабельність за валовим прибутком зросла на 17%.

Проте, показник Рентабельність за операційним прибутком в 2022 році по відношенню до 2020 року зменшилась на 20%; Рентабельність за чистим прибутком відповідно на 17%.

Таблиця 2.13 – Аналіз показників рентабельності підприємства

по відношенню до активів

Показники	Роки			Відхилення (+;-)
	2020	2021	2022	
Рентабельність активів	6,7	12,5	19,8	13,1
Термін окупності активів, років	14	8	5	-9
Рентабельність необоротних активів	84,0	73,0	57,6	-26,4
Термін окупності необоротних активів, років	1,1	1,6	1,8	0,7
Рентабельність оборотних активів	7,3	19,2	31,0	23,7
Термін окупності оборотних активів, років	13	10	3	-10
Рентабельність виробничих активів	100,0	54,8	32,0	68,0

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.13 свідчать про те, що рентабельність активів в 2022 році по відношенню до 2020 року зросла на 13%. Зростання рентабельності активів призвело до зменшення терміну окупності активів на 9 років. Проте рентабельність необоротних активів знизилась на 26 %. Рентабельність оборотних активів збільшилась на 23с%., а рентабельність виробничих активів зменшилась майже на 70%. Показник рентабельності діяльності суб'єкта господарювання є індикатором успішного функціонування та розвитку підприємств у різних галузях економіки. Дослідження показало, що існує різноманітні трактування терміну "рентабельність". Шляхом систематизації поглядів вчених та науковців були узагальнені підходи та надано конкретний зміст поняття економічної категорії "рентабельність".

2.3 Оцінка забезпеченості підприємства залученими фінансовими ресурсами

Сучасні підприємства не можуть собі дозволити спочатку привласнювати кошти, а потім перетворювати їх у фінансові ресурси для подальшого використання. Кожна копійка, яка надходить до підприємства, має свою облікову базу - це або товар, або зобов'язання у вигляді цінних паперів. Швидше підприємства введуть кошти в обіг, тим більший дохід і прибуток вони матимуть можливість отримати у майбутньому.

Дебіторська заборгованість є складовою частиною оборотних активів та має вплив на фінансовий стан підприємства. Ефективне управління й аналіз цієї заборгованості є важливим для нормального функціонування підприємства. При

аналізі фінансового стану підприємства слід детально розглядати рух, склад, структуру, а також визначати причини, строки та тривалість існування дебіторської заборгованості. Розмір дебіторської заборгованості обумовлюється обсягом здійснених продажів, умовами оплати, які встановлені для покупців (наприклад, передоплата чи наступна оплата), періодом, на який надається відстрочка платежу, дисципліною виплати коштів з боку покупців, рівнем організації контролю за станом взаєморозрахунків та роботи з розгляду претензій на підприємстві.

Дані таблиці 2.14 свідчать про те, що підприємство має як кредиторську так і дебіторську заборгованість. Сума дебіторської заборгованості в 2022 році по відношенню до 2020 року збільшилась на 4256 тис. грн. Таке збільшення відбулося в результаті збільшення сум за виданими авансами на 3443 тис. грн. Різке зростання суми дебіторської заборгованості та її відсоткового співвідношення у складі оборотних активів може вказувати на недбалу кредитну політику компанії щодо своїх клієнтів, збільшення обсягу продажів або фінансову неспроможність та банкрутство деяких з них.

Таблиця 2.14 – Оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості, тис. грн

Показник	Роки			Відхилення +/-
	2020	2021	2022	
1. Дебіторська заборгованість				
за продукцію, товари, послуги	1279	66	546	-733
за виданими авансами	3634	35	191	-3443
з бюджетом	85	78	15	-70
Інша поточна дебіторська заборгованість	50	28	70	20
Всього	5078	227	822	-4256
2. Кредиторська заборгованість				
за товари роботи послуги	51	55	216	165
розрахунки з бюджетом	-	-	20	
розрахунки зі страхування		96	123	
по оплаті праці	1	-	463	462
по одержаним авансам	-	-	8	
Всього	52	151	830	778
3. Чистий дохід від реалізації,	14599	16237	14018	-581
4. Розмір щоденної виручки,	40,0	44,5	38,4	-1,6
4. Собівартість	12703	12052	10006	2697
5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,8	70,4	17,0	14,2

6. Час обороту дебіторської заборгованості (дні)	127	5	21	-106
7. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості,	250	79	12	-238
11. Час обороту кредиторської заборгованості (дні)	7	2	1	-6

* Джерело: розраховано автором

Ріст дебіторської заборгованості не завжди розглядається у негативному світлі, а зменшення - у позитивному. Важливо розрізняти між нормальною та простроченою заборгованістю. Наявність простроченої може призвести до фінансових труднощів, оскільки підприємство може відчувати недостачу грошових ресурсів для придбання виробничих запасів та виплати зарплати. Крім того, блокування коштів у простроченій дебіторській заборгованості може сповільнити оборотність капіталу. Прострочена заборгованість також підвищує ризик непогашення боргів і зниження прибутку. Отже, кожен суб'єкт господарювання зацікавлений у скороченні строків погашення власних платежів. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства дозволяє приблизно визначити суму потенційних доходів, які можна отримати у вигляді штрафів, пені або неустойок від дебіторів, які затримали оплату.

Аналізуючи кредиторську заборгованість, дійшли до висновку що вона в 2022 році по відношенню до 2020 року збільшилась на 778 тис. грн. збільшення відбулося завдяки зростанню заборгованості по оплаті праці. в 2021 та в 2022 роках з'явилась заборгованість підприємства зі страхування.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на кінець 2022 року становив 17, проти нормативного значення в 4. Період обороту дебіторської заборгованості на кінець 2022 року становив 21 день

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості на кінець 2022 року становив 12. Період обороту дебіторської заборгованості на кінець 2022 року становив один день.

Таблиця 2.15 – Порівняльний аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства за 2022 рік

Показники	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської

за продукцію, товари, послуги	546	216	330	-
за виданими авансами	191	8	183	-
з бюджетом	15	20	-	5
розрахунки зі страхування	-	123		123
по оплаті праці	-	463	-	463
Інша поточна дебіторська заборгованість	70	-	70	-
Всього	822	830	583	591

* Джерело: розраховано автором

За даними таблиці 2.15 бачимо, що дебіторська заборгованість і кредиторська заборгованість в 2022 році майже рівні.

Результатом такого аналізу є визначення зменшення або збільшення дебіторської заборгованості та кредиторської заборгованості. Зменшення дебіторської заборгованості у порівнянні з кредиторською може пояснюватися погіршенням відносин з клієнтами, зокрема через зменшення кількості покупок продукції. Збільшення дебіторської заборгованості відносно кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців. Під час господарської діяльності частіше виникає ситуація, коли кредиторська заборгованість перевищує дебіторську. Таким чином, при аналізі стану дебіторської та кредиторської заборгованості необхідно детально розглянути причини виникнення кожного виду заборгованості, враховуючи специфіку діяльності підприємства та різноманітні ситуації, що можуть виникнути.

Діяльність суб'єкта господарювання нерозривно пов'язана з виникненням облікових записів про дебіторську та кредиторську заборгованість. Розмір цих зобов'язань впливає на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. У сучасних умовах дебіторська заборгованість для покупців є джерелом фінансування їхньої діяльності на вигідних умовах, оскільки надається без відсоткового навантаження. Ця обставина, крім традиційного розуміння природи дебіторської заборгованості, підкреслює необхідність застосування ефективних управлінських заходів, спрямованих на контроль та регулювання її розмірів.

Для ефективного управління діяльністю підприємства необхідно проводити не лише кількісний аналіз показників, що оцінюють поточний стан та стратегічні перспективи управління активами. Важливим є також застосування якісного аналізу, основна мета якого полягає у виявленні категорій продукції, що найчастіше призводять до формування дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги. Крім того, важливо визначити найважливіших клієнтів (споживачів, посередників, постачальників) підприємства та основні категорії продукції, які найчастіше становлять джерело дебіторських зобов'язань.

РОЗДІЛ 3

АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

3.1 Грантова підтримка агробізнесу як напряму державної аграрної політики України в умовах воєнного стану

Підприємництво відіграє ключову роль у функціонуванні економічної системи та сприяє її розвитку. Традиційні принципи втрачають свою актуальність, і вводяться новації в сферах техніки, технологій, організації та управління виробництвом. Цей процес призводить до підвищення ефективності, розширення обсягів зайнятості, творення нових товарів та послуг, а також формування більш гнучких структур на ринку, що сприяє раціональному використанню ресурсів і стимулює перерозподіл суспільного багатства.

Підприємництво розширює область можливостей для зайнятості, створює нові перспективи для працевлаштування незайнятого населення і вивільнення працівників з неефективно працюючих підприємств.

Аграрна політика держави є важливим компонентом загальної національної стратегії України, спрямованою на створення умов для сталого розвитку сільського господарства. З визначеною пріоритетністю розвитку національного аграрного сектору пов'язана велика значущість та невід'ємність продукції рослинництва і тваринництва для життєдіяльності людини та суспільства. Крім того, Україна, яка виступає одним із світових лідерів у виробництві сільськогосподарської продукції, відіграє ключову роль у гарантуванні глобальної продовольчої безпеки.

В умовах повномасштабної війни на території України державна аграрна політика потребує значної трансформації. Це передбачає перегляд векторів, пріоритетів і напрямів діяльності, розроблення ефективних стратегій для досягнення зазначених стратегічних цілей в умовах воєнного стану. Особлива увага повинна бути приділена створенню умов для повоєнного відродження потенціалу аграрного сектору та агросфери в цілому.

Проведення повномасштабної війни на території України призводить до реальних загроз у сферах продовольчої, агроекологічної та енергетичної безпеки, як на національному, так і на глобальному рівні. Війна призвела до значних втрат для аграрних підприємств та сільськогосподарського сектору загалом. На сьогоднішній день аграрний сектор є прямою жертвою конфлікту. Лише прямі втрати сільськогосподарських активів досягли 7,8 мільярдів доларів станом на 1 січня 2023 року [1]. Ці втрати включають в себе: пошкоджені або втрачені активи, які використовуються в сільському господарстві, такі як сільськогосподарська техніка, зерносховища та інші об'єкти аграрної інфраструктури, поголів'я сільськогосподарських тварин, багаторічні насадження, виробничі приміщення, виготовлена продукція; пошкодження, завдане ґрунтам. Більшість земель, де відбуваються активні бойові дії, використовується для сільськогосподарських потреб, таких як поля, сіножаті та

пасовища. Військові конфлікти породжують різноманітні небезпечні впливи на сільськогосподарські землі, такі як мінування, засмічення уламками ракет, забруднення важкими металами та їх сполуками в результаті обстрілів, утворення воронки, а також ущільнення й деградація ґрунтів через зміни в інтенсивності природних процесів, що були характерні для довоєнного ґрунтового ландшафту, та інші.

Внаслідок військової агресії російської федерації Україні завдано серйозних пошкоджень земельному фонду, а негативні наслідки цього будуть відчутні протягом тривалого періоду. Відновлення ґрунту за часом і витратами великою мірою витратний процес, оскільки для відновлення природного ґрунтового покриву можуть знадобитися століття.

Поняття "витрати, понесені на релокацію агробізнесу, за умови її проведення" можна переформулювати, враховуючи конкретний контекст.

Серед чинників, які ускладнюють ситуацію, слід відзначити порушення логістичних ланцюгів, блокування морських портів і шляхів, руйнування місць зберігання сільгосппродукції, заборону окремих країн ЄС на імпорту української сільськогосподарської продукції, зниження внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію на фоні здорожчання паливно-мастильних матеріалів, енергоносіїв, насіння, кормів та інше.

Враховуючи викладене та ураховуючи перспективи майбутньої євроінтеграції, значно зростає важливість ролі держави в забезпеченні ефективного регулювання аграрного сектору економіки. Це включає формування та впровадження науково-обґрунтованої, системної та стабільної державної аграрної політики як під час воєнного стану, так і в післявоєнний період. Важливо визначити актуальні пріоритети, напрямки та систему заходів для втілення поставлених цілей, а також внести необхідні зміни до діючого законодавства та інших регуляторів. Одним з основних напрямків державної аграрної політики в умовах воєнного стану слід визначити грантову підтримку агробізнесу, яка має стати формою фінансової підтримки вітчизняного агробізнесу.

Проте, важливо визначити та нормативно закріпити інші пріоритетні цілі державної аграрної політики, які займають значуще місце. Серед таких цілей можна виокремити: забезпечення агроекологічної безпеки; компенсацію збитків, завданих аграріям та агросфері в умовах військової агресії; надання державної та грантової підтримки суб'єктам агробізнесу під час воєнного та післявоєнного періодів; просування цифрової трансформації у земельних та аграрних відносинах; забезпечення сталого розвитку агросфери під час повоєнного періоду.

Деякі кроки у впровадженні окремих зазначених цілей вже вчинено. Наприклад, для впровадження нових механізмів фінансової підтримки суб'єктів агробізнесу під час воєнного стану, Урядом України прийнято Постанову від 21 червня 2022 року "Деякі питання надання грантів бізнесу". Ця постанова встановлює Порядки надання мікрогрантів для створення і розвитку власного бізнесу, грантів для розвитку садівництва, ягідництва та виноградарства, а також грантів для тепличного господарства. Прийняття таких Порядків свідчить про перехід до нормативної бази для прямої грантової підтримки аграрних виробників. Серед інших загальних підходів, які розглядаються у спеціальній літературі, можна виокремити наступні:

- надання фінансових ресурсів із резервного фонду державного бюджету в рамках програми "Надання грантів для створення або розвитку бізнесу";
- використання безготівкової форми для надання грантів;
- запровадження цифрових технологій у процедури, використовуючи засоби Єдиного державного веб-порталу електронних послуг (Портал Дія);
- встановлення загальних вимог для отримувачів грантів та покладання на них конкретних обов'язків, таких як створення певної кількості робочих місць та інші.

Крім цього, внесено зміни до Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва, який був затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 року. Ці зміни стосуються

фінансування аграрних товаровиробників для здійснення сільськогосподарської діяльності під час воєнного стану та протягом шести місяців після його завершення чи скасування. Також програма "Доступні кредити 5-7-9%" відзначилася відповідними змінами.

Позитивний вплив на вирішення фінансових проблем агробізнесу було відзначено в Державній програмі підтримки бізнесу "єРобота". Ця програма спрямована на заохочення аграріїв шляхом грантової допомоги для розвитку їхніх власних підприємств у період війни. Метою є стимулювання надання грантів, які дозволяють аграріям утримувати та розвивати свої справи, забезпечуючи неперервне функціонування агробізнесу, створюючи нові робочі місця та сплачуючи податки.

В рамках проєкту «Комплексне, конкурентоспроможне та економічно раціональне створення ланцюжків доданої вартості у сільському, рибному та лісовому господарствах», який реалізується продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН (ФАО), була запроваджена програма «Грантова підтримка для мікро- та малих виробників аграрної продукції» [9]. Мета цієї програми полягає в наданні інвестиційної грантової допомоги мікро- та малим сільськогосподарським виробникам, кооперативам та асоціаціям виробників географічних зазначень в регіонах, таких як Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська та частково Чернівецька області. Фінансування цієї грантової програми здійснюється Європейським Союзом, а її бюджет становить 14,3 мільйони євро. Пріоритетами у рамках цієї програми грантової підтримки є наступні:

- 1) забезпечення гендерної рівності та справедливості, включаючи підтримку господарств, які очолюють жінки;
- 2) сприяння участі молоді (до 35 років) та інших вразливих груп у сільському господарстві;
- 3) підтримка впровадження кліматично орієнтованих методів у сільському господарстві;

4) сприяння розвитку географічних зазначень або виробництва органічної продукції. Серед інших вимог, термін дії програми продовжено до 31 січня 2025 року, а розмір грантів складає 10 тис. доларів для особистих селянських господарств і фізичних осіб, та 25 тис. доларів для малих та мікро-виробників аграрної продукції різних організаційно-правових форм, кооперативів та асоціацій виробників продукції з географічними зазначеннями. Подання заявок здійснюється через Державний аграрний реєстр (ДАР), і передбачено, що заявники повинні відповідати загальним вимогам і секторальним критеріям. Зокрема, для діяльності у сфері аквакультури секторальними вимогами є: а) аквакультура є основним або одним з основних видів економічної діяльності підприємства; б) площа ставкового виробництва не перевищує 20 гектарів; в) аграрний підприємець має чинний договір оренди ставка ще принаймні на 3 роки або є власником землі, на якій розташований об'єкт; г) мінімальний досвід діяльності – не менше 3 років.

Програма не лише визначає перелік регіонів та дозволених організаційно-правових форм аграрних виробників, але й визначає галузі, які можуть отримати підтримку. Серед таких галузей вказані овочівництво, ягідництво, аквакультура, виробництво гуцульської коров'ячої бринзи, виробництво гуцульської овечої бринзи, виробництво меду, та виноробство. Поза традиційними вимогами, які включають не перебування у процесі ліквідації чи банкрутства, внесення власного внеску до проєкту (не менше 10% від суми гранту) і т. д., існують також етично-добросовісні вимоги. Серед них важливо дотримання високих етичних стандартів у справедливому веденні бізнесу, включаючи прозорість в ділових операціях і відсутність фактичних чи можливих конфліктів інтересів.

Програма включає поняття "невідповідні заявники" та критерії, що призводять до їх виключення з можливості отримання гранту. Зазначено, що заявники або їх близькі родичі, які працюють в органах державної влади чи місцевого самоврядування на будь-якому рівні (обласному, районному і т.д.), є працівниками ФАО, або входять до Консолідованого списку санкцій Ради Безпеки ООН, або подали помилкову, неправдиву, оманливу або іншу

невідповідну інформацію у своїй заяві, будуть виключені з участі. Враховуючи вищевикладене, можна впевнено стверджувати, що грантова підтримка агробізнесу в умовах воєнного стану має важливе значення для забезпечення фінансової стабільності суб'єктів агробізнесу. Ця підтримка реалізується на рівнях як внутрішньодержавному (національному чи регіональному), так і на міжнародному (глобальному), і законодавство в даній сфері потребує подальшого удосконалення.

Сучасна державна аграрна політика повинна відповідати синергетичному підходу у своїй розробці та реалізації, що є основною вимогою. Крім того, на шляху до євроінтеграції України важливо надалі адаптувати національне аграрне законодавство до стандартів та норм Європейського Союзу. Країні слід розпочати процес наближення вітчизняної аграрної політики до принципів нової Спільної аграрної політики (САП), зокрема в контексті грантової підтримки аграрних виробників. Очевидно, що основою такої політики має бути концепція сталого розвитку.

Враховуючи викладене та з огляду на перспективи євроінтеграції, значно збільшується важлива роль держави у забезпеченні ефективного регулювання аграрного сектору економіки. Це вимагає формування та впровадження науково-обґрунтованої та системної державної аграрної політики в умовах воєнного стану та в післявоєнний період. Така політика повинна бути орієнтована на забезпечення сталого розвитку агросфери, відродження України та її аграрного сектору.

У цьому контексті визначення актуальних пріоритетів, напрямків та системи заходів для реалізації поставлених цілей, а також впровадження необхідних змін до чинного законодавства та інших регулятивних актів стає надзвичайно важливим завданням.

Здавалося б, одним з ключових напрямків державної аграрної політики в умовах воєнного стану має стати грантова підтримка агробізнесу, яка виступає різновидом фінансової підтримки вітчизняного аграрного сектору. Цей напрямок

слід закріплювати на законодавчому рівні для забезпечення його стабільного розвитку.

SEEDS повідомляє, що німецький уряд може виділити гранти в розмірі 5,6 млн євро для підтримки малих та середніх переробних підприємств в Україні. Це є другою фазою проекту "Доступ до фінансування та підтримка стійкості ММСП в Україні – Фаза II", як повідомляє Міністерство економіки України. Після першої фази 136 мікро-, малих і середніх підприємств отримали гранти на суму 1,5 млн євро та успішно залучили позики на реалізацію інвестиційних проєктів на суму 11,2 млн євро. Можливість приєднання до програми відкрита для мікро-, малих та середніх підприємств, які відповідають таким умовам: кількість працівників не перевищує 250, а річний дохід не перевищує 10 млн євро; є плани здійснення інвестиційних проєктів; мають позитивну кредитну історію; не мають боргів перед бюджетом України; початку лютого 2022 року не отримували міжнародну технічну допомогу.

Підприємці зможуть отримати фінансову підтримку до 30 тис. євро (в гривневому еквіваленті) для втілення своїх інвестиційних планів через п'ять фінансових установ-партнерів: "Ощадбанк", "Банк Львів", "Кредобанк", "Укргазбанк" та кредитну спілку "Анісія". Грантові кошти будуть використані для часткової компенсації інвестиційних витрат у розмірі до 30%.

3.2 Започаткування оригінального бізнесу на меду за рахунок грантів запропонованих державою

Заявки на грант можуть бути подані підприємцями з числа внутрішньо переміщених осіб (ВПО), які здійснили переїзд до міста Києва та Київської області, а також підприємцями, що зареєстровані в Києві та Київській, Житомирській та Чернігівській областях і понесли збитки внаслідок військової агресії. Перевагу у відборі отримають жінки-підприємниці, зокрема ті, які стали головою сім'ї у зв'язку з військовою службою чоловіка, його пораненням, перебуванням у полоні чи загибеллю, а також господарства, в яких є діти, літні

члени сім'ї та особи з інвалідністю. У рамках даного проєкту передбачено здійснення 325 виплат у сумі 2700 євро, що на даний момент еквівалентно 112 тис. гривень у національній валюті України. За допомогою гранту можна здійснити придбання обладнання та матеріалів для організації крафтового виробництва або надання послуг. Прийом заявок відбувається до заповнення необхідної кількості вакантних місць. Гранти видаються в рамках проєкту "Надання послуг з невідкладної допомоги та захисту населенню, що постраждало в результаті конфлікту в Україні", який реалізується за фінансової підтримки Федерального міністерства закордонних справ Німеччини, Aktion Deutschland Hilft та NAK-karitativ.

Основними критеріями відбору отримувачів допомоги будуть наявність реалістичної та стійкої бізнес-ідеї, а також дотримання чинних стратегій місцевого розвитку, щоб бізнес мав можливість розвиватися у довгостроковій перспективі.

Заявку на грант можуть подати, наприклад, виробники сиру, меду, хліба та інших галузей виробництва, які можуть розглядатися як ремесло.

Підприємці, які пройшли відбір, зобов'язані будуть зареєструвати підприємницьку діяльність або вже мати відкритий ФОП, придбати необхідне обладнання та матеріали для здійснення бізнесу, а також регулярно сплачувати податки. Держава відшкодовує вартість обладнання для підприємства, яке створюють ветерани, до 1 мільйона гривень.

Протягом кількох останніх років Україна стала провідним експортером меду, а його популярність на зарубіжних ринках стрімко зростає. Вироблений в Україні мед у останні роки утримує лідерські позиції в Європі, що підтверджується очолюванням світового рейтингу виробників цього продукту нашою країною. Приблизно 400 000 пасічників утримують понад 2,3 мільйона бджолосімей, і річне збирання меду досягає десятків тисяч тон.

Перевагою цього бізнесу є його прибутковість, оскільки більшість виробленого меду експортується, а доступна ціна забезпечує стабільний попит

на продукт. Цей напрямок фермерства особливо підходить підприємствам, які вирощують рослини-медоноси, такі як гречка, ріпак, соняшник і інші.

Найбільш вигідні регіони для виробництва меду включають Львівську, Закарпатську, Івано-Франківську та Чернівецьку області. Ринок зазнав скорочення на 30% через воєнні дії, але завдяки тому, що 90% пасік розташовані в центральній і західній частині України, бджільництво успішно пережило кризу.

Перш ніж розпочати свій власний бізнес, необхідно розглянути усі переваги та недоліки, щоб визначити, чи є бджільництво вигідним для вас (табл. 3.1).

Бджільництво як комерційна діяльність передбачає процеси оформлення необхідних документів в органах місцевого самоврядування та Держпродспоживслужби. Для цього необхідно виконати наступні кроки:

1. Подати заяву для реєстрації пасіки в органах місцевого самоврядування. У заяві необхідно вказати особисті дані, найменування господарства та його код ЄДРПОУ, а також представити контактну інформацію та адресу місцезнаходження. Під час реєстрації пасік проводитиметься обстеження, результати якого внесуть до журналу обліку.

2. Отримати ветеринарно-санітарний паспорт в територіальних органах Держпродспоживслужби. Цей паспорт видаватиметься головним державним інспектором і підтверджуватиме санітарний стан пасіки.

Таблиця 3.1- Переваги та недоліки медового бізнесу

Переваги	Недоліки
Запуск бджільництва не вимагає значних початкових витрат, і його можуть вести невеликі господарства.	Необхідність у спеціалізованих знаннях та вмінні доглядати за бджільними сім'ями.
Навіть при догляді за 10-20 вуликами одна людина може впоратися. Під час збору меду можна залучати сезонних працівників	Є залежність від погодних умов.
На ринку відсутні монополісти, і продукція бджоляра-початківця може користуватися таким самим попитом, як і виробництво досвідченого фермера.	Велика конкуренція існує, оскільки в Україні налічується близько 400,000 виробників меду.
Робота є сезонною — у холодний період року активність обмінних процесів у бджіл сповільнюється, і вимоги до догляду зменшуються до мінімуму..	Важлива необхідність постійного піклування, оскільки неналежний догляд може призвести до захворювань бджіл, що віддзеркалиться на якості готового продукту.

Існує сталій попит на мед серед споживачів у будь-який сезон	
Рентабельність є високою — при ефективному управлінні пасікою та бізнесом можна досягти рівня рентабельності в 200%.	

*Джерело: сформовано автором

3. Пасікам, які спеціалізуються на розведенні бджіл, слід отримати племінний сертифікат для підтвердження якості бджіл.

5. Отримати дозвіл від Державного департаменту ветеринарної медицини для перевезення бджіл.

Щоб розпочати своє власне підприємство в галузі бджільництва, важливо розробити детальний бізнес-план. Це сприятиме розрахункам доходів і витрат, залученню інвесторів, встановленню маркетингових стратегій та визначенню ефективних каналів збуту.

Обладнання пасіки. Для успішного ведення пасічного бізнесу необхідно використовувати спеціальне обладнання, яке допоможе ефективно збирати мед, прополіс та інші продукти бджільництва, а також надавати необхідний догляд за вуликами. Для цього слід мати: медогонка або лінія для відкачування меду; інвентар для розпечатування рамок; пасічний візок; стіл для обрізання рамок; ніж для відкриття стільників; димар; пилковловлювач; годівниці; медові фільтри; вощина; спецодяг.

Основні елементи витрат, які включає бізнес-план бджільництва, включають придбання необхідних матеріалів та обладнання (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 - Витрати для відкриття бізнесу з бджільництва

Елементи витрат	Суми
1.Інвентар для розпечатування рамок	від 8000 грн
2. Лінії для відкачування меду або медогонки з електроприводом	від 12000 грн
3. Пасічний візок;	від 6000 грн
4. Вулики вощина — 300 грн за 20 шт;	від 1 500 грн/шт
5. Комплекти рамок	500 грн за 20 шт
6. Бджоло пакети (виводок бджіл з маткою і 3-4 рамками розплоду) або повноцінні бджолосім'ї.	коливається від 1100 до 2000 грн;
7. Племінні матки —	вартість маток закордонних селекціонерів становить від 35 до 120 євро.

*Джерело: розрахунок автора

Крім того, бізнес-план для бджолиного господарства включає витрати на придбання необхідного обладнання, такого як стіл для обрізання рамок, ніж для відкриття стільників, костюму для пасічника, рукавичок, димаря, щіток для змітання бджіл, а також на придбання тари для меду та інших необхідних матеріалів. Підсумовуючи, загальні витрати оцінюються від 200 до 300 тисяч гривень.

Рентабельність пасіки. У перший сезон лише одна бджолина сім'я може забезпечити 30 кг меду. У подальших сезонах, коли з бджоло пакетів розвиваються в повноцінні сім'ї, очікується збільшення меду до 60 кг. Для збільшення прибутку можна використовувати кочівні пасіки, перевозючи бджільні сім'ї на поля з медоносними рослинами (ріпак, липа, соняшник, гречка). Це дозволяє отримати удвічі більше меду. Бізнес-план для бджільництва дозволяє розрахувати очікувану рентабельність. Зазначимо, що прибутковість пасіки коливається від 50 до 200%, в залежності від розміру господарства:

- невеликі - до 50 бджільних сімей;
- середні - від 600 до 2500 бджільних сімей;
- великі - понад 2500 бджільних сімей.

З одного вулика можна отримати до 2500 грн. Досягти точки беззбитковості можна при утриманні 50 бджільних сімей.

Дохід залежить від обраного методу збуту. Наприклад, при оптовому продажу меду можна отримати прибуток уже до завершення другого сезону. Вибір роздрібного продажу меду дозволить покрити витрати вже протягом першого року.

Реалізація меду. Мед не єдиний продукт бджільництва, що приваблює увагу бізнесу в Україні. Перга (квітковий пилок), наприклад, користується великою популярністю серед покупців, і вартість її починається від 200 грн за 500 грамів. Товаровиробник може отримувати прибуток від виробництва та продажу: маточного молочка; перги; вощини; прополісу; племінного матеріалу.

Основними замовниками меду та його виводків є фармацевтичні, косметичні компанії, підприємства харчової промисловості та домашні господарства. Підприємства використовують мед для виготовлення своїх товарів, таких як косметичні засоби, препарати на основі прополісу, хлібобулочні вироби і т. д. Продукцію бджільництва можна реалізувати різними способами:

1. Продаж на спеціалізованих ярмарках і ринках — для цього потрібний сертифікат якості, що видається після аналізу продукту та підтверджує його безпеку для споживання. Якість меду оцінюється за такими показниками, як колір, смак, аромат та наявність сторонніх домішок.

2. Співпраця з супермаркетами та кондитерськими магазинами відбувається за аналогічною схемою, як і продаж на ринку. Необхідно отримати відповідні дозволи, звернутися до магазину та запропонувати можливість співпраці.

3. Через власний веб-сайт або сторінки у соцмережах це найпростіший та економічно вигідний спосіб. Для цього потрібно створити власний веб-сайт, наповнити його асортиментом та встановити систему оплати. Доставку товару можна організувати через поштові служби. Також є можливість використання маркетплейсів для розміщення продукції.

4. Продаж оптом — це можливість реалізувати велику партію меду одночасно, але ціна за продукт буде нижчою, ніж при роздрібному продажі. Рентабельність пасіки складе до 100%.

3.3. Особливості функціонування кредитних кооперативів у сільській місцевості, як джерела фінансування підприємництва

Через особливі умови функціонування, обмежені можливості для самофінансування та повільний розвиток інвестиційних процесів у сільському господарстві важливим джерелом формування господарського капіталу для

сільськогосподарських підприємств є кредит. Доступ сільськогосподарських підприємств до кредитних ресурсів має визначальне значення для:

- змоги збільшення обсягів виробництва, що в свою чергу сприяє забезпеченню продовольчої безпеки країни;
- раціонального використання внутрішніх фінансових ресурсів;
- забезпечення безперервності та, в результаті, прискорення відтворювального процесу.

Основні обмеження для розвитку ефективного фінансового ринку включають асиметрію інформації, відсутність ліквідної застави, високі трансакційні витрати та специфічні ризики, які виникають при кредитуванні сільськогосподарської галузі [13]. Додатково, обмеження включають нерозвиненість ринку землі та сільськогосподарської продукції, а також відсутність кооперативних і спеціалізованих банків у банківській структурі. Таким чином, стимулювання розвитку кооперативних процесів у сільській місцевості може виявитися потужним каталізатором для підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств та сільськогосподарської галузі в цілому.

Кредитна спілка представляє собою організацію без прибуткової мети, що створена фізичними особами на кооперативних принципах для задоволення потреб своїх членів у взаємному кредиту та забезпеченні фінансових послуг за рахунок об'єднаних фінансових внесків членів кредитної спілки. Кредитна спілка виступає у вигляді фінансової установи, що виключно займається наданням фінансових послуг, передбачених чинним законодавством. Кредитні спілки можуть стати джерелом початкового капіталу для малих сільських підприємств та сприяти вирішенню проблем зайнятості в сільських районах. Основною перевагою кредитних спілок є їхні гнучкі умови погашення позичок, низький мінімальний розмір кредиту та досить лояльний підхід до позичальників, що порівняно з банками. Однак головним аспектом є відсутність обов'язкового заставного майна для отримання кредиту.

Наша думка полягає в тому, що саме кредитні спілки можуть виступити у ролі фінансових установ, які відкривають для селян та сільськогосподарських кооперативів доступ до ринку кредитних ресурсів. Об'єднання кредитних спілок має ще більші можливості порівняно з окремими кредитними спілками: це охоплення широких зв'язків з зовнішніми організаціями, використання передових технологій та налагоджена співпраця з банківською системою.

Таблиця 3. 3 – Переваги в діяльності кредитних кооперативів для аграрних підприємств

Переваги	Зміст
Низькі відсоткові ставки	часто можуть надавати фермерам кредити за більш низькими відсотковими ставками порівняно з тими, що пропонують комерційні банки. Це може допомогти аграрним підприємствам ефективніше використовувати фінансові ресурси
Гнучкі умови кредитування	можуть бути більш гнучкими у встановленні умов кредитування, таких як строк погашення, сума кредиту та інші параметри. Це дозволяє адаптувати фінансові рішення до конкретних потреб аграрного підприємства
Членська співпраця	часто діє принцип членської власності та управління. Фермери, які є членами кооперативу, можуть брати участь у прийнятті рішень та впливати на політику кредитування
Локальний фокус	Кредитні кооперативи часто спеціалізуються на обслуговуванні конкретних локальних громад та секторів економіки, таких як сільське господарство. Це може дозволити їм краще розуміти потреби та характеристики аграрних підприємств.
Соціальна відповідальність	Багато кредитних кооперативів мають сильну соціальну відповідальність та спрямованість на сприяння розвитку місцевих спільнот. Це може включати в себе надання фінансової підтримки для сталих сільських проєктів та програм.

*Джерело: сформовано автором

Важливо враховувати, що кожен кредитний кооператив може мати свої унікальні особливості та умови. Тому аграрним підприємствам слід ретельно аналізувати пропозиції різних кооперативів перед прийняттям рішень щодо співпраці. Припустимо, що сільське підприємство планує встановлення нового системного поливу для покращення врожаю. Давайте розглянемо приклад фінансування цього проєкту кредитним кооперативом.

Таблиця 3.4 – Приклад фінансування проєкту щодо системного поливу для покращення врожаю (теплиці) кредитним кооперативом

Етапи проєкту	Зміст
---------------	-------

Оцінка потреб	Підприємство визначає потребу у фінансуванні для придбання та встановлення системи поливу. Визначаються вартість обладнання, витрати на монтаж та інші пов'язані витрати.
Підготовка проекту	Підприємство розробляє детальний проект, включаючи технічні характеристики, ефективність використання ресурсів, економічні вигоди від нової системи поливу, та інші аспекти. Цей проект слугує основою для звернення до кредитного кооперативу.
Кредитний запит	Підприємство подає запит на кредит до місцевого кредитного кооперативу. Заява повинна включати інформацію про підприємство, опис проекту, його вартість, а також план погашення кредиту.
Оцінка кредитного кооперативу	Кредитний кооператив проводить оцінку кредитоспроможності підприємства та оцінку ризиків проекту. Це може включати аналіз фінансового стану позичальника, перспективи розвитку проекту та інші фактори.
Укладання угоди	При позитивному рішенні кредитного кооперативу, сторони укладають угоду про надання кредиту. Угода включає умови кредитування, такі як відсоткова ставка, терміни погашення, графік виплат інші деталі.
Реалізація проекту	Після отримання коштів кредиту, підприємство реалізує проект, встановлює систему поливу та починає її використання.
Погашення кредиту	Підприємство регулярно сплачує виплати по кредиту відповідно до умов угоди.

*Джерело: сформовано автором

Цей процес показує, як кредитний кооператив може фінансувати сільський проект, сприяючи розвитку сільськогосподарських підприємств у вигідний для них спосіб.

Специфічність діяльності особливих кредитних структур проявляється наступним чином:

- основна діяльність - соціальне партнерство та фінансова взаємодопомога.
- до їх склад залучають сільськогосподарські підприємства, включаючи фермерські господарства, господарства населення, та інші господарюючі суб'єкти, які одночасно є його власниками.
- тривалість використання та розмір позики, виданої членам кооперативу для виробничих потреб, визначаються з урахуванням кредитоспроможності позичальника.

- ресурсна база формується з початкових (одноразових) та пайових внесків членів кооперативу, прибутків від діяльності кредитного кооперативу, коштів кредитного фонду багатофункціонального кооперативу, а також коштів приватних осіб та всіх зацікавлених у розвитку сільського господарства підприємств і організацій, включаючи місцеві ради [21].

Звертаючись до аспектів фінансування та кредитування сільськогосподарських підприємств, важливо відзначити, що кредитні кооперативи (товариства, спілки) не можуть надавати кредити без обґрунтування для господарюючого суб'єкта. Іншими словами, вони лише допомагають своїм членам у фінансово-кредитному забезпеченні, і не представляють собою один із методів отримання безповоротних коштів. У цьому контексті особливо важливо оцінювати кредитоспроможність та фінансову надійність особи, яка звертається за кредитом.

З цією метою можна використовувати розроблену (скорочену) методику передбачення майбутнього врожаю для підприємств у степовій та лісостеповій зоні, яка базується на системі рейтингів [3]. Обґрунтованість використання цієї методики пояснюється тим, що в умовах високої зношеності основних засобів і погіршення стану галузі тваринництва, прогнозований урожай на майбутній період стає найбільш прийнятною заставою як для кредитора, так і для самого позичальника. Вдосконалимо підходи до прогнозування майбутнього врожаю, враховуючи особливості функціонування кредитних кооперативів, та визначимо цей підхід як методику передбачення фінансових надходжень від реалізації майбутнього врожаю. Ключовими перевагами цієї методики є: її зрозумілість як для кредитора, так і для позичальника; можливість визначення очікуваного обсягу кредиту власником підприємства без залучення сторонніх учасників та при мінімальних витратах; швидкість та простота виконання розрахунків; використання інформації, яка не містить комерційної таємниці підприємств.

Урахування таких параметрів, як форма власності, основні напрями виробничої діяльності, наявність інших видів застави, вплив природних чинників та орієнтація на світові ринкові ціни, надає кредитору можливість прогнозувати

фінансові потоки підприємства з максимальною точністю та визначати розмір позики на економічно обґрунтованому рівні. З використанням цієї методики керівництво сільськогосподарського підприємства може орієнтуватися на приблизний розмір кредиту, що дозволяє здійснювати обґрунтоване прогнозування та планування своєї діяльності.

Кредитні кооперативи можуть бути більш гнучкими у встановленні умов кредитування порівняно з традиційними комерційними банками. Ось деякі причини, чому це можливо:

1.Локальна орієнтація: Кредитні кооперативи часто мають більш сильну зв'язаність із своєю спільнотою. Вони можуть бути більш схильними слухати потреби своїх членів і пристосовувати умови кредитування відповідно до конкретних потреб групи.

2. Менша бюрократія: У кредитних кооперативах може бути менше бюрократичних процедур порівняно із великими банками. Це дозволяє їм швидше реагувати на зміни на ринку та потреби членів.

3.Персоналізація умов: Кредитні кооперативи можуть мати більш гнучку політику стосовно кредитних умов, що дозволяє їм більше персоналізувати пропозиції для конкретних членів.

4.Спільна власність: У багатьох кредитних кооперативах члени є співвласниками установи. Це може зробити їх більш зацікавленими у успіху кооперативу та може позитивно вплинути на умови кредитування.

5. Ризиковий профіль: Кредитні кооперативи можуть бути більш готовими взяти на себе деякі ризики, оскільки вони краще розуміють специфіку своєї спільноти та можуть бути більш відкритими до співпраці з людьми з менш стандартними фінансовими історіями.

Однак важливо зазначити, що кожен кредитний кооператив може мати свою власну політику та підходи до кредитування, і це різноманіття є важливим при врахуванні та виборі конкретного кооперативу для отримання кредиту.

Фінансування системи кооперативного кредитування реалізується за рахунок фінансової підтримки сільськогосподарських виробників, що сприяє

розв'язанню проблем у зміцненні фінансового стану та залученні коштів від фізичних та юридичних осіб. Банку ставлять завдання консолідувати сільськогосподарську кооперацію та перетворити її в єдиний організм. Для досягнення цієї мети пропонується зберігати щонайменше 15% від річного надлишку прибутку усіх кооперативів. Центральний кооперативний банк повинен тісно пов'язувати різні типи кооперативів та забезпечувати зв'язок кредитної кооперації з грошовим ринком як в межах кооперації, так і в рамках економіки всієї держави, створюючи попит і пропозицію капіталів.

У ході наукового дослідження визначено ряд факторів, які визначають привабливість сільськогосподарських товаровиробників для капіталу банків. Серед цих факторів можна вказати стабільність попиту на сезонні кредити, тривалий цикл та локалізацію виробництва сільськогосподарської продукції в просторі, а також наявність обмежених джерел внутрішнього накопичення та тісний зв'язок сільськогосподарських підприємств із земельними ресурсами.

Фактори, які створюють перешкоди для входження на ринок капіталу, викликані об'єктивними особливостями України. Серед них можна виділити різноманітність сільського господарства, розбіжність та неадекватність законодавчої бази, а також відсутність навичок і традицій у комерційному кредитуванні.

Дослідженням обґрунтовано необхідність вдосконалення кредитних процедур у комерційних банках, що передбачає визначення сільськогосподарських товаровиробників як окремої категорії позичальників. Для забезпечення доступності кредитних ресурсів для виробників у банках рекомендується виділити окремий персонал, який спеціалізується на кредитуванні сільського господарства. Крім того, пропонується розширити практику використання земельного майна сільськогосподарського призначення як застави, застосовуючи нові технології для консультування та обслуговування клієнтів, які знаходяться у віддалених місцевостях.

На основі результатів дослідження сформульовано конкретні напрями для поліпшення доступності фінансових ресурсів для сільськогосподарських

виробників. Ці напрями включають надання часткових гарантій щодо банківських кредитів, створення спеціалізованих сільськогосподарських кредитних інститутів та впровадження системи страхування ризику неповернення банківських кредитів. Важливий аспект успішності полягає в установленні довгострокового партнерства між сільськогосподарськими виробниками, комерційними банками та страховими компаніями при видачі застрахованих кредитів. Це сприятиме забезпеченню доступності фінансових ресурсів для підприємств аграрного сектору економіки.

ВИСНОВКИ

У науковій літературі розглядаються два основних підходи до визначення поняття "фінансовий механізм". Перший підхід зосереджується на внутрішній організації фінансів підприємства та аналізує функціонування фінансових відносин. За цим підходом, фінансовий механізм розглядається як спосіб управління грошовими потоками, включаючи порядок їхнього обігу та використання, з урахуванням встановлених норм і принципів.

Другий підхід розглядає фінансовий механізм як комплекс методів, форм, засобів, прийомів і засобів впливу на стан і розвиток підприємства. У цьому випадку акцент робиться на зовнішніх аспектах функціонування фінансів підприємства та їх впливу на механізм управління та економічний статус підприємства.

Фінансовий механізм відіграє важливу роль у вирішенні завдань фінансової політики та забезпеченні фінансового функціонування, що є основою для створення та впровадження структури фінансового механізму сільськогосподарських підприємств. Він включає в себе різноманітні компоненти, такі як фінансові методи, інструменти, важелі, інформаційне та фінансове забезпечення, фінансове регулювання та фінансові стимули, а також фактори впливу зсередини та ззовні підприємства.

Об'єктом дослідження було обрано товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) «АГРО-ПОЛІС» знаходиться за адресом Україна, 41600, Сумська обл. м. Конотоп. Дане підприємство спеціалізується на вирощуванні зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. Аналіз діяльності якого показав:

1.. Майже 100% продукції, яку вирощує підприємство є рослинницькою. Найбільшу питому вагу в структурі продукції, яку вирощує підприємство становлять силос та зернові. Так силос займає більше ніж 50%.

2. Загальна земельна площа по підприємству становить на 2022 рік 1828,58 га що повністю відповідає спеціалізації підприємства.

3. Кількість працюючих на підприємстві зменшилась на 20% і становить в 2023 році 82 особи.

4. Заробітна плата працівників підприємства в 2022 році збільшилась на 54,3% відсотка завдяки індексаціям та збільшенню розміру мінімальної заробітної плати.

5. Чистий дохід від реалізації продукції скоротився з 16237 до 14018 тис. грн у 2022 році, що становить втрату в розмірі -581 тис. грн або -3,57%.

6. У порівнянні з 2020 роком, у 2022 році сума нематеріальних активів зросла майже в чотири рази. Відношення оборотних активів до необоротних також збільшилося майже в половину. Це свідчить про те, що у підприємства є додаткові можливості для розвитку.

7. У порівнянні з 2020 роком, у 2022 році пасиви підприємства зменшились майже на 70,0%. Це свідчить про погіршення фінансового стану та фінансових можливостей підприємства. Статутний капітал підприємства залишився сталим протягом останніх трьох років і становить 6228 тис. грн. Загалом, тенденція зміни загального обсягу поточних зобов'язань повторює тенденцію зміни кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги – її основної складової.

8. У 2022 році виручка від реалізації продукції зросла на 45,0% порівняно з 2020 роком. Водночас збільшилися зобов'язання з виплати заробітної плати та відрахування до соціальних фондів. Ускладнені умови на ринку вимагають особливого підходу до розробки стратегії стійкого розвитку підприємства. Ця стратегія повинна базуватися на гнучких принципах адаптації цілей господарської діяльності до змінюючихся умов, в яких діє підприємство.

9. У 2022 році в порівнянні з 2020 роком коефіцієнт платоспроможності наблизився до теоретичного мінімуму, склавши 0,1. Це свідчить про погіршення фінансової готовності підприємства. Іншими словами, підприємство може

покрити лише 10% своїх витрат. Ліквідність активів визначається їх здатністю швидко та з мінімальними втратами вартості перетворюватися в грошові кошти.

10. Коефіцієнт оборотності готової продукції вказує на ту частину продукції, яка була успішно реалізована підприємством. У 2023 році було реалізовано лише 70% виробленої продукції. Зростання оборотності дебіторської заборгованості свідчить про своєчасність оплати покупцями за придбану продукцію.

11. Збільшення дебіторської заборгованості в 2022 році у порівнянні з 2020 роком становило 4256 тис. грн. Цей приріст пояснюється збільшенням суми виданих авансів на 3443 тис. грн.

12. Проведений аналіз кредиторської заборгованості показав, що у 2022 році в порівнянні з 2020 роком вона збільшилась на 778 тис. грн. Це збільшення сталося внаслідок зростання заборгованості по виплаті заробітної плати. У 2021 та 2022 роках з'явилася заборгованість підприємства зі страхування. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості на кінець 2022 року становив 17, що перевищує нормативне значення в 4 рази. Період обороту дебіторської заборгованості на кінець 2022 року склав 21 день.

Враховуючи наведене і враховуючи перспективи майбутньої євроінтеграції, стає надзвичайно важливим удосконалення ролі держави у забезпеченні ефективного регулювання аграрного сектору економіки. Це включає розробку та реалізацію науково-обґрунтованої, системної та стабільної державної аграрної політики як в умовах воєнного стану, так і під час післявоєнного періоду. Важливо визначити актуальні пріоритети, напрямки та систему заходів для досягнення поставлених цілей, а також внести необхідні зміни до чинного законодавства та інших регуляторів. Одним з ключових напрямків державної аграрної політики в умовах воєнного стану слід визначити грантову підтримку агробізнесу, яка повинна стати формою фінансової підтримки вітчизняного агробізнесу.

Сучасна аграрна політика держави повинна враховувати синергетичний підхід у своїй розробці та впровадженні, що становить основну вимогу. Крім

того, на шляху до євроінтеграції України важливо продовжувати пристосовувати національне аграрне законодавство до стандартів та норм Європейського Союзу. Країні слід розпочати процес наближення вітчизняної аграрної політики до принципів нової Спільної аграрної політики (САП), зокрема у контексті грантової підтримки аграрних виробників. Очевидно, що ця політика має ґрунтуватися на концепції сталого розвитку.

Ми вважаємо, що кредитні спілки можуть виконувати роль фінансових установ, що відчиняють селянам та сільськогосподарським кооперативам доступ до ринку кредитних ресурсів. Об'єднання кредитних спілок має ще більше можливостей порівняно з окремими кредитними спілками, такі як широкі зв'язки з зовнішніми організаціями, використання передових технологій та налагоджена співпраця з банківською системою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Анастасова К. А. *Механізм фінансового забезпечення розвитку аграрних підприємств*. Молодий вчений. 2017. № 1.1. С. 1–5.
2. Аграрна незалежність – 30 років від старту. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/901-agrarnanezalejnist--30-rokiv-vid-startu-10-vvp-50-mlrd-grn-podatktiv-rinok-zemli-pivmilyona-robochih-mists> (дата звернення 11.11. 2023)
3. Бойко В. О. Продовольча безпека та ризики для аграрного виробництва під час війни в Україні. Економіка та суспільство. 2022. Випуск 41. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1552/1493> (дата звернення 11.11. 2023)
4. Бойко В. О. Продовольча безпека та ризики для аграрного виробництва під час війни в Україні. Економіка та суспільство. 2022. Випуск 41. С.15-21.
5. Ватаманюк О. С. Економічна сутність фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів. URL: http://www.rusnauka.com/13_EISN_2013/Economics/3_109418.doc.htm. (дата звернення 11.11. 2023)
6. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розробки та реалізації. Вісник соціально економічних досліджень. 2015. №1. С. 35-40
7. 7. Гречко А. В., Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2016. №1. [Електронний ресурс]. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf. (дата звернення 10.11.2023 р.).
8. Гмиря В.П. Державна підтримка фінансування аграрного виробництва України. Фінансовий простір. 2016. № 3 (23). С. 101–106.
9. Гудзь О. Є. Ідентифікація та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства. Науковий вісник Мукачівського

державного університету. Економіка. 2015. Вип. 2 (1). С. 101–106.

10. Дем'янишин В. Г. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах. URL: <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/177/185> (дата звернення 11.11. 2023)

11. Довжик О. О. Державна регулятивна аграрна політика в контексті світового досвіду. Економіка і суспільство. 2016. № 2. С. 97-102

12. Добрунік Т. П., Кузнєцова О. В. Проблеми і напрямки розвитку аграрного сектору України в умовах економічної нестабільності. Економіка та суспільство. 2022. Випуск 42. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1619/1556>. (дата звернення 11.11. 2023)

13. Дудник О.В. Інвестиційні стратегії підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Економіка АПК. 2016. № 5. С. 79–86.

14. Звіт про фінансову стабільність, червень 2022. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-pro-finansovustabilnist-cherven-2022-roku> (дата звернення 11.11. 2023)

15. Задорожна Р. П. Контролінг як концепція управління фінансово-господарською діяльністю підприємства . Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. 2017. №1. С. 46-50.

16. 11. Золотухін О. Бюджетування. Дебет – Кредит. 2017. №31. с. 36-41

17. Метеленко Н.Г, Шульга О.П. Концептуалізація поняття «фінансовий механізм». Причорноморські економічні студії. Випуск 10. 2016. С. 172 - 179.

18. Міністерство аграрної політики і продовольства України: офіційний веб-сайт. URL: <https://minagro.gov.ua> (дата звернення 11.11. 2023)

19. Лопатюк Р. І., Транченко Л. В., Білецька Н. В., Серветник-Царій В. В. Механізм залучення інвестицій в економіку аграрного сектора України Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2017. Вип. 52. – С. 27–32.

20. Огляд збитків від війни в сільському господарстві України. URL: https://efaidnbmnnnibpcajpcgltclefindmkaj/https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/06/Damages_report_issue1_ua-1.pdf (дата звернення 11.11. 2023)

21. Постанова від 16 серпня 2022 р. № 918 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для надання підтримки фермерським господарствам та іншим виробникам сільськогосподарської продукції». URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhenniaporiadku-vykorystannia-koshtiv-peredbachenykh-u-derzhavnomu-biudzheti-dlia-nadannia-pidtrymky-fermerskymhospodarstvam-ta-inshym-vyrobnykam-silskohospodarskoi-918-190822> (дата звернення 11.11. 2023)

22. Панухник О. В. Державна підтримка суб'єктів аграрної сфери. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2017. № 1. С. 5-10

23. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 березня 2022 року № 274 «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 28 та від 14 липня 2021 р. № 723» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/274-2022-%D0%BF#Text> (дата звернення 11.11. 2023)

24. Пивовар П. Державна підтримка технічного оснащення екологічно орієнтованих сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / П. Пивовар, О. Чайкін, Д. Дідух // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal. – 2017. – Vol. 3. – No. 1. – Pp. 152–163. – Mode of access : <https://www.are-journal.com/index.php/are/article/view/94/96> (дата звернення 11.11. 2023)

25. Постанова кабінету міністрів України від 18 березня 2022 р. № 312 «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 28 і 29». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/312-2022%D0%BF#Text> (дата звернення 11.11. 2023)

26. Синенко О.О. Фінансовий механізм державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2017. № 2. С. 92–95

27. Собченко А.М., Синенко О.О. Фінансовий механізм функціонування аграрних підприємств. Таврійський науковий вісник: збірник наукових праць. Вип. 89. Херсон: Айлант, 2014. С. 298-302

28. Танклевська Н.С., Карнаушенко А.С. Розвиток фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Монографія. Херсон: Айлант. 2015. 184 с.

29. Терещенко С.І., Литвиненко О.М. Напрями розвитку підприємництва в аграрному секторі економіки України. 4 Міжнародна наук.-практ конференція: «Сучасне підприємництво: проблеми теорії та практики». Дніпро..: НТУ «Дніпровська академія», 2023.с. 20-22.

30. Терещенко С.І., Литвиненко О.М. Розвиток кооперації в аграрному секторі. Технології XXI сторіччя : Збірник тез за матер. міжнар. наук.-практ. конф., Сумы, Одесса. - 2023

31. Савко О.Я. Характеристика видів фінансової стратегії газорозподільних підприємств. Ukraine – EU. Modern Technology, Business and Law, April 19-23, 2016 Slovak Republic – Poland // Collection of international scientific papers: in 2 parts. Part 2. Chernihiv: CHUN, 2016. Р. 170–172.

32. Савицька О. М. Ефективність діяльності та управління підприємством: особливості використання теорії, методології та результативності аналітичних досліджень. Ефективна економіка. 2019. № 6. [Електронний ресурс] URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7126>(дата звернення: 05.08.2023).

33. ТОВ «АГРО-ПОЛІС». URL: <https://opendatabot.ua/c/37052185> (дата звернення 11.11. 2023)

34. Товариство з обмеженою відповідальністю «АГРО-ПОЛІС». URL: <https://clarity-project.info/edr/37052185> (дата звернення 11.11. 2023)

35. Щуреви́ч Л.М. Інноваційні перспективи в розвитку аграрного сектору в Україні. Інвестиції: практика та досвід. Серія «Державне управління». 2018. Вип. 10. С. 101–105.

36. The Global Competitiveness Index 4.0 Methodology and Technical Notes. The Global Competitiveness Report 2020. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/04Backmatter/3.%20Appendix%20C.pdf> (дата звернення 11.11. 2023)

37. On markets in financial instruments and amending: Directive of the European Parliament and of the Council: of 15.05.2014 No2014/65/EU (Directive 2002/92/EC and Directive 2011/61/EU). URL: <http://www.eufsp.com/laws.html>. (дата звернення 11.11. 2023)

38. Hatten K. J., Hatten M, L. Effective Strategic Management, Englewood Cliffs. – NJ: Pn Hall, 1988.

39. Pavlíček J. Corporate Financial Strategy in SMEs. Proceedings of the World Congress on Engineering. Vol. II (London, July 1–3, 2009). P. 1356-1358.

40. Pearce J.A. StrategisManagement / J.A. Pearce, R.B. Robinson. – 2nd ed. – Homewood: Richard D. Irwin, 1985. P. 23-25.

41. Porter M. What is Strategy? Harvard Business Review / M. Porter. 1996. Vol. 74. P. 61-78. 20.Ruth Bender, Keith Ward. Corporate Financial Strategy. 3rd edition. Butterworth-Heinemann, 2009. 395 p.

42. Ruth Bender, Keith Ward. Corporate Financial Strategy. 3rd edition. Butterworth-Heinemann, 2009. 395 p.