

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

освітній ступінь – «Магістр»

**на тему: «ОБҐРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ»**

Виконав:

Гавриш Олена Миколаївна
студентка спеціальності
076 «Підприємництво та торгівля»

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Розвиток аграрного сектору вимагає попереднього розроблення комплексної політики, що включає не лише створення нових механізмів для ефективного функціонування підприємств, а й визначення довгострокових цілей та шляхів їх досягнення за допомогою відповідних економічних важелів. Ефективність фінансового забезпечення аграрних підприємств безпосередньо пов'язана з динамікою ринків, бюджетом держави та пріоритетами її аграрної політики. Тому ці механізми потребують постійного оновлення та адаптації. Будь-які зміни в економічній системі мають бути адаптовані до конкретних умов країни. Нездатність забезпечити фінансову підтримку та своєчасно впровадити нові механізми свідчить про їхню невідповідність.

Фінансовий механізм це комплекс взаємопов'язаних елементів, що забезпечують управління фінансовими потоками, регулювання економічної діяльності та сприяння соціальному розвитку. Він охоплює як макроекономічні процеси, так і фінансову діяльність окремих суб'єктів господарювання (табл. 1.1).

Науковці пропонують два фундаментальних підходи до розуміння сутності фінансового механізму. Згідно з першим підходом, фінансовий механізм – це система правил і процедур, що визначають рух грошових коштів всередині підприємства та його взаємодію з зовнішнім середовищем. Відповідно до другого підходу, фінансовий механізм це комплекс засобів, які впливають на стан і розвиток підприємства, виходячи за межі його внутрішньої структури. Як впливає з дослідження [5], фінансовий механізм є універсальним інструментом, який застосовується на різних рівнях і в різних сферах економічної діяльності. Правильно побудований фінансовий механізм дозволяє вирішувати фінансові проблеми та забезпечувати стабільну роботу

аграрного підприємства. Цей механізм складається з таких елементів як фінансові методи, інструменти, регулювання та зовнішні фактори.

Таблиця 1.1 - Підходи до розуміння поняття «фінансового механізму»

Автор	Визначення	Коментарі
Вдовенко І.С. [5]	Визначає його як набір інструментів, за допомогою яких управляють економічними процесами.	Ця концепція передбачає використання різноманітних фінансових інструментів для досягнення цілей управління
Дудар Т. [12]	Це система, яка складається з різних елементів, таких як фінансові методи, важелі впливу та нормативно-правове забезпечення.	Ключовим є розуміння того, що фінансовий менеджмент – це система, яка дозволяє оптимально використовувати фінансові ресурси для реалізації стратегічних планів підприємства.
Захарчук О.В. [15]	Як упорядкований процес керування фінансовими потоками за допомогою різноманітних фінансових інструментів та технік.	Управління фінансами розглядається як взаємодія двох підсистем: керуючої (фінансова служба) та керованої (фінансові відносини, джерела фінансування та грошові потоки).
Лупенко Ю.О. [19]	На думку автора, поняття "фінансовий механізм" і "фінансовий менеджмент" є синонімічними і описують процес управління фінансовими ресурсами підприємства.	Ця схема деталізує способи керування фінансовими відносинами та розподілу грошових коштів.

*Джерело: сформовано автором

На нашу думку, фінансовий механізм аграрного підприємства це система взаємопов'язаних елементів, яка забезпечує ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства, спрямована на досягнення його стратегічних цілей. Основними елементами структури фінансового механізму аграрного підприємства є: цілі фінансової діяльності; фінансові ресурси; фінансові відносини; фінансові методи; фінансові інструменти; фінансові важелі; фінансове забезпечення; фінансове регулювання; фінансові стимули; зовнішнє середовище(рис.1.1)

Особливості фінансового механізму аграрного підприємства: сезонність виробництва; залежність від природних умов; високий рівень ризику. Ефективність фінансового механізму аграрного підприємства залежить від правильного вибору фінансових інструментів та методів.

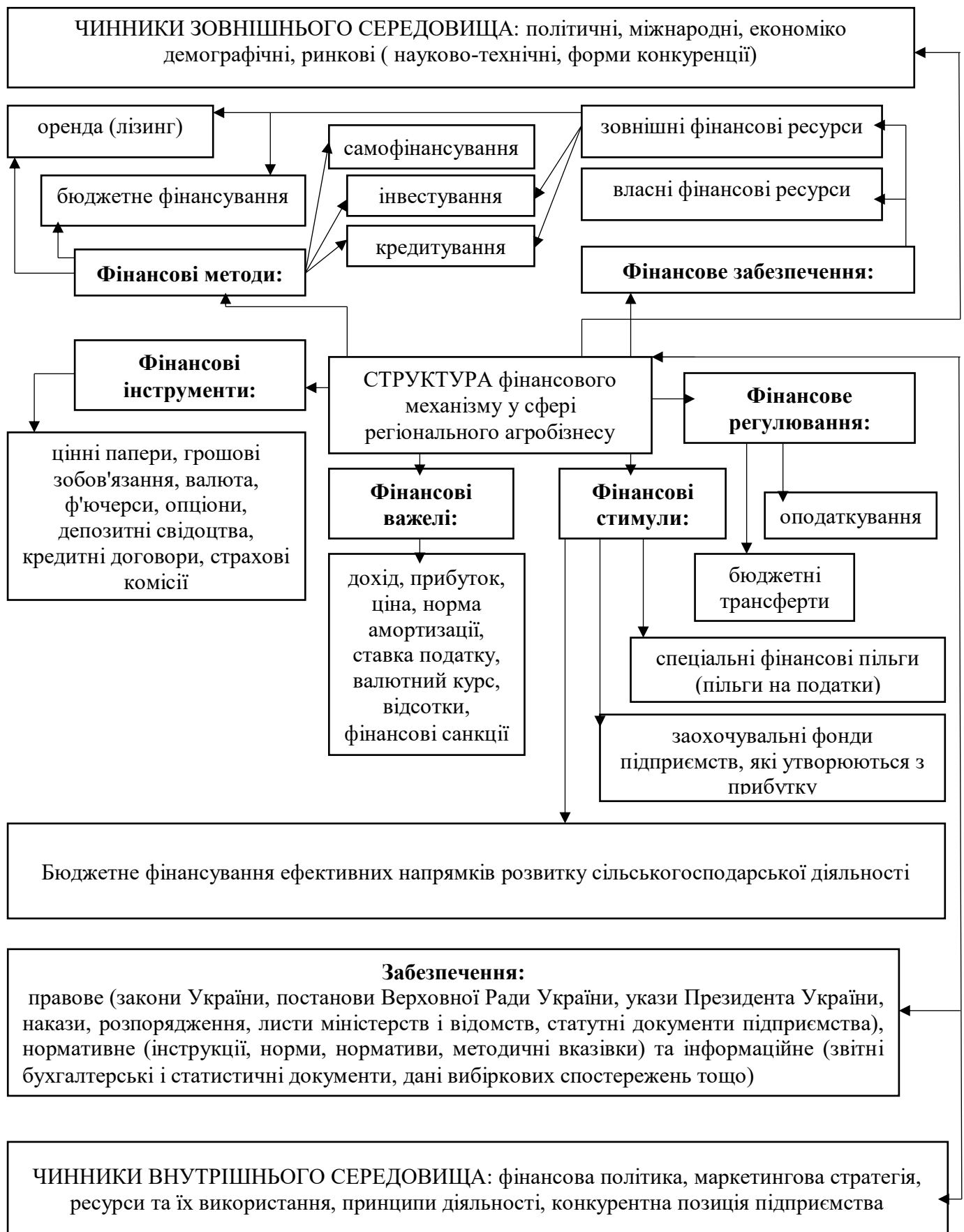


Рисунок 1.1 - Структурно-логічна схема формування фінансових механізмів фінансування аграрних підприємств

*Джерело: сформовано автором

Рисунок 1.1 ілюструє, що до зовнішніх факторів можна віднести наступні групи чинників:

1. Політичні чинники, зокрема політична стабільність і державне регулювання, суттєво впливають на умови ведення бізнесу та привабливість країни для інвесторів.

2. Зміни у міжнародному середовищі, зокрема валютні курси та торговельні бар'єри, можуть суттєво вплинути на конкурентоспроможність підприємств на світовому ринку.

3. Економіко-демографічні фактори, що включають темпи економічного зростання, демографічні зміни, рівень зайнятості та інфляцію, формують економічне середовище і впливають на поведінку споживачів.

4. Ринкові чинники, включаючи психографічні особливості споживачів, рівень науково-технічного розвитку, форму конкуренції та структуру галузі, формують динамічне середовище для бізнесу, вимагаючи постійної адаптації підприємств до змін.

Внутрішнє середовище підприємства формують такі чинники, як:

1. Метою фінансової політики є забезпечення фінансової стійкості підприємства, оптимізація використання фінансових ресурсів та досягнення поставлених цілей.

2. Ефективна маркетингова стратегія дозволяє підприємству збільшити прибуток, зміцнити свою позицію на ринку та забезпечити стійкий розвиток.

3. Управління ресурсами включає в себе планування, організацію та контроль використання людських, матеріальних та технологічних активів підприємства з метою досягнення максимальної ефективності.

4. Принципи діяльності визначають, як підприємство взаємодіє зі своїм оточенням, включаючи співробітників, клієнтів, партнерів та суспільство в цілому.

5. Аналіз конкурентного середовища дозволяє підприємству визначити свої сильні та слабкі сторони, а також розробити ефективні стратегії для досягнення успіху на ринку.

Отже, зовнішні та внутрішні чинники взаємодіють між собою, впливаючи на діяльність підприємства. Зовнішні фактори, такі як політичні зміни, економічні цикли та демографічні тенденції, визначають умови, в яких працює бізнес, створюючи як нові можливості для зростання, так і загрози для його стабільності. Ефективне управління факторами зовнішнього та внутрішнього середовища дозволяє підприємствам досягати своїх стратегічних цілей і забезпечувати стійкий розвиток.

Фінансові інструменти це різноманітні контракти, які створюють фінансові активи для однієї сторони та фінансові зобов'язання або інструменти власного капіталу для іншої сторони. Простіше кажучи, це будь-які засоби, які підприємство використовує для управління своїми фінансами та інвестування. Фінансові інструменти можна класифікувати за різними критеріями, але найчастіше їх поділяють на такі групи:

- грошові кошти - готівка, кошти на банківських рахунках;
- дебіторська заборгованість - суми, які підприємство має отримати від своїх дебіторів;
- кредиторська заборгованість - суми, які підприємство має сплатити своїм кредиторам;
- цінні папери - акції, облігації, деривативи (опціони, ф'ючерси);
- фінансові інвестиції - інвестиції в інші підприємства, цінні папери;
- фінансові похідні - інструменти, ціна яких залежить від ціни іншого активу (базового активу).

Функції фінансових інструментів:

1. Мобілізація фінансових ресурсів. Випуск акцій та облігацій дозволяє підприємству залучати додаткові кошти для фінансування своєї діяльності.

2. Управління ризиками: Фінансові інструменти можуть використовуватися для хеджування ризиків, пов'язаних зі змінами валютних курсів, цін на сировину тощо.

3. Інвестування вільних коштів: Зайві кошти підприємства можуть бути інвестовані в різноманітні фінансові інструменти з метою отримання прибутку.

4. Оптимізація податків: Використання певних фінансових інструментів може дозволити підприємству зменшити податкове навантаження.

Ефективне використання фінансових інструментів є одним з ключових факторів успіху будь-якого підприємства. Вони дозволяють: Поліпшити фінансову стійкість; Прискорити розвиток; підвищити прибутковість; зменшити витрати. Важливо розуміти, що вибір фінансових інструментів залежить від багатьох факторів, включаючи розмір підприємства, його галузь діяльності, фінансовий стан та стратегічні цілі. Для прийняття обґрунтованих рішень щодо використання фінансових інструментів рекомендується звернутися за консультацією до фахівців у галузі фінансів.

Фінансові методи, зокрема самофінансування, інвестування та кредитування, є основними інструментами, за допомогою яких підприємства управляють своїми фінансами. Вони впливають на прийняття стратегічних рішень, визначають темпи розвитку та забезпечують ліквідність бізнесу.

Самофінансування це шлях до фінансової незалежності підприємства, оскільки воно мінімізує залежність від зовнішніх джерел фінансування. Самофінансування це процес забезпечення фінансової діяльності підприємства за рахунок власних коштів та внутрішніх резервів. Це означає, що підприємство покриває свої витрати, інвестує в розвиток та забезпечує свою діяльність без значної залежності від зовнішніх джерел фінансування, таких як кредити або інвестиції. Основні джерела самофінансування: прибуток; амортизаційні відрахування; реалізація необоротних активів; інші внутрішні джерела, це можуть бути, наприклад, резервні фонди, створені з метою покриття непередбачених витрат або фінансування інвестиційних проектів.

Кредитування це процес надання фінансових ресурсів (коштів) однією стороною (кредитором) іншій стороні (позичальнику) на певний строк під відсотки. Цей фінансовий інструмент широко використовується як фізичними особами, так і підприємствами для фінансування різних потреб: від придбання житла до розвитку бізнесу. Переваги кредитування: швидке отримання необхідних коштів; можливість здійснення великих покупок; сприяння розвитку бізнесу. Кредити надають підприємствам можливість інвестувати в нові проекти, розширювати виробництво та збільшувати прибуток.

Бюджетне фінансування це форма державної підтримки, яка передбачає виділення коштів з державного або місцевого бюджету для фінансування певних програм, проектів чи установ. Це один з основних інструментів державної політики, який дозволяє вирішувати важливі соціальні, економічні та інші завдання. Переваги бюджетного фінансування: можливість реалізації масштабних проектів; соціальна справедливість; стабілізація економіки. Бюджетне фінансування є важливим інструментом державної політики, який дозволяє вирішувати багато соціальних та економічних проблем. Однак, для ефективного використання бюджетних коштів необхідно забезпечити прозорість, підзвітність та контроль за їх використанням.

Структура фінансового механізму підприємства складається з двох основних компонентів: фінансових методів та фінансового забезпечення, яке, в свою чергу, поділяється на власні та залучені кошти.

Власні джерела фінансування це кошти, які підприємство формує самостійно, без залучення зовнішніх інвесторів або кредиторів. Це основа фінансової незалежності та стійкості будь-якого бізнесу. Основні джерела власних коштів:

1. Статутний капітал. Це початкові внески засновників підприємства, які формують його основний капітал.

2. Нерозподілений прибуток. Це частина прибутку, яка залишається після сплати податків і виплати дивідендів. Ці кошти можуть бути реінвестовані в розвиток бізнесу.

3. Резервні фонди. Це кошти, які створюються підприємством для покриття можливих збитків або фінансування непередбачених витрат.

4. Амортизаційні відрахування. Це частина вартості основних засобів, яка поступово відшкодовується протягом терміну їх корисного використання. Ці кошти можуть бути використані для заміни основних засобів або для фінансування інших інвестиційних проектів.

Переваги власних джерел фінансування: фінансова незалежність; зменшення фінансових ризиків; стійкість бізнесу; можливість швидкого реагування на зміни ринку.

Залучені кошти це фінансові ресурси, які підприємство отримує ззовні, тобто не з власних джерел. Це можуть бути кошти від інвесторів, кредиторів, або інші джерела фінансування.

Ключовою особливістю фінансування інновацій у сільському господарстві є оптимальне поєднання власних коштів підприємств та залучених ресурсів. Інноваційний розвиток аграрного сектору потребує значних інвестицій для модернізації виробництва, впровадження нових технологій та адаптації до зміни клімату. Для того, щоб українське сільське господарство стало більш конкурентоспроможним, необхідно подолати такі бар'єри, як фінансова нестабільність, недосконалість інституційного середовища та відсутність ефективних механізмів підтримки інновацій. Для ефективного фінансування інновацій у сільському господарстві необхідно використовувати комбіновані фінансові моделі, які дозволяють залучити необхідні кошти в потрібний час і за оптимальної вартості. Проаналізуємо різні фінансові моделі, які можуть бути використані для фінансування інновацій у сільському господарстві, з метою вибору найефективнішого варіанту, що враховує як фінансові можливості підприємств, так і очікувані екологічні та економічні переваги.

Варто зазначити, що на практиці інноваційні проекти рідко обмежуються однією фінансовою моделлю. Як правило, підприємства комбінують різні підходи, враховуючи специфіку проекту, доступні ресурси та інші фактори. Вагому роль у фінансуванні інновацій відіграють власні кошти підприємств, проте їх обсяг безпосередньо пов'язаний з прибутковістю бізнесу та рівнем державної підтримки, зокрема, податкових пільг для інноваційних проектів. Для успішної реалізації складних та дорогих інноваційних проектів в аграрному секторі найбільш ефективною є кластерна модель фінансування, яка передбачає залучення фінансових ресурсів від різних учасників ринку та розподіл ризиків між ними.

Таблиця 1.2 - Огляд фінансових інструментів для модернізації аграрного виробництва

Модель	Характеристика	Мета
Самофінансування	Використання прибутку для впровадження нових технологій	Оптимізація діяльності для досягнення максимальних фінансових результатів
Кластер	Об'єднання державної підтримки, закордонних інвестицій та інших фінансових ресурсів для комплексного фінансування інноваційного проекту від ідеї до реалізації	Створення спільного ресурсного пулу в межах кластера для втілення інноваційних ідей
Кооператив	Залучення дрібних виробників та кооперативів до фінансування інновацій на взаємовигідних умовах	Впровадження нових технологій у фермерські господарства.
Венчурне фінансування	Інвестування в компанії з високим потенціалом зростання	Впровадження нових технологій та створення конкурентоспроможних продуктів.
Фінансування з бюджету	Забезпечення сталого фінансування інноваційних проектів за рахунок державних і місцевих коштів.	Створення умов для ефективної роботи сільськогосподарських підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках, збереження природних ресурсів та перехід до екологічно чистого виробництва
Грантове фінансування	Активна участь у міжнародних програмах співробітництва з метою отримання	Просування екологічно чистих та енергоефективних технологій

	фінансування та обміну досвідом.	
Модель зовнішніх запозичень	Комерційне кредитування, боргове фінансування, фінансова оренда, факторинг	Впровадження сучасних технологій, що дозволяють зменшити споживання енергії та оптимізувати виробничі процеси
Партнерські інвестиції	Залучення коштів з державного, місцевого бюджетів та приватного сектору	Впровадження новітніх технологій у таких галузях як сільське господарство, машинобудування та інформаційні технології для підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності економіки.
Модель сучасних фінансових продуктів	Сукупність фінансових інструментів, що охоплює від аграрних розписок до міжнародних котирувань акцій, для забезпечення розвитку аграрного сектору.	Пошук нових і додаткових джерел фінансування для підтримки інноваційної діяльності
Гібридна модель	Оптимізація фінансових потоків в аграрному секторі для стимулювання інновацій та підвищення ефективності виробництва	Зменшення витрат та оптимізація джерел фінансування для реалізації інноваційних проектів в аграрному секторі.

**Джерело: побудовано [5]*

Кластерна модель є потужним інструментом для стимулювання інноваційної діяльності, оскільки об'єднує в єдину систему виробництво, науку, освіту та інші ключові елементи інноваційного процесу, що дозволяє оптимізувати використання ресурсів та пришвидшити досягнення поставлених цілей. З метою забезпечення фінансування масштабних інноваційних проектів, що потребують значних інвестицій, світова практика демонструє ефективність банківських кластерів. Цей механізм об'єднання кількох банків для спільного фінансування може бути успішно застосований агрохолдингами для реалізації своїх інноваційних ініціатив.

Співпраця банківського кластера з агрохолдингом у рамках інноваційних проектів є взаємовигідною: банки отримують стабільного клієнта та можливість диверсифікувати свої ризики, а агрохолдинги доступ до фінансування на вигідних умовах. Таке партнерство дозволяє більш

об'єктивно оцінити ефективність використання кредитних коштів та знизити ставки за кредитами.

Процес формування виробничого агрокластера може стимулювати створення фінансового кластера, до якого увійдуть фінансові установи, що вже мають досвід роботи з підприємствами, які стали частиною цього кластера.

Поряд із кластерною моделлю фінансування, важливу роль в інноваційному розвитку аграрного сектора відіграє кооперативна модель. Об'єднання фермерів у кооперативи та залучення коштів кредитних спілок дозволяє мобілізувати значні фінансові ресурси для впровадження інновацій. У ситуації, коли банки підвищують вимоги до аграрних позичальників, а впровадження інновацій потребує значних, хоча й порівняно невеликих, інвестицій, кооперативна модель фінансування може стати найбільш доцільною для малих фермерських господарств. Спільне об'єднання в кооперативи дозволяє підвищити довіру до позичальника з боку кредитної спілки та отримати фінансування на більш вигідних умовах.

Бюджетне фінансування покликане стимулювати розвиток високотехнологічних проектів, зокрема, надаючи підтримку малим інноваційним підприємствам. Така підтримка включає не лише початкове фінансування у формі грантів, а й подальшу допомогу в виведенні інноваційних продуктів на ринок за допомогою різноманітних фінансових інструментів.

Агропродовольчий сектор має величезний потенціал для використання краудфандингу. Тісний зв'язок між виробниками та споживачами, а також висока зацікавленість громадськості в питаннях харчування роблять цей сектор ідеальним для залучення інвестицій через краудфандингові платформи. Нові інновації в агропродовольчій сфері можуть знайти широку підтримку серед споживачів, які бажають підтримати розвиток місцевого виробництва та більш здорового харчування.

Краудфандинг доповнює традиційні джерела фінансування в АПК, надаючи фермерам нові можливості для реалізації інноваційних проектів.

Ваучери та інші інструменти краудфандингу дозволяють залучати кошти від споживачів, які зацікавлені в підтримці місцевого виробництва та здорового харчування

Інноваційний ваучер це фінансова підтримка, яку отримують аграрні підприємства за умови співпраці з науковцями. Ці кошти спрямовуються на розробку та впровадження нових технологій, які підвищують ефективність сільського господарства, зменшують негативний вплив на довкілля і сприятимуть розвитку зеленої енергетики

Фінансовий механізм аграрного підприємства є складним і багатогранним поняттям. Його ефективне функціонування є запорукою стабільного розвитку підприємства. Постійний аналіз і вдосконалення фінансового механізму дозволяє аграрним підприємствам адаптуватися до змін зовнішнього середовища і досягати поставлених цілей.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЮЧИХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ НА ПРИКЛАДІ ПСП «КОМИШАНСЬКЕ» ОХТИРСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства

Об'єктом дослідження для написання кваліфікаційної роботи було обрано приватне сільськогосподарське підприємство «Комишанське», яке знаходиться в селі Комиші Охтирського району Сумської області. ПСП «Комишанське» займається широким спектром діяльності у сфері сільського господарства, включаючи вирощування, збір, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції. Керівник підприємства Зубко Володимир Іванович. Розмір статутного капіталу: 1, 3 млн. грн.

Кожне аграрне підприємство має свою унікальну стратегію розподілу продукції, яка залежить від його потреб та особливостей. Розподіл виробленої продукції здійснюється згідно з розробленими планами, які враховують

потреби самого підприємства, потреби населення та можливість реалізації на ринку.

Товарною продукцією вважається продукція, реалізована підприємством через різноманітні канали, включаючи заготівельні організації, переробні підприємства, біржі, експортні ринки, роздрібні магазини, а також через бартерні угоди. Правильно обрана спеціалізація дозволяє збільшити обсяг виробництва, знизити витрати і, як наслідок, підвищити прибутковість підприємства.

Дані таблиці 2.1 дають нам можливість визначитися зі спеціалізацією підприємства. Підприємство спеціалізується на виробництві зернових і зернобобових. В їх структурі найбільшу питому вагу займає кукурудза та пшениця озима відповідно 32,0% та 20,0 %. Ячмінь яровий в структурі зернових і зернобобових становить 8,0%. Соняшник в структурі товарної продукції становить 18,0%., проте в 2023 році він займав в структурі 20,0%. В воєнний 2023 рік підприємство збільшило вирощування кукурудзи і зменшило вирощування цукрового буряку.

Таблиця 2.1 - Склад та структура товарної продукції

Вид продукції	2021 рік		2022 рік		2023 рік		В сер. за 3 р	
	тис. грн	%	тис. грн.	%	тис. грн	%	тис. грн.	%
Зернові і зернобобові								
- пшениця озима	43094	20,0	37670	20,0	71456	21,0	50740	20,0
- кукурудза	64641	30,0	58389	31,0	112288	33,0	78439	32,0
- ячмінь озимий	6464	3,0	3767	2,0	10208	3,0	6813	3,0
- ячмінь ярий	30166	14,0	11301	6,0	17013	5,0	19493	8,0
-овес	6464	3,0	7534	4,0	6805	2,0	5001	2,0
-горох	10773	5,0	11301	6,0	23819	7,0	15298	6,0
просо	6464	3,0	5651	3,0	3402	1,0	5172	2,0
Соя	2154	1,0	1883	1,0	3402	1,0	2480	1,0
Соняшник	25856	12,0	35787	19,0	68053	20,0	43232	18,0
Цукровий буряк	19394	9,0	15069	8,0	23819	7,0	19427	8,0
Всього	215470	100,0	188352	100,0	340267	100,0	246095	100,0

* Джерело: розраховано автором за формою 29 с.г.

В цілому спеціалізація підприємства відповідає його ресурсному і природному потенціалу.

Таблиця 2.2 – Структура посівних площ підприємства

Вид продукції	2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	га	%	га	%	га	%
Зернові і зернобобові						
- пшениця озима	782	20,0	773	20,0	757	21,0
- кукурудза	1200	30,0	1213	31,0	1209	33,0
- ячмінь озимий	130	3,0	90	2,0	105	3,0
- ячмінь ярий	573	14,0	220	6,0	163	5,0
-овес	130	3,0	155	4,0	96	2,0
-горох	200	5,0	209	6,0	251	7,0
просо	105	3,0	121	3,0	40	1,0
Соя	30	1,0	30	1,0	22	1,0
Соняшник	493	12,0	720	19,0	720	20,0
Цукровий буряк	320	9,0	350	8,0	270	7,0
Всього	3963	100,0	3881	100,0	3633	100,0

** Джерело: розраховано автором за формою 29 с.г.*

Посівні площі це земельні ділянки, відведені під посів сільськогосподарських культур. Вони є одним з ключових показників розміру та спеціалізації сільськогосподарського підприємства. Посівні площі необхідно знати для того щоб: планувати виробництво; оцінки ефективності діяльності підприємства; фінансового планування; визначення розміру кредитування; державної статистики. Фактори, що впливають на посівні площі: спеціалізація підприємства; кліматичні умови; рельєф місцевості; ринкові ціни; державна політика.

Дані таблиці 2.2 свідчать про те, що найбільшу площу підприємство відводить для посіву кукурудзи та озимих зернових. Зменшили посіви вівса та цукрового буряка. Сівозміна допомагає зберегти і навіть покращити родючість ґрунту, що є важливою умовою сталого розвитку сільського господарства.

Через більш високу вартість і кращі хлібопекарські якості, яра пшениця стає все більш привабливою для українських аграріїв, особливо зважаючи на ризики втрати озимих через несприятливі погодні умови.

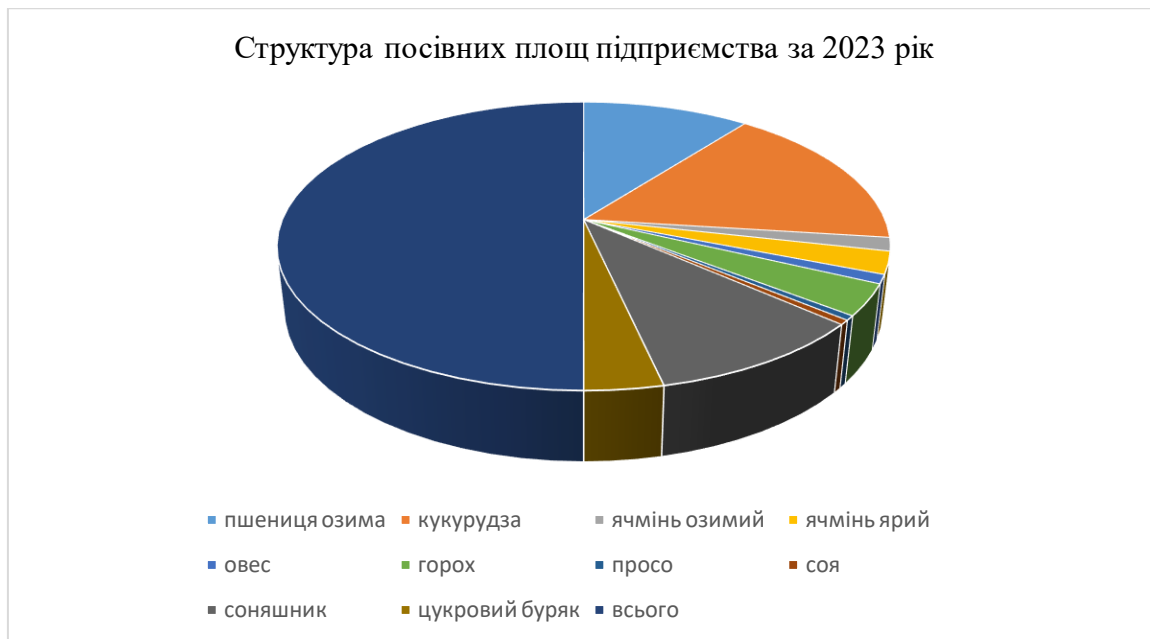


Рисунок 2.1- Структура посівних площ підприємства за 2023 рік

**Джерело: сформовано автором*

Швидкі зміни в бізнес-середовищі підкреслюють важливість гнучкості та адаптивності трудових ресурсів. Трудові ресурси стали одним з найважливіших факторів економічного розвитку в умовах ринкової економіки. Поняття "трудові ресурси" охоплює широкий спектр характеристик працівників, від їхніх знань та навичок до мотивації та лояльності. Формування трудових ресурсів - це безперервний процес, який включає в себе навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації працівників. Ефективне використання трудового потенціалу є ключовим фактором підвищення продуктивності та конкурентоспроможності будь-якого підприємства.

Таблиця 2.3 - Динаміка середньооблікової чисельності працівників та ефективність використання робочої сили на підприємстві

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення +/-
1.Середньооблікова чисельність працівників, всього осіб	360	358	354	-6
2.Відпрацьовано 1-м робітником днів в сер. по підприємству, днів	264,0	257,0	265,0	1,0
3. Вироблено ВП в спів ставних цінах на 1 роб. тис. грн.	598,5	526,1	695,2	96,7
4.Середньомісячний фонд оплати праці, тис. грн.	134,4	133,0	203,9	69,5

5. Середньомісячна заробітна плата 1 робітника по підприємству, грн.	6718,0	8312,0	12742,0	6024,0
6. Середньорічна заробітна плата 1 робітника по підприємству, тис. грн.	80,6	99,7	152,9	72,3

**Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства*

Дані таблиці 2.3 свідчать про те, що на підприємстві станом на кінець 2023 року працює 354 осіб. За останні роки їх чисельність зменшилася на 6 осіб. Працюють працівники підприємства 265 днів на рік.

Показник вироблено валової продукції в розрахунку на одного працівника має тенденцію до збільшення. Заробітна плата працівників теж має тенденцію до збільшення.

Підвищення продуктивності це результат взаємодії багатьох факторів, серед яких важливе місце посідає організація виробництва:

- покращення організації виробництва шляхом спеціалізації, концентрації та раціоналізації всіх виробничих підрозділів;
- покращення організації праці шляхом раціонального розподілу завдань, використання сучасних технологій та підвищення кваліфікації персоналу;
- реформування системи матеріального заохочення працівників;
- покращення ефективності управління виробництвом шляхом впровадження сучасних методів і технологій.

Основні засоби це довгострокові активи підприємства, які використовуються для генерації доходів, забезпечення виробничого процесу або виконання інших функцій, і мають значну вартість та тривалий термін служби. Роль основних засобів у виробничому процесі:

1.Забезпечення виробничого процесу: Основні засоби (будівлі, споруди, обладнання) створюють матеріально-технічну базу для виробництва продукції або надання послуг.

2.Збільшення обсягів виробництва: Сучасне та ефективне обладнання дозволяє збільшити обсяги виробництва та підвищити його якість.

3.Покращення якості продукції: Новітнє обладнання та технології сприяють створенню продукції, яка відповідає високим стандартам якості.

4. Зниження собівартості продукції: Автоматизація виробництва та використання енергоефективного обладнання дозволяють знизити витрати на виробництво.

5. Створення конкурентних переваг: Сучасні основні засоби дозволяють підприємству бути більш конкурентоспроможним на ринку.

6. Забезпечення довгострокової діяльності: Інвестиції в основні засоби – це довгострокові інвестиції, які забезпечують стабільну роботу підприємства на багато років вперед.

Раціональне використання основних засобів безпосередньо впливає на величину прибутку підприємства. Існує багато інструментів для аналізу основних засобів, проте для комплексного управління ними необхідна спеціальна модель.

Дані таблиці 2.4 свідчать про те, що в 2023 році по відношенню до 2021 року чистий дохід від реалізації продукції по підприємству збільшився на 57%, що в абсолютному значенні становить майже 125 млн. грн. Це є позитивним для підприємства, оскільки є фінансові можливості для стійкого розвитку в такі нестабільні часи. Первісна вартість основних засобів, теж маж тенденцію до збільшення. Так в 2023 році по відношенню до 2021 року їх вартість збільшилась на 71 %, це означає що підприємство оновлює і зміцнює свою матеріальну базу.

Таблиця 2.4 – Оцінка показників ефективності використання основних засобів

Показники	Роки			Відхилення, 2023р від 2021р	
	2021	2022	2023	+;-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	215470	188352	340267	124797	157,0
Первісна вартість основних засобів, тис. грн.	113567	191163	194614	81047	171,0
Знос основних засобів, тис. грн.	51029	68526	91456	40427	179,0
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,45	0,47	0,47	-0.02	104,0
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	101259	192888	216449	115190	2,1 р

Чистий прибуток (збиток), тис. грн	48233	8611	18344	-29889	38,0
Середньооблікова чисельність працівників, осіб	360	358	354	-6	98,0
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

Коефіцієнт зносу по підприємству становить 0,47. Розраховані нами показники фондовіддачі та фондомісткості свідчать про те, що підприємство ефективно використовує власні основні засоби. Позитивна динаміка підприємства характеризується стійким зростанням фондовіддачі та зниженням фондомісткості протягом тривалого періоду.

Для забезпечення конкурентних переваг підприємство повинно мати систему управління основними фондами, яка дозволяє швидко адаптуватися до змін та приймати ефективні рішення. Для того, щоб приймати рішення, які максимально відповідають інтересам підприємства, необхідно розробити спеціальний алгоритм. З метою підвищення ефективності використання основних засобів розроблена модель, яка дозволяє оцінити поточну ситуацію, розробити оптимальну стратегію та забезпечити її реалізацію.

Для досягнення поставлених цілей будь-яке підприємство використовує різноманітні ресурси. Оптимізація їх використання є ключовим фактором фінансового успіху. Глибоке розуміння сутності фінансового результату та його ролі в управлінні підприємством є важливим завданням як для науковців, так і для практиків. Ефективне управління підприємством неможливе без постійного моніторингу фінансових результатів. Адже саме вони відображають результати прийнятих управлінських рішень.

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

Показники	Роки			Відхилення	
	2021	2022	2023	+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	215470	188352	340267	124797	157,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	140753	152020	276533	135780	196,0

Валовий прибуток	74717	36332	63734	-10983	85,0
Інші операційні доходи	517	84	448	-69	87,0
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	-	-	-	-	-
Адміністративні витрати	7585	9191	10583	2998	139,0
Витрати на збут	4835	4381	20356	15521	4,2 р
Інші операційні витрати	14828	14246	14886	58	100,0
Витрати на зміну вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	-	-	-	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	47986	8598	18357	-29629	38,0
Інші доходи	52	13	43	-9	83,0
Інші витрати	-	-	-	-	-
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	48233	8611	18344	-29889	38,0
Чистий фінансовий результат: прибуток	48233	8611	18344	-29889	38,0

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.5 дають можливість проаналізувати фінансові результати діяльності підприємства за остання три роки. Так в 2023 році по відношенню до 2021 року дохід від реалізації підприємства збільшився на 57%.

Собівартість реалізованої продукції в 2023 році по відношенню до 2021 року збільшилась майже в два рази. В свою чергу збільшення такого показника як собівартість реалізованої продукції призвело до зменшення валового прибутку. Валовий прибуток підприємства зменшився на 15% і становить на кінець 2023 року майже 11 млн. грн. Слід відмітити, що в 2023 році по відношенню до 2021 року витрати на збут збільшились у 4, 2 рази. Це результат зміни логістики і війни. Така ситуація вплинула на кінцевий результат діяльності підприємства за останні три роки. Так, чистий прибуток підприємства в 2023 році по відношенню до 2021 року скоротився на 60% і становить 18, 3 млн. грн на кінець 2023 року.

Ринкова вартість підприємства безпосередньо залежить від його фінансових результатів. Чим вищий прибуток, тим вища оцінка бізнесу інвесторами. Розмір прибутку безпосередньо впливає на фінансову стабільність підприємства, його репутацію та ринкову вартість, сприяючи зростанню власного капіталу та забезпеченню платоспроможності. Прибуток слугує надійним індикатором фінансового здоров'я підприємства,

відображаючи його здатність генерувати грошові потоки, забезпечувати стабільний розвиток та підвищувати свою вартість на ринку.

2.2 Аналіз забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами

Складність і мінливість сучасного бізнесу вимагають від підприємств постійного аналізу та оптимізації своїх активів. Правильно підібрана структура активів та ефективне їх використання є запорукою фінансової стабільності та конкурентоспроможності.

Стійкість фінансового становища підприємств у галузі безпосередньо пов'язана з тим, наскільки оптимально розподілені їхні кошти між власними та позиченими, як ефективно використовуються активи та наскільки збалансована загальна структура балансу. Визначення вартості активів є ключовим для будь-якого бізнесу. Хоча традиційні методи оцінки мають місце бути, вони не враховують динаміку ринку. Тому для забезпечення точної оцінки вартості активів необхідно регулярно переглядати їхню вартість, особливо для поточних активів. Щоб отримати повну картину вартості та потенціалу бізнесу, необхідно застосовувати комплексний підхід, який включає витратний, порівняльний та дохідний аналізи. Останній дозволяє оцінити майбутні прибутки та перспективи розвитку.

Щоб приймати правильні рішення щодо управління активами підприємства, необхідно провести детальний аналіз їхнього стану та ефективності використання. Отримані результати допоможуть оптимізувати структуру активів за допомогою спеціальних математичних моделей.

Таблиця 2.6 - Аналіз структури активів підприємства

Статті	Роки						Відхилення, 2023 від 2021 ,%
	2021		2022		2023		
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
1. Необоротні активи							
Нематеріальні активи	94	0,2	94	0,1	94	0,1	100,0
первісна вартість	94	0,2	94	0,1	94	0,1	100,0

Незавершені капітальні інвестиції	448	1,0	448	0,2	783	0,8	174,0
Основні засоби	122637	33,0	103158	27,0	119623	27,0	97,0
Довгострокові біологічні активи	22322	6,0	25358	7,0	30849	7,0	139,0
Довгострокова дебіторська заборгованість	213	0,6	2413	0,6	3213	1,0	15 р
Всього	145417	41,0	131478	35,0	156562	36,0	108,0
<i>2. Оборотні активи</i>							
Запаси	59357	16,0	66296	19,0	63501	14,0	107,0
виробничі запаси	24692	7,0	30097	8,0	43405	9,0	175,0
незавершене виробництво	22117	6,0	34989	10,0	17507	4,0	79,0
готова продукція	12548	3,0	1210	1,0	2589	1,0	21,0
Поточні біологічні активи	114335	31,0	129693	34,0	152111	34,0	133,0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	13115	3,0	20089	5,0	33222	7,0	253,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами							
з бюджетом	2110	0,7	1494	1,0	4297	1,0	2 р.
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	-	-	305	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	20403	6,0	20721	6,0	29729	7,0	145,0
Гроші та їх еквіваленти	2950	1,4	670	0,4	742	0,5	25,0
Готівка	1	0,1	4	0,1	-	-	-
Рахунки в банках	2949	0,8	666	0,5	742	0,5	25,0
Інші оборотні активи	-	-	-	-	-	-	-
Всього оборотних активів	212270	59,0	239268	65,0	283602	64,0	133,0
Всього активів (баланс)	357984	100,0	370739	100,0	438164	100,0	122,0

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.6 свідчать про те, що в структурі активів підприємства найбільшу питому вагу займають оборотні активи, які становлять майже 65%. В структурі необоротних активів найбільшу питому вагу займають основні засоби і становлять 30 %. Основні засоби підприємства за останні три роки показують тенденцію до зменшення не зважаючи на те що підприємство отримує прибуток і має можливість оновлювати власні основні засоби.

В структурі оборотних активів найбільшу питому вагу займають біологічні активи і становлять 34%. Запасами підприємство забезпечено в повному обсязі і їх розмір відповідає обсягам планового виробництва.

В цілому активи підприємства мають тенденцію до збільшення. В 2023 році по відношенню до 2021 року їх сума збільшилась на 22% і вона відповідає «золотому правилу економіки», яке описується як послідовність зіставлень темпів росту найбільш важливих характеристик діяльності підприємства:

« $100 \% \leq TA \leq TЧД \leq TЧП$, де:

ТА – темп росту активів підприємства;

ТЧД – темп росту чистого доходу (виручки) від реалізації продукції;

ТЧП – темп росту чистого прибутку» [24].

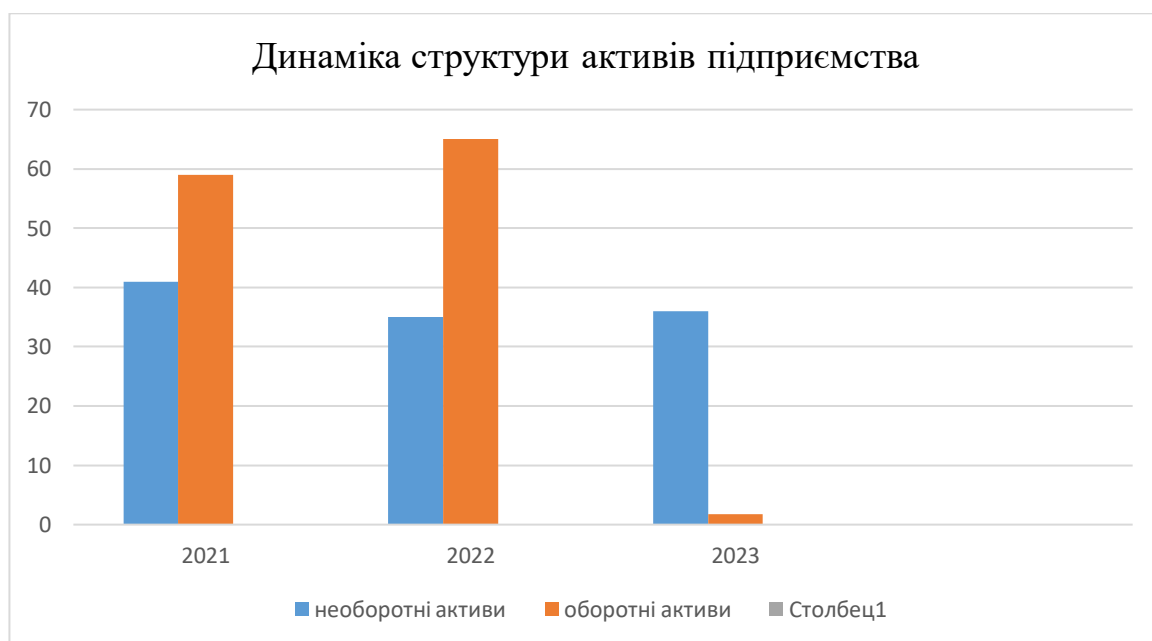


Рисунок 2.1- Динаміка структури активів підприємства за 2021 – 2023 рр.

**Джерело: сформовано автором*

Основна мета фінансової діяльності підприємства полягає в залученні ресурсів (пасивів), необхідних для отримання прибутку та виконання поставлених завдань. Оскільки фінанси відображають майнові відносини з партнерами, їхнє функціонування тісно пов'язане з правовими нормами, які регулюють власність та інші майнові відносини.

Пасиви підприємства це джерела фінансування його діяльності, тобто кошти, які підприємство залучило для здійснення своїх операцій. Це можуть бути як власні кошти власників (капітал), так і залучені кошти (борги).

Таблиця 2.7 - Аналіз структури пасивів підприємства

Статті	Роки						Відхилення, 2023 від 2021 ,%
	2021		2022		2023		
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	
Власний капітал							
Зареєстрований капітал	1272	0,5	1272	0,5	1272	0,5	100,0
Додатковий капітал	6274	1,5	6274	1,5	6274	1,5	100,0
Резервний капітал	16422	5,0	16853	5,0	17700	4,0	108,0
Нерозподілений прибуток	309509	86,0	317689	85,0	335116	76,0	108,0
Всього	333477	93,0	342088	92,0	360432	82,0	108,0
Довгострокові зобов'язання і забезпечення							
Інші довгострокові зобов'язання	1405	1,0	1405	1,0	5138	1,0	3,6 р
Всього	1405	1,0	1405	1,0	5138	1,0	3,6 р
Поточні зобов'язання і забезпечення							
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	12627	3,0	9549	3,0	40971	8,0	3,2 р
розрахунками з бюджету	755	0,3	2474	1,5	1708	2,0	2,3 р
розрахунками зі страхування	98	0,1	-	-	-	-	-
розрахунками з оплати праці	1245	0,6	1311	0,5	1451	1,0	116,0
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	-	-	-	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	-	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	8377	3,0	13912	4,0	28464	6,0	3,4 р
Всього	23102	7,0	27246	8,0	72594	17,0	3,1 р
Баланс	357984	100,0	370739	100,0	438164	100,0	122,0

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.7 свідчать про те, що розмір джерел фінансування підприємства за останні три роки збільшилася на 22%. Таке збільшення відбулося за рахунок збільшення розміру нерозподіленого прибутку на 8%по відношенню до 2021 року.

В структурі пасивів найбільшу питому вагу має власний капітал, який на кінець 2023 року становить 335,1 млн. грн. Слід відмітити тенденцію до його зменшення за останні три роки на 9%. В свою чергу величина пайового та додаткового фондів залишається незмінною і становить відповідно 1,2 млн. грн та 6,2 млн. грн відповідно.

За останні три роки збільшилася величина довгострокових зобов'язань підприємства майже в 4 рази. Довгострокові зобов'язання це фінансові зобов'язання підприємства, термін погашення яких перевищує один рік. Вони є важливим джерелом фінансування для багатьох компаній, особливо для здійснення великих інвестиційних проектів. Причини збільшення довгострокових зобов'язань: інвестиції в основні засоби; рефінансування короткострокових кредитів; випуск облігацій; фінансування збитків.

Така ж картина відслідковується і поточним зобов'язанням підприємства. Збільшення поточних зобов'язань підприємства означає, що воно заборгувало більшу суму коштів своїм кредиторам. Це може бути пов'язано з різними причинами і мати як позитивні, так і негативні наслідки для бізнесу. Причинами збільшення поточних зобов'язань можуть бути: розширення виробництва; сезонні коливання; затримки у платежах постачальникам; отримання відстрочки платежів; інфляція.

Аналізуючи поточні зобов'язання, слід звертати увагу на їхню взаємодію з дебіторською заборгованістю. Оскільки кредиторська заборгованість може слугувати джерелом покриття дебіторської, порівняльний аналіз цих показників є важливим. Порівняння дебіторської та кредиторської заборгованостей дозволяє оцінити фінансову стійкість підприємства та розробити ефективні стратегії управління оборотним капіталом. Проілюструємо динаміку змін у структурі пасивів підприємства за останні три роки, по підприємству, що аналізується.



Рисунок 2.2 – Динаміка структури пасивів підприємства за 2021 – 2023 роки

**Джерело: сформовано автором*

Зміни в грошових коштах підприємства детально фіксуються у Звіті про рух грошових коштів. Цей звіт є важливим джерелом інформації для оцінки фінансової діяльності підприємства та його здатності генерувати грошові потоки. Баланс, звіт про фінансові результати та аналітичний облік грошових коштів є основними джерелами інформації для аналізу ефективності використання грошових потоків.

Рух грошових коштів це зміна суми готівки та коштів на банківських рахунках підприємства за певний період. Це важливий показник фінансового здоров'я компанії, який відображає її здатність генерувати грошові кошти та ефективно їх використовувати.

Дані таблиці 2.8 свідчать про рух готівки на підприємстві. Можна сказати, що підприємство за останні три роки більше стало використовувати готівки в операційній діяльності. Величина реалізованої продукції за готівку збільшилася на 50%. Оплата постачальникам за продукцію готівкою в 2023 році по відношенню до 2021 року збільшилася на 78%. Оплата праці готівкою в 2023 році по відношенню до 2021 року збільшилася на 22%. Надходження від здачі майна в оренду в 2023 році по відношенню до 2021 року збільшилася на 39%. Оплата податків і зборів за готівку в 2023 році по відношенню до 2021 року збільшилася на 44 %.

Таблиця 2.8 – Аналіз руху грошових коштів підприємства

Статті	Роки			Відхилення, 2023 від 2021, %
	2021	2022	2023	
	грн	грн	грн	
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	249529	219383	376259	150,0
Цільове фінансування	80	-	-	-
Надходження від повернення авансів	453	175	768	169,0
Інші надходження	1 178	2 268	1643	139,0
Витрачання на оплату: товарів (робіт, послуг)	154 155	124043	275219	178,0
праці	42025	45311	51446	122,0
Відрахувань на соціальні заходи	13 975	13352	14932	107,0
Зобов'язань із податків і зборів	25 883	37 690	37311	144,0
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	8480	19973	18517	2,1 р
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	17 403	17717	18793	108,0
Витрачання на оплату повернення авансів	1 393	1311	932	70,0
Інші витрачання	2 129	2412	2567	120,0
Чистий рух коштів від операційної діяльності	12 680	-2 293	-3737	х

* Джерело: розраховано автором

Для досягнення стійкого розвитку в умовах нестабільного ринку підприємствам необхідно розробити стратегію, яка дозволить їм оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища. Така стратегія повинна базуватися на принципах гнучкості та адаптивності, що передбачають постійний моніторинг ринку та коригування цілей господарської діяльності відповідно до нових умов. Однак, слід зазначити, що не всі фактори зовнішнього середовища піддаються контролю з боку підприємства, що ускладнює процес забезпечення стійкого розвитку. Більшість проблем, з якими ми стикаємося сьогодні, є наслідком помилок і неправильних рішень, прийнятих раніше.

Результати аналізу таблиці 2.8 демонструють вкрай низький рівень фінансової автономії підприємства у 2023 році, що вказує на гостру потребу у додаткових фінансових ресурсах. Незважаючи на зменшення коефіцієнта фінансової залежності на 13% у 2023 році порівняно з 2021 роком, підприємство все ще демонструє надмірну залежність від кредитних ресурсів, про що свідчить низький коефіцієнт співвідношення власного та залученого капіталу. Помітне зростання коефіцієнта забезпеченості власними оборотними

засобами у 2,5 рази у 2023 році порівняно з 2021 роком свідчить про значні успіхи підприємства у зміцненні своєї фінансової стійкості, що дозволяє оптимістично дивитися на перспективи організації безперебійного виробничого процесу. а даними за 2023 рік, підприємство демонструє значно вищу залежність від довгострокових кредитів порівняно з 2021 роком, що підтверджується зростанням відповідного коефіцієнта майже у півтора рази.

Таблиця 2.8 - Аналіз показників фінансової стійкості підприємства

Показники	Роки			Нормативне значення
	2021	2022	2023	
Коефіцієнт автономії	0,1	0,1	0,2	>0,5
Коефіцієнт фінансової залежності	0,96	0,9	0,84	<0,5
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,1	0,2	0,3	>0,4
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами оборотних коштів	- 0,1	-0,3	-0,5	>0,1
Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу (коефіцієнт фінансової стійкості)	0,1	0,2	0,2	>1,0
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (коефіцієнт фінансового ризику)	26,7	17,2	5,3	<0,5
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,6	0,4	0,2	>0,1
Коефіцієнт співвідношення реальних активів і вартості майна	0,2	0,3	0,5	>0,5
Коефіцієнт поточних зобов'язань	1,0	1,0	1,0	>0,5
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	5,1	6,5	7,3	<0,2
Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	2,6	2,6	2,8	>0,5

* Джерело: розраховано автором

Ключовою умовою фінансової стійкості підприємства є наявність достатніх фінансових ресурсів, що досягається за рахунок ефективного управління та отримання прибутку в результаті прийняття виважених управлінських рішень.

Таблиця 2.9 вказує на те, що для забезпечення безперервного виробничого процесу підприємству потрібен певний "запас міцності" у фінансовому плані. Чистий дохід від реалізації продукції підприємства за три останні роки збільшився на 57%. Відповідно цей факт вплинув на величину маржинального прибутку, який може отримати підприємство. Відсоток

маржинального прибутку в чистому доході від реалізації продукції підприємства на кінець 2023 року становить 84% і має тенденцію до зменшення.

Таблиця 2.9 – Оцінка резервів фінансової стійкості підприємства

Показник	2021р.	2022р.	2023р.	Відхилення, 2023 від 2021,%
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	215470	188352	340267	157,0
Валовий прибуток, тис. грн.	74717	36332	63734	85,0
Сума умовно-постійних витрат, тис. грн	28150	30404	55306	196,0
Сума маржинального доходу, тис. грн	187320	157948	284961	152,0
Частка маржинального доходу у виручці,%	87,0	84,0	84,0	-3,0
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*

Фінансова стійкість підприємств безпосередньо пов'язана з фазою економічного циклу. В умовах кризи, що характеризується зниженням попиту і, як наслідок, накопиченням товарних запасів, підприємства відчують значний тиск. Зменшення інвестицій в товарні запаси створює замкнене коло: скорочуються обсяги продажів, знижуються доходи підприємств, що призводить до зменшення їхньої ліквідності та платоспроможності, загрожуючи масовими банкрутствами.

Ліквідність та платоспроможність це два важливих фінансових показники, які характеризують здатність підприємства своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. Хоча ці поняття тісно пов'язані, вони мають певні відмінності. Високий рівень ліквідності вказує на те, що підприємство має достатньо грошових коштів або активів, які можуть бути швидко перетворені на гроші, для погашення своїх поточних зобов'язань. Високий рівень платоспроможності свідчить про фінансову стабільність підприємства та його здатність довгостроково функціонувати.

Ліквідність є необхідною, але недостатньою умовою платоспроможності. Підприємство може мати високу ліквідність, але при цьому мати значні довгострокові борги, що може поставити під загрозу його платоспроможність у перспективі. Платоспроможність відображає загальний

фінансовий стан підприємства і залежить не тільки від ліквідності, але й від структури капіталу, ефективності управління, кон'юнктури ринку та інших факторів.

Оцінка ліквідності та платоспроможності є важливою складовою фінансового аналізу підприємства. Ці показники дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства, виявити потенційні проблеми та розробити заходи щодо його стабілізації.

Таблиця 2.10 – Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

Показник	Роки			Теоретично гранична величина
	2021	2022	2023	
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*

Таблиця 2.10 показує, що ліквідність активів підприємства є недостатньою. Це означає, що підприємству складно швидко перетворити свої активи на грошові кошти для погашення поточних зобов'язань.

Ділова активність підприємства це комплекс заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей, збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг), підвищення прибутковості та конкурентоспроможності. Це динамічний процес, який постійно адаптується до змін зовнішнього середовища. Ділова активність це ключ до успіху будь-якого підприємства. Постійне прагнення до розвитку, інновацій та вдосконалення дозволяє підприємствам адаптуватися до змін ринку і досягати високих результатів.

Дані таблиці 2.11 вказують на те, що підприємство зіштовхується з певними труднощами у реалізації продукції, що підтверджується низьким коефіцієнтом оборотності готової продукції. Крім того, зростання дебіторської

заборгованості свідчить про проблеми з ліквідністю. Це може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства в майбутньому.

Таблиця 2.11 – Аналіз показників ділової активності підприємства

Показник	Роки			Відхилення (+;-)
	2021	2022	2023	
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*

Швидкість обертання коштів, вкладених у матеріальні запаси, безпосередньо впливає на бізнес-активність підприємства. Чим швидше ми продаємо товари і поповнюємо запаси, тим швидше зростає наш прибуток і покращується фінансова стійкість.

В сучасних ринкових умовах саме рівень ділової активності є визначальним фактором успіху підприємства.

Застосування "золотого правила економіки" показало, що підприємство має певні диспропорції в своїй діяльності, які проявляються у надмірному зростанні активів. Для усунення цих диспропорцій та підвищення ефективності необхідно зосередитися на оптимізації витрат, раціональному використанні ресурсів та покращенні управління грошовими потоками

2.3 Аналіз забезпеченості підприємства залученими фінансовими ресурсами

В сучасних умовах підприємства не можуть дозволити собі тримати кошти «мертвим капіталом». Кожна гривня має бути інвестована або використана для погашення зобов'язань. Чим швидше кошти будуть введені в обіг, тим більші шанси отримати дохід і прибуток. Щоб оцінити фінансовий стан підприємства, необхідно детально проаналізувати його дебіторську заборгованість. Її рух, склад та структура надають важливу інформацію про ефективність управління коштами та загальний стан підприємства.

Розмір дебіторської заборгованості безпосередньо пов'язаний з обсягом реалізованої продукції (робіт, послуг). Крім того, на нього впливають встановлені умови оплати (передоплата, відстрочка платежу), строки кредитування, а також такі фактори, як платіжна дисципліна покупців, ефективність роботи з дебіторами та рівень організації контролю за дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Таблиця 2.12 – Аналіз дебіторської заборгованості підприємства, тис. грн

Показник	Роки			Відхилення +/-
	2021	2022	2023	
Дебіторська заборгованість				
за продукцію, товари, послуги	13115	20089	33222	20107
з бюджетом	2110	1494	4297	2187
Дебіторська заборгованість за розрахованими із внутрішніх розрахунків		305		
Інша поточна дебіторська заборгованість	20403	20721	29729	9326
Всього	35628	42609	67248	31620
Щоденна виручка, тис. грн	598,5	523,2	945,2	346,7
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	0,35	0,22	0,61	0,26
Час обороту дебіторської заборгованості (дні)	60	81	71	11

** Джерело: розраховано автором*

Дані таблиці 2.12 свідчать про те, що в 2023 році по відношенню до 2021 року загальна сума кредиторської заборгованості збільшилася на 31,6 млн. грн. Така ситуація стала можливою в результаті збільшення заборгованості за реалізовану продукцію нами від наших покупців, яка

становить 20,1 млн. грн та іншої поточної дебіторської заборгованості на 9,3 млн. грн.

Час обороту дебіторської заборгованості по підприємству має тенденцію до збільшення і на кінець 2023 року становить 71 день. Для оптимізації процесу стягнення коштів з клієнтів та зменшення ризиків неплатежів, підприємство повинно розробити та впровадити комплекс заходів, спрямованих на управління дебіторською заборгованістю.

Кредиторська заборгованість це, по суті, борг підприємства перед іншими особами або організаціями. Це можуть бути постачальники товарів чи послуг, банки, працівники (заробітна плата) тощо. Тобто, коли підприємство щось отримує (товари, послуги, гроші), але ще не сплатило за це, виникає кредиторська заборгованість. Кредиторська заборгованість виникає, через:

1. Відстрочку платежів. Часто підприємства домовляються з постачальниками про відстрочку платежів, щоб мати більше часу на оплату.

Авансові платежі: Іноді підприємства отримують товари чи послуги раніше, ніж здійснюють повну оплату.

2. Розрахунки заробітної плати. Заробітна плата працівникам нараховується за певний період, але виплачується пізніше.

3. Податкові зобов'язання. Підприємства зобов'язані сплачувати податки, і до моменту їхньої сплати виникає податкова кредиторська заборгованість.

Таблиця 2.13 –Аналіз кредиторської заборгованості підприємства, тис. грн

Показник	Роки			Відхилення +/-
	2021	2022	2023	
Кредиторська заборгованість				
за товари роботи послуги	12627	9549	40971	28344
розрахунки з бюджетом	755	2474	1708	953
розрахунки зі страхування	98	-	-	x
по оплаті праці	-	1311	1451	x
по одержаним авансам	1245	-	-	x
Всього	14725	13334	44130	29405
Розмір щоденної виручки	598,5	523,2	945,2	346,7
Собівартість реалізованої продукції	140753	152020	276533	135780
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	14,6	14,1	7,7	-6,9

* Джерело: розраховано автором

Дані таблиці 2.13 свідчать про те, що за останні три роки діяльності підприємства відмічається збільшення кредиторської заборгованості на суму 29,4 млн. грн. Таке збільшення стало можливим в результаті збільшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на суму 28,3 млн. грн. Така ситуація стає можливою коли підприємство домовляється з постачальниками про відстрочку платежів, щоб мати більше часу на оплату.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості має тенденцію до зменшення.

Порівняльний аналіз це процес порівняння та оцінки динаміки, структури та взаємозв'язку дебіторської (суми, що клієнти винні підприємству) та кредиторської (суми, що підприємство винне постачальникам) заборгованості за певний період. Мета такого аналізу – виявити тенденції, оцінити фінансову стійкість підприємства та розробити заходи щодо оптимізації управління оборотним капіталом.

Таблиця 2.14 – Аналіз розрахунків з контрагентами за 2023 рік

Показники	Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість	Перевищення заборгованості	
			дебіторської	кредиторської
за продукцію, товари, послуги	33222	40971	-	7749
з бюджетом	4297	1708	2589	-
по оплаті праці	-	1451		1451
Інша поточна дебіторська заборгованість	29729	-	29729	-
Всього	67248	44130	32318	9200

** Джерело: розраховано автором*

Аналіз таблиці 2.14 свідчить про те, що підприємство в 2023 році має перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською заборгованістю в 3, 5 рази. Значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською сигналізує про потенційні проблеми з ліквідністю. Це пов'язано з тим, що кошти, які повинні надійти від дебіторів, не можуть бути використані для погашення поточних зобов'язань. В результаті підприємство

може зіткнутися з необхідністю залучення додаткових фінансових ресурсів на зовнішньому ринку, що підвищує фінансові ризики.

Збільшення дебіторської заборгованості та її питомої ваги в активах може свідчити про одну з трьох причин: неефективну кредитну політику підприємства, що проявляється у надмірній ліберальності до покупців; значне зростання обсягів реалізації продукції (послуг); або ж про наявність у структурі дебіторів значної кількості неплатоспроможних клієнтів.

Розмір і структура дебіторської та кредиторської заборгованості є важливими показниками фінансового стану підприємства. Тому компанії повинні постійно здійснювати моніторинг цих показників та вживати заходів для збалансування дебіторської та кредиторської заборгованості.

За останні 2 роки відбувається картина того, що підприємство почало користуватися довгостроковими кредитами В 2022 році ця сума становила 1,4 млн. грн то в 2023 році вона вже становить 5, 1 млн. грн.

Довгостроковий кредит банку це фінансова послуга, яка надається банком підприємствам або фізичним особам на тривалий термін (від кількох років до десятиліть). На відміну від короткострокових кредитів, які призначені для фінансування поточних потреб, довгострокові кредити зазвичай використовуються для фінансування інвестиційних проектів, таких як: розширення виробництва; модернізація; придбання нерухомості; розробка нових продуктів, вихід на нові ринки тощо. Переваги довгострокових кредитів:

1. Тривалий термін погашення. Це дозволяє розподілити фінансове навантаження на підприємство на тривалий період і знизити ризик несплати.

2. Значні суми. Довгострокові кредити зазвичай надаються на великі суми, що дозволяє фінансувати масштабні проекти.

3. Стійке фінансування. Довгострокові кредити забезпечують стабільне фінансування інвестиційних проектів.

РОЗДІЛ 3

АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

3.1 Забезпечення грантами аграрного сектору як один із пріоритетів державної політики в умовах воєнного стану

Традиційні методи ведення бізнесу поступово відходять у минуле. Сучасна економіка вимагає від підприємств впровадження інноваційних технологій та нових підходів до управління, що сприяє підвищенню ефективності виробництва і задоволенню зростаючих потреб споживачів. Підприємницька діяльність є рушійною силою економічного розвитку, оскільки вона підвищує ефективність виробництва, стимулює створення нових робочих місць та інноваційних продуктів, а також сприяє більш справедливому розподілу багатства. Це дозволяє людям реалізувати свій потенціал і покращує загальний добробут суспільства.

Державна політика в аграрному секторі є невід'ємною частиною загальної стратегії розвитку України, оскільки сільське господарство забезпечує продовольчу безпеку країни та сприяє її економічному зростанню. Як один з провідних світових виробників сільськогосподарської продукції, Україна відіграє вирішальну роль у забезпеченні глобальної продовольчої безпеки.

В умовах війни державна політика в аграрному секторі потребує кардинальних змін, зокрема, перегляду стратегій та пріоритетів з метою забезпечення стійкого розвитку агропромислового комплексу та його відновлення після закінчення воєнних дій. Війна завдала значних збитків сільському господарству України, знищивши сільськогосподарську техніку, складські приміщення, поголів'я тварин та пошкодивши родючий шар ґрунту. Внаслідок військових дій сільське господарство зазнало колосальних втрат, оцінених у 7,8 мільярдів доларів. Це підриває продовольчу безпеку країни та створює перешкоди для її економічного відновлення. Це призвело до значного

скорочення виробництва продовольства та загрожує продовольчій безпеці країни. Війна призводить до деградації ґрунтів внаслідок мінування, ущільнення, забруднення важкими металами та зміни природних процесів, що ускладнює відновлення сільськогосподарського виробництва.

Сьогодні з'явився новий термін – «релокація бізнесу». Релокація аграрного бізнесу це складний процес переміщення виробничих потужностей сільськогосподарського підприємства з одного регіону в інший. Основні етапи релокації аграрного бізнесу:

1. Аналіз ситуації та планування. Оцінка поточних умов на існуючому місці. Вибір нового місця з урахуванням кліматичних умов, наявності ресурсів, інфраструктури та ринків збуту. Розробка детального плану релокації, включаючи фінансовий план.

2. Підготовка до переїзду. Оцінка та інвентаризація активів. Підготовка необхідної документації. Пошук нових приміщень або земельних ділянок. Укладання договорів з новими постачальниками та партнерами.

3. Переміщення активів. Перевезення обладнання, техніки, запасів. Пересадка багаторічних насаджень (якщо це можливо). Переселення тварин.

4. Запуск виробництва на новому місці. Підключення до інженерних мереж. Налаштування обладнання. Налагодження виробничих процесів. Отримання необхідних дозволів та ліцензій.

Заборона окремих країн ЄС на імпорт української продукції, поряд з руйнуванням інфраструктури та логістичними проблемами, створює додаткові перешкоди для аграрного сектору. Враховуючи виклики сьогодення та перспективи майбутнього, держава повинна розробити та впровадити комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільного функціонування аграрного сектору, його адаптацію до умов ринку та інтеграцію в європейський аграрний простір. Ця політика повинна бути науково обґрунтованою, системною та забезпечувати як короткострокові, так і довгострокові цілі розвитку сільського господарства. Одним з ключових завдань держави в умовах воєнного стану є розробка та впровадження нової

системи державної підтримки аграрного сектору, яка б передбачала не лише грантову допомогу, а й інші фінансові інструменти, спрощення доступу до кредитів, забезпечення стабільності цін на продукцію та створення сприятливих умов для інвестицій.

Окрім грантової підтримки, державна аграрна політика повинна включати комплекс заходів, спрямованих на забезпечення агроекологічної безпеки, компенсацію збитків, завданих аграріям внаслідок військової агресії, розвиток цифрових технологій в аграрному секторі та створення умов для сталого розвитку сільського господарства в післявоєнний період. Ці пріоритети мають бути закріплені на законодавчому рівні та забезпечені необхідними ресурсами.

Як перший крок до забезпечення фінансової підтримки аграріїв в умовах воєнного стану, Уряд України ухвалив постанову від 21 червня 2022 року, яка передбачає надання грантів суб'єктам аграрного бізнесу. Цей документ став важливим інструментом для стабілізації аграрного сектору та сприяння його відновленню. Постанова визначає детальні правила та умови отримання державної фінансової допомоги у вигляді мікрогрантів для створення та розвитку малого бізнесу, а також грантів для розвитку таких перспективних напрямків сільського господарства, як садівництво, ягідництво, виноградарство та тепличне господарство. Ухвалення Порядків про надання грантів свідчить про те, що держава переходить до більш активної підтримки аграрного сектору через механізм прямого фінансування. Цей крок є важливим для розвитку сільського господарства та забезпечення продовольчої безпеки країни. Гранти надаються для:

- використання коштів резервного фонду державного бюджету для фінансування програми грантів для бізнесу;
- перерахування грантових коштів на банківські рахунки отримувачів;
- створення єдиного цифрового вікна для всіх процедур на Порталі Дія;

➤ покладання на одержувачів грантів конкретних зобов'язань, наприклад, створення робочих місць.

З метою підтримки аграрного сектору економіки в умовах воєнного стану було прийнято рішення про внесення змін до Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва. Зокрема, було розширено можливості для отримання фінансування за програмою "Доступні кредити 5-7-9%" для аграрних товаровиробників.

Надання грантів для аграріїв у рамках програми "єРобота" стало ефективним інструментом державної політики, спрямованим на підтримку сільського господарства та стимулювання розвитку сільських територій. Ця ініціатива дозволила багатьом аграрним підприємствам не лише вижити в складних умовах, але й розширити свою діяльність.

Європейський Союз виділив значні кошти на реалізацію програми ФАО, спрямованої на підтримку малих фермерських господарств у Львівській, Івано-Франківській та Закарпатській областях. Гранти, які надаються в рамках цієї програми, дозволяють аграріям модернізувати виробництво, покращити якість продукції та вийти на нові ринки збуту. Програма зосереджується на таких ключових аспектах, як:

- просування гендерної рівності в сільському господарстві шляхом надання підтримки жінкам-фермерам;
- заохочення молоді та інших вразливих груп до активної участі в сільськогосподарських проектах;
- підтримка екологічно чистих методів ведення сільського господарства;
- розвиток брендів місцевих продуктів з унікальними характеристиками.

Програма передбачає фінансову підтримку особистих селянських господарств та фізичних осіб у розмірі до 10 тисяч доларів США, а також малих та мікро-виробників аграрної продукції різних організаційно-правових форм, кооперативів та асоціацій виробників продукції з географічними

зазначеннями – до 25 тисяч доларів США. Термін подачі заявок на участь у програмі продовжено до 31 січня 2025 року. Заявки на участь у програмі приймаються виключно через електронний кабінет в Державному аграрному реєстрі (ДАР). Кандидати повинні відповідати встановленим загальним вимогам та критеріям, що стосуються конкретних секторів.

Так, наприклад, для участі в Програмі підтримки аквакультури підприємство повинно відповідати таким критеріям: аквакультура має бути основним видом діяльності; загальна площа ставків не повинна перевищувати 20 гектарів; підприємство має мати договір оренди або право власності на земельну ділянку під ставками строком не менше 3 років; підприємство має досвід роботи в галузі аквакультури протягом щонайменше 3 років.

Програма спрямована на підтримку розвитку певних галузей сільського господарства, таких як овочівництво, ягідництво, аквакультура, виробництво традиційних гуцульських сирів та меду, а також виноробство. При цьому програма встановлює чіткі критерії відбору учасників, визначаючи дозволені регіони та організаційно-правові форми аграрних виробників. Для участі в програмі, крім традиційних вимог, таких як фінансова стабільність та власний внесок, учасники повинні довести свою відповідність високим етичним стандартам. Це означає, що учасник не повинен перебувати в процесі ліквідації або банкрутства, повинен внести власний внесок у розмірі не менше 10% від суми гранту, а також вести бізнес чесно, прозоро та уникати будь-яких конфліктів інтересів.

До участі в програмі не допускаються державні службовці, працівники ФАО, особи, що перебувають під санкціями ООН, а також ті, хто надав неправдиву інформацію під час подання заявки. Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що грантова підтримка аграрного бізнесу є важливим інструментом для стабілізації галузі. Ця підтримка реалізується на різних рівнях від державного до міжнародного, і потребує постійного удосконалення законодавчої бази.

В умовах воєнного стану та з урахуванням перспектив євроінтеграції, держава повинна взяти на себе відповідальність за ефективне регулювання аграрного сектору. Для цього необхідно розробити та впровадити системну аграрну політику, засновану на наукових дослідженнях. Така політика має бути спрямована на забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу, відродження сільських територій та економічне відновлення України в післявоєнний період. Сталий розвиток має бути основоположним принципом сучасної аграрної політики України. Для досягнення цієї мети необхідно застосовувати синергетичний підхід та активно інтегрувати європейські стандарти в національне законодавство. Розширення грантової підтримки аграрних виробників в рамках нової Спільної аграрної політики ЄС сприятиме досягненню цієї мети.

Для успішної реалізації поставлених цілей необхідно провести детальний аналіз ситуації, визначити пріоритетні напрямки діяльності, розробити систему заходів та внести відповідні зміни до законодавчої бази.

У рамках другої фази проєкту "Доступ до фінансування та підтримка стійкості ММСП в Україні" німецький уряд виділив 5,6 млн. євро грантових коштів для українських малих та середніх переробних підприємств. Цей крок є продовженням успішної першої фази, під час якої 136 підприємств отримали гранти та залучили додаткові інвестиції для реалізації своїх проєктів. Для участі в програмі підприємства повинні відповідати таким вимогам:

кількість працівників до 250 осіб;

- річний дохід до 10 млн євро;
- наявність інвестиційних планів;
- позитивна кредитна історія;
- відсутність боргів перед державою;
- відсутність міжнародної технічної допомоги з початку 2022 року.

П'ять українських банків, а саме: "Ощадбанк", "Банк Львів", "Кредобанк", "Укргазбанк" та кредитна спілка "Анісія" – надаватимуть гранти до 30 тисяч євро підприємцям для часткової компенсації витрат на реалізацію

їхніх інвестиційних планів. Отже, грантова підтримка для аграріїв це цінний інструмент, який надає їм можливість розвивати свій бізнес, впроваджувати інновації та підвищувати свою конкурентоспроможність.

Таблиця 3.1- Основні переваги, які дає грантова підтримка аграріям

Переваги	Зміст
Фінансування інвестиційних проєктів	Гранти дозволяють аграріям фінансувати різноманітні інвестиційні проєкти, такі як придбання нового обладнання, впровадження нових технологій, будівництво нових споруд тощо. Це допомагає модернізувати виробництво, підвищити ефективність та якість продукції.
Розширення бізнесу	Завдяки грантам аграрії можуть розширювати свої господарства, освоювати нові ринки збуту, збільшувати обсяги виробництва. Це сприяє зростанню доходів та зміцненню позицій на ринку.
Впровадження інновацій	Гранти часто надаються на фінансування інноваційних проєктів, що дозволяє аграріям впроваджувати нові технології, підвищувати продуктивність та екологічність виробництва.
Підтримка розвитку сільських територій	Грантова підтримка сприяє розвитку сільських територій, створенню нових робочих місць та підвищенню рівня життя сільського населення.
Збільшення конкурентоспроможності	Завдяки грантам аграрії можуть підвищити конкурентоспроможність своєї продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Це дозволяє їм успішно конкурувати з іншими виробниками та збільшувати експорт
Зменшення ризиків	Гранти дозволяють аграріям знизити ризики, пов'язані з інвестиціями, оскільки частина коштів на проєкт надається безповоротно.

**Джерело: сформовано автором*

Інформацію про грантові програми для аграріїв можна знайти на сайтах державних органів, міжнародних організацій, а також на спеціалізованих аграрних порталах.

Гранти в аграрному секторі це цінна підтримка для фермерів та аграрних підприємств, яка дозволяє впроваджувати інновації, підвищувати ефективність виробництва та розвивати сільське господарство в цілому.

Завдяки грантам аграрії отримують можливість придбати нове обладнання, впровадити сучасні технології. Важливість грантів:

1. Інновації. Гранти стимулюють впровадження нових технологій та розробок у сільському господарстві, що підвищує його конкурентоспроможність.

2. Розвиток. Завдяки грантам фермери можуть модернізувати своє виробництво, розширювати площі посівів та збільшувати обсяги виробництва.

3. Екологічність. Багато грантових програм спрямовані на підтримку екологічно чистих технологій та практик у сільському господарстві.

4. Створення робочих місць. Розвиток аграрного сектору завдяки грантам сприяє створенню нових робочих місць у сільській місцевості.

Таблиця 3.2- Гранти якими можна скористатися станом на 2025 рік

Розмір, млн. грн	Термін дії	Грантодавець	Витрати	Умови створення
Переробне підприємство				
До 8,0	постійно	Мінекономіки	Інвестування в основні виробничі засоби	Не менше 25 роб місць. Працювати не менше 3 років. Плата податків.
Теплиця				
До 7, 0 за 2 га	постійно	Мінекономіки	Будівництво	Не менше 40 роб місць. Працювати не менше 3 років. Плата податків.
Сад				
0,14 -0,4 за 1 га	постійно	Мінекономіки	Закладка саду	Не менше 20 роб місць. Працювати не менше 5 років. Плата податків
Власна справа на базі аграрного підприємства				
181, 0	До 01.02.2025 року	Програма USAID	Постачання товару з відстрочкою платежу	-

на розвиток експортоорієнтованої переробки зернових, олійних та бобових культур			
703,0	До 01.05.2025 року	Програма USAID	Сформувати стратегію експорту на довгострокову перспективу, передбачивши відкриття п'яти нових ринків збуту та збільшення обсягів продажів на 20%.

**Джерело: сформовано автором*

3.2 Колективне фінансування малого та середнього бізнесу і оцінка його ефективності

Незважаючи на важливий внесок у економіку, малий та середній бізнес стикається з низкою проблем, таких як обмежений доступ до фінансування та корупція. Це особливо гостро відчувається мікропідприємствами. Згідно з численними дослідженнями, краудфандинг виник як розвиток ідеї краудсорсингу.

Краудфандинг (від англ. crowdfunding - "фінансування натовпом") - це інноваційний метод збору коштів, при якому велика кількість людей (натовп) вкладає невеликі суми грошей у реалізацію конкретного проекту або ідеї на відміну від традиційних методів фінансування, таких як банківські кредити або інвестиції від великих інвесторів, краудфандинг дозволяє залучити кошти від широкого кола людей, часто зацікавлених у самій ідеї проекту. На відміну від великих компаній, малий та середній бізнес часто має обмежені можливості, особливо в питаннях фінансування та боротьби з корупцією. Незважаючи на це, МСБ є важливим драйвером економічного зростання та створення робочих місць.

Таблиця 3.3 - Види краудфандингу

Вид	Зміст	Модель фінансування
Донорський	Інвестори роблять пожертвування без очікування матеріальної вигоди	Благодійність
Винагороджувальний	Інвестори отримують винагороду у вигляді продукції, послуг чи	Кредитування довгострокове

	ексклюзивних прав, пов'язаних із проектом.	
Інвестиційний	Інвестори купують частку компанії або отримують інші фінансові інструменти.	Мікро інвестування
Залучений	Інвестори надають позики під відсотки.	

**Джерело: сформовано автором*

Вказані види краудфандингу можна умовно поділити на певні моделі фінансування. Серед яких:

1. Благодійність є першою моделлю філантропії. Вона передбачає безкоштовну допомогу, спрямовану на вирішення соціальних проблем, підтримку культури та інших благородних цілей. На відміну від моделей, де спонсори отримують пряму матеріальну вигоду, модель пожертвувань характеризується альтруїзмом. Однак, для мотивації спонсорів, часто використовуються додаткові стимули у вигляді немонетарних винагород. Вирази вдячності спонсорам можуть варіюватися від простих подяк до ексклюзивних пропозицій, таких як участь у створенні проекту, отримання ексклюзивних подарунків чи відвідування закритих заходів. Крім матеріальних стимулів, спонсори отримують емоційне задоволення від підтримки важливих для них ініціатив. Спонсори, підтримуючи проекти, отримують певні винагороди, які можуть бути у вигляді послуг, таких як просування їхнього бренду або маркетингова підтримка. Ці винагороди є своєрідною компенсацією за фінансову інвестицію. Попередні замовлення – це модель фінансування, яка дозволяє спонсорам стати першими користувачами нових продуктів або послуг. Своїми коштами вони підтримують творців на етапі виробництва і отримують ексклюзивний доступ до результатів їхньої роботи, часто зі значними перевагами.

2. На відміну від першої моделі, де спонсори не очікують матеріальної вигоди, у моделі кредитування фінансування надається з очікуванням повернення коштів з прибутком. Однак, у деяких випадках, таких як мікрокредитування, соціальний вплив також може бути важливим фактором.

Окрім традиційного кредитування, де кредитор отримує фіксовані відсотки та повернення основної суми, існує модель довгострокового кредитування, заснована на розподілі доходів. В останньому випадку кредитор стає партнером підприємства і отримує частку його прибутку. Хоча ця модель пов'язана з високим рівнем ризику, вона також пропонує потенціал для отримання значно більшого доходу у разі успіху проекту. Кредитування на основі розподілу доходів часто використовується для фінансування стартапів та інших підприємств на ранніх стадіях розвитку.

3. Ця модель часто використовується для фінансування проектів, пов'язаних з розробкою нових технологій, програмного забезпечення або споживчих товарів. Спонсори отримують можливість вплинути на розвиток продукту та одними з перших його протестувати.

Модель мікроінвестування, найскладніша з погляду адміністрування серед усіх форм краудфандингу, передбачає інвестування в акціонерний капітал компанії. На відміну від інших моделей, де винагороди мають матеріальну форму, тут інвестори стають частковими власниками бізнесу і можуть отримувати дивіденди, а також брати участь в управлінні компанією. Цей тип інвестування пов'язаний з високим рівнем ризику, але й відкриває можливості для отримання значного прибутку.

Для визначення найбільш ефективних моделей краудфандингу для фінансування малого та мікропідприємництва в Україні, ми провели аналіз стану цього сегмента ринку на основі даних державної статистики за 2023 рік. Хоча ми розуміємо, що економічна ситуація динамічна, для нашого дослідження достатньо було використати дані за останній опублікований період. Цей аналіз дозволив нам ідентифікувати ключові характеристики малого бізнесу в Україні та визначити, які моделі краудфандингу можуть бути найбільш релевантними в даному контексті.

Суб'єкти мікропідприємництва це юридичні або фізичні особи-підприємці, які здійснюють підприємницьку діяльність, але відповідають

певним критеріям, що відносять їх до категорії мікропідприємств. Зазвичай, до мікропідприємств відносять підприємства, які відповідають таким критеріям:

- кількість працівників - зазвичай менше 10 осіб;
- обмежений річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро,
- розмір активів обмежений.

До категорії малих підприємств належать фізичні та юридичні особи, чия діяльність характеризується середньою кількістю працівників, що не перевищує 50 осіб за рік, та річним доходом, який не перевищує еквівалент 10 мільйонів євро за курсом Національного банку України.

Малі та мікропідприємства, які складають понад 90% від загальної кількості підприємств в Україні, є домінуючими гравцями практично в усіх галузях економіки. Малий бізнес є одним з основних роботодавців в Україні, особливо в таких сферах, як торгівля нерухомістю, освіта та будівництво. В аграрному секторі знаходиться 12% підприємств. Завдяки малому бізнесу кожен четвертий працездатний українець має роботу, причому найбільше робочих місць створюється в сферах торгівлі нерухомістю, освіти та будівництва. 16,6% від загального обсягу виробленої продукції в нашій країні припадає на малі підприємства.

Краудфандинг це молодий інструмент фінансування, який ще не повністю розкрив свій потенціал, особливо в секторі малого та мікропідприємництва. Українські проекти все активніше освоюють краудфандинг як інструмент фінансування та просування. За останні роки ми стали свідками багатьох успішних кампаній, які демонструють потенціал цього інструменту в нашій країні.

Таблиця 3.4 – Моделі фінансування на краудфандингових платформах

Модель	Зміст
Порогової застави	Ця модель є найбільш поширеною. Її суть полягає в тому, що платформа та автор проекту встановлюють чіткі умови: скільки часу триватиме збір коштів і яку мінімальну суму потрібно зібрати. Люди, які хочуть підтримати проект, роблять попередні замовлення, але платять лише тоді, коли проект успішно

	завершитися. Тобто, якщо зазначена сума не буде зібрана протягом встановленого терміну, то ніхто не зобов'язаний платити.
Мікрокредитування	Це модель, де люди дають гроші в борг іншим людям без посередництва банку. Тобто, один звичайний громадянин дає гроші іншому. Щоб отримати гроші, потрібно зібрати певну суму. Коли ця сума зібрана, гроші передаються тому, хто їх попросив. Потім цей хтось повертає гроші тим, хто дав.
Інвестицій або акціонування.	Ініціатори проекту та платформа встановлюють конкретний термін для збору коштів та визначають загальну суму, необхідну для реалізації проекту. Ця сума ділиться на невеликі інвестиційні пакети, які продаються на платформі за фіксованою ціною. Тобто, кожен охочий може придбати таку частку. Якщо за вказаний період вдається зібрати всю необхідну суму, проект запускається, і інвестори починають отримувати свою частку прибутку.
Холдинг	Коли на платформі з'являється новий проект, для нього створюється окрема компанія. Цю компанію поділяють на багато маленьких частин, які називаються акціями. Ці акції продають інвесторам. Ті, хто купують ці акції, стають співвласниками компанії і можуть отримати прибуток, якщо проект буде успішним.
Клубна модель	Щоб уникнути певних законів, які мають захистити інвесторів, деякі платформи створюють закриті спільноти. Ті, хто хочуть вкласти гроші в проекти на таких платформах, повинні стати членами цих спільнот.

**Джерело: сформовано автором*

Краудфандингова платформа це онлайн-інструмент, який поєднує людей, які мають ідеї, з людьми, які хочуть їх підтримати фінансово. Платформа надає спеціальний веб-сайт для кожного проекту, де можна відстежити, скільки краудфандингових платформах.

В якості прикладу візьмемо клубну модель фінансування на краудфандинговій платформі. Клубна модель фінансування в аграрному секторі це інноваційний підхід, який дозволяє сільськогосподарським підприємствам залучати фінансування від широкого кола інвесторів, часто об'єднаних спільними цінностями або інтересами до розвитку сільського господарства.

Таблиця 3.5 – Етапи реалізації клубної моделі фінансування на краудфандинговій платформі

Етапи	Зміст
Створення агропродовольчого клубу	Сільськогосподарське підприємство створює онлайн або офлайн-платформу, де об'єднує людей, зацікавлених у розвитку сільського господарства. Це можуть бути споживачі органічних продуктів, інвестори, які бажають підтримати екологічно чисте виробництво, або просто люди, які цінують свіжі та якісні продукти харчування.
Пропозиція цінності	Членам клубу пропонуються різноманітні переваги: <i>Прямий доступ до якісних продуктів.</i> Можливість купувати свіжі овочі, фрукти, м'ясо та інші продукти безпосередньо від виробника за вигідними цінами. <i>Участь у виробництві:</i> Можливість відвідати ферму, взяти участь у зборі врожаю, майстер-класах.
Інформаційна підтримка	Доступ до ексклюзивних матеріалів про сільське господарство, новини про ферму, поради щодо здорового харчування.
Вплив на виробництво	Можливість впливати на асортимент продукції, технології виробництва, соціальні проекти ферми.
Фінансування	Члени клубу здійснюють регулярні або разові внески, які використовуються для фінансування діяльності ферми. Це можуть бути інвестиції в нове обладнання, розширення виробництва, розвиток нових продуктів тощо.

**Джерело: сформовано автором*

Використовуючи статистичні методи, ми провели глибоке дослідження діяльності краудфандингових платформ. Ми з'ясували, як різні економічні показники впливають на успішність цих фінансових установ. На основі отриманих результатів ми створили нову методику оцінки ефективності і застосували її на практиці. Проведене дослідження показало, що всі п'ять аналізованих економічних показників мають суттєвий вплив на рейтинг. До них відносять:

- X1 - кількість членів, осіб;
- X2 – активи, тис. грн;
- X3 - позичковий портфель, тис. грн;

- X4 - кількість позичок;
- X5 - сума позичок, тис. грн.

Це означає, що кожен з цих факторів відіграє важливу роль у формуванні загальної оцінки ефективності роботи. Результати дослідження дозволили зробити кілька важливих висновків.

По-перше, всі розглянуті фактори, як окремо, так і в сукупності, мають значний вплив на досліджуваний показник. По-друге, побудовані математичні моделі адекватно описують реальні процеси.

По-третє, парні моделі дозволили оцінити вплив кожного фактора окремо, а множинні моделі – врахувати взаємодію між факторами. Незважаючи на те, що за результатами моделей найбільший вплив на рейтинг агропродовольчого клубу, мають кількість та сума позичок, їхня точність є нижчою порівняно з моделями, які враховують лише кількість членів та активи. Це ставить під сумнів висновки про провідну роль позичкового портфелю. Більш точні результати демонструють моделі, які аналізують вплив кількості членів та розміру активів. Ці фактори, за нашими даними, мають приблизно однаковий вплив на рейтинг агропродовольчого клубу.

По-четверте, факторний аналіз множинних зв'язків виявив, що найбільшу вагу в моделі рейтингу агропродовольчого клубу мають активи. Кількість членів є другим за значимістю фактором. Кількість та сума позичок, хоча і є статистично значущими, мають негативний вплив на рейтинг, що може свідчити про неефективне управління кредитним ризиком.

Результатом дослідження стала багатфакторна модель, яка описує залежність результативного показника діяльності агропродовольчого клубу від сукупності факторних впливів:

$$y(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5) = 57,312 + 0,007182 x_1 + 0,02134 x_2 - 0,00044 x_3 - 0,00374 x_4 - 0,00008 x_5$$

Таблиця 3.6 - Фактори, що впливають на рівень ефективності агропродовольчого клубу

Фактор	Зміст	Ступінь тісноти	Коментар
--------	-------	--------------------	----------

		статистичного зв'язку	
X1	кількість членів, осіб	0,9491	Зростання кількості членів на 1% призводить до збільшення показника на 8,7%
X 2	активи, тис. грн	0,9672	Зростання активів на 1% призводить до збільшення показника на 13,6%
X3	позичковий портфель, тис. грн	0,8504	Збільшення кредитного портфелю на 1% призведе до зміни показника не більше ніж на 0,4%
X4	кількість позичок;	0,6772	Якщо кількість кредитів зросте на 1%, то показник зміниться незначно, не більше ніж на 1%
X5	сума позичок, тис. грн.	0,6530	Якщо сума кредитів зросте на 1%, то показник зміниться незначно, не більше ніж на 0,5%

**Джерело: сформовано автором*

Високий коефіцієнт кореляції між активами агропродовольчого клубу та рейтинговою оцінкою діяльності свідчить про те, що саме активи є визначальним фактором, який впливає на результати. Для підвищення ефективності роботи агропродовольчого клубу необхідно оптимізувати структуру активів, враховуючи динаміку ринку та рівень ризику.

Аналіз ринку свідчить про значний потенціал розвитку краудфінансування в Україні. Цей інструмент фінансування може стати привабливим для роздрібних інвесторів, які прагнуть диверсифікувати свої портфелі та отримати доступ до високодохідних інвестиційних можливостей. Зростання недовіри до банківської системи посилює інтерес до альтернативних фінансових інструментів, серед яких краудфінансування займає одне з провідних місць.

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

Через специфіку сільськогосподарського виробництва, обмежені можливості для самофінансування та тривалі інвестиційні цикли, кредит є основним джерелом фінансування для аграрних підприємств. Доступ до кредитних ресурсів є критично важливим для :

- збільшення обсягів виробництва. Досягається за рахунок ефективного використання ресурсів, впровадження нових технологій та оптимізації виробничих процесів;

- раціонального використання внутрішніх фінансових ресурсів. Передбачає ретельний аналіз фінансових потоків, оптимізацію витрат та ефективне управління фінансовими ресурсами;

- забезпечення безперервності відтворювального процесу. Досягається завдяки своєчасному фінансуванню виробничих циклів, постійному оновленню основних фондів та ефективному управлінню оборотними активами.

Сільськогосподарський сектор характеризується низкою специфічних особливостей, що ускладнюють розвиток ефективного фінансового ринку. Зокрема, це асиметричність інформації, відсутність ліквідної застави, високі трансакційні витрати та підвищені кредитні ризики. Кооперативи можуть стати ефективним інструментом для подолання таких проблем сільського господарства, як нерозвиненість ринків, відсутність спеціалізованого фінансування та асиметричність інформації. Створення кооперативів може суттєво підвищити ефективність сільськогосподарських підприємств та сприяти розвитку сільського господарства в цілому.

Кредитна спілка це некомерційна фінансова установа, заснована на принципах кооперації. Вона створена фізичними особами з метою взаємного кредитування та надання інших фінансових послуг. Діяльність кредитної спілки базується на об'єднанні фінансових ресурсів її членів. Кредитні спілки можуть ефективно вирішувати проблему обмеженого доступу малих сільських підприємств до фінансування. Завдяки своїй гнучкості та відсутності вимоги

щодо застави, вони можуть стати важливим джерелом стартового капіталу для розвитку сільського бізнесу.

Ми вважаємо, що об'єднання кредитних спілок є найефективнішим способом подолати проблему обмеженого доступу сільськогосподарських підприємств до фінансування. Завдяки своїм можливостям, об'єднання кредитних спілок можуть стати надійним партнером для розвитку сільських територій.

Таблиця 3. 7 – Переваги співпраці кредитних кооперативів з аграрними підприємствами

Переваги	Зміст
Доступні відсоткові ставки	Кредитні спілки є більш лояльними кредиторами для аграрних підприємств, надаючи їм кредити за нижчими ставками
Індивідуальні умови кредитування	Умови кредитування можуть бути адаптовані до сезонних потреб аграрного бізнесу та інших факторів.
Спільна діяльність членів	Завдяки членській власності, фермери можуть бути впевнені, що кредитна політика спілки буде спрямована на задоволення їхніх потреб.
Регіональна спрямованість	Спеціалізація кредитних спілок на сільському господарстві дає їм можливість розробляти індивідуальні фінансові продукти для аграрних підприємств
Соціальна свідомість	Багато кредитних спілок беруть активну участь у розвитку своїх громад, надаючи фінансову підтримку для екологічно чистих сільськогосподарських проєктів.

**Джерело: сформовано автором*

Обираючи кредитний кооператив для фінансування, слід ретельно проаналізувати всі доступні пропозиції. Адже кожен кооператив пропонує індивідуальні умови співпраці (табл. 3.8).

Отже, завдяки кредитуванню в кооперативах, сільські господарства отримують можливість розвиватися, а кооперативи, в свою чергу, підтримують сільську економіку. Завдяки акумуляції коштів місцевих жителів та підприємств, кредитні кооперативи забезпечують доступ до фінансування, стимулюючи економічну активність та сприяючи розвитку сільських територій.

Фінансова підтримка з місцевих бюджетів є одним з ключових факторів успішного створення та розвитку сільських кредитних кооперативів, і саме органи місцевого самоврядування відповідальні за її забезпечення.

Отже, кредитний кооператив виступає каталізатором розвитку сільського господарства, надаючи фінансову підтримку для реалізації сільськогосподарських проектів. Особливістю діяльності кредитних структур є:

- основні напрямки роботи: соціальне партнерство та фінансова взаємодопомога;
- учасниками цих структур є сільгосппідприємства різних форм власності, які одночасно є їх співзасновниками;
- можливість отримання кредиту, його розмір та тривалість залежать від здатності члена кооперативу повернути борг;
- ресурси кооперативу формуються за рахунок різноманітних джерел: початкових внесків членів, їхніх пайових внесків, прибутків від кредитування та інших видів діяльності, коштів кредитного фонду, а також залучених коштів від приватних осіб, підприємств та місцевих органів влади.

Таблиця 3.8 – Етапи фінансування проекту кредитним кооперативом

Етапи проекту	Зміст
Оцінка потреб	систематичний процес визначення всіх необхідних ресурсів, включаючи фінансові, людські, матеріальні та інтелектуальні, для успішної реалізації поставлених цілей. Це фундамент для планування, бюджетування та управління проектом
Підготовка проекту	комплексний процес, який передуює його реалізації. Він включає в себе низку важливих етапів, спрямованих на забезпечення успішного досягнення поставлених цілей.
Кредитний запит	формальна заява, яку фізична або юридична особа подає до банку чи іншої фінансової установи з проханням надати кредит. Цей документ містить детальну інформацію про позичальника та мету отримання кредиту
Оцінка кредитного кооперативу	Щоб мінімізувати ризики, кооператив проводить детальний аналіз підприємства та проекту, оцінюючи їхню життєздатність та потенційні загрози.
Укладання угоди	юридичний процес, в результаті якого банк або інша фінансова установа надає позичальнику грошові кошти на певних умовах, а позичальник зобов'язується повернути отриману суму з нарахованими процентами в обумовлені терміни.
Реалізація проекту	комплекс заходів, спрямованих на перетворення ідеї або концепції в реальний продукт, послугу або результат. Це процес, який включає в себе планування, організацію, координацію та контроль різних ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Погашення кредиту	процес повернення позичених коштів банку або іншій фінансовій установі, включаючи сплату відсотків за користування кредитом. Це обов'язковий етап після отримання кредиту, який передбачений умовами кредитного договору.
-------------------	---

**Джерело: сформовано автором*

Кредитні кооперативи не є благодійними організаціями. Вони надають фінансові послуги своїм членам на комерційних засадах, при цьому дотримуючись принципів обережності та відповідальності. З метою більш точної оцінки кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств, особливо в умовах степової та лісостепової зон, пропонується використовувати спеціалізовану методику прогнозування врожаю, яка враховує особливості цих регіонів та сучасний стан галузі. Запропонована методика дозволить кредиторам та позичальникам спільно оцінити потенційні доходи від реалізації майбутнього врожаю та визначити оптимальний розмір кредиту. Це, в свою чергу, сприятиме розвитку сільського господарства та підвищенню фінансової стабільності сільгоспвиробників.

Застосування цієї методики дозволяє керівництву підприємства не тільки визначити необхідний обсяг кредиту, але й спланувати заходи щодо підвищення його кредитоспроможності, що є особливо важливим в умовах нестабільності ринку.

Кредитні кооперативи, завдяки своїй некомерційній орієнтації та тісним зв'язкам з членами, мають більшу свободу в розробці індивідуальних умов кредитування, ніж банки, що дотримуються більш жорстких стандартів. Вона проявляється в наступному:

1. Тісний зв'язок з місцевою спільнотою дозволяє кредитним кооперативам оперативно реагувати на зміни ринкових умов та пропонувати своїм членам найбільш вигідні умови кредитування.

2. Відсутність численних бюрократичних бар'єрів дозволяє кредитним кооперативам бути більш доступними для широкого кола клієнтів.

3. Завдяки більш гнучким правилам, кредитні кооперативи можуть пропонувати відстрочку платежів, змінювати графік погашення кредиту або

надавати інші послуги, що дозволяють клієнтам більш комфортно обслуговувати кредит.

4. Спільна власність сприяє створенню більш довірчих відносин між кооперативом та його членами, що позитивно впливає на умови кредитування та заохочує членів до активної участі в житті кооперативу.

5. Готовність кооперативів до співпраці з людьми, які мають менш стандартні фінансові профілі, дозволяє підтримувати розвиток місцевого бізнесу та створювати нові робочі місця. Кожен кредитний кооператив має свою власну історію, цінності та стратегію розвитку, що відображається у його кредитній політиці. Тому важливо розуміти, що умови кредитування можуть значно відрізнятися навіть у різних кооперативах одного регіону.

Фінансування системи кооперативного кредитування здійснюється за рахунок пайових внесків членів кооперативу, перш за все сільськогосподарських виробників, а також залучених коштів від інших фізичних та юридичних осіб, що дозволяє забезпечити стабільність фінансового стану кооперативу та ефективне кредитування його членів. Банк прагне сформувати єдиний кооперативний рух в аграрному секторі. Для цього передбачається створення централізованого фонду, що фінансуватиметься за рахунок щорічних відрахувань кооперативів. Центральний банк має стати рушійною силою розвитку кооперативного кредитування, забезпечуючи тісні зв'язки між різними кооперативами та інтегруючи їх у загальний фінансовий ринок.