

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

11.07 – МР.2048 «С»2023.11.06. 003 ПЗ

ГЛЕЙ АНДРІЙ ВІТАЛІЙОВИЧ

2023 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Економічний факультет

УДК 658.155:631.11

ПОГОДЖЕННЯ ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

Декан економічного факультету

В.о.завідувача кафедри фінансів

Анатолій ДІБРОВА

Наталія ШВЕЦЬ

(підпис)

(підпис)

«__» _____ 2023 р.

«__» _____ 2023 р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему

«Формування потенціалу прибутковості

сільськогосподарських підприємств»

Спеціальність 072 – Фінанси, банківська справа та страхування

(код і назва)

Освітня програма _____ Фінанси і кредит _____

Програма підготовки освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Гарант освітньої програми,

к.е.н, доцент

Руслана ОПАЛЬЧУК

Керівник магістерської роботи

д.е.н, професор

(науковий ступінь та вчене звання)

(підпис)

Наталія ШВЕЦЬ

(ПІБ)

Виконав _____ Андрій ГЛЕЙ

(підпис)

(ПІБ студента)

Київ – 2023

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан економічного факультету

д.е.н., проф. Анатолій ДІБРОВА

(науковий ступінь, вчене звання) (підпис) (ПІБ)

« 21 » 11

2022р.

ЗАВДАННЯ

ДО ВИКОНАННЯ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ СТУДЕНТУ

Глею Андрію Віталійовичу

(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність 072– Фінанси, банківська справа та страхування

Освітня програма Фінанси і кредит

(назва)

Орієнтація освітньої програми

освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема випускної магістерської роботи: Формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств

Затверджена наказом ректора НУБіП України № 2048 «С» від 06.11.2023 р.

Термін подання завершеної роботи на кафедру 2023.11.10

(рік, місяць, число)

Вихідні дані до випускної магістерської роботи:

закони України, постанови Кабінету Міністрів України, офіційні статистичні дані, річна фінансова звітність сільськогосподарських підприємств і інформація, доступна в мережі «Internet»

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
2. ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
3. ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Перелік графічного матеріалу (за потреби): таблиці, рисунки, схеми

Дата видачі завдання « 21 » листопада 2022 р.

Керівник випускної магістерської роботи

Наталія ШВЕЦЬ

(підпис)

Завдання прийняв до виконання

Андрій ГІТЕЙ

(підпис)

РЕЗЮМЕ

Магістерська робота на тему «Формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств» складається зі вступу, трьох розділів, висновків і списку використаних джерел. Основний зміст роботи викладено на 97 сторінках друкованого тексту. Робота містить 29 таблиць, 19 рисунків, додатки. Список використаних джерел налічує 56 найменувань.

Метою магістерської роботи є вивчення теоретичних положень, розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

Об'єктом дослідження є сукупність економічних відносин, що складаються в процесі формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та прикладні економічні аспекти формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

Інформаційною базою дослідження є закони України, постанови Кабінету Міністрів України, офіційні статистичні дані, річна фінансова звітність сільськогосподарських підприємств, інформація мережі «Internet».

У першому розділі розкриваються теоретичні аспекти та особливості формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

Другий розділ присвячений діагностиці функціонування сільськогосподарських підприємств та аналізу потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств. У третьому розділі розглядаються пріоритетні напрями нарощування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: ПОТЕНЦІАЛ ПРИБУТКОВОСТІ, ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА, ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, ФІНАНСОВИЙ СТАН.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	8
1.1. Сутність формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.....	8
1.2. Методичні підходи до формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.....	18
1.3. Управління потенціалом прибутковості сільськогосподарських підприємств.....	23
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	31
2.1. Діагностика функціонування сільськогосподарських підприємств.....	31
2.2. Аналіз потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.....	42
2.3. Інвестиції в сільському господарстві як фактор зростання потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.....	57
РОЗДІЛ 3. ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	68
3.1. Обґрунтування напрямів нарощування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.....	68
3.2. Забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств.....	78
3.3. Удосконалення фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах.....	83
ВИСНОВКИ.....	
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	

НУБІП України

ВСТУП

НУБІП України

Проблема забезпечення стабільності фінансів у сільськогосподарських підприємств є актуальною і потребує раціонального управління як власними, так і залученими фінансовими ресурсами. Також вимагає розробки

НУБІП України

інструментів та методів для збільшення їхньої прибутковості. Для багатьох сільськогосподарських підприємств, які отримують субсидії, система фінансової стабільності повинна бути постійною та спрямованою на підвищення рентабельності і забезпечення сталого розвитку аграрного сектору

економіки.

НУБІП України

У даному контексті, потрібно розробити комплекс заходів з метою створення ефективних інструментів для збільшення прибутковості сільськогосподарських підприємств та загального економічного росту. Тому

дослідження ефективності такого інструментарію для підвищення прибутковості має важливе значення для забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств та фінансової стабільності загалом.

НУБІП України

Загальні проблеми формування потенціалу прибутковості підприємств достатньо інформативно опрацювали зарубіжні вчені-економісти, зокрема: О.

НУБІП України

Амоса, Ф. Томчак, Ю. Фрідман та ін. У різних аспектах питання формування потенціалу прибутковості досліджували такі відомі вітчизняні науковці, як В. М. Алексійчук, Г. В. Возняк, П. І. Гайдуцький, М. Я. Дем'яненко, Н. С. Краснокутська, С. І. Надточій, В. М. Опарін, Н. В. Саїнчук, П. А. Стецюк та ін.

НУБІП України

Однак чимало проблем, які стосуються формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств в умовах фінансової кризи та посилення конкурентної боротьби за ринки збуту сільськогосподарської продукції, залишаються не вивченими.

НУБІП України

Магістерська робота передбачає дослідження теоретичних засад та розробку практичних рекомендацій щодо вдосконалення процесу формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств. Задача дослідження, які обумовлені метою роботи, включають наступне:

- розкриття сутності концепції "формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств" з врахуванням їх виробничої спрямованості, особливостей, багатофункціональної ролі в їх діяльності і впливу глобалізації на ринки продуктів харчування.

- представлення методичних підходів до оцінки потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

- визначення основних джерел, що впливають на формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

- проведення діагностики функціонування сільськогосподарських підприємств і їх потенціалу прибутковості.

- аналіз обсягу інвестицій у сільське господарство як фактора зростання потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

- обґрунтування напрямків для підвищення та активізації процесу формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

Ми досліджуємо теоретичні та методологічні аспекти, а також практичні економічні питання, пов'язані з утворенням потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

Щодо методів дослідження, ми опираємося на ідеї та погляди, виражені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, що стосуються створення потенціалу прибутковості, ефективного використання та розвитку сільськогосподарських підприємств.

Наші теоретичні дослідження стосовно поняттєвого апарату потенціалу прибутковості, підходів, методів та механізмів їх оцінювання базуються на принципах діалектики як загального методу пізнання.

Для вирішення наведених завдань були використані такі методи:

- семантичний аналіз використовувався для визначення сутності концепції прибутковості як економічної категорії, а також для виокремлення її особливостей і характерних ознак.

- порівняльний аналіз застосовувався для порівняння кількісних і якісних показників фактичного і планового розвитку

- аналіз і синтез, порівняльне співставлення використовувались для обґрунтування доцільності використання показників фінансової звітності як вихідних даних для оцінювання прибутковості.

- статистико-економічний метод був використаний для збору і обробки статистичних даних.

- SWOT-аналіз допоміг оцінити сильні та слабкі сторони сільськогосподарських підприємств поряд з аналізом можливостей і загроз.

Інформаційною базою дослідження служили закони України, постанови Кабінету Міністрів України, офіційні статистичні дані, річна фінансова звітність сільськогосподарських підприємств і інформація, доступна в мережі Інтернет.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Сутність формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств

У сучасних умовах економіки, дуже важливою характеристикою будь-якої системи є її потенціал для здобуття прибутку. Цей потенціал вимагає детального вивчення, включаючи економічну сутність та позицію в сучасній економіці, особливо в рамках аналізу фінансових проблем у діяльності суб'єктів господарювання.

Більшість економістів у галузі науки про економіку розуміють потенціал прибутковості як суму фінансових ресурсів, які підприємство використовує, будь то власні, позичені або залучені, для досягнення своїх бізнес-цілей. Ці ресурси використовуються як у виробничих процесах, так і в фінансуванні господарських операцій.

Отже, потенціал прибутковості бере участь у виробничо-господарській діяльності суб'єктів господарювання і є основним у формуванні їх кінцевих результатів. Проаналізуємо різні варіанти трактувань категорій «потенціал» і «потенціал прибутковості» (табл. 1.1).

Враховуючи інтерпретації, наведені у табл. 1.1, можна стверджувати, що в галузі економічної науки переважає підхід, згідно з яким "потенціал" розглядається як сукупність наявних і можливих ресурсів і можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення поставлених завдань. У сучасному економічному словнику, розробленому Б.А. Райзбергом, Л.Ш. Лозовським і Е.Б. Стародубцевою, надається особливе значення категорії "економічний потенціал", який визначається як загальна здатність країни, її секторів, підприємств до проведення виробничо-економічних операцій, виробництва товарів і послуг, задоволення потреб населення, соціальних потреб,

розвитку виробництва і споживання. Крім того, вказується, що економічний потенціал країни визначається наявністю природних ресурсів, виробничих засобів, трудового та науково-технічного потенціалу, а також національним багатством [21].

Таблиця 1.1

Трактування категорії «потенціал»*

1 Дослідник	2 Визначення
Д. Черников	Потенціал – це сукупність не обхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів.
В. Архангельський	Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі.
Л. Абалкін	Потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця і часу.
О. Олексюк	Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.
І. Должанський	Потенціал підприємства – реальна або ймовірна здатність виконати цілеспрямовану роботу.
О. Федонін	Потенціал підприємства – поточні і майбутні можливості економічної системи трансформувати вкладні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи у такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.
К. Репіна	Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудова, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, надання послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства.

*складено за [28, 35, 50]

Потенціал прибутковості як складову потенціалу підприємства розглядають лише окремі автори і з цієї причини його зміст досі остаточно не визначено.

Більшість авторів сучасних публікацій розглядають фінансові ресурси як частину потенціалу прибутковості, яку підприємство може використовувати для оплати поточних і майбутніх витрат [30]. Ці ресурси беруть участь у виробничій та господарській діяльності підприємства і використовуються для фінансування стратегічних напрямків розвитку.

Проте важливо розуміти, що ці два поняття, хоч і подібні, не є ідентичними.

Фінансові ресурси можуть бути розглянуті як використання певної частини потенціалу прибутковості, тобто як грошові доходи і накопичення, які підприємство отримує від використання власних ресурсів. З іншого боку, потенціал прибутковості визначається як здатність власних ресурсів приносити прибуток підприємству протягом певного періоду [28].

Дослідження положень наукових робіт щодо сутності "потенціалу прибутковості підприємства" дозволить впорядкувати їх згідно з різними підходами до визначення цього поняття. У науковому обговоренні існує різноманіття поглядів на потенціал прибутковості підприємств. Взагалі, домінує так званий ресурерний підхід до розуміння потенціалу прибутковості, тобто підхід, який визначає потенціал прибутковості. Менш поширеним є співставлення потенціалу прибутковості підприємства з показниками його фінансової стійкості, такими як ліквідність, фінансова стійкість, платоспроможність та інші. [16].

Сучасні умови на ринку, де підприємства провадять свою господарську діяльність, зазнали значних змін, що призвело до перегляду цілей і методів досягнення їх. З одного боку, виробничі структури отримали більше вільності у господарській діяльності, включаючи виробництво та реалізацію продукції. З іншого боку, активні складові основних засобів зазнали значного зношення, продуктивність праці та якість виробленої

продукції залишаються низькими, що веде до нестабільного фінансового стану.

Фінансова стійкість полягає в поточному фінансовому становищі та майбутніх перспективах підприємства, його неперервній діяльності та можливостях розвитку. Падіння рентабельності підприємства може

привести до зменшення його фінансової стійкості. Зміна фінансового стану в гіршу сторону через зниження рентабельності може мати серйозні наслідки, такі як погіршення платоспроможності та ліквідності через

нестачу грошових коштів. Якщо ситуація деградує, це може привести до

кризи платіжних засобів, що може означати, що підприємство стає «потенційно неплатоспроможним», що є першим кроком до кризового стану, включаючи банкрутство.

Стійке фінансове положення підприємства забезпечується через фінансову стабільність, що означає розумний розподіл та ефективне

використання грошових ресурсів, з метою збереження постійного балансу грошових потоків і сприяння розвитку підприємства при мінімальному ризику.

Будь-яка виробнича структура може працювати лише в тому випадку, якщо у неї є достатні фінансові ресурси. Ці ресурси грають важливу роль у

задоволенні поточних і майбутніх потреб стосовно виробничо-господарської діяльності. Фінансові ресурси, які знаходяться в розпорядженні підприємства, визначають його фінансову стабільність і

конкурентоспроможність. Потенціал прибутковості формується завдяки власним і запозиченим коштам. Серед джерел формування потенціалу прибутковості підприємств слід виділити:

прибуток;

амортизаційні відрахування;

кошти, отримані від продажу цінних паперів;

майові та інші внески юридичних і фізичних осіб;

кредити і позики;

кошти від реалізації заставного майна, страхового полісу;
інші надходження (рис. 1.1).

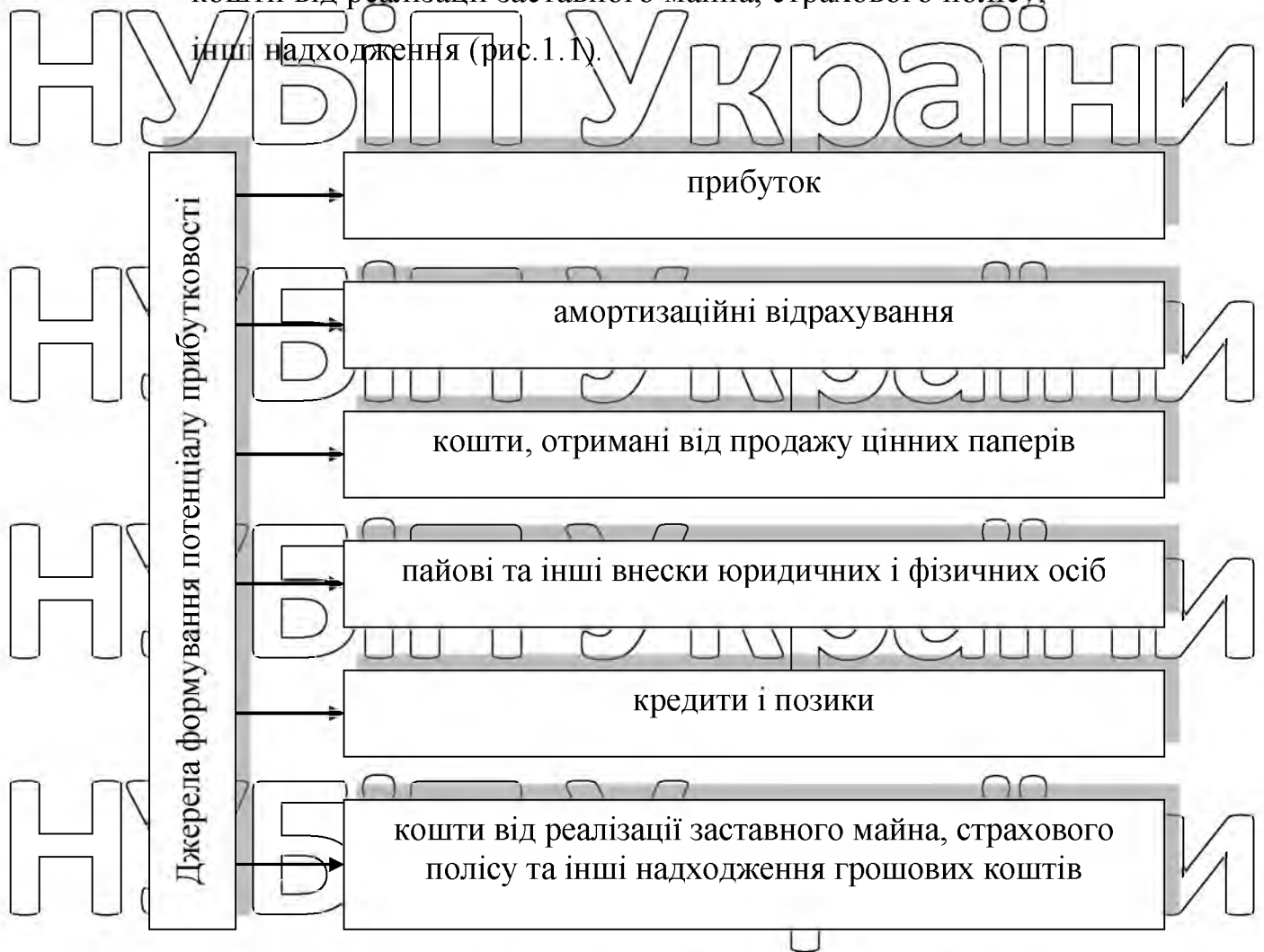


Рис. 1.1. Джерела формування потенціалу прибутковості
сільськогосподарських підприємств [3]

Отже, головним чинником, який впливає на формування потенціалу прибутковості підприємств, є дохід, отриманий від продажу продукції.

Частина цього доходу перетворюється на грошові прибутки і накопичення.

Для забезпечення стійкого зростання потенціалу прибутковості важливо, щоб джерела цього доходу були стабільними. Для підприємств різних форм власності важливим є також можливість вчасно погасити позичкові кошти з урахуванням відсотків у визначений термін.

У випадку, коли виробнича компанія використовує можливість випуску цінних паперів для додаткового залучення грошових ресурсів шляхом емісії акцій, характер цього інвестування залежить від обраної

стратегії. Такі цінні папери можуть бути продані за потреби в будь-який момент, і володіння ними не обмежено строками, за винятком державних облігацій.

Під структурою капіталу розуміють відношення власних і позикових фінансових ресурсів, які використовуються у господарській діяльності виробничих структур. Це включає в себе розподіл економічного об'єкта або категорії на окремі частини за конкретними ознаками і встановлення взаємозв'язків між цими частинами. (рис.1.2).

Потенціал прибутковості є головним двигуном для діяльності та прогресу підприємств. Рівень власного капіталу в певному відношенні визначає масштаби виробництва, рівень технологічного обладнання та інші аспекти. Обсяг власних коштів також впливає на потребу в залученні позикових фондів. Однак, існують виробничі структури, які вибирають ризикованіший шлях і часто виправдовуються позиками, ніж намагаються оптимізувати структуру потенціалу прибутковості. Звідси випливає, що успішний розвиток будь-якої виробничої структури вимагає міцної фінансової основи.

Почати процес оптимізації структури капіталу рекомендується з проведення аналізу структури виробничого капіталу. На цьому етапі важливо визначити головні складові частини капіталу, їх обсяг, динаміку, тенденції змін, а також встановити співвідношення між власним та позиковим капіталом. [20].

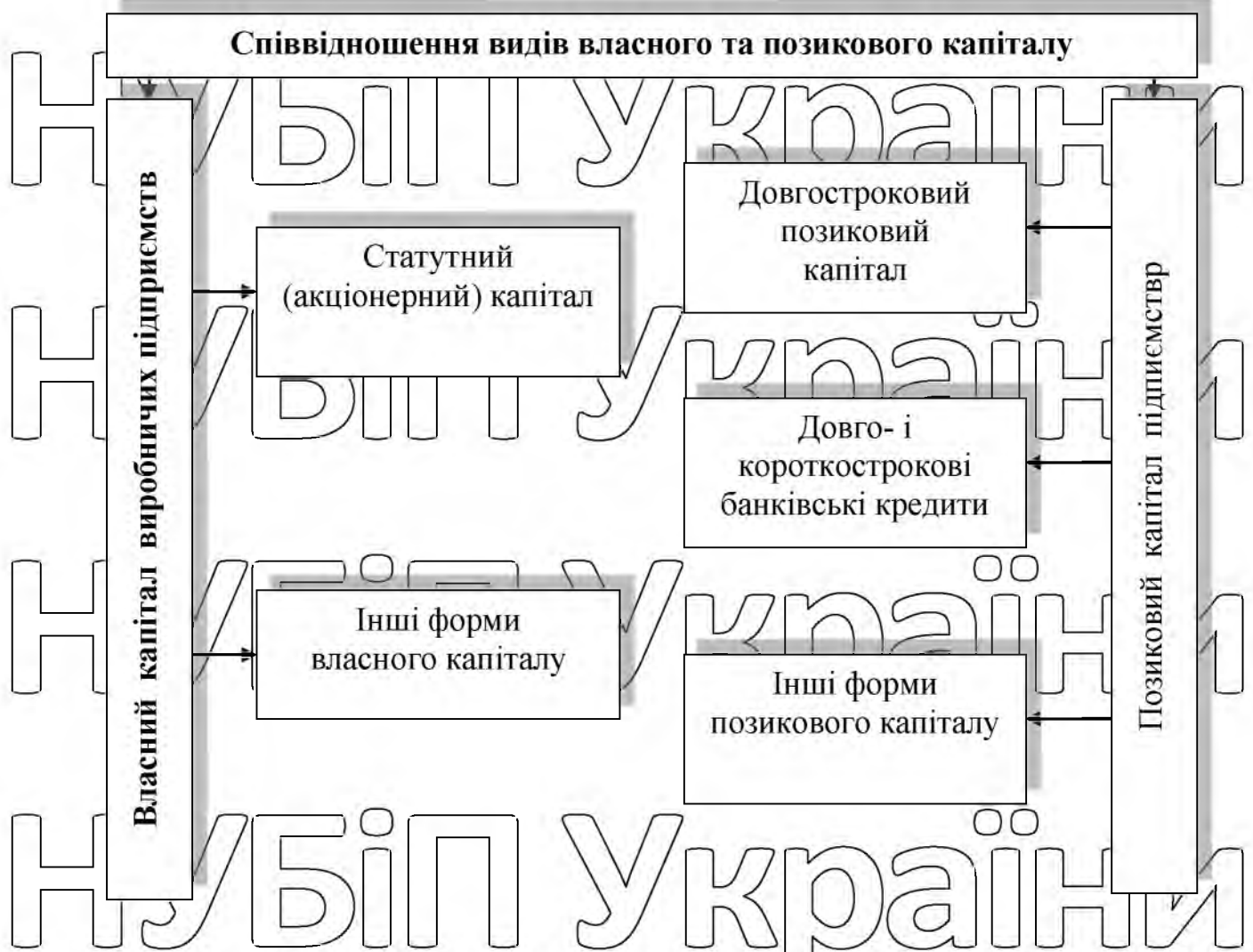


Рис. 1.2. Варіанти співвідношення власного та позикового капіталів сільськогосподарських підприємств [20]

Одночасно проводиться аналіз фінансового стану сільськогосподарських підприємств, їх стійкості та рівня потенційних ризиків, які виникають при використанні різних видів капіталу, а також оцінюється ефективність використання цього капіталу.

Наступний крок у процесі оптимізації структури капіталу полягає у визначенні обсягу необхідного капіталу. Це визначається на основі стратегічних цілей розвитку, а також з урахуванням попиту, пропозиції на ринку і рівня конкуренції. При цьому обов'язково беруться до уваги як оборотні, так і необоротні активи, які визначають загальну потребу у капіталі. Знаючи цю загальну потребу та наявні ресурси, можна визначити,

яким чином використовувати власні та позикові кошти. Варто враховувати, що реорганізація структури капіталу виробників може бути складною і не завжди доцільною.

Наступним кроком є вибір найбільш підходящої структури капіталу, яка враховує особливі фактори, які характеризують функціонування сільськогосподарських підприємств. На цьому етапі визначають джерела фінансування та розробляють стратегію залучення як власних, так і запозичених коштів, використовуючи як внутрішні, так і зовнішні ресурси фінансування. Залежно від специфіки виробничої структури, потрібно розробляти індивідуальні підходи до управління власним та запозиченим капіталом.

Розвиток банківської системи, виникнення альтернативних джерел фінансування, розширення напрямків інвестування, формування конкурентоздатного виробництва та інші аспекти потребують впровадження нових практичних рішень. Ці рішення базуються на сучасних теоретичних підходах, переосмисленні традиційних методів фінансового планування і вимагають наявності в компаніях відповідних фінансових служб. Ці служби повинні бути здатні керувати фінансовою діяльністю і приймати стратегічні рішення з управління фінансовими ресурсами.

Низький рівень заробітної плати працівників економічної служби сільськогосподарських підприємств не приваблює менеджерів з високим рівнем знань із фінансового менеджменту.

У сучасних умовах однією з ключових рис будь-якої економічної системи на всіх її рівнях є потенціал для отримання прибутку. Складність та різноманітність цього поняття, а також різні підходи до його розгляду вимагають ясного визначення економічної сутності цієї ідеї та її ролі в сучасній економіці, особливо в контексті углиблення інтеграційних і глобалізаційних процесів. (рис. 1.3).

У сучасних фахових словниках економічний потенціал зазвичай визначається як "загальна здатність економіки країни, її секторів,

підприємств та господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, виробляти продукцію, товари та послуги, задовольняти потреби населення, суспільні запити, а також сприяти розвитку виробництва і споживання" [32].

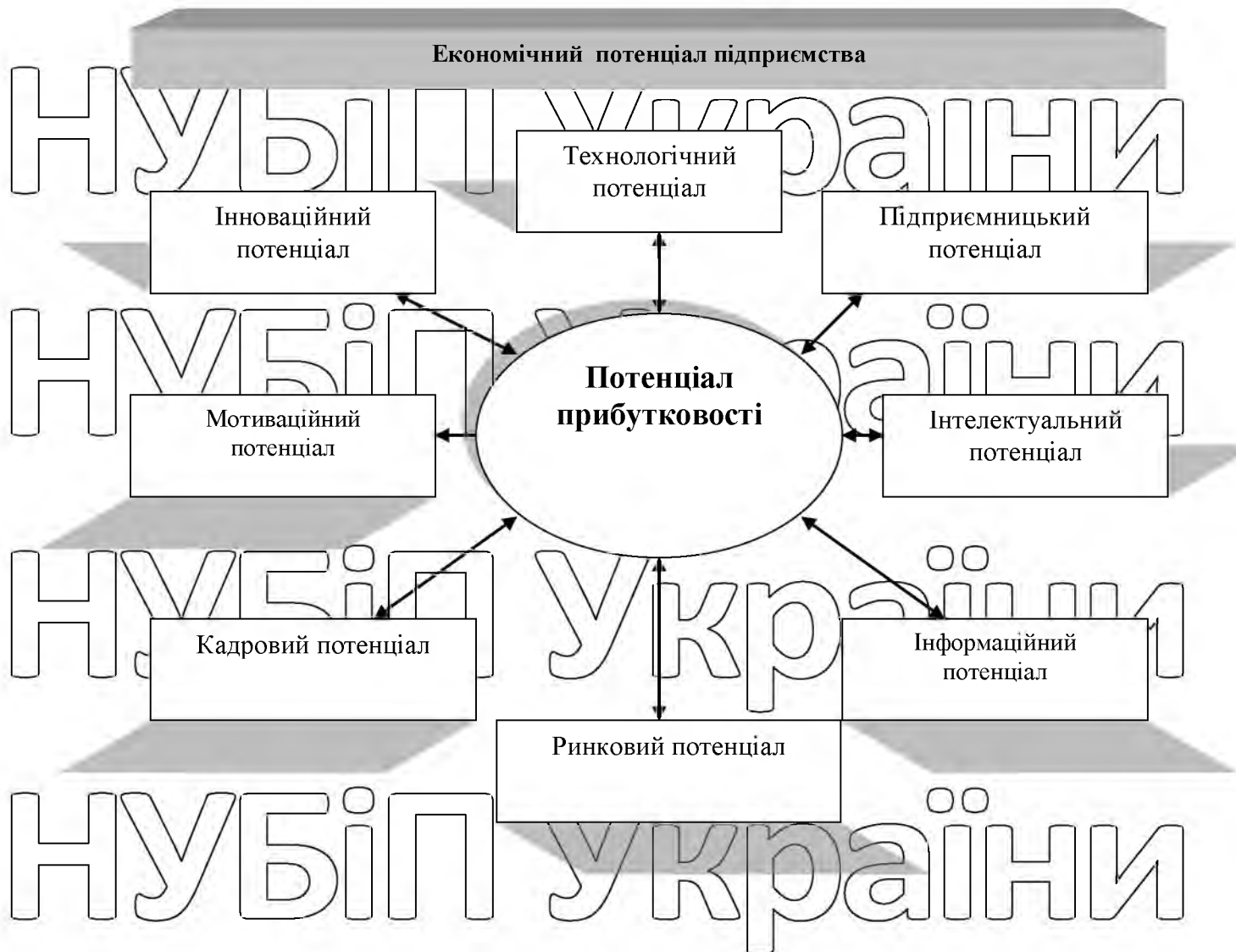


Рис. 1.3. Місце потенціалу прибутковості в структурі економічного потенціалу, та його взаємозв'язки з іншими структурними елементами [43]

Потенціал прибутковості активно використовується у господарській сфері для фінансування стратегічних напрямів розвитку підприємства. Він дозволяє перетворювати виробничі можливості на реальні результати діяльності. Роль потенціалу прибутковості також надзвичайно важлива у процесах відтворення на підприємстві. Цей потенціал складається з різних

фінансових ресурсів, включаючи статутний, додатковий і резервний капітал, цільове фінансування, фонди накопичення, оборотні активи і інші складові.

Потенціал прибутковості підприємств формується за рахунок таких джерел [43]:

чистий прибуток;
амортизаційні відрахування;
раніше здійснені довгострокові фінансові вкладення, строк погашення

яких закінчується в поточному періоді;

грошові кошти від продажу необоротних активів;

грошові кошти від оренди;

страхова сума відшкодування збитків;

іммобілізована в інвестиції частина зайвих оборотних активів;

внески вітчизняних і закордонних інвесторів у статутний фонд;

безкоштовно надані державними органами та комерційними структурами грошові кошти на цільове інвестування;
емісія акцій, облігацій;

кредити;

лізинг;

фінансова допомога на зворотній основі;

цільові надходження з державних централізованих фондів;

роялті та ін.

Таким чином, під "потенціалом прибутковості сільськогосподарських підприємств" розуміється сукупність фінансових ресурсів (включаючи власний та позиковий капітал, державні дотації та інше), а також

можливості їх привертання та ефективного використання. Ці можливості

можуть бути активовані або використані для досягнення стратегічних цілей сільськогосподарських підприємств під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

1.2 Методичні підходи до формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств

Взаємодія між взаємозалежними компонентами призводить до виникнення нових якісних характеристик у сфері прибутковості підприємств. Взаємодія та залежність між структурними складовими потенціалу прибутковості є суттєвими. Спільна робота та взаємне підсилення цих компонентів сприяють підвищенню фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств.

Кожна економічна категорія проявляє себе у своїх функціях, відповідно потенціал прибутковості виконує такі три основні функції [43]:
 планування – спрямована на зростання потенціалу прибутковості в майбутньому;

реалізації – спрямована на пошук нових джерел формування потенціалу прибутковості підприємств, заснована на стимулюванні підприємницької діяльності, виникненні оригінальних компетенцій і ринкових можливостей;

контролю – забезпечує перевірку ефективності прийнятих рішень, зокрема контроль за збереженням конкурентної позиції підприємства. У сучасних умовах, будь-який фінансовий план фактично ґрунтується на очікуванні конкретного розвитку ринкової ситуації, яка є нестабільною та змінною, і вимагає постійного перегляду на предмет його адаптації до можливих змін на ринку.

Характерними особливостями розвитку потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств є:

системно-комплексний підхід до вивчення проблеми в єдності технічних, економічних, соціальних, управлінських, психологічних та інших аспектів;

зростання кількості фінансових зв'язків між підприємствами;
 дефіцитність фінансових ресурсів;

взаємозв'язок і взаємодія структурних компонентів;
різноманітність організаційно-правових форм господарювання,
сезонний характер виробництва у сільському господарстві;
глобалізація конкуренції та виробництва;

посилення ролі людського фактора в управлінні прибутком як
основним важелем забезпечення фінансової безпеки.

Характеристики потенціалу прибутковості визначаються загальними
рисами, які є характерними для всіх економічних систем. Його існування не
обмежується лише важливими чинниками, такими як фінансові ресурси. З

іншого боку, формування потенціалу прибутковості неможливо розглядати
окремо від його складових частин. Робота взаємозалежних структурних
компонентів призводить до появи нових характеристик у потенціалі
прибутковості, які можуть змінюватися з часом. Це виявляється у більш
сильному зв'язку і взаємодії між компонентами. Ця особливість підкреслює

важливість їх взаємодії, коли їх спільна праця і взаємодоповнення
призводять до виникнення нових якостей у потенціалі прибутковості, що в
цілому підвищує результативність функціонування сільськогосподарських
підприємств.

Вчений Должанський стверджує, що «підвищення ефективності
використання потенціалу тісно пов'язано з процесом досягнення
паретоєфективності, тобто такого розподілу ресурсів між елементами
потенціалу, при якому неможливо поліпшити «корисність» хоча б одного
елемента, не зменшуючи при цьому «корисності» іншого» [28], оскільки в
умовах ринку, а також із врахуванням сезонності сільськогосподарського
виробництва, компоненти потенціалу прибутковості мають тенденцію до
зміни в часі.

Потенціал прибутковості як економічна система має певні характерні
ознаки, зокрема: структурність, комунікативність, ієрархічність, здатність
до розвитку, цільову підпорядкованість, диверсифікованість.

Структурність потенціалу прибутковості пояснюється наявністю різних складових і їх взаємозв'язками. Комунікативність визначає взаємозв'язок і взаємозалежність від зовнішнього середовища.

Ієрархічність потенціалу прибутковості означає, що кожна його частина може бути розглянута як окрема система всередині загальної системи,

наприклад, у відношенні до загального потенціалу сільськогосподарських підприємств або регіону. Здатність до розвитку означає, що потенціал прибутковості сільськогосподарських підприємств має бути здатний рости.

Джерелами розвитку потенціалу прибутковості можуть бути різні фактори,

такі як збільшення інвестицій, розширення ринків збуту продукції, більші державні підтримки і таке інше. Кожна сільськогосподарська структура має розглядати і використовувати додаткові джерела розвитку для забезпечення свого існування в умовах конкуренції. У сучасних умовах

господарювання, якщо потенціал прибутковості вичерпав свої можливості

і не має можливості зростання, це може призвести до фінансових проблем і навіть банкрутства. Реалізація кожного компонента потенціалу прибутковості залежить від досягнення конкретних цілей

сільськогосподарських підприємств. Диверсифікація компонентів

потенціалу прибутковості передбачає його довгострокове функціонування як економічної системи в умовах змінного зовнішнього середовища. [28].

Процес формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств є одним із напрямів стратегії їх розвитку, саме тому він спрямований на досягнення її цілей. При цьому можна використати три основні наукові підходи: системний, ринковий і функціональний.

За системним підходом, параметри, які визначаються на основі оцінки потенційної прибутковості, визначають параметри виходу сільськогосподарської продукції, такі як якість, ціна, термін доставки, рівень конкурентоспроможності і так далі. Також визначаються параметри входу, які включають в себе фінансові ресурси, необхідні для здійснення внутрішніх бізнес-процесів, включаючи комунікаційний зв'язок між

постачальниками сировини та покупцями. Процес формування потенціалу прибутковості має на меті забезпечити високу якість кінцевого результату в діяльності сільськогосподарських підприємств. [50].

Ринковий підхід полягає в тому, що сільськогосподарське підприємство повинно спрямовувати свою увагу на потреби покупців. Це означає, що будь-яке формування частини потенційного прибутку повинно базуватися на аналізі та передбаченні попиту на ринку, з урахуванням конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

Функціональний підхід передбачає пошук зовсім нових джерел фінансових ресурсів для досягнення цілей сільськогосподарських підприємств [50].

Процес формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств спрямований на максимальну взаємодію з зовнішнім середовищем, враховуючи вимоги ринку та часу, і спрямований на досягнення економічного росту для досягнення поставлених цілей. Формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств включає екзогенні і ендогенні фактори (див. рисунок 1.4). Екзогенні фактори включають економічні умови, соціальні, політичні та юридичні аспекти. Це можуть бути природні умови, інвестиційні можливості, податки, процентні ставки, страхові платежі та інше. Ринкові умови також є важливим екзогенним фактором, на які сільськогосподарські підприємства повинні реагувати швидко для розширення ринків збуту та виявлення слабких місць конкурентів.

До внутрішніх чинників відносяться, насамперед, стратегія компанії, яка формує потенціал для здійснення прибуткових операцій, досвід та вміння менеджерів, забезпечення споживачів вищою якістю сільськогосподарської продукції, досягнення прибутку та врахування інтересів акціонерів, відмова від довгострокових фінансових зобов'язань для розвитку компанії, особиста ініціатива та колективна праця.

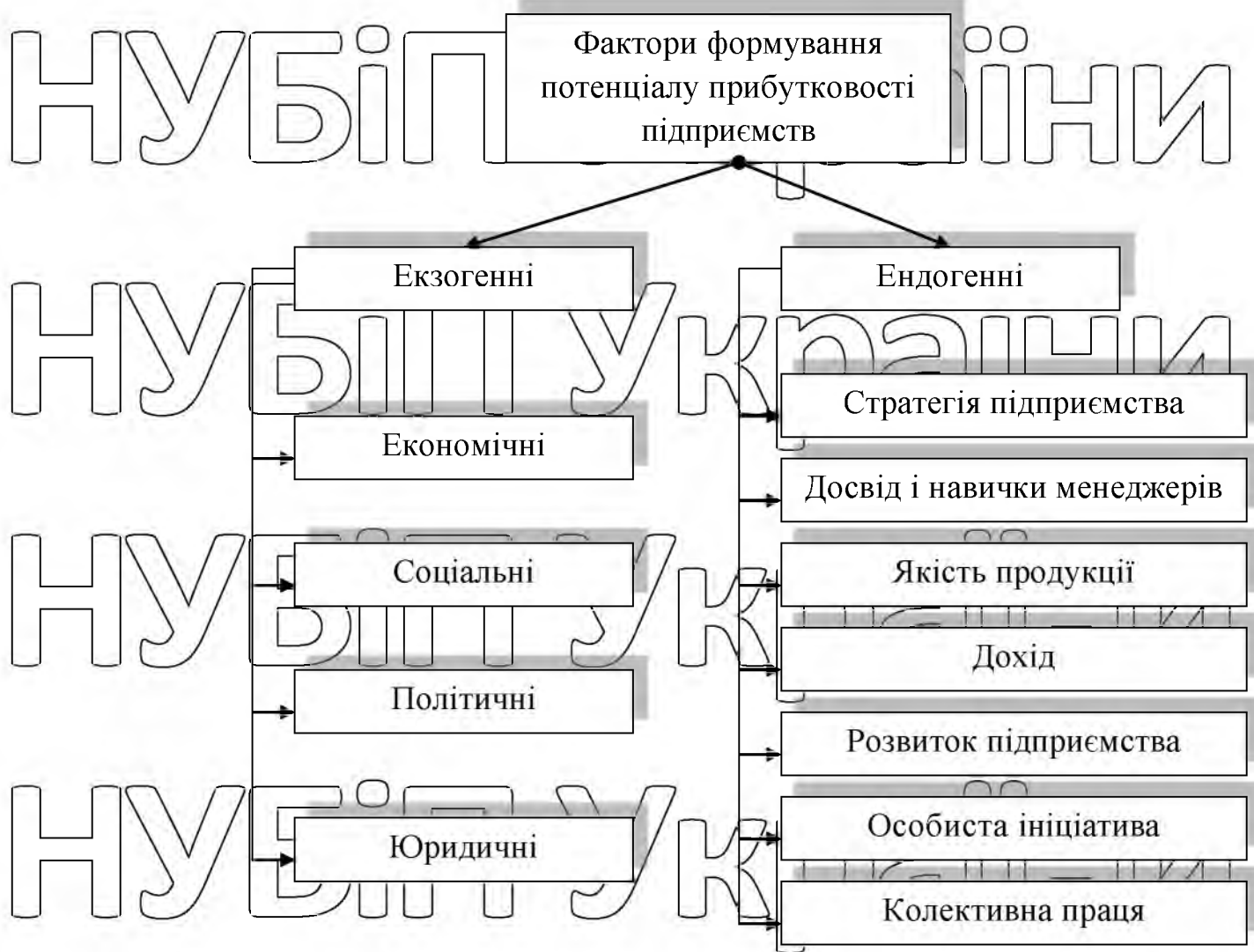


Рис. 1.4. Фактори формування потенціалу прибутковості підприємств

[50]

Отже, прибутковість сільськогосподарських підприємств ґрунтується на наявності фінансових ресурсів, і її результатом на нижньому рівні є виробництво сільськогосподарської продукції. На більш загальному рівні, це також визначає стійкий фінансовий стан. Процес формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств враховує взаємозв'язок і взаємодію його складових частин, які адаптуються під вимоги ринку та плин часу.

1.3 **Управління потенціалом прибутковості сільськогосподарських підприємств**

На формування кінцевих результатів сільськогосподарських підприємств значно впливають зовнішні чинники, такі як нескоюча законодавча база, високі відсоткові ставки за користування кредитом, великі податки, неефективне фінансове планування та управління активами. Ці фактори вимагають вчасної оцінки фінансової діяльності для ефективного управління потенціалом прибутковості сільськогосподарських підприємств, і ця проблема є актуальною.

Вирішення зазначених проблем передбачає впровадження ефективної системи управління потенціалом прибутковості підприємств, що неможливо без розробки принципово нових підходів до визначення ролі й місця управління потенціалом прибутковості в умовах невизначеності та динамічності зовнішнього економічного середовища [3].

Трактуючи термін «потенціал» як сукупність наявних засобів і можливостей у певній сфері, відповідно до визначення Краснокутської Н. С.: «потенціал прибутковості – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку» [38]. Автор вказує, що потенціал прибутковості є ключовим і відображає можливості підприємства в досягненні своїх основних комерційних цілей і прихованих активів, які на даний момент не мають конкретної вигоди, але можуть приносити користь у майбутньому. Оскільки фінансові ресурси є важливою частиною складного потенціалу прибутковості, життєздатність підприємства значною мірою залежить від його здатності створювати і раціонально використовувати фінансові ресурси. Маючи достатню кількість фінансових ресурсів, можливо, це необхідна передумова для успішної діяльності будь-якої підприємницької структури, незалежно від галузі та виду діяльності, а також її організаційно-правової форми. [2].

Вплив на управління потенціалом прибутковості підприємств визначається їх складом, джерелами надходження та факторами, які впливають на його розвиток. Основна мета такого управління в підприємствах полягає в досягненні максимально можливого фінансового

результату за наступних умов: наявність власного капіталу, який забезпечує ліквідність; можливість привертання додаткового капіталу; ефективна система управління фінансовими ресурсами.

Потенціал прибутковості у структурі стратегічного потенціалу підприємств відіграє визначальну роль:

впливає на виробничий потенціал з точки зору вільних фінансових ресурсів, достатності коштів на технологічні інновації;

впливає на управлінський потенціал через стабільний фінансовий стан для нарощування стратегічного потенціалу, забезпечення прибутковості та рентабельності бізнесу, реалізації ефективних господарських стратегій;

впливає на ринковий потенціал через фінансові можливості для здійснення маркетингових досліджень, забезпечення гнучкої цінової політики, значної ринкової частки, низьких витрат на збут та доведення продукції до споживача [28].

Отже, потенціал прибутковості визначає основні напрями розвитку та ефективні інструменти для управління фінансовою діяльністю та забезпечення нормального руху грошових потоків між різними суб'єктами господарювання. Очевидно, управління фінансами повинно враховувати всі доступні засоби, включаючи внутрішні та зовнішні джерела фінансування.

Таким чином, головною метою є оптимізація грошових потоків, і сільськогосподарські структури повинні розробляти та впроваджувати відповідні стратегії фінансування.

Згідно із Г. Азаренковою, ефективне управління потенціалом прибутковості підприємства вимагає проведення фінансового аналізу.

Однією з головних мет цього аналізу є зменшення невизначеності, яка пов'язана з майбутніми економічними рішеннями. Фінансовий аналіз

служить інструментом для оцінки доцільності економічних рішень та інвестицій на довгостроковий та короткостроковий період. Ця оцінка включає в себе аналіз структури та динаміки фінансових ресурсів, які є частиною потенціалу прибутковості підприємства. Для цього використовуються комплексні показники, такі як ліквідність, рентабельність активів і фінансова стійкість. Динаміка цих показників визначає доцільність аналізу їх змін з метою прийняття управлінських рішень [1].

Використовуючи всі можливі інструменти управління прибутковим потенціалом підприємств, можна розробити і впровадити відповідну фінансову стратегію. Збільшення ринкової цінності сільськогосподарських підприємств вимагає постійного притоку капіталу та формує їхню інвестиційну привабливість, що свідчить про їхню стійку фінансову стійкість у найближчому майбутньому.

Детальніше розглянемо основні напрями управління потенціалом прибутковості підприємств – це управління грошовими потоками, що впливає на формування прибутку. Зокрема, до основних принципів управління грошовими потоками слід віднести:

інформативну достовірність (своєчасне та якісне забезпечення інформаційною базою даних);

збалансованість (оптимізація грошових потоків як за структурою компонентів, так і за обсягом із врахуванням сезонності);

ефективність (забезпечення ефективного використання тимчасово вільних грошових активів підприємства, що вивільняються внаслідок нерівномірності руху грошових потоків у процесі фінансово-господарської діяльності);

ліквідність підприємств (забезпечення достатнього рівня ліквідності підприємства в умовах нерівномірного руху грошових потоків у часі).

Управління грошовими потоками на підприємствах включає в себе забезпечення ефективного використання ресурсів для розширеного

відтворення та синхронізації у часі. Прибуток грає важливу роль у фінансовому результаті підприємницької діяльності, забезпечуючи фінансування розширеного відтворення, соціально-економічний розвиток підприємства і служить джерелом матеріального заохочення працівників.

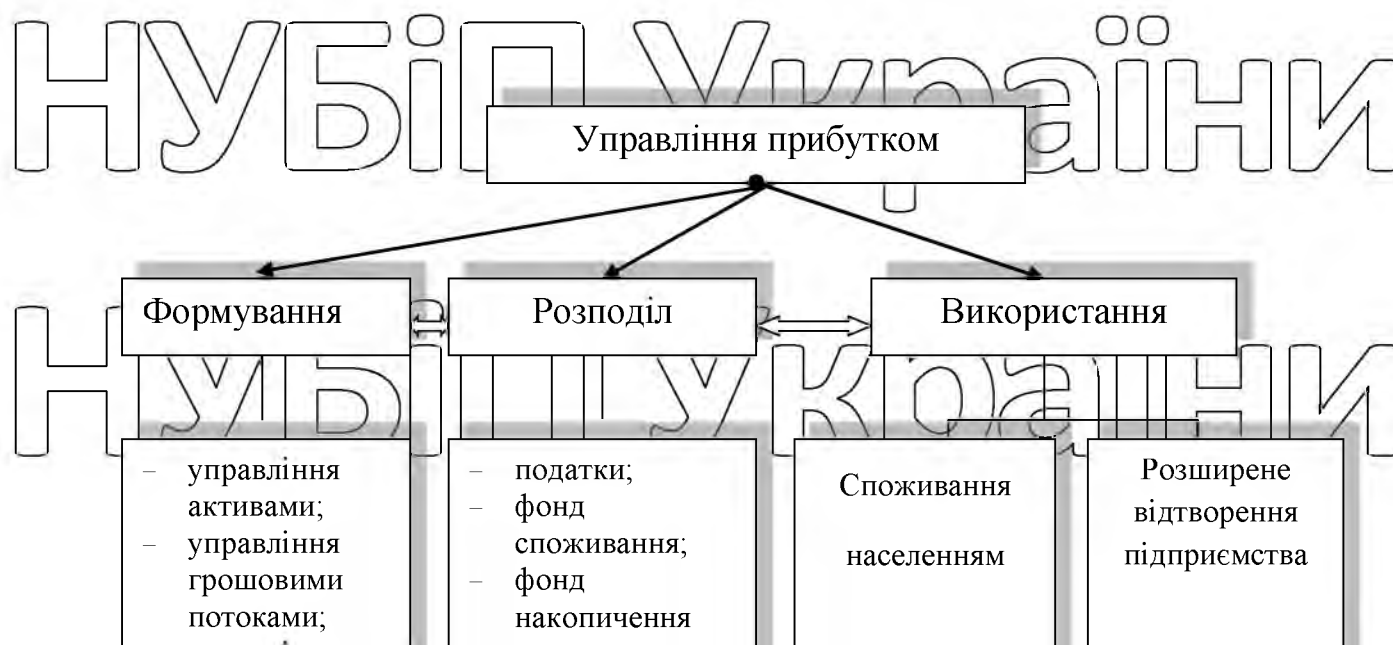
Крім того, прибуток є основою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства. Управління прибутком представляє собою складну багаторівневу систему операцій, яка включає щонайменше три підсистеми: формування, розподіл та використання (див. рис. 1.5). Кожна з цих підсистем має власні специфічні мети, завдання і інструменти для їх досягнення.

Системний підхід до управління прибутком передбачає дослідження способів організації підсистем в єдине ціле з впливу процесів функціонування системи загалом на окремі її ланки.

Необхідно зазначити, що система управління прибутком буде оптимальною тільки в тому разі, коли цілі кожної підсистеми визначатимуться глобальними цілями розвитку підприємства загалом.

До основних завдань управління прибутком підприємств належать:

- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій;
- виявлення резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації постійних і змінних витрат, обґрунтування облікової політики підприємств, цінової та податкової політики;



НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

Рис. 1.5. Схема системного підходу до управління прибутком [50]

НУБІП України

оцінка прибутковості виробничої і комерційної діяльності;
визначення підприємницького ризику;

зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення

ефективності розподілу і використання прибутку.

НУБІП України

Потенціал прибутковості дозволяє перетворювати ресурси та виробничий потенціал сільськогосподарських підприємств на конкретні результати їх діяльності. Питання раціонального використання власних та

залучених фінансових ресурсів, розробка методологічних підходів до

НУБІП України

оцінки ефективності потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств, а також зміцнення впливу держави на їх фінансову діяльність є темами, які вже давно цікавлять аграрну науку.

Сільськогосподарським підприємствам необхідно створювати фінансову стійкість, яка є важливою складовою економічної безпеки.

Фінансова стійкість означає, що сільськогосподарські підприємства повинні ефективно управляти ризиками, розробляти заходи для захисту від зовнішніх і внутрішніх загроз, раціонально використовувати фінансові

ресурси, максимізувати прибуток, підтримувати стійку фінансову рівновагу та оптимізувати грошові потоки. Схематично структуру фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств та місце потенціалу прибутковості в ній

подано на рис. 1.6.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України



Рис. 1.6. Місце потенціалу прибутковості в системі фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств [15]

Визначальним чинником забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств є прибуток, який впливає на зростання власного капіталу, формування резервного та страхового фондів, диверсифікацію сільськогосподарського виробництва.

Таким чином, в рамках сучасної концепції потенціал прибутковості може розглядатися як фундамент для створення та розвитку стійких конкурентних переваг підприємств, базуючись на формуванні унікальних комбінацій ресурсів та високих компетенцій, а також на стратегічній гнучкості управління фінансовими ресурсами. Успіх в будь-якій галузі

виробництва сьогодні визначається якісно побудованою системою фінансового управління, при чому ключовим фактором є забезпечення фінансової стабільності сільськогосподарських підприємств.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

2.1 Діагностика функціонування сільськогосподарських підприємств

Сільське господарство є одним із найбільш ризикових секторів економіки, оскільки його розвиток суттєво впливається природними та біологічними факторами. Однак розвиток цієї галузі сприяє підвищенню матеріального добробуту населення, зміцненню економічної та продовольчої безпеки держави, і збільшує її можливості в глобальному експорті. В аграрному секторі економіки Чернігівської області, хоча він поступається іншим галузям, таким як торгівля, транспорт, будівництво і т.д., відзначається значним виробництвом валової продукції на душу населення.

Сільськогосподарське виробництво Чернігівської області має важливе місце в Україні. Наприклад, у всіх категоріях сільських господарств області 3% сільськогосподарських угідь приносять 3,6% валової продукції сільського господарства в Україні. При цьому 6% поголів'я корів у господарствах області формують 5,7% виробництва молока, а загальне поголів'я худоби, свиней і птиці в області забезпечує 5,5% обсягу виробництва м'яса в Україні [26].

Обсяг продукції сільського господарства за 2022 р. в усіх категоріях господарств (за порівнянними цінами 2021 р.) становив 8400,9 млн. грн. і збільшився порівняно з 2020 р. на 11,2%. При цьому сільськогосподарські виробничі структури наростили обсяги виробництва на 40,6%, а господарства населення – на 3,3% (табл. 2.1). Водночас, упродовж останніх років в області простежується тенденція до зменшення обсягів виробництва найінтенсивніших сільськогосподарських культур, вирощування яких забезпечувало

НУВІП УКРАЇНИ

сільське населення робочими місцями, бюджет – грошовими надходженнями, сім'ї – доходами і матеріальним достатком, переробну промисловість – сировиною, аграрно-продуктовий ринок – продовольством.

Таблиця 2.1

Виробництво валової продукції сільського господарства, млн грн*

Показник	У тому числі					
	Усі категорії господарств		Сільськогосподарські виробничі структури		Господарства населення	
	2020 р.	2022 р.	2020 р.	2022 р.	2020 р.	2022 р.
Валова продукція всього	7557,1	8400,9	1598,5	2248,1	5958,6	6152,8
у тому числі:						
рослинництва	3943,7	4904,7	958,1	1385,3	2985,6	3519,4
тваринництва	3613,4	3496,2	640,4	862,8	2973,0	2633,4

*Розрахунки проведені на основі джерела [26]

Зростання виробництва валової продукції сільського господарства порівняно з 2020 р. зумовлене збільшенням виробництва продукції рослинництва на 24,4%. Продукція рослинництва у структурі валової продукції сільського господарства Чернігівської області складає 58,4%.

Основну частку продукції сільського господарства виробляють господарства населення (рис. 2.1).

Позитивним є нарощування обсягів виробництва продукції сільського господарства сільськогосподарськими виробничими структурами. У 2022 р. сільськогосподарські виробничі структури збільшили виробництво валової продукції сільського господарства порівняно з 2020 р. на 40,6%. Зростання відбулося за рахунок збільшення виробництва продукції як тваринництва, так і рослинництва.

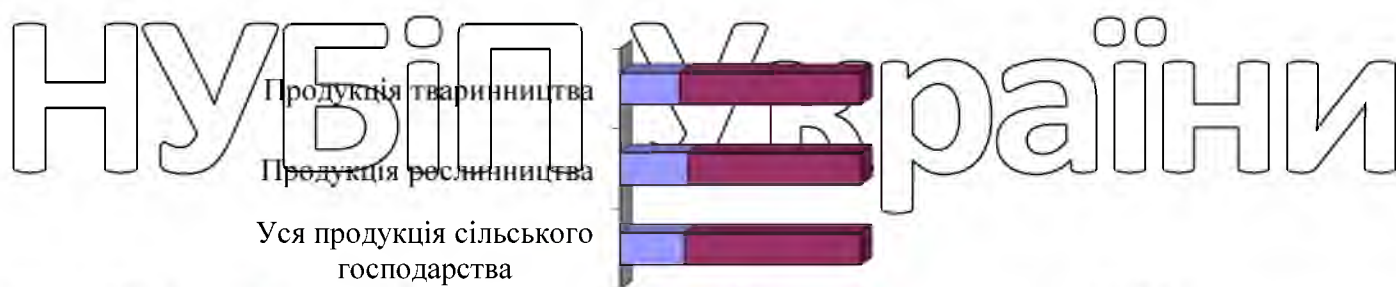


Рис. 2.1. Структура продукції сільського господарства Чернігівської області за видами та категоріями господарств у Чернігівська році, відсотків.*

*Побудовано на основі даних джерела [26].

Обсяги виробництва продукції тваринництва сільськогосподарськими виробничими структурами області збільшились на 34,7%, а продукції рослинництва – на 44,6 %. Обсяги виробництва продукції сільського господарства з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь показані на рис. 2.2.

Господарства усіх категорій

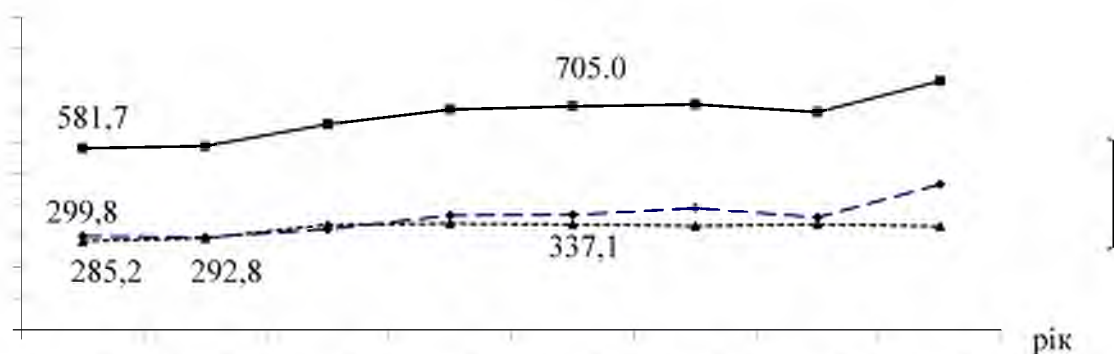


Рис. 2.2. Продукція сільського господарства з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь у постійних цінах 2021 року, тис. грн.*

*Побудовано на основі даних джерела [26].

У 2022 р. в області налічувалося 278 діючих сільськогосподарських підприємств, що становить 58,9% від загальної кількості зареєстрованих (табл.

2.2). Площа сільськогосподарських угідь діючих сільськогосподарських підприємств становила 232,6 тис. га.

Таблиця 2.2

Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств Чернігівської області за розміром сільськогосподарських угідь у 2022 році*

Площа сільськогосподарських підприємств	Усього, од.	До загальної кількості, %	Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	До загальної кількості сільськогосподарських угідь, %
Виробничі структури, що мали сільськогосподарські угіддя – всього	278	58,9	232,6	100,0
у тому числі площею до 50 га	80	17,0	1,5	0,6
50,1-100 га	35	7,4	2,7	1,2
100,1-500 га	92	19,5	21,2	9,1
500,1-1000 га	35	7,4	24,3	10,5
1000,1-2000 га	16	3,4	22,4	9,6
2000,1-3000 га	3	0,6	7,9	3,4
3000,1- 4000 га	4	0,9	14,0	6,0
4000,1 – 5000 га	2	0,4	9,3	4,0
5000,1 і більше	11	2,3	129,6	55,6
Виробничі структури, що не мали сільськогосподарських угідь	194	41,1	x	x

*Розрахунки проведені на основі даних джерела [26].

Як видно, багато сільськогосподарських підприємств володіють невеликими площами сільськогосподарських угідь. Зокрема, 80 підприємств (що становить 17% від загальної кількості) мають до 50 гектарів сільськогосподарських угідь на одне господарство; 35 підприємств (7,4%) мають від 50,1 до 100 гектарів; 92 підприємства (19,5%) володіють від 100,1 до 500 гектарів; 35 підприємств (7,4%) мають від 500,1 до 1000 гектарів. Отже, видно, що небагато сільськогосподарських підприємств в області мають площу сільськогосподарських угідь, яка перевищує 1000 гектарів на одне господарство.

Розподіл сільськогосподарських угідь за господарствами Чернігівщини
поданий у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Розподіл сільськогосподарських угідь господарств Чернігівської
області, які займаються сільськогосподарським виробництвом, станом на
кінець 2022 року, тис. га*

Показник	Усього	У тому числі			
		рілля	багаторічні насадження	сіножаті	пасовища
1	2	3	4	5	6
Усього	1031,5	722,0	20,8	134,9	153,3
у тому числі державних сільськогосподарських підприємств	19,8	14,0	0,4	2,4	2,5
колективних сільськогосподарських підприємств	21,0	17,8	-	2,0	1,2
сільськогосподарських кооперативів	3,2	2,2	-	0,2	0,8
сільськогосподарських товариств	109,5	92,7	0,1	11,6	5,1
фермерських господарств	49,6	43,7	0,2	3,4	2,3
інших недержавних сільськогосподарських підприємств	27,3	23,3	0,2	2,7	1,1
громадян	801,1	528,3	19,9	112,6	140,3

*Розрахунки проведені на основі даних джерела [26]

Як видно з табл. 2.3, найбільші площі сільськогосподарських угідь перебувають у розпорядженні громадян, значно менше – в сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання.

Було проведено аналіз ефективності виробництва сільськогосподарської продукції шляхом статистичного спостереження, яке включало 204 сільськогосподарські виробничі структури, що займаються виробництвом продукції рослинництва та тваринництва. Станом на початок 2023 року

земельне користування обстежуваних сільськогосподарських підприємств становило 232,2 тис. гектарів сільськогосподарських угідь, з яких 95,9% були орендовані. Загальна площа сільськогосподарських угідь складала 215,8 тис.

гектарів, з них 65,7% використовувалися для рослинництва, а інші 34,3% - для тваринництва. Середньорічна кількість працівників, які працювали у сільському господарстві, становила 6,5 тисяч осіб, при цьому 65,7% з них працювали у сфері рослинництва, а решта 34,3% - у галузі тваринництва.

Для повнішої картини про економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств здійснимо їх аналіз у динаміці (табл. 2.4).

Таблиця 2.4
Динаміка економічних показники діяльності сільськогосподарських підприємств *

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Кількість сільськогосподарських підприємств – всього, одиниць	639	365	225	231	197	156
Рівень рентабельності (збитковості) від реалізації продукції сільського господарства, %	14,9	7,9	24,0	22,4	27,6	21,4
Рівень рентабельності (збитковості) рослинництва, %	66,9	17,2	40,2	37,1	39,6	27,0
Рівень рентабельності (збитковості) тваринництва, %	-12,9	-3,6	-8,4	-7,6	0,7	6,2

*Розрахунки проведені на основі даних джерела [26].

Дані табл. 2.4 свідчать, що кількість обстежуваних сільськогосподарських підприємств із кожним роком змінюється. Це можна пояснити зміною підходів до вибірки обстежуваних господарств й зменшенням кількості великих і середніх сільськогосподарських підприємств області.

Рівень рентабельності від реалізації продукції сільського господарства має чітку тенденцію росту, хоч у 2022 р. він дещо нижчий від попереднього рівня (рис. 2.3). Рівень рентабельності рослинництва у сільськогосподарських підприємствах Чернігівської області у 2022 р. становив 27,0%, що є досить пристойним показником, хоча впродовж чотирьох останніх років від має чітку

тенденцію зменшення. Водночас, рівень рентабельності тваринництва у 2022 р. склав 6,2%, що є найкращим показником продовж усього досліджуваного періоду, хоч, як ми розуміємо, такий рівень показника не забезпечує рентабельного виробництва.

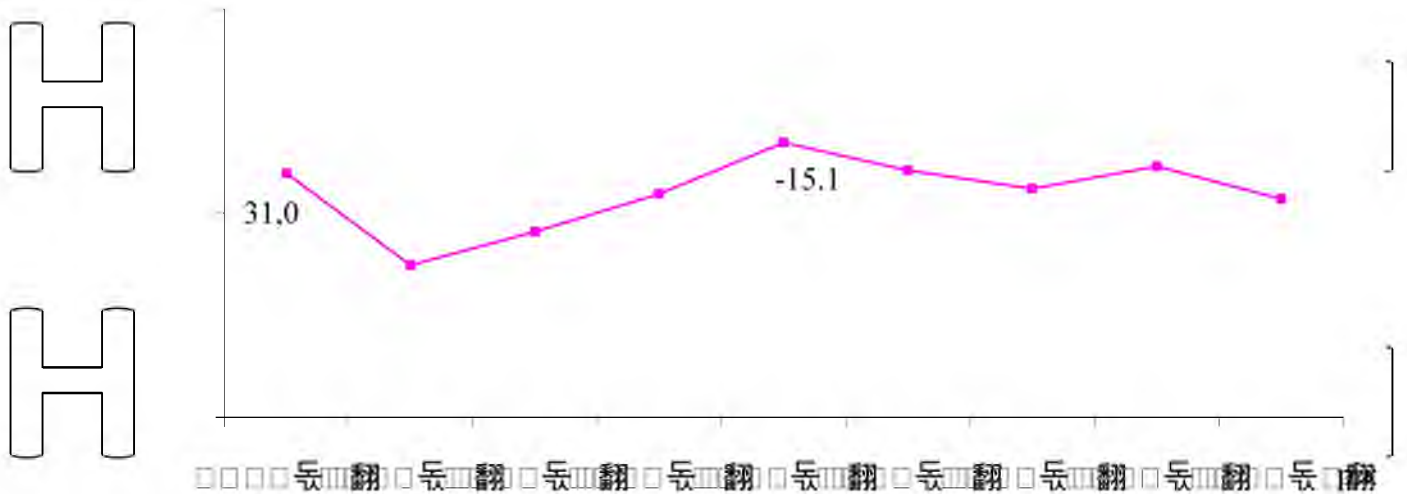


Рис 2.3. Рівень рентабельності виробництва продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах, %.*

*Розрахунки проведені на основі даних джерела [26].

З метою виявлення причин зміни загального рівня рентабельності галузей рослинництва і тваринництва варто розглянути рівень рентабельності в розрізі основних видів продукції як рослинництва, так і тваринництва (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Рівень рентабельності основних видів продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Чернігівської області,

Продукція	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	2020р.	2021р.	2022р.
Зерно	15,3	13,2	12,4	18,1	13,0	14,5	8,3
Цукрові буряки	20,9	16,9	15,3	13,3	11,0	16,0	19,2
Картопля	21,7	19,4	24,8	31,1	24,1	31,2	26,1
Овочі відкритого ґрунту	2,4	11,6	29,9	22,7	25,9	17,0	19,3
Молоко і молочні продукти	15,3	12,7	8,0	9,4	15,5	15,0	23,6

М'ясо великої рогатої худоби	24,8	31,4	24,9	24,4	27,5	26,4	19,1
М'ясо свиней	29,7	26,9	21,5	22,8	14,1	15,8	18,7
М'ясо птиці	18,9	27,4	23,1	22,9	15,3	24,0	21,6
Яйця	20,7	19,3	18,7	21,3	17,2	25,5	16,7

*Розрахунки проведені на основі даних джерела [26].

Як бачимо виробництво усіх розглянутих сільськогосподарських культур у сільськогосподарських підприємствах області у 2022 р. було рентабельним. Прибутковим було виробництво зернових і зернобобових культур, цукрових буряків (фабричних), картоплі, овочів відкритого ґрунту.

Рівень прибутковості вирощування відкритих овочів становив 39,3%. Щодо цукрових буряків, рівень прибутковості був нижчим, але все ще високим і склав 29,2%, хоча ця цифра була помітно нижчою, ніж у двох попередніх роках. Вирощування картоплі також є прибутковим видом сільськогосподарської діяльності в Чернігівській області з рівнем прибутковості на рівні 26,1%, хоча це знанно менше, ніж у попередньому році.

У 2022 році сільськогосподарські виробничі структури області отримали прибуток від продажу зернових і зернобобових культур, хоча з рівнем рентабельності на рівні 8,3%, вважати виробництво цих культур прибутковим було важко. Менший рівень рентабельності зернових спостерігався лише у 2005 та 2021 роках протягом досліджуваного періоду в сільськогосподарських виробничих структурах.

У відміну від попередніх років, тваринництво здобуло прибуток у 2022 році. Проте, цей прибуток в порівнянні з обсягами виявився незначним. Більшість сільськогосподарських підприємств зазнали збитків від реалізації тваринницької продукції. У цьому році, тваринництво виявилось прибутковим завдяки продажу молока і молочних продуктів, м'яса птиці та м'яса свиней.

Продовжують бути збитковими напрямки, такі як вирощування великої рогатої худоби (збитки складають 19,1%) і вирощування яєць (збитки складають 16,7%).

Економічний бік ефективності знаходить своє відображення в скороченні затрат і ресурсів на одиницю корисного результату. У сучасних умовах її досягають через розширене відтворення, зокрема в результаті інтенсивного шляху розвитку, який заснований на використанні інновацій в сільськогосподарському виробництві, а саме в галузі тваринництва: підвищення рівня селекційно-плеємної роботи та зооветеринарного обслуговування [2]. Узагальнюючим показником рівня інтенсифікації галузі є розмір виробничих витрат, виражених вартістю основних і оборотних фондів, інших ресурсів у розрахунку на 1 ц. виробленої продукції.

Таблиця 2.6
Собівартість виробництва 1 ц основних видів продукції сільського господарства у сільськогосподарських виробничих структурах, грн*

Показник	2000 р.	2005 р.	2020 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Зерно	32,0	48,8	66,3	80,1	118,3	120,3
Цукрові буряки	14,5	20,2	16,4	25,2	27,2	28,8
Картопля	25,1	65,4	90,8	136,1	104,5	118,4
Овочі відкритого ґрунту	36,0	53,5	50,4	72,2	104,4	80,4
Приріст худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі:						
ВРХ	818,7	898,6	1303,8	1306,9	1689,5	1685,8
свиней	127,5	1015,6	948,1	864,0	881,9	975,4
овець та кіз	912,3	909,8	1045,9	806,0	880,6	3156,1
Молоко	37,6	78,6	136,0	144,3	192,7	236,6
Яйця курячі (на 1000 шт.)	211,5	170,4	325,1	330,1	396,9	421,7
Вовна	2750,0	2175,0	354,0	1041,2	1813,0	-

*Розрахунки проведені на основі даних джерела [26].

Як видно з табл. 2.6, собівартість виробництва 1 ц зерна упродовж досліджуваного періоду зростала, а у 2022 р. склала 120,3 грн. Чітку тенденцію росту мала й собівартість вирощування 1 ц цукрових буряків. У 2022 р. порівняно з попереднім роком також зросла собівартість виробництва картоплі, приросту свиней, молока, курячих яєць. Натомість зменшилася собівартість виробництва овочів відкритого ґрунту та приросту тварин.

Фінансові результати сільськогосподарських підприємств у Чернігівській області значно відрізняються залежно від їхньої організаційно-правової форми. Таблиця 2.7 наводить прибутки (збитки)

сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання в Чернігівській області. У 2022 році 131 сільськогосподарська виробнича структура в Чернігівській області була прибутковою і отримала прибуток у розмірі 388,7 мільйонів гривень. Значна частина цього прибутку припадає на господарські товариства (79,5%), в той час як менша частина належить приватним виробничим структурам (20,5%).

Таблиця 2.7
Прибутки та збитки сільськогосподарських підприємств Чернігівської області за організаційно-правовими формами господарювання *

Показник	Кількість прибуткових підприємств	Одержано прибутку у	Сума прибутку у розрахунку на одне підприємство	Кількість збиткових підприємств	Одержано збитку	Сума збитку у розрахунку на одне підприємство
		тис. грн			тис. грн	
1	2	3	4	5	6	7
2020 р.						
Сільськогосподарські виробничі структури	101	357578,4	3540,4	123	106361,1	864,7
з них						
Недержавні виробничі структури	99	357569,2	3611,8	119	105379,3	885,5
у тому числі						
господарські товариства	48	317737,3	6619,5	67	90741,3	1354,3
приватні виробничі структури (включаючи фермерські)	48	39647,7	826,0	49	13416,9	273,8
сільськогосподарські виробничі кооперативи	2	73,6	36,8	-	-	-
інші підприємства	1	110,6	110,6	3	1221,1	407,0
Державні підприємства	2	9,2	4,6	4	981,8	245,5
2021 р.						
Сільськогосподарські виробничі структури	95	401039,3	4221,5	94	61350,1	652,7

з них						
Недержавні підприємства	95	401039,3	4221,5	88	60028,6	682,1
у тому числі						
Господарські товариства	47	343943,2	7317,9	52	51148,9	983,6
Приватні виробничі структури (включаючи фермерські)	46	55566,1	1208,0	36	8379,7	246,7
Сільськогосподарські виробничі кооперативи	1	144,0	144,0	-	-	-
інші структури	1	1386,0	1386,0	-	-	-
Державні виробничі структури	-	-	-	6	1321,5	220,3
2022 р.						
					<i>Продовження таблиці 2.7</i>	
Сільськогосподарські виробничі структури	131	388669,7	2966,9	71	-31986,3	450,5
з них						
Недержавні виробничі структури	130	388429,7	2987,9	67	-31591,3	471,5
у тому числі						
господарські товариства	63	308843	4902,5	39	-22901,6	587,2
приватні виробничі структури (включаючи фермерські)	65	79504,9	1223,2	28	-8689,7	310,3
сільськогосподарські виробничі кооперативи	2	81,9	41,0	-	-	-
інші виробничі структури	-	-	-	-	-	-
Державні виробничі структури	1	240	240	4	-395,0	98,8

*Розрахунки проведені на основі даних джерела [26].

Інші (71) виробничі структури в результаті своєї діяльності у 2022 р. зазнали збитків на суму 32 млн грн. Зокрема збитки отримало 39 господарських товариств на суму 22,9 млн грн, 28 приватних підприємств на суму

На суму 8,7 мільйона гривень та участю чотирьох державних підприємств на загальну суму 0,4 мільйона гривень. Розглядаючи ці фінансові показники на рівні окремих господарств, можна зауважити, що найвищий прибуток, а саме

4,9 мільйона гривень, отримали господарські товариства, в той час як приватні виробничі структури одержали менший прибуток у розмірі 1,2 мільйона гривень, а сільськогосподарські виробничі кооперативи - всього 0,1 мільйона

гривень. Належить зазначити, що найвищі збитки, які становлять 0,6 мільйона гривень на одне господарство, були зазначені в господарських товариствах, тоді як приватні структури понесли менші збитки у розмірі 0,3 мільйона гривень, а державні виробничі структури втратили 0,1 мільйона гривень.

Отримані результати свідчать про те, що в Чернігівській області, де умови природного та економічного середовища однакові, і де є однаковий ресурсний потенціал (зокрема, родючість сільськогосподарських земель), функціонують як прибуткові, так і неприбуткові виробничі структури. Це свідчить про наявність значних резервів для економічного зростання в аграрному секторі.

У сільському господарстві області спостерігаються позитивні тенденції, які призвели до зростання виробництва сільськогосподарської продукції порівняно з попередніми роками. Зокрема, державна підтримка сприяла збільшенню вирощування свиней та птиці. Проте частина сільськогосподарської продукції вироблялася неефективно. Рівень оплати праці у сільському господарстві області був нижчим, ніж у інших галузях економічної діяльності.

Отже, для подальшого зростання виробництва та покращення фінансового стану сільськогосподарських підприємств необхідно провести оновлення матеріально-технічної бази, активізувати процес формування та функціонування ринку сільськогосподарської продукції та збільшити інвестиції в основний капітал.

2.2 Аналіз потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств

Однією з найзлогідніших проблем, які стикаються підприємства в Україні на сучасному етапі, є недостатній рівень оборотних коштів і несудова структура капіталу. Це означає, що підвищення їхньої фінансової стійкості є

одним із найважливіших завдань, від якого залежить ефективність управління усією виробничою структурою. Своєчасна розробка та впровадження комплексу заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану, дозволить підприємствам зміцнити свою платоспроможність, рентабельність і фінансові ресурси, а також збільшити їх майновий потенціал.

Для подальшого розвитку ринкових відносин в Україні, де акцент зроблений на підвищенні конкурентоспроможності продукції, впровадженні науково-технічних досягнень, ефективному господарюванні та управлінні виробництвом, важливо вжити заходів щодо покращення фінансового стану

підприємств. Це дозволить досягти бажаних результатів з мінімальними додатковими витратами та ефективною маніпуляцією наявними ресурсами.

Таким чином, розробка практичних рекомендацій щодо поліпшення фінансового стану сучасних українських підприємств має велике значення [4].

Більш детально проаналізуємо показники фінансового стану сільськогосподарської виробничої структури ТМ «Прилуцькі». Прилуцький м'ясокомбінат працює на ринку понад 20 років, продукує заморожене м'ясо та ковбасні вироби. Фірма працює для споживачів внутрішнього ринку.

Основними видами діяльності ТМ «Прилуцькі» є:

виробництво замороженого м'яса (яловичина та свинина в тушах) та його реалізація;

продаж шкур, у тому числі й на експорт;

роздрібна торгівля м'ясними (ковбасними) виробами та

сільськогосподарською продукцією (овечами) через власну мережу магазинів.

Номінальна потужність підприємства на сьогоднішній день сягає 20 т м'яса та 8 т ковбаси на добу. Фірма володіє також автомобілями для перевезення м'яса і м'ясних виробів, має мережу агентів по закупівлі, що

проживають у різних районах Чернігівської і сусідніх областей. Виручка підприємства різко зменшилась у 2022 році порівняно з 2021 роком (табл. 2.8). При додатному значенні валового і операційного прибутку за чистим прибутком діяльність ТМ «Прилуцькі» є збитковою.

На початку 2022 року підприємство мало непокритий збиток у розмірі 128 тисяч гривень. Такі негативні обставини вимагають активного управління прибутком. Щодо витрат, ТМ "Прилуцькі" акцентує на постійну оптимізацію. Використання сучасного технологічного обладнання дозволяє досягти безвідходного виробництва. Зменшення витрат також досягається завдяки використанню власної худоби як джерела сировини, що є економічно вигіднішим, ніж закуповувати м'ясо у зовнішніх постачальників. Фірмі особливо важливо уникати непередбаченого зростання транспортних та адміністративних витрат.

Таблиця 2.8

Динаміка фінансових результатів ТМ «Прилуцькі», тис грн.*

Показник	2020	2021	2022	Ріст 2022р. до 2020, %
1. Виручка від реалізації	25922	17026	19600	75,6
2. Чиста виручка від реалізації	21602	14188	16333	75,6
3. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	21470	135570	15014	69,9
Показники прибутку				
4. Валовий прибуток	132	618	1319	999
5. Операційний прибуток	176	-7	732	416
6. Прибуток до оподаткування	-101	-378	468	x
7. Чистий прибуток	-101	-378	351	x

*Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Щодо доходів, то обсяги реалізації залежать від цілого ряду факторів: платоспроможності покупців, якості й конкурентоспроможності продукції, ефективності маркетингової діяльності та багатьох інших. Щоб зберегти і розширити ринки збуту, ТМ «Прилуцькі» постійно розширює кількість роздрібних і оптових споживачів за рахунок:

розширення асортименту ковбасних виробів за рахунок збільшення спектру якості та цін; пакування м'яса в декількох категоріях (I-ої, II-ої, III-ої) із значною ціновою різницею між ними;

застосування вакуумної упаковки для фасування м'яса.

У м. Чернігові ТМ «Прилуцькі» збуває свіжозаморожене м'ясо та ковбаси двом посередницьким структурам, аби отримати більше доходів фірма планує відкрити у цьому місті дві власні торговельні точки.

Конкурентоспроможність фірми з точки зору реалізації продукції

забезпечується використанням ефективної й гнучкої стратегії встановлення цін на продукцію;

підтриманням довіри до себе з боку споживачів, яка досягнута чіткому дотриманню контрактних угод, якості продукції та вчасними розрахунками за отримані товари.

Стабільність фінансового стану підприємства залежить від правильності й доцільності вкладення фінансових ресурсів у активи, тому для його оцінки необхідно передусім розглянути структуру майна та джерела його формування, а також причини зміни складових майна (табл. 2.9).

Таблиця 2.9
Структура балансу за розділами активу і пасиву ТМ «Прилуцькі»

Розділи балансу	На кінець року					
	2020		2021		2022	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %
1	2	3	4	5	6	7
Актив						
I. Необоротні активи	1873	34,5	1680	26,60	1562	25,40
II. Оборотні активи	3547	65,5	4615	73,3	4576	74,40
III. Витрати майбутніх періодів	–	–	8	0,1	13	0,2
IV. Необоротні активи та групи вибуття	–	–	–	–	–	–
Пасив						
I. Власний капітал	924	17,1	1246	19,8	1597	26,0

II. Забезпечення наступних витрат платежів						
III. Довгострокові зобов'язання						
IV. Поточні зобов'язання	4495	82,9	5057	80,2	4554	74,0
V. Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-
Баланс	5419	100	6303	100	6151	100

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Відомо, що розмір і склад запасів мають суттєвий вплив на фінансовий стан підприємства. Для забезпечення нормальних умов виробництва і продажу продукції, обсяг виробничих запасів повинен бути оптимальним. З одного боку, він має бути достатнім, щоб забезпечити безперервну виробничу діяльність, а з іншого боку - мінімальним, щоб уникнути зайвого зв'язування грошових коштів у запасах. За період з 2020 по 2022 роки частка виробничих запасів в мобільних активах зменшилася з 3,4% до 3,0%. Для оцінки цієї динаміки, можемо провести порівняння з динамікою доходів.

Згідно таблиці 2.9, оборотні та необоротні активи ТМ "Прилуцькі" відносяться в співвідношенні 1 до 3, що свідчить про мобільну та "легку" структуру активів підприємства. У 2022 році відбулося збільшення активів на 7660 тисяч гривень, що становить 24,5%. Це позитивний сигнал і свідчить про розвиток підприємства. Структура запасів можна побачити в таблиці 2.10. Найбільше сировини закуповується в жовтні та листопаді, а найменше в червні та серпні. Це важливо враховувати при плануванні грошових потоків.

Таблиця 2.10

Аналіз величини і структури запасів ТМ «Прилуцькі»*

Показник	2020 р.		2021 р.		2022 р.	
	тис грн	%	тис грн	%	тис грн	%
Виробничі запаси	119	13,3	145	22,3	136	38,2
Незавершене виробництво			-	-	-	-
Готова продукція	774	86,6	505	77,6	220	61,8
Товари	1	0,1	1	0,1	-	-
Всього товарно-матеріальних запасів	894	100	651	100	356	100

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

За даними табл. 2.10 можна сказати, що на ТМ «Прилуцькі» значні обсяги запасів готової продукції. Враховуючи короткий термін зберігання м'ясопродукції, підприємству важливо налагодити збут продукції, розширювати коло покупців. Великим є також розмір виробничих запасів

Розглянемо структуру джерел формування майна підприємства (табл. 2.11), адже від співвідношення між власними і позиковими джерелами капіталу залежить фінансова стійкість виробничої структури.

Таблиця 2.11
Структура капіталу ТМ «Прилуцькі»*

Капітал	На кінець року					
	2020		2021		2022	
	тис грн	%	тис грн	%	тис грн	%
Капітал разом	5419	100	6303	100	6151	100
Власний капітал	924	17,1	1246	19,8	1597	26,0
Позиковий капітал	4495	82,9	5057	80,2	4554	74
Довгострокові зобов'язання	-	-	-	-	-	-
Короткострокові кредити та позики	1500	27,7	1090	17,3	671	10,9
Кредиторська заборгованість	2932	54,1	3891	61,7	3849	62,3
Поточні зобов'язання за розрахунками	63	1,2	76	1,2	34	0,6

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Основу фінансової стійкості формує достатній розмір власного капіталу. Структура власного капіталу ТМ «Прилуцькі» показана в табл. 2.12.

Таблиця 2.12
Структура власного капіталу ТМ «Прилуцькі»*

Складові власного капіталу	На кінець року					
	2020		2021		2022	
	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %
Статутний капітал	1025		1725		1725	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	- 101		- 479		128	
Власний капітал, всього	924	100	1246	100	1597	100

Розмір нерозподіленого прибутку, який можна використовувати протягом

року для фінансування певних аспектів поточної діяльності підприємства, показував нерівномірні зміни протягом розглянутих років. Прибуток коливався від прибуткових до втратних, що свідчить про нестабільність функціонування підприємства.

Як відомо, власний капітал становить фінансову базу підприємства. Проте, для досягнення ефективної фінансової діяльності необхідне постійне залучення позикових коштів. Це дозволяє значно розширити обсяг господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу (з високим рівнем рентабельності), прискорити формування різних цільових фінансових фондів і підвищити ринкову вартість підприємства (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Структура позикового капіталу ТМ «Прилуцькі»*

Статті балансу	На кінець року					
	2020		2021		2022	
	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %	тис. грн	питома вага, %
Позиковий капітал, у тому числі:	4495	100	5057	100	4554	100
Довгострокові зобов'язання	–	–	–	–	–	–
Короткострокові кредити та позики, векселі видані	1500	3,3	1090	21,6	671	14,7
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2932	65,2	3891	76,9	3849	84,5
Поточні зобов'язання за розрахунками	23	0,5	76	1,5	34	0,8

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Як видно з аналізу, у структурі позикових коштів не має довгострокових зобов'язань. Це можливо для підприємства з коротким виробничим циклом, яке має швидку оборотність активів і не здійснює значних інвестицій на даний момент. Короткострокову потребу в капіталі підприємство задовольняє шляхом залучення короткострокових кредитів та позик, розмір яких щороку змінюється і залежить від поточних виробничих потреб. Найбільший обсяг

кредитів було залучено у 2021 році, і він становив близько 22% від загального обсягу позикового капіталу.

Одним з основних показників фінансового стану підприємства є його здатність вчасно та в повному обсязі виконувати свої фінансові зобов'язання, які включають як короткострокові, так і довгострокові платежі. Ця здатність підприємства називається його платоспроможністю, а ключовим аспектом її визначення є ліквідність. У цьому контексті розглянемо два види ліквідності: ліквідність балансу та ліквідність активів.

Ліквідність балансу, яка ґрунтується на рівновазі активів, згрупованих за ступенем ліквідності і пасивів, згрупованих за термінами погашення, є запорукою платоспроможності підприємства. Баланс ТМ «Прилуцькі» не є абсолютно ліквідним, оскільки найбільш термінові зобов'язання не забезпечені абсолютно ліквідними активами. Величина основних показників ліквідності ТМ «Прилуцькі» наведена в табл. 2. 14.

Таблиця 2.14
Коефіцієнти ліквідності ТМ «Прилуцькі»*

Назва показника	Оптимальне значення	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,3	0,0	–	0,024
Коефіцієнт термінової ліквідності	0,7-0,8	0,60	0,78	0,93
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,0-2,5	0,79	0,91	1,01

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Отже, всі коефіцієнти ліквідності по підприємству є значно нижчі за оптимальне значення. Практично нульовий коефіцієнт абсолютної ліквідності і низький коефіцієнт термінової ліквідності означає, що у підприємства відсутні грошові активи, що може негативно вплинути на його платоспроможність в короткому періоді. Коефіцієнт поточної ліквідності, хоч і вдвічі нижчий за рекомендоване значення, за 2020-2022 рр. спостерігається стійка тенденція до його зростання (незначна).

Крім загальноживаних коефіцієнтів ліквідності, для оцінки ліквідності можуть використовуватись і інші відносні показники (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Відносні показники ліквідності ТМ «Прилуцькі»*

Назва показника	Інформативність показника	2020р.	2021р.	2022р.
Коефіцієнт ліквідності запасів	показує, в якій мірі матеріальні цінності покривають поточні зобов'язання	0,20	0,13	0,08
Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках	показує, в якій мірі очікувані надходження від дебіторів будуть використані для погашення поточних зобов'язань	0,59	0,78	0,90
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	підприємство прагне до рівноваги кредиторської і дебіторської заборгованості	1,11	0,98	0,94
Коефіцієнт мобільності активів	показує, яку частку в активах підприємства займають оборотні активи	0,65	0,73	0,74
Коефіцієнт співвідношення активів	визначається співвідношенням між оборотними і необоротним активами	1,89	2,75	2,93

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Як бачимо, перші два коефіцієнти мають негативну тенденцію зміни.

Співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю змінювалось на користь дебіторської. Таким чином, можна констатувати, що загальна ліквідність підприємств є недостатньою і потребує уваги з боку керівництва.

Ще однією важливою характеристикою фінансового стану підприємства є фінансова стійкість, яка залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальністю структури активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування [6]. Розглянемо сукупність відносних показників, які характеризують фінансову стійкість підприємства з точки зору співвідношення між власним і позиковим капіталом (табл. 2.16).

Таким чином, через невеликий обсяг власного капіталу ТМ "Прилуцькі" не може бути вважана фінансово стійкою. Натомість, значний обсяг позичених коштів створює ризик втрати фінансової стійкості для підприємства у випадку негативних обставин.

Таблиця 2.16

Показники фінансової стійкості ТМ «Прилуцькі»*

Назва показника	Оптимальне значення	На кінець		
		2020 р.	2020 р.	2021 р.
Коефіцієнт незалежності	$\geq 0,5$	0,17	0,20	0,26
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$\leq 0,5$	0,83	0,80	0,74
Коефіцієнт фінансової залежності	$< 2,0$	5,86	5,06	3,85
Коефіцієнт фінансового ризику (співвідношення позикового і власного капіталу)	$< 1,0$	4,86	4,06	2,85
Коефіцієнт маневреності власного оборотного капіталу	-	менше 0	менше 0	0,02

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Ділова активність - це комплексна характеристика, яка враховує різні аспекти функціонування підприємства. Перш за все, внутрішня ділова активність підприємства виявляється в швидкості обороту його активів. Цей показник визначає, як швидко підприємство використовує свій капітал в різних аспектах діяльності. Внутрішня ділова активність також має вплив на обіг грошових коштів на підприємстві, вона формує потребу у залученні додаткових джерел фінансування і є ключовим фактором для досягнення високого рівня платоспроможності та фінансової стійкості підприємства.

Оборотність визначається двома показниками - коефіцієнтами оборотності й тривалістю обороту. Найважливіші показники ділової активності містяться в табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Динаміка показників ділової активності ТМ «Прилуцькі»*

Назва показника	На кінець року		
	2020	2022	Зміна (+/-)
1	2	3	4
Коефіцієнт оборотності активів, оборотів	4,0	2,25	2,66
Тривалість одного обороту активів, днів	91	162	137
Коефіцієнт оборотності мобільних активів	6,09	3,07	3,57
Тривалість одного обороту мобільних активів, днів	60,0	119	102,2
Коефіцієнт оборотності запасів, оборотів	24,2	21,8	44,7

Тривалість одного обороту запасів, днів	15	17	8
Фондовіддача основних засобів	11,5	8,4	10,4
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	8,15	3,58	3,98
Термін обороту дебіторської заборгованості	45	102	92
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	7,37	3,65	4,24
Термін оборотності кредиторської заборгованості	49,53	100,00	86
Коефіцієнт оборотності готової продукції	27,87	28,10	74,2
Тривалість одного обороту готової продукції, днів	13	3	5

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Отже, обраний метод оборотності для ТМ "Прилуцькі" характеризується негативною динамікою. Практично всі розглянуті показники оборотності показують зменшення їхніх коефіцієнтів і, відповідно, збільшення тривалості обороту. У загальному, фінансовий стан ТМ "Прилуцькі" можна охарактеризувати як нестійкий.

Для аналізу дебіторської заборгованості проводиться оцінка її динаміки загалом і за окремими категоріями. По-перше, ми визначимо частку дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів компанії. Оскільки оборотні активи складають значну частку в активах ТМ "Прилуцькі", ми розглянемо їх докладніше (табл. 2.18).

Таблиця 2.18
Структура оборотних активів ТМ «Прилуцькі»*

Найменування статті	На кінець періоду					
	2020 р.		2021 р.		2022 р.	
	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %	тис грн	питома вага, %
II. Оборотні активи	3547	100	4615	100	4576	100
Виробничі запаси	119	3,4	145	3,1	136	3,0
Готова продукція	775	21,8	805	10,9	220	4,8
Дебіторська заборгованість за розрахунками	244	6,9	273	5,9	435	9,5
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	2405	67,8	3691	81,7	3672	80,2
Грошові кошти та їх еквіваленти	7	0,2			1,0	0,2

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Як видно з таблиці 2.18, на кінець 2021 року найбільший відсоток в оборотних активах припадає на дебіторську заборгованість, яка становить загалом 89,7%.

Зокрема, дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги складає 80,2% цієї суми. У кінці 2022 року обсяг дебіторської заборгованості збільшився до 4855 тисяч гривень. Зростання розміру дебіторської заборгованості свідчить про негативну динаміку і може бути пов'язано з недоліками у стратегії реалізації товарів, недосконалістю цінової та комунікативної політики підприємства (внутрішні фактори), а також з погіршенням фінансової здатності покупців (зовнішні фактори).

Важливо відзначити, що коли підприємство розширює свою сферу діяльності, кількість клієнтів збільшується, що може призвести до зростання дебіторської заборгованості. З іншого боку, якщо підприємство зменшує виробництво або обсяг відвантажень продукції, то рахунки дебіторів можуть зменшитися. Тому важливо розрізняти нормальну та прострочену заборгованість. Присутність простроченої заборгованості може створювати фінансові труднощі, оскільки підприємство може мати обмежені фінансові ресурси для закупівлі сировини, виплати заробітної плати та інших потреб.

Аналіз стану дебіторської заборгованості потребує загального оцінювання динаміки її величини загалом і за статтями (табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Склад і рух дебіторської заборгованості ТМ «Прилуцькі» за 2022 рік *

Склад дебіторської заборгованості	На початок року	Виниклі зобов'язання	Погашені зобов'язання	На кінець року	Зміна (+/-)
Розрахунки з дебіторами – всього	4107	5068	4267	4908	+ 801
у т.ч.:					
за продукцію, роботи і послуги	3672	4620	3779	4513	+ 841
з бюджетом	374	381	413	342	- 32
за внутрішніми розрахунками	61	67	75	53	- 8
інша поточна дебіторська заборгованість	-	-	-	-	-

У % до вартості майна	66,8	X	X	64,1	X
-----------------------	------	---	---	------	---

Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Як бачимо, виниклі зобов'язання перевищували погашені, що в кінцевому підсумку призвело до зростання дебіторської заборгованості в 2022 році. Проаналізуємо структуру дебіторської заборгованості (табл. 2.20).

Таблиця 2.20

Аналіз складу та структури дебіторської заборгованості ТМ «Прилуцькі»*

Розрахунки з дебіторами	2021 р.		2022 р.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
За товари, роботи і послуги (чиста реалізована вартість)	3691	93,1	4513	92,0	822	- 1,1
За внутрішніми розрахунками	60	1,5	53	1,0	7	- 0,5
З бюджетом	213	5,4	342	7,0	129	1,6
Інша поточна дебіторська заборгованість	-	-	-	-	-	-
Разом	3964	100	4908	100	944	-

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Отже, в структурі дебіторської заборгованості ТМ "Прилуцькі" основна частина виникає з-за невиконаних платежів за товари, роботи і послуги, і інші складові цієї заборгованості мають невеликий обсяг. Зрозуміло, що ТМ "Прилуцькі" зацікавлена у тому, щоб продавати свою продукцію клієнтам, які регулярно виконують платежі, незалежно від заходів, вжитих підприємством для захисту від неплатоспроможних клієнтів та замовників. При зменшенні обсягу дебіторської заборгованості важливо перевірити, чи не станеться через списання на збитки та наявність необхідних документів для підтвердження цього. Треба зауважити, що ТМ "Прилуцькі" протягом останніх чотирьох років не проводила списання дебіторської заборгованості.

До невиконаної заборгованості включиться борг, який залишився несплаченим протягом більше ніж одного місяця. Збільшення строку прострочення призводить до збільшення ризику невідшкодування платежів за

рахунками, що може спричинити реальну небезпеку для фінансової стабільності кредиторського підприємства. Заборгованість підприємства може бути поділена на дві категорії: реальні, які можна стягнути, і сумнівні. Для

останніх створюється спеціальний резерв за сумнівними боргами. Борги, які вже не мають надії бути стягнутими, враховуються як збитки для підприємства і списуються як недосяжна дебіторська заборгованість, коли минув строк позовної давності.

Більш детально проаналізуємо дебіторську заборгованість ТМ «Прилуцькі» і дамо оцінку їхній динаміці (табл. 2.21).

Таблиця 2.21
Вихідна інформація для аналізу дебіторської заборгованості*

Показник	Середній записок		
	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Дебіторська заборгованість	3306	4035	4508
Сума оборотних активів	4081	4595	5367
Виручка від реалізації	14188	16333	16584
Тривалість періоду	365 днів		
Кількість оборотів дебіторської заборгованості, разів	4,3	4,0	3,7
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	85	91,3	99

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Порівнюючи показники дебіторської заборгованості, можна зробити висновок щодо зміни у взаємовідносинах з клієнтами у порівнянні з попереднім роком. Якщо сумнівна дебіторська заборгованість зростає на підприємстві, і загальна частка дебіторської заборгованості в оборотних коштах збільшилася, то це може свідчити про зниження ліквідності загальних оборотних активів і, відповідно, про погіршення фінансового стану підприємства. Важливим аспектом у процесі аналізу дебіторської заборгованості є відстеження взаємозв'язку між дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Значне перевищення дебіторської заборгованості завжди загрожує фінансовій стабільності підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування.

Як видно, з табл. 2.21, дебіторська заборгованість має тенденцію до збільшення. Одночасно показники її оборотності погіршуються – оборотність сповільнюється і збільшується термін її інкасації. Ця ситуація потребує від

управлінців реагування і вироблення політики управління дебіторської заборгованості.

При розгляді аналізу дебіторської заборгованості, яка включає розрахунки з покупцями і замовниками, важливо вивчити один з методів розрахунків, що широко практикується у країнах із розвинутими ринковими відносинами - метод надання знижок за умови дострокової оплати.

Враховуючи вплив інфляції, відомо, що будь-яка відстрочка платежу може призвести до того, що підприємство-виробник отримує меншу суму від реалізації своєї продукції. З цієї причини іноді вигідно підприємствам

надавати знижки на товари за умови швидкої оплати рахунку, наприклад, протягом десяти днів, замість втрати більшої суми через інфляцію. Хоча ТМ

"Прилуцькі" наразі не застосовує таку практику, вона може розглядати можливість надання таких знижок своїм постійним і надійним клієнтам.

Для збереження стабільного фінансового стану підприємству важливо дотримуватися балансу між дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Тому необхідно проводити аналіз і вивчення не лише дебіторської заборгованості, а також кредиторської заборгованості, оцінюючи їх склад та структуру.

Передовсім слід перевірити достовірність інформації щодо видів і строків кредиторської заборгованості. Для цього користуються прямим підтвердженням контрагентів, вивченням контрактів і договорів, особистими

бесідами з працівниками, які мають інформацію про борги і зобов'язання підприємства.

У процесі аналізу необхідно дати оцінку умовам заборгованості, звернути увагу на строки, обмеження використання ресурсів, можливості залучення додаткових джерел фінансування.

Аналіз кредиторської заборгованості починається з огляду структури цієї заборгованості, який базується на даних, поданих у формі №1 "Баланс". Цей аналіз включає обчислення частки кожного виду кредиторської заборгованості в загальній сумі. Ці показники порівнюються як за фактичними даними, так і за плановими значеннями, дозволяючи виявити відмінності в структурі кредиторської заборгованості. Такий аналіз допомагає ідентифікувати фактори, які впливають на зміни в окремих складових кредиторської заборгованості і розробити стратегію для врегулювання цих заборгованостей, особливо тих, що негативно впливають на діяльність підприємства в цілому (табл. 2.22).

Таблиця 2.22

Показники оборотності кредиторської заборгованості ТМ «Прилуцькі»*

Показник	2020 р.	2021р.	2022р.
Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги, тис грн	2932	3849	4697
Поточні зобов'язання за розрахунками, тис грн	63	34	38
Виручка від реалізації, чиста, тис грн	14188	16333	16584
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	4,74	4,21	3,50
Тривалість обороту кредит. заборгованості, днів	77	87	104

* Розраховано на основі даних фінансової звітності ТМ «Прилуцькі»

Як бачимо, кредиторська заборгованість підприємства зростає, а показники її оборотності погіршуються, що однозначно потребує контролю і відповідного реагування. Як правило, основною причиною змін структури кредиторської заборгованості є взаємні неплатежі. Це доводить порівняльний аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості.

Наявність сумнівної дебіторської заборгованості свідчить про нераціональну політику підприємства щодо надання відтермінування у розрахунках з покупцями. Для управління дебіторською заборгованістю ТМ «Прилуцькі» необхідно виконувати такі рекомендації:

здійснювати контроль за станом розрахунків з покупцями;
по можливості мати широке коло споживачів з метою зменшення ризику несплати одним або декількома значними покупцями;

стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості, оскільки знання перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і додаткового залучення дорогих джерел фінансування;

використовувати спосіб надання знижок при довгостроковій оплаті.

Для активізації оплати за поставлену продукцію виробнича структура може використовувати надання знижок з договірної ціни при довгостроковій оплаті й різні форми довгострокового погашення дебіторської заборгованості: факторинг; овердрафт, дисконт тощо.

2.3 Інвестиції в сільському господарстві як фактор зростання потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств

Українські вчені у своїх дослідженнях наголошували на необхідності кардинально змінити підходи до забезпечення інвестиціями сільськогосподарських підприємств як основи розвитку аграрної економіки України в цілому. Зокрема, Г. О. Калашникова вважає, що для прискореного розвитку сільського господарства та подолання кризових ситуацій необхідно активізувати інвестиційну діяльність, збільшити виробничий потенціал галузі, впровадити досягнення науково-технічного прогресу і перейти на інноваційний шлях розвитку. Це сприятиме збільшенню виробництва, підвищенню продуктивності галузі, зміцненню продовольчої безпеки країни та розв'язанню соціальних проблем у сільських районах [36].

Незважаючи на висунення з початку становлення незалежності значної кількості пропозицій та рекомендацій з боку як українських науковців, так і органів державної влади, результати інвестиційної діяльності в сільському господарстві на сьогодні є неоднозначними.

Проведений аналіз підтверджує значний приріст швидкості інвестування в сільське господарство останніми роками. Наприклад, у 2017 році інвестиції в основний капітал сільського господарства Чернігівської

області становили 84061 тисяч гривень або 16635 тисяч доларів США. У 2022 році цей показник зрос до 643926 тисяч гривень або 79497 тисяч доларів США (див. Таблицю 2.23). У той же час, динаміка виробництва

сільськогосподарської продукції вказує на зниження ефективності інвестиційної політики в галузі протягом цього періоду.

Таблиця 2.23
Динаміка інвестицій в основний капітал у сільське господарство Чернігівської області у 2017-2022 рр.*

Рік	Освоєно інвестицій в основний капітал, млн грн	Обсяг валової продукції сільського господарства, млн грн	Припадає валової продукції на 1 грн. інвестицій в основний капітал, грн
2017	84,0	4264,7	50,77
2018	211,0	4392,7	20,34
2019	549,8	4300,5	7,82
2020	321,9	4371,2	13,58
2021	450,1	7370,8	16,38
2022	643,9	8400,9	13,04
2022 р до 2017 р, %	у 7,7 рази	у 1,97 рази	25,7

*Розрахунки проведено на основі даних джерела [26]

Не вдалося виконати й ще одне стратегічне завдання інвестиційної політики в аграрній сфері забезпечити активізацію підприємницької діяльності в сільській місцевості, розвиток різних форм господарювання та підвищення ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах.

Змістовні складові інвестиційної діяльності в Україні показано на рис.

2.4.



Рис. 2.4. Змістовні складові інвестиційної діяльності в Україні [29]

Вже в 1991 році була встановлена важливість питань, пов'язаних з інвестиціями в Україні, коли був прийнятий Закон України "Про інвестиційну діяльність". Згодом цей закон пройшов кілька змін і доповнень у березні 1998 року, травні 1999 року і потім щороку, починаючи з грудня 2001 року і закінчуючи липнем 2012 року (всього було внесено 25 поправок і доповнень). З одного боку, це вдосконалення законодавчої бази інвестиційного процесу

Кількість сільськогосподарських підприємств – всього, од.	322	193	225	231	197	204	63,3
у тому числі збиткових, од. до загальної кількості, %	102	115	122	123	94	71	69,6
	31,7	59,6	54,2	53,2	47,7	34,8	3,1 п
Рівень рентабельності (збитковості) від реалізації продукції сільськогосподарства, %	22,6	34,0	24,0	22,4	27,6	21,4	-1,2
Рівень рентабельності (збитковості) рослинництва, %	56,6	67,7	40,2	37,1	39,6	27,0	-29,6 п
Рівень рентабельності (збитковості) тваринництва, %	-11,3	-14,1	-8,4	-7,6	0,7	6,2	17,5 п

*Розрахунки проведено на основі даних джерела [26].

Фінансування сільського господарства з інших галузей української економіки, таких як нафтові компанії і банківський сектор, призвело до створення нових типів підприємств, які протягом декількох років розвиваються дуже активно. Зростання кількості сільськогосподарських підприємств з площею понад 10 тисяч гектарів супроводжується зменшенням кількості менших сільськогосподарських підприємств [36].

Частка сільськогосподарських угідь під контролем аграрних холдингів в Україні в розрізі адміністративних областей у 2022 р. показана на рис. 2.5.

Однією з особливостей трансформаційних змін у сільському господарстві, які привели до виникнення нових форм інтеграції, є вкладання коштів у сільське господарство від сторони переробних підприємств, фінансових установ, експортерів і постачальників сировини та обладнання (добрив, техніки, засобів захисту рослин, насінневого матеріалу та інше). Це вирішило питання розширення різноманітності ризиків через диверсифікацію.

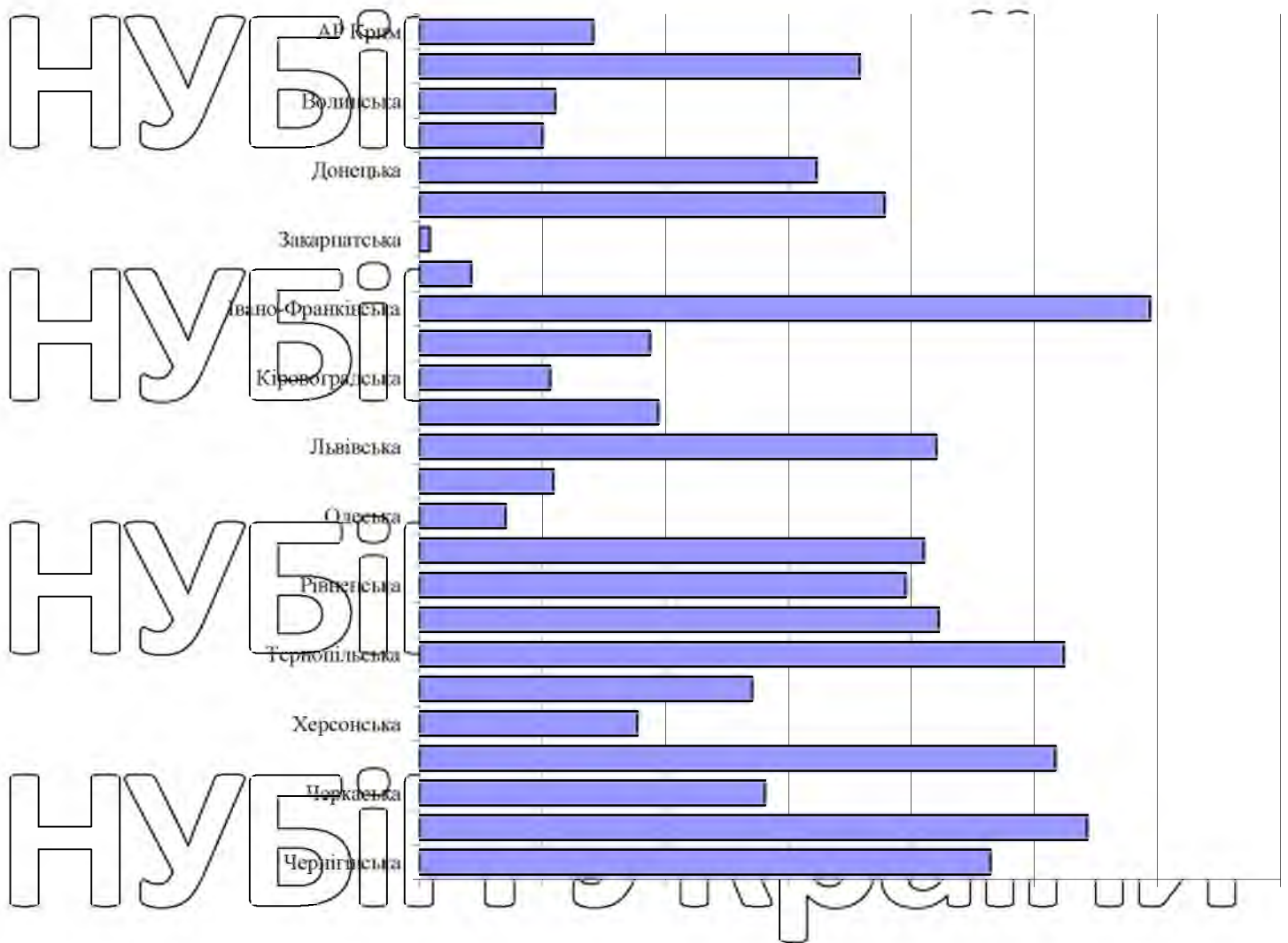


Рис. 2.5. Частка сільськогосподарських угідь, що знаходяться під контролем аграрних холдингів в Україні в розрізі адміністративних областей у 2022 р., %

Великі інтеграційні об'єднання виступають основними інвесторами в аграрному секторі, зокрема у впровадження техніки та обладнання. Результати

проведеного аналізу вказують на те, що загалом сільськогосподарські виробничі підприємства в Чернігівській області характеризуються недостатнім технічним рівнем обладнання (табл. 2.25).

Покращення виробництва в сільському господарстві, спрямоване на збільшення загального обсягу сільськогосподарської продукції та підвищення

її конкурентоспроможності, не можливе без належного фінансового забезпечення для сільськогосподарських підприємств. Фінансовий механізм цих підприємств повинен ґрунтуватися на ефективному управлінні, оптимізації використання фінансових ресурсів, виробництві, технологіях та

організаційній структурі, зменшенні витрат і керуванні ризиками, а також на системи управління персоналом та інших аспектах.

Таблиця 2.25

Наявність сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах Чернігівської області у 2017-2022 рр., млн грн*

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. до 2017 р., %
1	2	3	4	5	6	7	8
Трактори – всього	4797	4270	3927	3736	2550	2519	52,5
у розрахунку на 1000 га ріллі	18	16	15	13	9	9	50,0
Потужність двигунів тракторів, тис. к. с.	495,2	446,7	430,4	413,8	226,1	223,1	45,1
Середня потужність двигуна трактора, к.с.	94,7	96,4	101,0	102,4	82,8	84,0	88,7
Зернозбиральні комбайни – всього	1535	1346	1216	1154	783	763	49,7
у розрахунку на 1000 га посівної площі зернових	11	11	9	8	7	7	63,6
Кукурудзозбиральні комбайни – всього	16	13	13	11	11	11	68,8
у розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи	3	1	1	1	1	1	33,3
Картоплезбиральні комбайни – всього	76	63	61	62	29	33	43,4
у розрахунку на 1000 га площі садіння картоплі	108	42	34	31	13	12	11,1
Бурякозбиральні машини – всього	222	177	150	127	81	71	32,0
у розрахунку на 1000 га посівної площі буряків	16	17	13	17	7	5	31,3
Льонозбиральні комбайни, всього	108	91	71	64	35	26	24,1
у розрахунку на 1000 га посівної площі льону	102	182	142	213	203	198	194,1
Установки та агрегати для доїння корів	350	294	249	225	203	207	59,1

*Розрахунки проведено на основі даних джерела [26].

Загалом модель розвитку сільського господарства на світовому рівні підтверджує взаємозв'язок між ростом сільськогосподарського виробництва та процесами трансформації сільськогосподарської діяльності господарств

населення у фермерські господарства, а відтак у підприємства агробізнесу [29].

Досвід ведучих країн з розвинутою ринковою економікою показує, що для представників сільськогосподарського бізнесу однією з ключових потреб є забезпечення зростаючих фінансових ресурсів для компаній.

Загалом компанії мають можливість звертатися до різних джерел для залучення фінансових коштів, включаючи випуск внутрішніх облігацій, реінвестування в операційну діяльність за рахунок повернення податку на

додану вартість з експортних операцій та залучення капіталу на міжнародних

ринках шляхом публічного розміщення акцій.

Якщо невеликі підприємства, включаючи фермерські господарства, звертаються до кредитних ресурсів для залучення коштів, особливо в умовах

економічної кризи, які не є дуже вигідними, то великі виробники мають

переглянути свої стратегії розвитку. Це дозволило б їм повернути вкладені ресурси протягом 5-6 років (рис. 2.6).

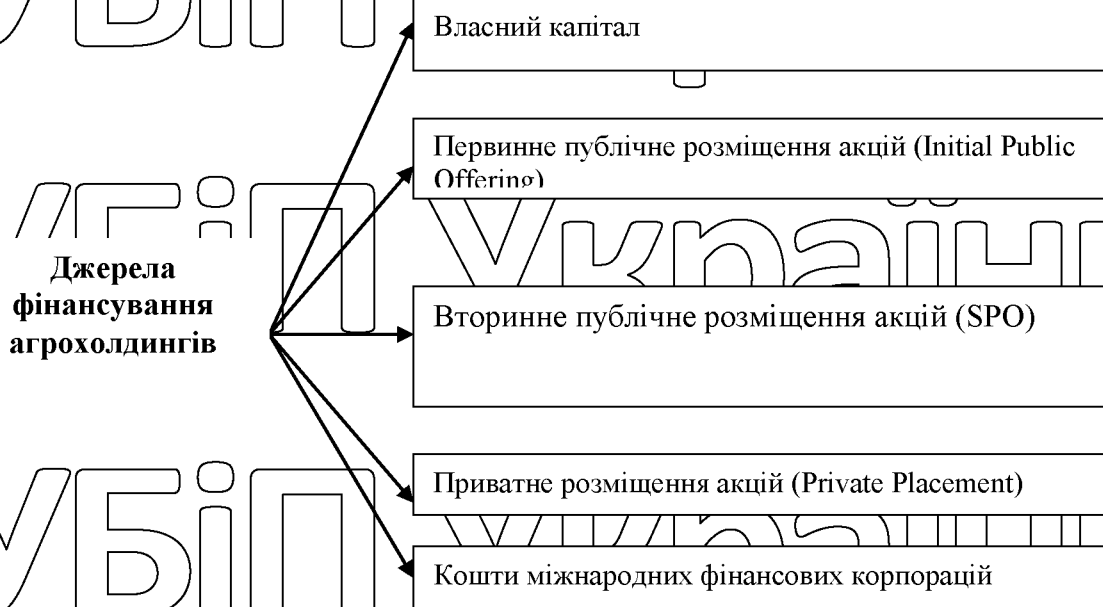


Рис. 2.6. Основні джерела фінансування агрохолдингів [46]

Незважаючи на постійні дослідження і висловлені аналітиками аграрного ринку ствердження про необхідні великі суми для інвестування в сільське господарство України, більшість експертів погоджуються щодо

одного питання. Для досягнення високих врожаїв з дотриманням сучасних агротехнологій і використанням необхідних добрив і якісного насіння, а також сучасної техніки, потрібно вкласти не менше 500 доларів на гектар оброблюваної землі. Багато невеликих сільськогосподарських підприємств не мають достатніх фінансових ресурсів, щоб підтримувати виробництво на такому рівні. Крім того, цінова політика на ринку сільськогосподарської продукції не сприяє отриманню прибутку при високому рівні економічної ефективності.

Як підтверджує проведений аналіз, потужні сільськогосподарські інтеграційні об'єднання спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва та пов'язаних із ним видах діяльності (зберігання, переробка, експорт тощо) (табл. 2.26).

Таблиця 2.26

Динаміка рівнів рентабельності основних видів продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Чернівецької області,

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. до 2017 р., пунктів
1	2	3	4	5	6	7	8
Зерно	-4,7	53,6	58,1	13,0	4,5	3,3	13,0
Цукрові буряки (фабричні)	8,9	4,1	3,3	101,0	56,0	29,2	20,3
Овочі відкритого ґрунту	32,5	34,9	102,7	45,9	93,9	21,1	-11,4
Картопля	46,0	39,4	-41,1	-23,1	41,2	26,1	-19,9
Плоди	-52,6	-10,3	-79,4	-54,6	-60,5	-40,6	12,0
Молоко і молочні продукти	0,6	7,2	9,4	5,5	15,0	23,6	23,0
М'ясо великої рогатої худоби	-46,1	-46,6	24,4	27,5	-36,4	19,1	27,0
М'ясо свиней	-38,0	-18,0	22,8	4,1	10,8	18,7	56,7
М'ясо овець та кіз	-38,6	-22,2	50,9	-9,0	-45,6	-32,6	6,0
М'ясо птиці	4,6	-5,5	-0,9	-15,3	4,0	1,6	-3,0
Яйця	-12,8	-5,5	-21,3	-7,2	-5,5	-16,7	-3,9
Вовна	-83,4	-75,3	-61,7	-	-	-	-

*Розраховано на основі даних джерела [26].

Загалом тваринництво здебільшого є нерентабельною галуззю, при чому не лише для потужних товаровиробників, а й і фермерських або ж невеликих

господарств, що підтверджується динамікою показників рентабельності виробництва м'яса великої рогатої худоби, овець та кіз, яєць у 2006-2022 рр.

За даними Головного управління статистики в Чернігівській області, у 2021 році в сільське господарство регіону було спрямовано 49761,2 тис. грн державних коштів за рахунок бюджетних дотацій і 23309 тис. грн за рахунок повернення ПДВ (табл. 2.27).

Аналіз системи державної підтримки показав, що вона головним чином спрямована на виробничі структури, які займаються експортом зернових культур. Ця підтримка фактично сприяє розвитку галузі, яка вже декілька років є прибутковою. Однак заходи та ресурси, які виділяються для сектору тваринництва загалом, не вирішують проблеми розвитку цієї галузі.

Таблиця 2.27

Державна підтримка сільського господарства Чернігівської області у

2021 р., тис грн.*

Виробнича структура	Отримано коштів, всього		У тому числі для підтримки			
	бюджетні дотації	повернення ПДВ	рослинництва бюджетні дотації	ПДВ	тваринництва бюджетні дотації	ПДВ
Господарські товариства	39974,7	8356,0	362,4	2898,8	395,4	5366,2
Приватні виробничі структури (включаючи фермерські)	9731,5	14953,0	3544,1	851,5	2501,3	14101,5
Виробничі кооперативи	25,0	-	-	-	-	-
Державні	30,0	-	-	-	30,0	-
Разом	49761,2	23309	3906,5	3750,3	2926,7	19467,7

Розраховано на основі даних джерела [26].

Сільське господарство володіє значним потенціалом для виробництва і є складною та динамічною системою, де всі елементи взаємодіють між собою. Однак у контексті забезпечення рівноваги в розвитку сільських територій, необхідно розглядати питання інвестицій в сферу виробництва, не забуваючи про соціальну складову. Загалом, фінансування сільських виробників у

певному регіоні потребує розгляду з двох точок зору: перша - це доцільність інвестицій в розширення виробництва конкретних видів продукції, які відзначаються стабільністю та динамікою виробництва, і друга - це розгляд

інвестицій в нові види діяльності, які економічно обґрунтовані на аналогічних

підприємствах. Останнім часом спостерігається зменшення іноземних

інвестицій у сільське господарство, що відображає загальну економічну

ситуацію як у державі, так і в світі загалом. Тому рішення про фінансування

конкретних галузей та інвестицій повинно прийматися з огляду на

економічний і соціальний інтерес суб'єкта інвестування

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 3 ОБГРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

3.1 Обґрунтування напрямів нарощування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств

Однією з причин, яка призводить до низького потенціалу прибутковості більшості сільськогосподарських підприємств, є недостатньо ефективне управління. Некваліфіковані та помилкові дії керівництва призвели до фінансових труднощів або навіть банкрутства для багатьох підприємств. Відсутність ефективного контролінгу також призводить до прийняття неправильних управлінських рішень.

Ми можемо говорити про контролінг як про систему заходів, які спрямовані на ефективне управління потенціалом прибутковості підприємств. Крім того, контролінг – це система, орієнтована на майбутній розвиток виробничих структур. Місце контролінгу в системі формування потенціалу прибутковості показано на рис. 3.1.

Саме контролінг надає менеджерам необхідні дані для ефективного управління фінансовим потенціалом, що забезпечує фінансову стійкість сільськогосподарських виробничих структур.

Контролінг є важливим як у операційній, так і у стратегічній сфері сільськогосподарських виробничих структур. Його завдання включає в себе встановлення розвитку виробничих структур, розробку та рекомендацію контрольно-аналітичних заходів, які впливають на результативність управлінських рішень. Крім того, контролінг включає в себе організацію потоків інформації та відбір тільки тієї інформації, яка використовується при прийнятті управлінських рішень.

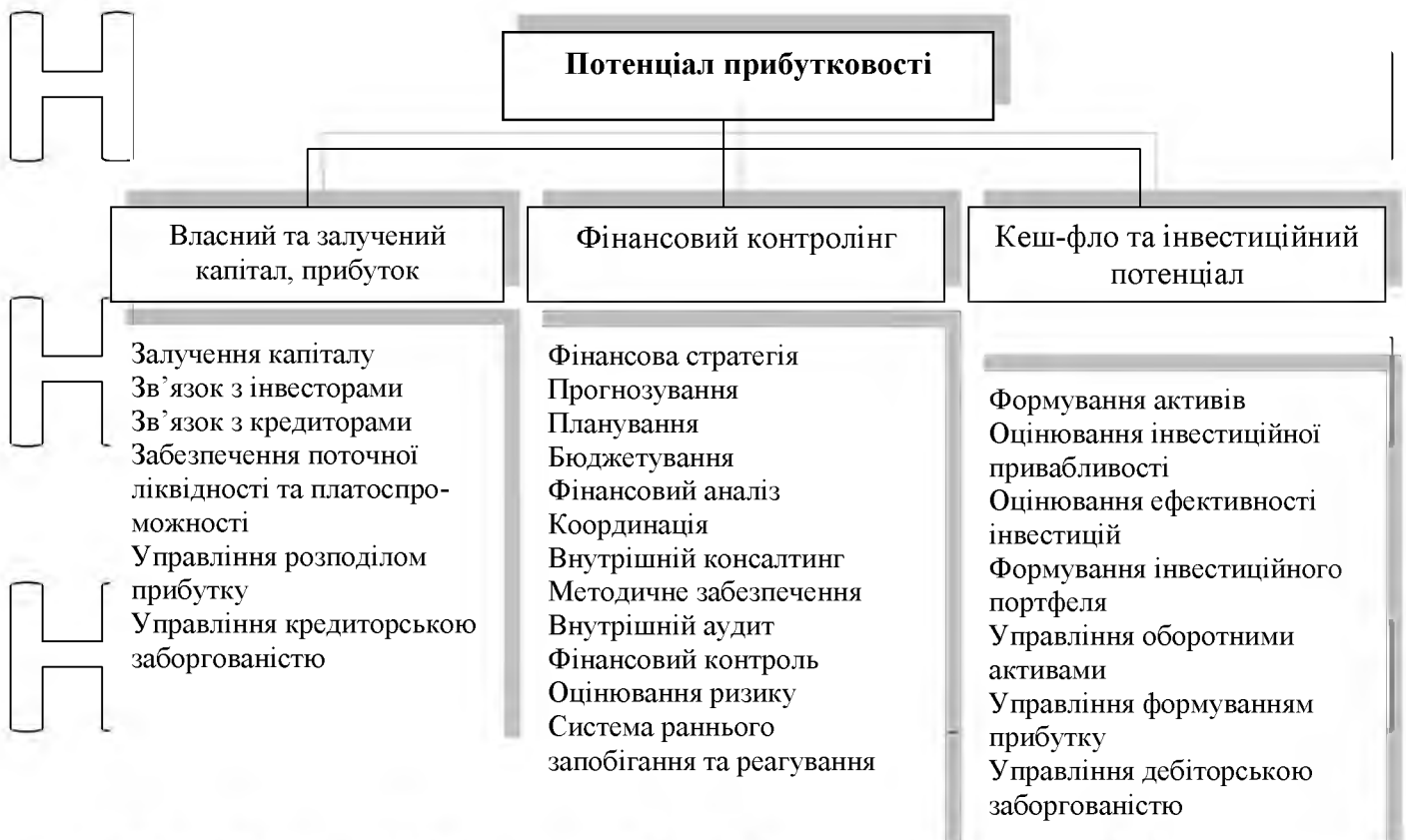


Рис. 3.1. Контролінг у системі формування потенціалу прибутковості

[50]

Мінімізація фінансових ризиків, збереження гарантованої ліквідності і платоспроможності виробничих структур можна розглядати як головну мету фінансового менеджменту для досягнення якої контролінг вирішує такі завдання [17]:

збір і аналіз внутрішньої і зовнішньої інформації, що стосується об'єкта

контролінгу;

виявлення і ліквідація «вузьких місць» на підприємстві;

своєчасне реагування на появу нових шансів і можливостей;

забезпечення постійного аналізу й контролю за ризиками у фінансово-

господарській діяльності, а також розробка методів для їх нейтралізації;

виявлення резервів зниження собівартості продукції;

забезпечення повноти і надійності ведення бухгалтерського обліку,

операційного й адміністративного контролю;

розробка стратегії розвитку підприємства й координація роботи з планування фінансово-господарської діяльності;

аналіз відхилень фактичних показників від запланованих і вироблення на цій основі пропозицій щодо коригування планів ліквідації чи причин їх невиконання;

забезпечення постійного контролю за виконанням співробітниками встановленого документообігу;

надання рекомендацій структурним підрозділам підприємства в процесі планування, розробка і затвердження нових продуктів, процесів, систем;

проведення внутрішнього консалтингу й розробка методичного забезпечення діяльності окремих структурних підрозділів;

проведення внутрішнього аудиту й координація своєї діяльності незалежними аудиторськими фірмами з метою забезпечення оптимальних умов.

З перелічених завдань контролінгу випливає необхідність його запровадження у виробничих структурах, що опинилися у фінансовій скруті.

У цих виробничих структурах діяльність служб контролінгу може зосередитися на таких трьох напрямках:

Затвердження системи раннього запобігання й реагування, що має на меті зупинити виникнення кризового стану;

Розробка ефективної санаційної концепції і плану санації, що мають тісний зв'язок із зовнішніми експертами;

Контроль за реалізацією плану санації і своєчасним виявленням відхилень, додаткових ризиків і шансів відповідно до плану.

Сутність контролінгу виявляється через його функції: формування інформаційних каналів та інформаційного забезпечення підприємства;

координація планів і діяльності;
стратегічне й оперативне планування;
контроль, ревізія і внутрішній аудит;

методологічне забезпечення і внутрішній консалтинг.

Служби контролінгу в процесі виконання своїх функцій використовують різні методи (як загальнометодологічні та загальноекономічні, так і специфічні). До основних специфічних методів контролінгу належать [47]:

бенчмаркінг;

вартісний аналіз;

аналіз точки беззбитковості;

портфельний аналіз;

анкетування;

SWOT-аналіз;

ABC-аналіз.

Важливо відзначити, що більшість сільськогосподарських підприємств обмежується лише проведенням поверхневого фінансового аналізу і не

використовує специфічні методи контролінгу. Отже, для виявлення внутрішніх резервів збільшення фінансового потенціалу раціонально виконувати аналітичні процедури. Зокрема, рекомендується розпочати з проведення SWOT-аналізу, оскільки цей метод є ключовим для стратегічного контролінгу. Назва цього методу – аббревіатура з початкових букв термінів, які

характеризують об'єкти цього аналізу:

S – Strength (сильні сторони підприємства);

W – Weakness (слабкі сторони підприємства);

O – opportunity (можливості розвитку підприємства);

T – Threat (загрози розвитку господарюючого суб'єкта).

У процесі SWOT-аналізу з врахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на господарську діяльність виробничих структур ми досліджуємо їх сильні та слабкі сторони, а також обґрунтовуємо можливості та загрози. На рис. 3.2 у вигляді матриці подано структуру сильних і слабких сторін сільськогосподарських виробничих структур, а також можливостей та загроз, що можуть виникнути під впливом зовнішнього середовища.

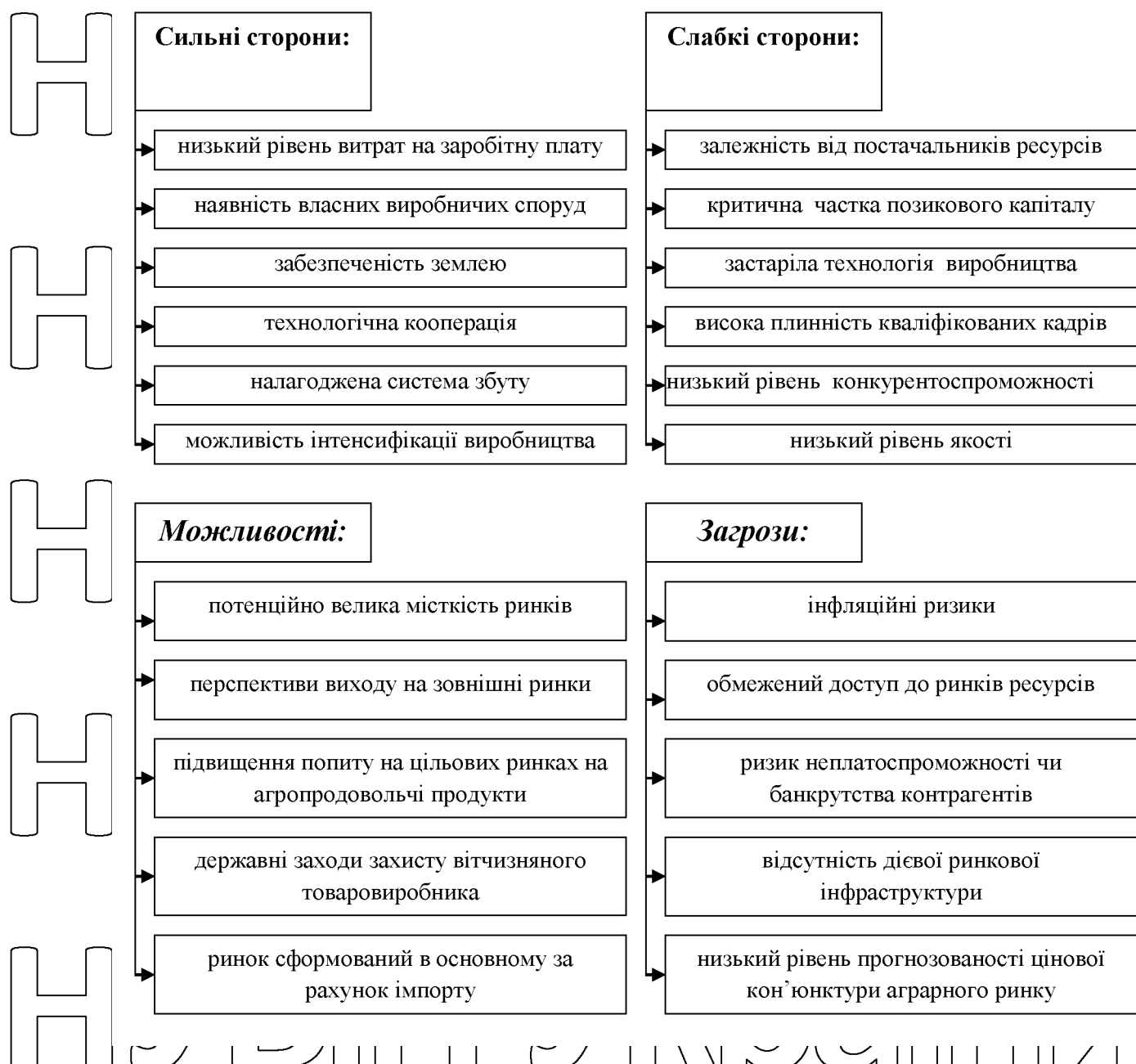


Рис. 3.2. Матриця SWOT-аналізу [40]

Сільськогосподарські виробничі структури мають значні можливості, такі як потенційно великі ринки, збільшення попиту на продукцію сільськогосподарства на цільових ринках і можливість виходу на міжнародні ринки. Однак на ринку існують значні загрози, такі як відсутність ефективної ринкової інфраструктури, низька передбачуваність цін на сільськогосподарські товари, обмежений доступ до ресурсів і ринків збуту.

Основні проблеми, з якими стикаються сільськогосподарські виробники, включають значну залежність від постачальників ресурсів, високий обсяг

позикового капіталу, застарілі виробничі технології, велику текучість кваліфікованих працівників, а також низьку конкурентоспроможність за ціною та якістю продукції. Ці проблеми функціонування підприємств на агропродовольчому ринку явно пов'язані з системою реалізації сільськогосподарської продукції. Наявність технологічної співпраці в цьому контексті визнається як сильна сторона, тоді як її відсутність розглядається як слабкість. Ці аспекти, які залежать від внутрішніх характеристик сільськогосподарських виробничих структур і можуть бути або перевагою, або недоліком в залежності від економічної ситуації.

SWOT-аналіз може бути деталізований і проводитися за окремими функціональними блоками діяльності, центрами витрат, видами продукції та ін. Наведемо загальну схему аналізу сильних і слабких сторін у сфері формування фінансового потенціалу сільськогосподарських виробничих структур (рис. 3.3).

У процесі проведення SWOT-аналізу ми аналізуємо переваги та недоліки виробничих структур, враховуючи головні тенденції змін на ринку та часу. Наприклад, ліквідність виробничої структури може бути визнана як сильна сторона на певну дату, але з плином часу стати слабкою через зміни в умовах.

Оскільки сильні та слабкі сторони зазвичай є відносними характеристиками, важливо порівнювати їх під час аналізу з аналогічними показниками конкуруючих підприємств або зі встановленими нормами, що були установлені самостійно.

Аналіз сильних і слабких сторін сільськогосподарських виробничих структур вимагає врахування впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів на формування фінансового потенціалу та визначення основних параметрів, що впливають на остаточні фінансові результати господарської діяльності.

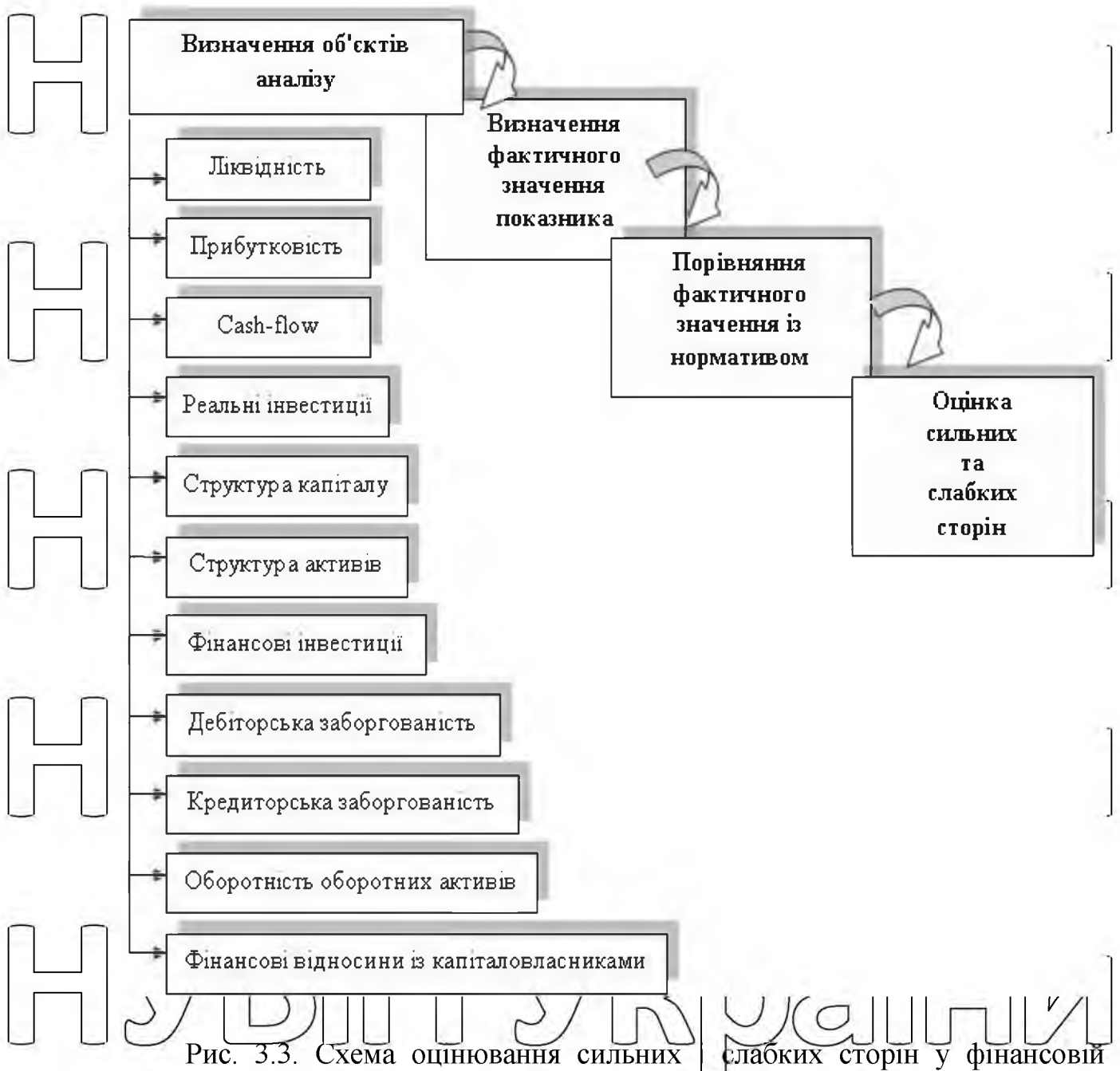


Рис. 3.3. Схема оцінювання сильних та слабких сторін у фінансовій діяльності [42]

Конкурентоспроможність сільського господарства надто залежить від ефективного управління фінансовим потенціалом. Зростання фінансового потенціалу в сільськогосподарських підприємствах взаємодіє з результатами їх діяльності. Покращення фінансового потенціалу сприяє підвищенню конкурентоспроможності та зміцненню конкурентних переваг сільськогосподарських структур. Навпаки, погіршення фінансового потенціалу веде до втрати конкурентних переваг та може перетворити

стратегію перевагу, що базується на фінансовій стійкості, впасть. Рутинна поведінка може обмежити пошук нових ключових навичок, ресурсів та можливостей через створення залежності [40].

Розроблення конкурентної переваги за допомогою фінансів та інновацій є перспективним напрямом розвитку сільськогосподарських виробничих структур, оскільки ці два елементи взаємодоповнюють один одного. Проте це не виключає можливості виникнення напруженості між ними. Зрозуміло, що вища продуктивність та ефективність, а також інновації в сільському господарстві є найбільш стійкими, оригінальними та нечутливими до впливу часу основами для успішної конкуренції. Ця взаємозалежність стає ще важливішою в умовах загальноекономічної і бюджетної кризи.

У той самий час, важливо пам'ятати, що об'єднання капіталів та створення холдингів, навіть якщо це сприяє збільшенню рентабельності та є однією з ключових стратегій для підвищення конкурентоспроможності, не повинно впливати на зниження рівня ліквідності і фінансової стабільності.

На нашу думку, можливість створення конкурентних переваг на основі корпоративної соціальної відповідальності та формування моделі стійкого та багатофункціонального сільського господарства не обов'язково призведе до зниження ефективності, фінансової та економічної продуктивності. У сільському господарстві корпоративна соціальна відповідальність дозволяє приділяти увагу соціальному розвитку сільських районів. Беручи участь у реалізації державних соціальних програм, сільськогосподарські виробничі структури можуть стати перспективним інструментом для концентрації зусиль бізнесу в сфері соціальної відповідальності.

В довгостроковій перспективі такий підхід сприяє використанню взаємодоповнюваності конкурентних переваг. Це також призводить до зниження необхідності надання бюджетних субсидій сільському господарству. Залучення аналізу не тільки економічних, але й соціальних показників допомагає подолати однобічність оцінки конкурентоспроможності, яка часто зводиться до короткострокових

фінансових показників. На жаль, в Україні поки що немає реальної моделі для більш широкої практики соціальної відповідальності бізнесу в сільському господарстві.

Узагальнення результатів наших досліджень вказує на те, що сільськогосподарським підприємствам в Україні складно успішно функціонувати в умовах ринкової економіки через специфічні фінансові виклики та недостатню фінансову підтримку зі сторони держави. В результаті цього висновку виникає потреба в розробці науково обґрунтованих заходів для підвищення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств, що, в контексті нашого дослідження, означає зміцнення їхнього фінансового потенціалу.

З метою виконання поставлених завдань для нарощування потенціалу прибутковості підприємств, що охоплюють основні напрями та інструменти реалізації на макрорівні. Загальна структурно-логічна схема нарощування фінансового потенціалу сільськогосподарських виробничих структур представлена на рис. 3.4.

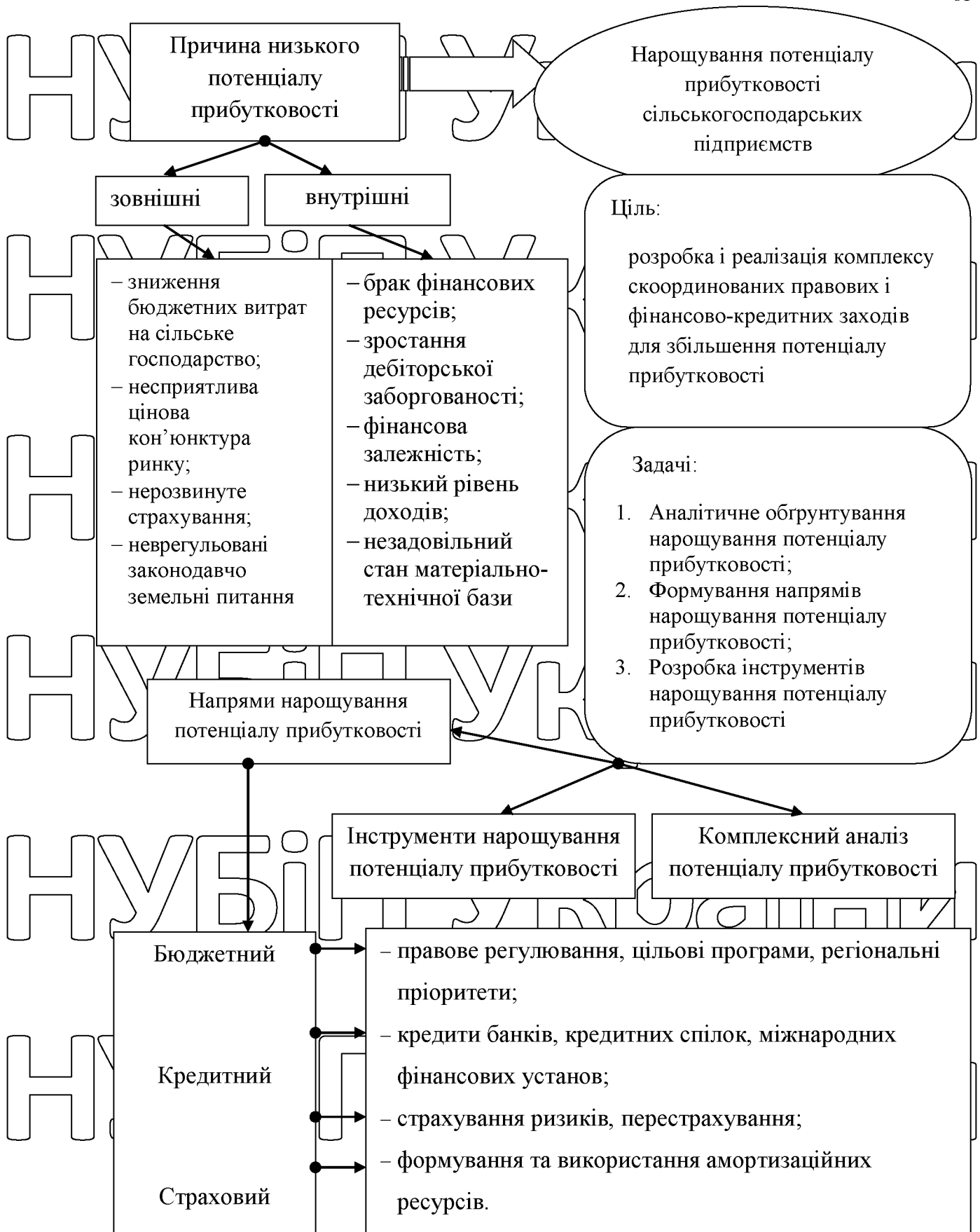


Рис. 3.4. Схема нарощування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств [50]

Нарощування потенціалу прибутковості можливе за комбінування різних інструментів, склад яких залежить від особливостей фінансів і сформованого фінансового стану сільськогосподарських підприємств.

3.2 Забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств

Система фінансової безпеки сільськогосподарських виробничих структур призначена для усунення причин виникнення кризових явищ та процесів у галузі, подолання наслідків кризи та забезпечення результативної фінансово-господарської діяльності. До інструментів, які використовуються для досягнення цієї мети, можна віднести різні фінансові методи та фінансові ресурси.

Серед методів фінансового управління визначаються: контроль над прибутком, керування активами та капіталом, фінансовий аналіз, розробка фінансових планів і прогнозів, регулювання, процес надання кредитів, страхування, інвестування, оподаткування, лізинг, оренда, факторинг, а також фінансові механізми, такі як прибуток, дохід, ціна, санкції, дивіденди, фінансова стимуляція, орендні та лізингові платежі, відсоткові ставки, амортизаційні відрахування, франшиза, дисконт, цільові фонди та валютні курси. Система забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств показано на рис. 3.5.

Фінансова діяльність сільськогосподарських підприємств повинна спрямовуватися не лише на збільшення прибутку, пошук нових ринків для продажу продукції, реорганізацію активів і пасивів та інші аспекти, але й на попередження кризових ситуацій, відзначаючи їх на ранніх стадіях, коли з'являються фактори, що можуть призвести до кризи.

Тому усунення причин появи кризи є найефективнішою антикризовою програмою. Ми проаналізували найбільш типові кризові ризики для сільського

господарства і, виходячи з цього, запропонуємо фінансові методи й важелі (табл. 3.1).

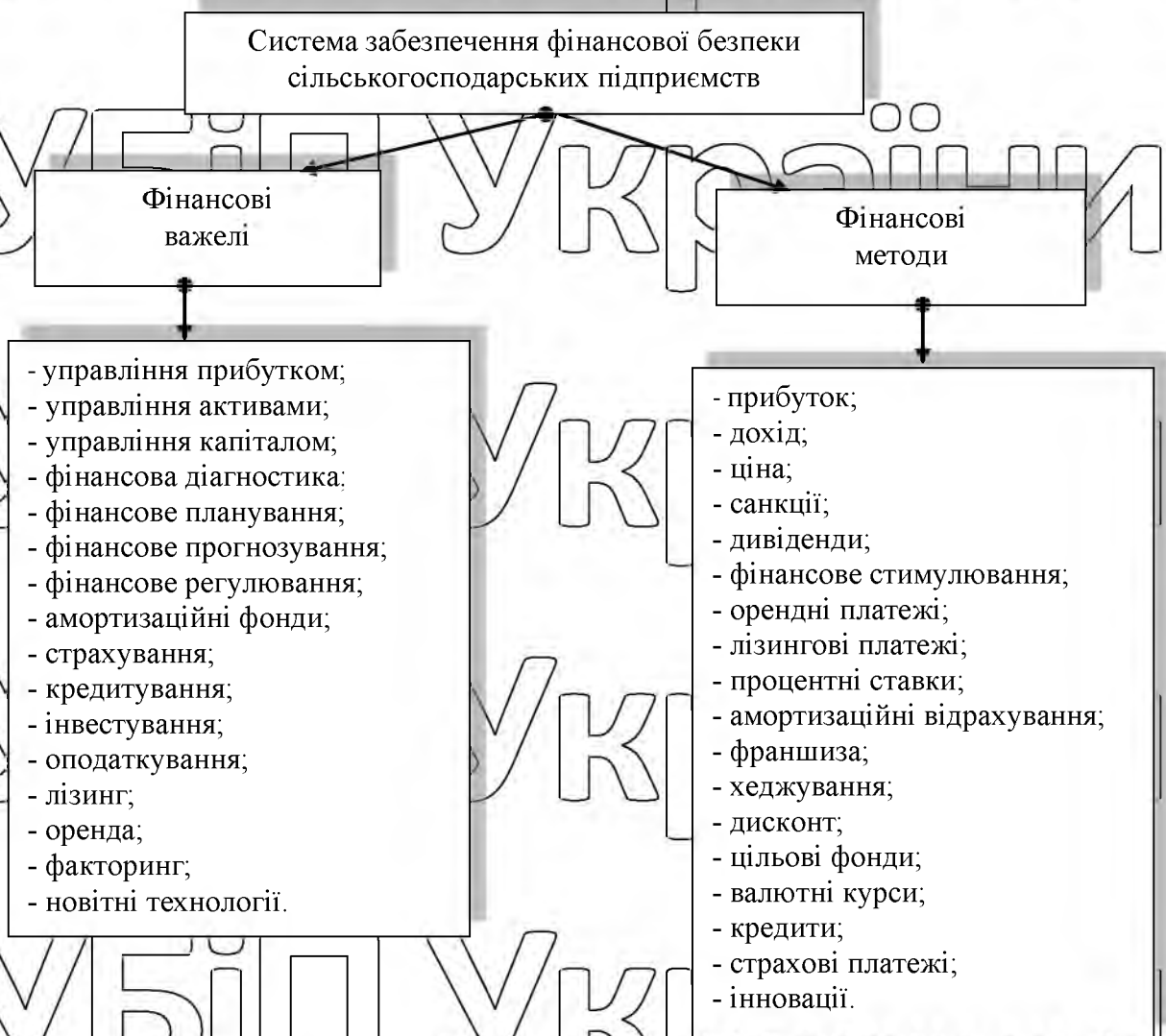


Рис. 3.5. Система забезпечення фінансової безпеки

сільськогосподарських підприємств [20]

До основних загроз у забезпеченні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств належить залежність від кон'юнктури на зовнішніх ринках.

Це означає, що в разі зміни ціни на світових ринках на продукцію сільського господарства суб'єкти господарювання автоматично зазнають збитків. З метою зниження цього ризику доцільно на рівні сільськогосподарських підприємств використовувати хеджування.

удосконалити власну цінову політику, а на рівні держави – збільшувати обсяги держзамовлення.

Таблиця 3.1

Рекомендовані методи та важелі фінансового забезпечення

сільськогосподарських підприємств [49]

Фінансовий ризик	Фінансовий важіль	Фінансовий метод зі сторони сільськогосподарських підприємств	Фінансовий метод зі сторони держави
1	2	3	4
Залежність від кон'юнктури на зовнішніх ринках	Страхові платежі	Політика ціноутворення, хеджування	Держзамовлення
Залежність від світових цін на енергоресурси	Прибуток, кредити, інновації	Кредитування, інвестування, інноваційні технології	Дотації, державне інвестування
Слабкий розвиток внутрішнього ринку	Податки	Фінансове планування, фінансове регулювання	Пільгове оподаткування, дотації
Зношеність основних засобів	Прибуток, кредити, інвестиції, оренда, лізинг, амортизаційні відрахування	Амортизаційні фонди, кредитування, інвестування, орендні і лізингові платежі	Дотації, державне інвестування
Незадовільне співвідношення власних і позикових коштів	Кредити, інвестиції	Кредитування, інвестування, фінансове планування, фінансове регулювання	Держзамовлення
Несприятливі природно-кліматичні умови	Страхові платежі	Страховання, хеджування	Політика протекціонізму
Неповернення ПДВ	Податки	Оподаткування	Зміни в законодавстві
Незадовільна платіжна дисципліна	Санкції	Фінансове планування, фінансове прогнозування, фінансове регулювання	Пільгове оподаткування, дотації
Втрата ринків збуту через високу конкуренцію з боку імпортової продукції	Податки, ціни, інновації	Політика ціноутворення, фінансове планування, фінансове регулювання, інноваційні технології	Політика протекціонізму, податкова політика, державні субвенції, дотації
Низька рентабельність галузі	Ціни, податки, інновації, кредити	Політика ціноутворення, оподаткування, інноваційні технології, кредитування	Пільгове оподаткування і кредитування, дотації, субвенції

Зміна валютного курсу гривні	Страхові платежі	Страхування, хеджування	Валютне регулювання
------------------------------	------------------	-------------------------	---------------------

Для сільськогосподарських підприємств проблемою є їхня залежність від глобальних цін на енергоресурси. У короткостроковій перспективі підприємства можуть вживати заходи, такі як кредитування та інвестування, і держава може надавати дотації на рівні сільськогосподарських підприємств. У довгостроковій перспективі варто розглядати використання сучасних технологій і перехід до енергоефективних рішень, для чого може знадобитися державне інвестування.

Більшість сільськогосподарських підприємств мають характеристики, такі як фінансовий ризик і обмежене розширення внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції. Заходи для запобігання цим проблемам можуть включати використання фінансових інструментів, таких як податки, на рівні сільськогосподарських підприємств - фінансове планування та регулювання, і на рівні держави - надання дотацій та пільгового оподаткування.

Зношення основних засобів, що відзначається практично у більшості сільськогосподарських підприємств, представляє собою потенційну загрозу для фінансової стійкості. Тому для оновлення цих основних засобів важливими фінансовими інструментами є прибуток, кредити, інвестиції, оренда, лізинг, амортизаційні відрахування. З погляду сільськогосподарських підприємств ключові фінансові підходи включають амортизаційні фонди, кредитування, інвестування, орендні та лізингові платежі. Сюди як держава може надавати дотації та державні інвестиції.

У сучасних умовах більшість сільськогосподарських підприємств мають непомірно більше позичених коштів, ніж власних. Для зменшення цього фінансового ризику рекомендується використовувати різні фінансові інструменти, такі як кредити та інвестиції, а також використовувати фінансові методи, такі як кредитування, інвестування, фінансове планування та регулювання на рівні сільськогосподарських структур. Уряд також може

використовувати державні замовлення для регулювання цього питання на рівні країни.

Важкою загрозою у фінансовій безпеці сільськогосподарських виробничих структур є несприятливі природно-кліматичні умови. Для

запобігання цьому ризику слід використовувати серед фінансових важелів страхові платежі, а серед фінансових методів на рівні сільськогосподарських підприємств – страхування, хеджування, на рівні держави – протекційні заходи.

До основних загроз фінансовій безпеці в аграрній сфері належить нестача оборотних коштів, а основною причиною цього є неповернення ПДВ.

Реальний напрям вирішення проблеми – скасування ПДВ через внесення відповідних змін до чинного законодавства.

У відношенні фінансових методів та інструментів, призначених для уникнення негативних наслідків порушення платіжної дисципліни для фінансових результатів, важливими є вжиття санкцій, впровадження ефективного фінансового планування, прогнозування та регулювання. З точки зору держави, також можуть бути використані пільгове оподаткування та надання дотацій, що дозволяють значно зменшити рівень фінансових ризиків.

Сприяє сільському господарству та забезпечити належний рівень підтримки для сільськогосподарських підприємств є важливим завданням. Це досягається через політику протекціонізму, податкову політику та надання державних субвенцій і дотацій, що зменшують ризики фінансової небезпеки.

Зокрема, посилення державної протекційної політики сприяє підвищенню конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, як за якістю, так і за ціною. Використання інноваційних технологій також позитивно впливає на збільшення попиту на сільськогосподарську продукцію.

Зміни валютних курсів гривні не можна ігнорувати, оскільки вони негативно впливають на кінцеві фінансові результати сільськогосподарських підприємств та конкурентоспроможність внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції. Падіння цін на імпорту

сільськогосподарську продукцію призводить до зменшення попиту на вітчизняну продукцію, що зменшує фінансову стабільність сільськогосподарських підприємств. Для захисту від таких коливань суб'єкти

господарювання повинні використовувати страхування та хеджування, а держава повинна враховувати інтереси підприємств у валютному регулюванні.

Проблема низької рентабельності сільськогосподарських підприємств негативно впливає на їх фінансову стійкість. Щоб зменшити цей ризик, можна

використовувати фінансові інструменти, такі як ціни, податки, кредити та

інновації. Серед фінансових методів можна виділити політику ціноутворення, оподаткування, впровадження інноваційних технологій та кредитування на рівні сільськогосподарських підприємств. На рівні держави, для підвищення

рентабельності сільськогосподарських підприємств і зміцнення їх фінансової стійкості, можуть бути вжиті заходи, такі як пільгове оподаткування, сприяння у кредитуванні, надання дотацій та субвенцій.

Отже, використання даних фінансових важелів і методів допоможе значно підвищити рівень фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств.

3.3. Удосконалення фінансового контролю на сільськогосподарських підприємствах

Для досягнення ефективної фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств важливим є вдосконалення фінансового контролю, який є важливою частиною фінансової безпеки підприємства.

Фінансовий контроль спрямований на вчасне виявлення відхилень фінансових показників від нормативних значень, що може свідчити про наявність ризику,

і на вдосконалення управлінських заходів з метою підвищення фінансової стабільності сільськогосподарських виробничих підприємств. Ми можемо

сказати, що фінансовий контроль – це комплекс заходів щодо забезпечення фінансової безпеки виробничих структур (рис. 3.6).

Фінансовий контроль сільськогосподарських підприємств розділяють на два види:

поточний (місячний, квартальний);

річний (за результатами звітного періоду).

Система поточного контролю охоплює:

контроль за відхиленнями фінансових показників;

оцінку рівня нейтралізації фінансових ризиків;

забезпечення обміну інформаційними потоками.

Система річного контролю охоплює:

контроль результатів діяльності;

контроль вживання антикризових заходів;

оцінку заходів із нейтралізації фінансових ризиків;

контроль за доцільністю здійснення виробничої діяльності.



Рис. 3.6. Модель фінансового контролю сільськогосподарських підприємств [18]

Отже, модель фінансового контролю створює зв'язок між інформаційною базою, фінансовою діагностикою, плануванням і прогнозуванням діяльності,

а також контролюванням досягнення поставлених цілей. Така модель фінансового контролю сприятиме підвищенню фінансової стійкості та ефективності сільськогосподарських підприємств.

Тому під фінансовим забезпеченням сільськогосподарських підприємств розуміють наявність потенціалу прибутковості для здійснення поточної діяльності [17]. Процес оптимізації внутрішніх і зовнішніх джерел формування власного потенціалу прибутковості ґрунтується на таких критеріях:

забезпечення мінімальної частки сукупної вартості залучення власного потенціалу прибутковості (вартість залучення власного потенціалу прибутковості за рахунок зовнішніх джерел не повинна перевищувати вартість залучення позичкових коштів);

забезпечення збереження управління виробничою структурою його засновниками.

Ефективність політики формування потенціалу прибутковості оцінюється за допомогою показника самофінансування, а її реалізація – за рахунок:

забезпечення формування прибутку за мінімізації фінансових ризиків;

забезпечення функціонування ефективної дивідендної політики;

забезпечення функціонування ефективної амортизаційної політики.

Досліджуючи власні та залучені джерела формування потенціалу прибутковості, слід звернути увагу на норматив власних оборотних засобів.

Нормування оборотних засобів має як виробниче, так і фінансове значення – визначення суми і складу власних джерел покриття.

Фінансове забезпечення сільськогосподарських підприємств слід розглядати у чотирьох формах:

самофінансування;

кредитування;

інвестування;

бюджетні асигнування.

Самофінансування, як метод фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств, є важливим аспектом, але не є головним на цьому етапі розвитку економіки країни. Більш ефективні методи фінансового забезпечення включають кредитування та інвестування, які дозволяють покрити частину витрат завдяки привласненим коштам.

Необхідно зазначити і форму фінансування через бюджетні асигнування, які фінансуються з державного централізованого фонду.

У рамках фінансування за рахунок внутрішніх ресурсів, амортизаційні відрахування можуть бути розглянуті як суми, які правомірно вважаються частиною валового прибутку (оскільки амортизаційні відрахування є компенсацією прибутку минулих періодів). З урахуванням того, що більшість сільськогосподарських підприємств володіють низьким рівнем рентабельності або нерентабельні, важливим є розглядання другої, третьої і четвертої форми фінансування.

Обґрунтування напрямів забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств дає змогу нам запропонувати модель фінансової безпеки (рис. 3.7).

Як бачимо із наведеного рис. 3.7 модель фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств охоплює чотири елементи:

фінансову діагностику;

фінансовий контроль;

фінансове забезпечення;

нормативно-правове забезпечення.

Усі ці структурні компоненти взаємодіють між собою шляхом обміну інформаційними потоками. Фінансову безпеку розглядаємо як інтегровану модель, яка забезпечує стабільний фінансово-економічний розвиток сільськогосподарських підприємств і сприяє захищеності їх фінансових інтересів.

Структурні компоненти фінансової безпеки можуть змінюватися в залежності від змін у умовах функціонування сільськогосподарських

підприємств, але їх головна мета завжди залишається постійною -
 забезпечення стійкої фінансової стійкості та економічного зростання в
 поточному і майбутньому.

Отже, фінансова безпека сільськогосподарських підприємств гарантує
 кілька важливих аспектів, такі як фінансову стабільність, виявлення проблем
 у поточній фінансово-господарській діяльності і зменшення фінансових
 ризиків, що в цілому сприяє економічному зростанню.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

Фінансова безпека сільськогосподарських підприємств

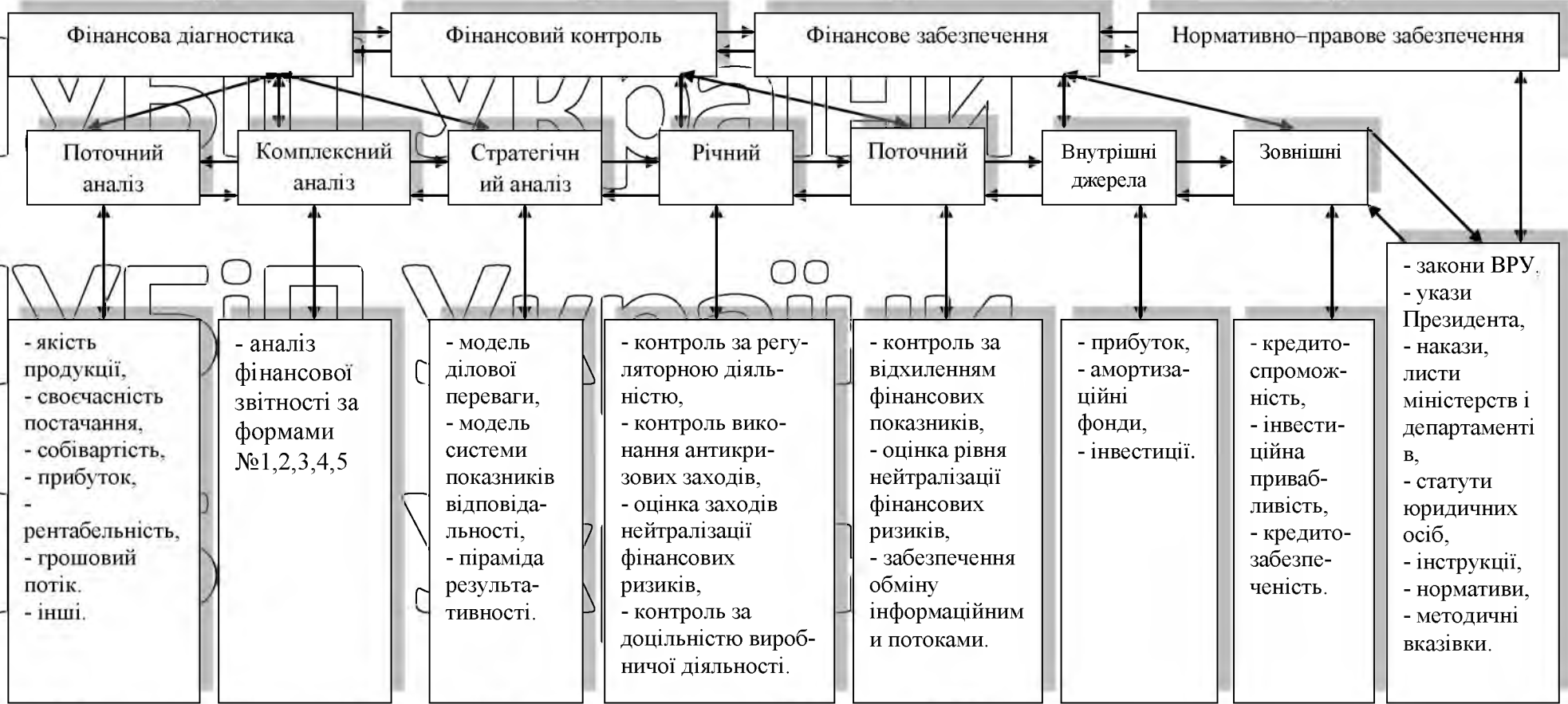


Рис. 3.7. Модель фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств [12]

ВИСНОВКИ

Формування фінансових ресурсів включає в себе збирання грошей через різні джерела, такі як власні кошти та позики. Основні джерела фінансування включають прибуток, амортизаційні відрахування, прибуток від продажу цінних паперів, внески від юридичних та фізичних осіб, кредити, позики, кошти від продажу заставного майна та страхових полісів, а також вартість продукції, частину якої перетворено на грошові доходи та накопичення.

Потенціал прибутковості сільськогосподарських підприємств представляє собою систему організованих фінансових ресурсів, яка включає оцінку наявності та адекватності власного та позикового капіталу, державних субсидій та інших ресурсів. Цей потенціал також враховує можливості привлечення та використання цих ресурсів, які під впливом різних внутрішніх та зовнішніх факторів можуть бути спрямовані на досягнення стратегічних цілей сільськогосподарських підприємств.

Формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств включає в себе процес структуризації, тобто встановлення функцій і зв'язків, які можуть адаптуватися до змін вимог часу та ринкових умов. Оптимальна структура потенціалу прибутковості передбачає мінімізацію кількості компонентів, які чітко виконують свої завдання в галузі планування, реалізації та контролю.

До особливостей розвитку потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств слід віднести:

- системно-комплексний підхід до вивчення проблеми в єдності технічних, економічних, соціальних, управлінських, психологічних та інших аспектів;
- зростання кількості фінансових зв'язків між суб'єктами господарювання;
- дефіцитність фінансових ресурсів;
- взаємозв'язком і взаємодію елементів;
- різноманітність організаційних форм функціонування та розвитку;
- сезонний характер виробництва у сільському господарстві;

глобалізацію конкуренції, виробництва, посилення ролі людського фактора в управлінні потенціалом прибутковості.

Головною метою управління потенціалом прибутковості підприємств є досягнення найвищого можливого фінансового результату, при умові наявності власного капіталу, необхідного для розвитку інвестиційної діяльності, а також ефективної системи фінансового управління, що гарантує стабільний фінансовий стан.

На початку 2023 року, сільськогосподарські підприємства області мали в користуванні площу сільськогосподарських угідь обсягом 232,2 тис. гектарів, з яких 95,9% були орендовані. Загальна площа ріллі складала 215,8 тис. гектарів. У сільському господарстві протягом року працювало в середньому 6,5 тис. працівників, із них 65,7% були зайняті в рослинництві, а інші 34,3% – у тваринництві.

Кількість сільськогосподарських виробничих структур, які підлягали обстеженню, змінюється кожний рік. Ця зміна може бути пояснена зміною методів вибірки та зменшенням кількості великих і середніх сільськогосподарських виробничих структур в даній області. Рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції показує чіткий тенденційний ріст, хоча в 2022 році вона трохи зменшилася порівняно з попереднім роком. З іншого боку, рівень рентабельності у галузі тваринництва в 2022 році становив 6,2%, що є найкращим показником за весь період дослідження.

Однак важливо враховувати, що такий показник сам по собі не гарантує прибуткового виробництва.

Фінансові результати сільськогосподарських підприємств різняться в залежності від їхньої організаційно-правової форми. Наприклад, господарські товариства отримали найбільший прибуток у розмірі 4,9 мільйонів гривень на одне підприємство, приватні підприємства заробили менше - 1,2 мільйона гривень, тоді як сільськогосподарські виробничі кооперативи отримали лише 0,1 мільйона гривень.

Збільшення дебіторської заборгованості вказує на недоліки у політиці реалізації, недосконалість цінової і комунікативної політики підприємств (внутрішні фактори), а також погіршення платоспроможності покупців (зовнішні фактори). Проте, розширення діяльності підприємств призводить до зростання кількості покупців і, відповідно, дебіторської заборгованості.

Наявність дебіторської заборгованості свідчить про рівень розрахункової дисципліни та впливає на стійкість фінансового стану підприємства

Результати аналізу потенціалу підприємств підкреслюють, що сільськогосподарські підприємства мають дуже низьку кількість активів у формі готівки та еквівалентів (менше ніж 3%), а велика частина їх активів може швидко ліквідуватися (понад 35%). Це створює ризик неплатоспроможності для цих підприємств у короткостроковій перспективі, оскільки для забезпечення платоспроможності, грошові кошти та їх еквіваленти повинні становити від 20% до 30% поточних зобов'язань. У нашому випадку цей показник становить лише 7,9%. Недостатня фінансова стійкість свідчить про проблеми з платоспроможністю сільськогосподарських підприємств.

Важливі джерела, що можуть збільшити прибуток (зменшити збитки), включають у себе збільшення обсягів продажу продукції, зниження собівартості, підвищення якості продукції та збут її на більш вигідних ринках, і так далі. Слід зауважити, що визначення стратегічних цілей для підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств не завжди пов'язане з новими інвестиційними проектами або підвищенням капіталізації підприємств.

Потенціал прибутковості сільськогосподарського підприємства охоплює такі компоненти: власний та залучений капітал; грошові залишки, або чистий грошовий потік; можливі джерела фінансування (наприклад, відкриті лінії кредитування); фінансові результати; систему обліку; систему керування (контролінгу); управління ризиком; внутрішні нормативи і стандарти

(мінімальні і максимальні розміри для кожної фінансової категорії); якість управління фінансами.

За допомогою SWOT-аналізу досліджено характер сильних і слабких сторін підприємств за окремими внутрішніми (ендогенними) факторами, а також за позитивним чи негативним впливом окремих зовнішніх (екзогенних)

факторів, що зумовлює формування потенціалу прибутковості сільськогосподарських підприємств.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Азаренкова Г. М. Фінансові ресурси та фінансові потоки. – Х. : ІПТ Яковлева, 2013. 102 с.

2. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз : монографія. – К. : КНЕУ, 2009. 292 с.

3. Білик Р. С. Податковий потенціал інноваційного розвитку національних економік та шляхи його модернізації. Науковий погляд: економіка та управління. 2019. № 3. С. 18–28.

4. Буряк П.Ю. Фінансове забезпечення розвитку підприємства. Львів : інс-т регіон. дослідж. НАН України. 2016. 247 с.

5. Вахович І. М., Денисюк Г. Л. Концептуальні засади інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 1. С. 138–144.

6. Гайдай Г. Г. Інвестиційний потенціал як основа формування комплексу стратегічних інвестиційних рішень. Економіка та управління на транспорті. 2018. Вип. 6. С. 106–112.

7. Давиденко Н. М. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] / Акад. муніцип. упр. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – 328 с.

8. Дачій О. І. Державна підтримка інновацій. 2003. № 1. С. 39–43. (Серія “Державне управління”).

9. Державна служба статистики в Чернігівській області [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://www.chernigivstat.gov.ua/statdani/>

10. Держфінпослуг України пропонує ввести дворівневу систему кредитної кооперації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~/1/0/all/2010/04/28/195304>

11. Должанський І. З. Управління потенціалом підприємства : навч. посіб. К. : Центр навч. літ-ри, 2006. 362 с.

12. Дунська А. Р., Бесараб К. М. Інвестиційне забезпечення розвитку міжнародної діяльності підприємства. Економічний вісник НТУ «КПІ». 2019. № 16. С. 340-350.

13. Калашникова Г. О. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного сектора: теорія, методологія, оцінювання. Інфраструктура ринку. Серія: Економіка та управління підприємствами. 2022. Вип. 66. С. 110-115.

14. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. Актуальні проблеми економіки, 2004. № 7. С. 123-130.

15. Назаренко Ю. С. Проблеми визначення джерел формування ресурсів сільськогосподарських підприємств. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства : економічні науки. 2007. Вип. 50. С. 233-235.

16. Семенов Г. А. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства. Вісник економічної науки України. 2011. №1. С. 137-141.

17. Федонін О. С. Потенціал підприємства: Формування та оцінка. навч. посіб. К. : КНЕУ, 2006. 316 с.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України