

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет
Кафедра фінансів**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

**з дисципліни «Фінанси аграрних підприємств»
для студентів освітнього ступеня «Бакалавр» із спеціальності
051 «Економіка» освітньої програми «Економіка підприємств»**

КИЇВ - 2026

УДК 330.1:338.2(075.8)
ББК 65.29

Укладачі: к.е.н., доцент О.О. Стороженко

Рецензенти:

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів **Швець Н.Р.**

к.е.н., доцент, гарант ОП Економіка підприємств ОС «Бакалавр» **Степасюк Л.М.**

Рекомендовано до друку Вченою радою економічного факультету протокол
№ 2 від 24.02.2026р.

Конспект лекцій з дисципліни «Фінанси аграрних підприємств» для
студентів освітнього ступеня «Бакалавр» із спеціальності 051 «Економіка»
освітньої програми «Економіка підприємств». К., 2026. - 203 с.

ЗМІСТ

Вступ

Тема 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Тема 2. ФІНАНСОВА ОСНОВА РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО
ВИРОБНИЦТВА – ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Тема 3. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АПК В
СУЧАСНИХ УМОВАХ

Тема 4. ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Тема 5. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ АГРОПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВА

Тема 6. ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА
ІНШИХ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Тема 7. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ

Тема 8. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Тема 9. КРЕДИТУВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Тема 10. ЛІЗИНГ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Тема 11. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Тема 12. ФІНАНСОВА САНАЦІЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Рекомендовані джерела інформації

ВСТУП

Фінанси аграрних підприємств – дисципліна, що досліджує специфіку формування, розподілу та ефективного використання фінансових ресурсів у сільськогосподарських підприємствах. Розглядаються джерела фінансування аграрної діяльності, бюджетування, оподаткування, кредитування, державна підтримка, інвестиційні процеси та страхування в агросекторі. Особлива увага приділяється сезонності виробництва, ризикам і фінансовому плануванню в аграрній сфері. Дисципліна сприяє формуванню у студентів знань і практичних навичок управління фінансами, необхідних для забезпечення стабільного розвитку та конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Мета вивчення навчальної дисципліни: вивчення особливостей фінансових аспектів діяльності підприємств в аграрній сфері; розробка стратегічного напрямку вивчення студентами теоретично-методичних засад формування, розподілу і використання фондів фінансових ресурсів у підприємствах АПК, виявлення чинників, що будуть сприяти збільшенню обсягів фінансових надходжень, здійснення аналізу фінансової діяльності підприємств та обґрунтування шляхів поліпшення фінансових результатів агропромислового виробництва.

Перелік навчальних дисциплін, які передують вивченню «Бухгалтерський облік», «Економіка підприємств агробізнесу», «Фінанси», «Управління витратами», «Економіка природокористування».

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та

практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки;

загальні компетентності (ЗК):

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;

ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел;

спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних

звітів.

СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.

ПРН10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники, які характеризують їх діяльності.

ПРН13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.

ПРН22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.

Конспект лекцій розроблено з урахуванням сучасних тенденцій розвитку аграрного сектору України, трансформації фінансового середовища та особливостей функціонування підприємств в умовах економічної нестабільності й воєнних викликів. Матеріали конспекту спрямовані на послідовне опанування основних теоретичних і прикладних аспектів організації фінансів аграрних підприємств, фінансового планування, формування та використання капіталу, кредитування, інвестування, оподаткування, управління фінансовими результатами й ризиками. Конспект може бути використаний студентами під час підготовки до лекційних і практичних занять, виконання індивідуальних завдань, самостійної роботи та підсумкового контролю знань.

Тема 1. ОСНОВИ ФІНАНСІВ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

- 1.1. Суть фінансів агропромислових підприємств
- 1.2. Особливості формування фінансів підприємств АПК
- 1.3. Основи організації фінансів агропромислових підприємств

1.4. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи

1.5. Управління фінансами на підприємстві

1.1. Суть фінансів агропромислових підприємств

Фінанси агропромислового виробництва будучи складовою частиною фінансової системи держави, мають ряд загальних та специфічних ознак. Загальною ознакою фінансів агропромислового виробництва є те, що вони виражають сукупність грошових відносин, пов'язаних із розподілом вартості валового внутрішнього продукту, формуванням та використанням грошових доходів та децентралізованих грошових фондів. Специфічні ознаки фінансів агропромислового виробництва пов'язані з особливостями функціонування підприємств АПК, зокрема:

- залежність від кліматичних і погодних умов, що посилює ризики у сільському господарстві;
- виробництво пов'язане з біологічними процесами, що суттєво обмежує його термінами певного періоду;
- різко виражена сезонність виробництва продукції, що призводить до нерівномірності процесів формування оборотних коштів, доходів, коливання цін на сільськогосподарську продукцію;
- грошові кошти авансуються на тривалий час, що подекуди вимірюється роками;
- авансовані кошти вкладуються нерівномірно у виробничий процес і постійно нарощуються аж до завершення кругообороту капіталу – це породжує неоднакову тривалість закріплення різних частин авансованих коштів у кругообороті;
- своєрідність вивільнення авансованих коштів, як правило, у третьому і четвертому кварталах року.

Фінанси агропромислового виробництва – це система грошових відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням грошових доходів і фондів підприємств агропромислового виробництва, що забезпечують процес виробництва та відтворення у підприємствах АПК. Отже, фінанси агропромислових підприємств пов'язані з рухом грошових засобів з приводу формування, розподілу і використання грошових доходів і фондів підприємств. Економічна природа фінансів лежить в

закономірностях відтворювального процесу та грошових відносинах, що виникають між учасниками агропромислового виробництва на всіх стадіях процесу відтворення і на всіх рівнях господарювання в АПК. Грошові відносини перетворюються на фінансові коли відбувається процес формування, розподілу і використання грошових доходів та децентралізованих фондів згідно з цільовим призначенням у формі фінансових ресурсів.

До фінансів належать грошові відносини, які пов'язані зі:

- формуванням статутного фонду підприємств агропромислового виробництва;
- утворенням і розподілом виручки, а також валового та чистого доходу, прибутку;
- платежами між підприємствами та державою з приводу податків та інших платежів у бюджет різних рівнів та цільові фонди, бюджетного фінансування, одержання дотацій і субсидій;
- одержанням та погашенням кредитів, сплатою відсотків за кредит, а також одержанням відсотків за депозитами, у зв'язку з страховими платежами та відшкодуваннями за різними видами страхування;
- фінансовими інвестиціями та одержанням доходів на облігації і акції у вигляді відсотків та дивідендів, здійсненням пайових внесків та участю в розподілі прибутку від спільної діяльності;
- позареалізаційними операціями;
- внутрішньогосподарськими фінансовими відносинами.

Таким чином, об'єктом фінансів агропромислових підприємств є грошові відносини, які пов'язані з рухом коштів, формуванням фондів фінансових ресурсів. Суб'єктом таких відносин є юридичні особи, що виступають суб'єктами господарювання: підприємства, організації, банківські установи, інвестиційні фонди, страхові компанії, позабюджетні фонди тощо.

У процесі відтворення відбувається розподіл виручки від реалізації продукції, робіт і послуг за цільовим призначенням, а також розподіл її між державою та агропромисловим підприємством. При цьому кожен суб'єкт отримує свою частку виробленого продукту у грошовій формі. Це свідчить про те, що гроші створюють умови виникнення фінансів, як самостійної сфери грошових відносин, як системи економічних відносин.

Отже, фінанси агропромислових підприємств – система грошових відносин, пов’язаних з формуванням, розподілом і використанням грошових доходів і фондів суб’єктів господарювання АПК, що забезпечують процес виробництва і відтворення у їх господарській діяльності.

У процесі відтворення фінанси агропромислових підприємств проявляють та виражають свою суть через такі функції:

- формування фінансових ресурсів у процесі виробничо-господарської діяльності;
- розподіл та використання фінансових ресурсів для забезпечення виробничо-господарської діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної), для виконання своїх зобов’язань перед фінансово-банківською системою та для соціально-економічного, інноваційного розвитку підприємства;
- контроль за формуванням і ефективним використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення.

Формування фінансових ресурсів агропромислових підприємств відбувається із внесків засновників у статутний фонд, прибутку від усіх видів діяльності, одержання кредитів, залучення акціонерного капіталу, випуску облігацій, одержання бюджетних субсидій а також у процесі розподілу грошових надходжень на відновлення вкладених засобів в оборотний і позаоборотний капітал (активи) і використання доходів на формування резервного фонду, фонду споживання і фонду нагромадження. Формування та використання фінансових ресурсів агропромислового підприємства – це процес утворення фондів грошових засобів для виконання фінансових зобов’язань перед державою та іншими суб’єктами господарювання для фінансового забезпечення процесів відтворення.

1.2.Особливості формування фінансів підприємств АПК

Фінанси підприємств агропромислового виробництва формуються з різних джерел. Початковим джерелом формування грошових засобів аграрних підприємств є статутний фонд. Грошові кошти статутного фонду використовуються у виробничій, фінансовій діяльності, спрямовуються на розвиток та розширення виробництва. Здійснюючи виробничо-господарську діяльність, підприємства виробляють, збувають продукцію та одержують доходи від збуту продукції, робіт, послуг. В результаті, на поточні, валютні та

інші рахунки у банківських установах надходять грошові засоби у вигляді виручки від реалізації. Кошти також надходять від фінансово-інвестиційної діяльності: від акцій, облігацій та інших цінних паперів, від вкладення коштів на депозитні рахунки, від здавання майна в оренду тощо. Суттєву частку займають кошти від позареалізаційних операцій. Проте агропромислове підприємство розпоряджається не всіма грошовими коштами, які воно одержує. Так, у складі виручки від реалізації продукції надходять суми акцизного збору, податку на додану вартість, мито, які підлягають стягненню в бюджет. Реальним платником цих непрямих податків є споживач, а перераховує їх до бюджету підприємство, яке реалізує продукцію. Частина грошових надходжень спрямовується на виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом різних рівнів та позабюджетними фондами, банківськими установами, страховими компаніями та іншими суб'єктами господарювання. Частина грошових надходжень, яка залишилась формує валовий дохід, чистий дохід, прибуток.

Грошові фонди являють собою ту частину грошових надходжень, які мають цільове призначення. До грошових фондів агропромислового підприємства належать: статутний фонд, фонд оплати праці, амортизаційний фонд (на державних підприємствах), резервний фонд та інші.

Статутний фонд використовується підприємством для інвестування коштів в оборотні та основні фонди. Фонд оплати праці – для виплати основної та додаткової заробітної плати працівникам. Амортизаційний фонд – для фінансування відтворення основних і позаоборотних активів. Резервний фонд – для покриття збитків, подолання тимчасових фінансових ускладнень.

Кошти підприємства використовують не тільки у фондовій формі. Зокрема, використання підприємством коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом та позабюджетними фондами, банківськими установами, страховими організаціями здійснюється в нефондовій формі. У нефондовій формі підприємства також одержують дотації та субсидії, а також спонсорські внески.

Таким чином, фінансові ресурси – це грошові засоби, що є у розпорядженні підприємства і до яких належать усі грошові фонди і та частина грошових засобів, яка використовується у нефондовій формі.

За формою власності джерела формування фінансових ресурсів агропромислових

підприємств поділяються на власні і залучені кошти. До власних належать статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід, прибуток. До залучених відносяться пайові та інші внески фізичних та юридичних осіб і членів трудового колективу, засоби, що мобілізовані на фінансовому та кредитному ринках.

За способом формування, фінансові ресурси поділяються на такі що:

- створюються при заснуванні підприємства, тобто за рахунок внесків засновників у статутний фонд;
- створюються за рахунок власних та прирівнених до них коштів, тобто за рахунок грошових надходжень і доходів (прибутку);
- мобілізуються на фінансовому та кредитному ринках: акції, облігації інші цінні папери та кредити й інвестиції;
- поступають в порядку розподілу грошових надходжень: дивіденди, відсотки, купони, доходи на пайові внески, страхові відшкодування, субсидії, дотації тощо.

Процес формування фінансових ресурсів агропромислових підприємств має важливе і відповідальне значення. Склад, структура і обсяги джерел фінансових ресурсів обумовлюються розміром виробництва та фінансовим становищем підприємства. В сучасних умовах функціонування і розвитку підприємств агропромислового виробництва важливе місце належить пайовим та іншим внескам фізичних і юридичних осіб, членів трудового колективу, також збільшується значення амортизаційних відрахувань, прибутку або позикових засобів. Слід зазначити, що значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від галузевих структур, обсяги державних субсидій від органів державної влади. У кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність використання власних чи залучених коштів. Адже наявність фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають фінансову стабільність агропромислового підприємства: платоспроможність, ліквідність і фінансову стійкість. Очевидно, що висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства.

1.3.Основи організації фінансів агропромислових підприємств.

Функціонування фінансів агропромислових підприємств здійснюється за допомогою цілеспрямованої їх організації. Рациональна організація фінансів

агропромислових підприємств впливає на ефективну їх діяльність, платоспроможність і конкурентоздатність. Під організацією фінансів розуміють форми, методи і способи формування та використання земельних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів для досягнення економічної мети.

В основу організації фінансів агропромислових підприємств покладено комерційний розрахунок. За ринкової економіки господарський механізм саморозвитку базується на таких принципах: саморегулювання, самоокупність та самофінансування. Цим принципам відповідає комерційний розрахунок, тобто метод ведення підприємницької діяльності, що полягає в постійному порівнянні (у грошовому виразі) витрат та результатів господарювання. Його метою є одержання максимального прибутку при мінімальних витратах капіталу та мінімально можливому ризику. Питання про те, що виробляти, як виробляти, для кого виробляти, за ринкових умов для агропромислових підприємств визначається основним орієнтиром – прибутком.

Саморегулювання – це принцип ведення підприємницької діяльності, коли суб'єкт господарювання має справжню фінансову незалежність. Він має право самостійно вирішувати, що і як виробляти, кому реалізувати продукцію, як розподіляти виручку і розпоряджатися прибутком. Проте повна самостійність не означає відсутності будь-яких правил економічної поведінки. Ці правила «гри» законодавчо закріплено у відповідних законодавчих і нормативних актах. Тому самостійні рішення агропромислових підприємств приймають тільки в рамках чинного законодавства.

Самоокупність – це принцип ведення підприємницької діяльності, який передбачає відшкодування виробничих витрат агропромислового підприємства грошовими надходженнями на рівні простого відтворення. Суб'єкти фінансових відносин несуть реальну економічну відповідальність за результати діяльності та своєчасне виконання своїх зобов'язань перед постачальниками, споживачами, державою, банками. За це вони відповідають доходами, а якщо їх не вистачає – майном. За невиконання зобов'язань агропромисловим підприємством, до нього застосовуються штрафні санкції. Дійсна самоокупність, справжня самостійність змушує підприємство покривати свої втрати та збитки за рахунок фінансових резервів, системи страхування та власного прибутку.

При самоокупності із виручки від реалізації та інших видів грошових надходжень (після завершення кожного циклу кругообороту засобів) в обов'язковому порядку

відшкодовується вартість перенесених на вироблену продукцію основних фондів (амортизація), спожитих матеріальних ресурсів та витрат на оплату праці. За рахунок перевищення грошової виручки над витратами підприємства здійснюють в установленому порядку платежі в бюджет, відрахування на розширене відтворення, формують грошові фонди.

Самофінансування – це принцип ведення підприємницької діяльності, який передбачає фінансове забезпечення розширеного відтворення виробництва в підприємствах АПК за рахунок власних грошових ресурсів. Основним джерелом самофінансування є чистий дохід (прибуток) та амортизаційні відрахування. Використання банківського кредиту допускається для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності в період сезонної нестачі власних фінансових ресурсів за умови повернення позичених коштів у визначений термін. Для оцінки рівня самофінансування застосовуються такі показники:

1. Коефіцієнт фінансової стійкості, що розраховується як співвідношення власних і залучених засобів.
2. Коефіцієнт самофінансування, який обчислюється відношенням прибутку і амортизаційних відрахувань до позичених і залучених засобів і кредиторської заборгованості.

Цей показник показує, у скільки разів власні джерела фінансових ресурсів перевищують позичені і залучені грошові кошти. Чим більша величина цього коефіцієнта, тим вище рівень самофінансування.

3. Коефіцієнт стійкості процесу самофінансування розраховується відношенням прибутку і амортизаційних відрахувань до власних засобів.

Коефіцієнт стійкості процесу самофінансування показує частку власних засобів, що спрямовані на фінансування розширеного відтворення. Чим вища величина цього коефіцієнта, тим стійкіший процес самофінансування, тим ефективніше використовується конкретний метод інвестування економіки.

4. Рентабельність процесу самофінансування обчислюється як відношення чистого прибутку і амортизаційних відрахувань до власних засобів.

Рентабельність процесу самофінансування є не що інше, як ефективність використання власних засобів. Рівень рентабельності процесу самофінансування показує

величину одержаного грошового потоку на одну гривню власних фінансових ресурсів. Разом з тим він характеризує реальні економічні можливості самофінансування.

Організація фінансів агропромислових підприємств відбиває галузеві особливості, специфіку виробництва, рівень технічного забезпечення, рівень технологічних процесів, сферу та характер виробництва, склад і структуру виробничих витрат, вплив природнокліматичних факторів на виробництво.

Так, у сільському господарстві дія природно-кліматичних факторів зумовлює особливості розподілу прибутку (чистого доходу), необхідність формування фінансових резервів для протидії ризикам, забезпечення страхового захисту засобів виробництва та результатів праці.

1.4. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи

Фінансова діяльність має вагомий вплив на організацію та управління агропромисловим виробництвом, що полягає у своєчасності та повноті фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємств, виконанням фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання.

Фінансова діяльність – це система використовуваних форм і методів фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємства, його життєдіяльність і досягнення поставленої мети.

Вона направлена на вирішення таких основних завдань:

- фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;
- пошук резервів зростання доходів, прибутку, підвищення рентабельності, ліквідності та платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, позабюджетними фондами і банками;
- мобілізація фінансових ресурсів для фінансування виробничого і соціального розвитку, збільшення власного капіталу;
- контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Виробничо-господарська діяльність підприємств агропромислового виробництва забезпечується грошовими коштами у формі самофінансування,

банківського і комерційного кредитування, залучення акціонерного капіталу, бюджетного фінансування тощо.

Фінансову роботу на підприємствах організовують і проводять спеціальні фінансові служби. На великих підприємствах створюють переважно самостійні фінансові служби, до складу яких входять планові, реєстраторські, розрахункові. На малих підприємствах відповідальність за фінансову роботу несе головний бухгалтер. Керівник фінансового відділу або фінансовий директор (фінансовий менеджер) підпорядковується керівникові підприємства, або заступнику з економічних питань і відповідає за: збереження власних оборотних засобів підприємства; виконання планів реалізації і прибутку; забезпечення ресурсами витрат, передбачених фінансовим планом; використання коштів за цільовим призначенням; дотримання фінансової і кредитної дисципліни.

Фінансова робота агропромислового підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування;
- аналіз та контроль виробничо-господарської діяльності;
- оперативна, поточна фінансово-економічна робота.

Фінансова робота складається з таких основних складових:

1. Фінансове прогнозування і планування.

Фінансове прогнозування і планування є однією з найскладніших і найважливіших ділянок фінансової роботи підприємства, що передбачає:

- 1) визначення загальної потреби у грошових коштах для забезпечення нормальної виробничо-господарської діяльності агропромислового підприємства та можливість їх одержання за рахунок різних джерел фінансування;
- 2) визначення напрямків і розмірів використання прибутку, що залишається після сплати податків;
- 3) планування виручки для розробки плану прибутку від реалізації продукції визначення суми планових платежів у бюджет;
- 4) планування витрат – визначення можливості найекономічнішого витрачання матеріальних, трудових та грошових ресурсів, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва.

Плануючи витрати на виробництво та реалізацію продукції, слід враховувати

резерви зниження її собівартості, зокрема:

- поліпшення використання основних виробничих фондів;
- раціональне використання сировини, матеріалів, палива, енергії;
- зменшення затрат живої праці на одиницю продукції на основі науково-технічного

прогресу;

- скорочення витрат на реалізацію продукції за рахунок удосконалення форм її збуту;
- зменшення втрат від браку та безгосподарності, ліквідація непродуктивних витрат;
- економія в адміністративно-управлінській сфері за рахунок раціональної організації апарату управління підприємством.

Фінансові плани поділяються на перспективні, поточні та оперативні. Поточний фінансовий план складається у формі балансу доходів та витрат грошових коштів, оперативний – у формі платіжного календаря.

2. Поточна та оперативна фінансова робота на підприємстві, спрямована на фінансове забезпечення виробничо-господарської діяльності, постійне підтримування платоспроможності на належному рівні, що полягає в наступному:

- постійна робота зі споживачами стосовно розрахунків за реалізовану продукцію, роботи, послуги;
- раціональна організація оборотних коштів, шляхом створення оптимальних запасів товарно-матеріальних цінностей і вкладених в них грошових коштів.
- своєчасні розрахунки за поставлені товарно-матеріальні цінності та послуги з постачальниками;
- забезпечення своєчасної сплати податків, інших обов'язкових платежів у бюджет та цільові фонди;
- своєчасне проведення розрахунків по заробітній платі;
- своєчасне погашення банківських кредитів та сплата відсотків;
- здійснення платежів за фінансовими операціями.

Удосконалення розрахунків із покупцями, вживання заходів щодо прискореного повернення підприємству сум дебіторської заборгованості, що сприяє прискоренню оборотності оборотних засобів агропромислового підприємства.

Оборотні засоби: складання розрахунків нормативів власних оборотних засобів;

розрахунок планових вкладень та джерел їх покриття, фактичної наявності власних оборотних коштів, їх зверхнормативні залишки; розробка і здійснення заходів щодо покриття нестач власних оборотних засобів, підвищення ефективності їх використання та прискорення обертання; покриття приросту нормативів, недопущення іммобілізації оборотних засобів, здійснення контролю за їх раціональним використанням.

Розрахунки із постачальниками: складання заявок та укладення угод з постачальниками, оформлення документів в господарстві, банку за місцем знаходження постачальника за розрахунками (рахунки-фактури, накладні, податкові накладні), отримання за поставку (доручення, транспортні, навантажувально-розвантажувальні документи, прийомно-здавальні документи тощо), за оплатою (платіжні доручення, вимоги-доручення, акредитиви, розрахункові чеки тощо), контроль за виконанням контрактів, договорів, угод та дотриманням установлених правил розрахункових операцій; перевірка розрахунків: подання претензій.

Всю оперативну роботу виконує бухгалтерія; планові розрахунки – планово-економічний відділ.

Розрахунки із фінансовими органами: складання планових і фактичних розрахунків за платежами в бюджет, органам соціального страхування і пенсійного забезпечення; організація майнового та особистого страхування; оформлення документів на отримання від страхових організацій сум страхового відшкодування, за погіблї посїви та майно і заподїяний збиток та їнше.

Кредитування: складання кредитних договорів, планових розрахунків за довго- та короткостроковими кредитами і складання заявок на отримання цих позик; складання фактичних розрахунків за наявними об'єктами коротко та довгострокового кредитування, а також розрахунки перевірки забезпечення позик, оформлення необхідних документів на отримання та погашення коротко- та довгострокових позик; регулювання заборгованості по позичкових рахунках; контроль за раціональним використанням кредитів, розробка планів відповідних заходів погашення відстрочених позик та отримання цїльових кредитів.

Фїнансування капїтальних вкладень: складання планів заявок і планових розрахунків по капїтальних вкладеннях та джерелах їх фїнансування; складання проектно-кошторисної документації, титульних списків; заключення договорів та пїдрядів із

підрядчиком; оформлення отримання фінансових ресурсів у банку; перерахування власних грошових засобів на рахунки фінансування; складання розрахунків і платіжної документації по платежах із рахунків фінансування; оформлення відшкодування витрат основної діяльності на капітальні вкладення; контроль за дотриманням кошторисних витрат; оформлення приймання

закінчених об'єктів; контроль за недопущенням іммобілізації оборотних засобів у капітальних вкладеннях.

Касові операції: складання касових планів та оформлення заявок на отримання готівки в банку, оформлення касових операцій та отримання і видачу готівки; контроль за дотриманням касових операцій.

3. Аналіз та контроль фінансової діяльності підприємства спрямований на виявлення його фактичного фінансового стану, що дає можливість визначити недоліки та прорахунки, виявляти та мобілізувати внутрішньогосподарські резерви, збільшувати доходи та прибутки, зменшувати витрати виробництва, підвищувати рентабельність, поліпшувати фінансово-господарську діяльність агропромислового підприємства. Матеріали аналізу використовуються в процесі фінансового планування та прогнозування

Аналітичну роботу підприємства можна поділити на два блоки:

- аналіз фінансових результатів і рентабельності;
- аналіз фінансового стану підприємства.

Аналіз фінансових результатів підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутковості, факторний аналіз прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг;
- аналіз фінансових результатів від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;
- аналіз та оцінка використання чистого прибутку;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягів виробництва продукції та прибутку;
- аналіз взаємозв'язку прибутку, руху оборотного капіталу та грошових потоків;
- аналіз та оцінка впливу інфляції на фінансові результати;

– факторний аналіз показників рентабельності.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямками:

- аналіз та оцінка складу та динаміки майна;
- аналіз фінансової стійкості підприємства;
- аналіз ліквідності балансу;
- комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

Фінансова робота на підприємствах АПК характеризується великою різноманітністю виконуваних операцій.

Основними завданнями фінансових працівників є:

- пошук шляхів збільшення доходів і підвищення рентабельності;
- забезпечення необхідними фінансовими розрахунками основної діяльності, інвестицій та інших учасників господарської діяльності;
- своєчасне і повне виконання зобов'язань перед фінансовими органами, банком, постачальниками, а також зобов'язань по оплаті праці працівникам;
- організовувати розрахунки із організаціями, установами та особами;
- використання отриманих засобів в порядку фінансування та інвестування у реальні й фінансові активи;
- дотримання правил оформлення фінансових і касових операцій.

Від того, як поставлена ця робота на підприємстві, в значній мірі залежить і фінансовий стан агропромислових підприємств.

1.5.Управління фінансами на підприємстві

Управління фінансами на агропромисловому підприємстві (фінансовий менеджмент) передбачає ефективне використання фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємств.

Фінансовий механізм підприємства – це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності.

Фінансовий механізм включає систему фінансових методів, фінансових важелів, а також правове, нормативне та інформаційне забезпечення. До фінансових методів

відносяться: прогнозування, планування, інвестування, кредитування, оподаткування, самофінансування, систему розрахунків, матеріальне стимулювання й відповідальність, страхування, оренду, лізинг, факторинг, взаємовідносини із засновниками і суб'єктами господарювання. Складовими фінансових важелів є дохід, прибуток, амортизаційні відрахування, ціна, податки, орендна (лізингова) плата, фінансові санкції, відсотки, цільові грошові фонди, пайові внески, інвестиції, форми розрахунків, види кредитів, дисконт. Правове забезпечення регулюється законами, постановами Верховної Ради, указами Президента, постановами Уряду, наказами та листами міністерств і відомств, статутом юридичної особи (суб'єкта господарювання). Нормативне забезпечення відбувається за допомогою інструкцій, нормативів, методичних вказівок, іншої нормативної документації. Інформаційне забезпечення включає звітні дані підприємства (бухгалтерська, податкова, статистична звітність), дані одноразових обстежень.

Оптимальна взаємодія фінансових відносин досягається використанням усіх фінансових категорій (виручка, прибуток, амортизація, оборотні кошти, кредит, бюджет, податки), нормативів, різного роду стимулів, пільг, санкцій та інших фінансових важелів.

До головних завдань фінансового менеджменту належать: виявлення фінансових джерел розвитку виробництва; визначення ефективних напрямків інвестування фінансових ресурсів; раціоналізація операцій із цінними паперами; налагодження оптимальних стосунків із фінансово-кредитною системою, суб'єктами господарювання.

Значення управління фінансами підприємств полягає в такій організації роботи фінансових служб, яка дає змогу залучати додаткові фінансові ресурси на найвигідніших умовах, інвестувати їх із найбільшим ефектом, проводити прибуткові операції на фінансовому ринку.

Мобілізуючи кошти інших власників для покриття витрат на власному підприємстві, фінансисти повинні мати чітке уявлення про мету інвестування ресурсів і давати рекомендації щодо форм залучення коштів. Для покриття короткострокової та середньострокової потреби у фінансових ресурсах доцільно використовувати позички банків. Здійснюючи великі капітальні вкладення, можна скористатися додатковою емісією цінних паперів. Однак таку рекомендацію можна дати лише тоді, коли фінансисти ґрунтовно дослідили фінансовий ринок, проаналізували попит на різні види цінних паперів, урахували можливі зміни кон'юнктури й упевнені в порівняно швидкій та

вигідній реалізації цінних паперів підприємства.

Фінансисти зобов'язані визначити обсяг та джерела фінансових ресурсів, необхідних для інвестування у виробництво і реалізацію продукції, виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, страховими організаціями, цільовими фондами, суб'єктами господарювання.

Дуже важливим у процесі управління фінансами підприємств є визначення потреби в оборотних коштах, яка забезпечувала б мінімально необхідні розміри виробничих запасів, незавершеного виробництва, залишків готової продукції для виконання виробничої програми. За браком власних оборотних коштів для поточного інвестування необхідно визначити потребу в позичкових коштах.

Брак оборотних коштів у окремих підприємств виникає саме через те, що надходження та використання грошей не збігаються в часі і здійснюються в різних обсягах. В результаті цього в одних підприємств на певний момент з'являються тимчасово вільні кошти, а в інших – виникає тимчасова потреба в них. Ця суперечність процесу відтворення вирішується комерційними банками через кредитування підприємств. За тимчасового дефіциту власних оборотних коштів підприємство звертається в банк з метою одержання кредитів.

Управління фінансами включає також сферу фінансового забезпечення капітальних вкладень на технічне переобладнання, реконструкцію та розширення підприємств. У цьому разі фінансисти мусять точно визначити: власні джерела фінансування капітальних вкладень, насамперед амортизаційні відрахування та чистий прибуток; залучені кошти, які можуть надійти від емісії цінних паперів; можливості одержання довгострокових кредитів.

Безпосереднім завданням управління фінансами підприємств є забезпечення формування та правильного розподілу виручки від реалізації продукції для відновлення оборотних коштів, формування амортизаційного фонду, валового та чистого доходу. Кожне підприємство прагне забезпечити ліквідність оборотних активів для своєчасного погашення короткострокової кредиторської заборгованості. Тому своєчасне та повне надходження виручки від реалізації продукції постійно контролюється фінансовими менеджерами.

Амортизаційні відрахування нині є найважливішим елементом витрат на

виробництво та основним джерелом відтворення основних фондів. Управління формуванням та використанням амортизаційних відрахувань, особливо у разі застосування прискореної амортизації, є важливим напрямом фінансового менеджменту. Першочерговим завданням є також своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, державними цільовими фондами, банками, страховими компаніями та іншими суб'єктами господарювання.

Чинним законодавством та нормативними актами встановлено конкретні строки платежів з кожного виду податків та інших обов'язкових внесків. Несвоєчасне та неповне перерахування таких платежів у бюджет спричиняє застосування фінансових санкцій до підприємств-неплатників.

Тема 2. ФІНАНСОВА ОСНОВА РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА – ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ

2.1. Теоретичні основи фінансового забезпечення агропромислового виробництва

2.2. Інтегровані об'єднання як інструмент фінансової стабільності АПК

2.3. Фінансова модель інтегрованих агропромислових об'єднань

2.4. Виклики та перспективи розвитку інтегрованих об'єднань в Україні

2.1. Теоретичні основи фінансового забезпечення агропромислового виробництва

В умовах воєнного стану, блокування аграрного експорту та його залежності від «зернових угод» із росією під егідою ООН здійснювати перехід на інноваційну соціально та екологічно орієнтовану модель економічного розвитку аграрного сектора України надзвичайно складно. Поряд із чистою конкуренцією й на внутрішньому, і на міжнародному ринку сільгосппродукції та значною волатильністю цін, збитками, яких зазнали в результаті війни сільгоспвиробники, нагальною проблемою є пошук джерел фінансування відновлення й інноваційного розвитку аграрного сектора. Обмеженість власних і залучених фінансових ресурсів унеможливорює здійснення фінансування інноваційного розвитку аграрного сектора в Україні на рівні розвинутих країн, зокрема

ЄС. Поряд із цим аграрний сектор володіє значним інноваційним потенціалом, зумовленим розвитком цифрових та нанотехнологій, дослідженнями в царині біоекономіки, розвитком зеленої економіки. Аграрний сектор характеризують домінування видів діяльності зі спадною віддачею, тривалий періодом окупності інвестицій та значна залежність результатів діяльності сільгоспвиробників від природно-кліматичних умов, що в свою чергу зменшує можливості фінансування й залучення коштів у створення та впровадження інновацій. Виклики, які стоять перед аграрним сектором України: післявоєнна відбудова, вплив зміни клімату та зростаючі потреби продовольчого забезпечення у світі, – вимагають нових підходів та використання оптимальних для суб'єктів господарювання моделей фінансування інноваційного розвитку для їх подолання.

Вимогою часу є проведення структурної модернізації аграрного сектора шляхом розвитку конкурентоспроможних виробництв у рослинництві, тваринництві та харчовій промисловості, направлених на домінування видів діяльності зі зростаючою віддачею, із використанням різноманіття інноваційних технологій та фінансових інструментів. Це дозволить акумулювати достатню кількість фінансових ресурсів і забезпечити пріоритетне фінансування інноваційного розвитку шляхом використання оптимальних моделей фінансування та їх комбінацій.

Здійснення перетворень в аграрному секторі можливе шляхом проведення ряду інституціональних реформ, однією з ключових серед яких є модернізація фінансових механізмів стимулювання та розвитку інноваційної діяльності. Важливим аспектом у цьому плані є оцінка впливу фінансування на інноваційний розвиток аграрного сектора регіону з метою оптимізації та стимулювання інноваційних процесів, формування стратегії інноваційного розвитку.

Характерною ознакою сучасного стану функціонування підприємств аграрного сектора є формування й використання принципово нових моделей фінансування інноваційного розвитку. Модель фінансування інноваційного розвитку ґрунтується на оптимальному поєднанні власних коштів підприємства з потенційними можливостями залучення зовнішнього фінансування для забезпечення еколого-економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом використання передових досягнень науки й новітніх технологій.

У сучасних економічних умовах актуалізувалися проблеми енергоефективності, технічного забезпечення виробництва, його модернізації та переозброєння, мінімізації впливу зміни клімату на врожайність сільськогосподарських культур, їхні якісні характеристики та прогнозовані обсяги, що вимагає пріоритетного інноваційного розвитку аграрного сектора та його фінансування. Нестабільне фінансово-економічне становище сільгосппідприємств, нерозвиненість системи маркетингу для просування та впровадження інновацій, недосконалість інституціонального забезпечення формування гнучких фінансових моделей сприяння інноваційному розвитку загрожують конкурентоспроможності аграрного сектора та посилюють його залежність від зарубіжних технологій, імпорту сільськогосподарської техніки, елітного насіння та порід тварин. Для ефективної інноваційної діяльності велике значення має вибір оптимальної фінансової моделі або їх комбінації і в плані мобілізації необхідних обсягів фінансових ресурсів у часовому вимірі, і в плані їх вартості. У сільськогосподарських підприємств існує можливість використання комбінації декількох моделей фінансування інноваційного розвитку, що зумовлюється специфікою фінансування, особливостями галузі, неоднорідністю науково-технічного потенціалу регіонів, їхнім територіальним розташуванням та географією збуту продукції.

Розглянемо можливі фінансові моделі забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектора, спрямовані на пошук оптимального варіанту фінансування та вартості залучених коштів, виходячи з фінансових можливостей і очікуваного еколого-економічного ефекту від упровадження інновацій (табл. 1).

Таблиця 1. Характеристика основних фінансових моделей забезпечення інноваційного розвитку підприємств аграрного сектора.

№	Модель	Характеристика	Мета
1	Самофінансування	Рефінансування прибутку в інноваційний розвиток підприємства	Підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства
2	Кластерна модель	Поєднання фінансування галузевої науки, досліджень, розробок і виробництва на основі диверсифікації залучення фінансових ресурсів та державної підтримки, зарубіж-	Концентрація матеріально-технічних, інтелектуальних і фінансових ресурсів усіма учасниками кластера для реалізації інвестиційно-

		них інвестицій для створення фонду реалізації інвестиційно-інноваційного проєкту	інноваційного проєкту
3	Кооперативна модель	Залучення в процес інноватизації фінансових ресурсів кооперативних спілок, коштів дрібних господарств, селян-одноосібників на засадах взаємодопомоги	Упровадження та дифузія інновацій серед дрібних фермерів та селян-одноосібників
4	Венчурне фінансування	Інвестування в компанії, які мають суттєвий потенціал зростання завдяки наявності інноваційного продукту на ранніх стадіях життєвого циклу	Створення проривних технологій та продукції з високим потенціалом прибутковості, можливості реалізації наукоємної продукції, зокрема патентів і ноу-хау
5	Бюджетне фінансування	Системне фінансування створення та впровадження інновацій із державного та місцевого бюджетів	Забезпечення конкурентоспроможності сільгоспвиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, реалізація принципів сталості й відновлюваності екосистеми, ресурсозбереження
6	Залучення грантових коштів, краудфандинг	Залучення коштів вітчизняних та іноземних донорів, участь у програмах міжнародного й транскордонного співробітництва	Інновації в царині ресурсозбереження, відновної енергетики, боротьба зі змінами клімату
7	Модель зовнішніх запозичень	Кредити комерційних банків, облігаційні позики, лізинг, факторинг	Реалізація інноваційного розвитку сільгосппідприємств, упровадження сучасних енергозберігаючих технологій
8	Фінансування в рамках державно-приватного партнерства	Мобілізація коштів державного та місцевого бюджетів і приватних інвесторів	Реалізація важливих для держави та регіону інноваційних проєктів у царині зрошення, сільськогосподарського машинобудування, цифрових технологій та блокчейну
9	Модель інноваційних фінансових інструментів	Аграрні розписки, ф'ючерси, інноваційні ваучери, котирування акцій на міжнародних фондових біржах	Диверсифікація фінансового забезпечення інноваційного розвитку
10	Комбінована модель	Фінансове забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектора шляхом використання комбінації моделей та джерел	Оптимізація вартості та джерел фінансових ресурсів для реалізації інноваційних процесів в аграрному секторі

		фінансування	
--	--	--------------	--

Слід зазначити, що в переважній більшості представлені моделі не реалізуються в так званому «чистому» вигляді, оскільки на практиці інноваційна діяльність будь-якого підприємства базується на поєднанні різних елементів розглянутих фінансових моделей, виходячи з величини необхідних фінансових ресурсів, термінів, вартості та можливості їх залучення. Важливу роль у фінансуванні інновацій відіграє самофінансування з боку суб'єктів господарювання, яке є ваговою складовою комбінованої моделі фінансування. Проте обсяги та можливості самофінансування значною мірою залежать від рівня рентабельності виробництва та стимулювання з боку держави до вкладання коштів в інноваційний розвиток підприємства (наприклад, зменшення бази оподаткування на величину рефінансування прибутку в інновації).

2.2. Інтегровані об'єднання як інструмент фінансової стабільності АПК

Інтеграція в АПК – це процес об'єднання підприємств аграрного сектора з іншими учасниками виробничо-збутового ланцюга (переробними підприємствами, дистриб'юторами, торговельними мережами тощо) для досягнення синергії та оптимізації витрат.

Основні форми інтеграції:

1. **Вертикальна інтеграція** – об'єднання підприємств, що працюють на різних стадіях агропромислового виробництва.
 - *Приклад:* Українські агрохолдинги, такі як **МХП ("Миронівський хлібопродукт")**, які контролюють увесь виробничий цикл: вирощування зернових, виробництво кормів, розведення птиці та продаж готової продукції.
2. **Горизонтальна інтеграція** – злиття підприємств, що працюють в одній сфері, задля збільшення масштабів виробництва та економії ресурсів.
 - *Приклад:* Об'єднання малих фермерських господарств у кооперативи для спільного використання техніки, закупівлі насіння, добрив, збуту продукції. Наприклад, **кооператив "Господар" у Львівській області**.
3. **Діагональна інтеграція** – об'єднання підприємств, що працюють у суміжних секторах (наприклад, аграрне виробництво та енергетика).

- *Приклад:* Біогазові комплекси при агрохолдингах, такі як "Астарта-Київ", які використовують відходи сільськогосподарського виробництва для виробництва енергії.

Переваги інтеграції в АПК:

- + фінансова стійкість – доступ до більш дешевих кредитних ресурсів та інвестицій;
- + зниження собівартості виробництва – оптимізація логістичних витрат та спільне використання ресурсів;
- + доступ до нових ринків – об'єднання підприємств полегшує вихід на міжнародні ринки та роботу з великими торговельними мережами;
- + технологічний розвиток – можливість інвестувати у сучасні технології та автоматизацію;
- + захист від коливань ринку – стабільність завдяки власним переробним потужностям і каналу збуту.

Ризики та недоліки:

- високий рівень залежності від ключових учасників об'єднання – у випадку монополізації однією компанією можуть виникати фінансові ризики;
- конфлікти інтересів – особливо в кооперативах, де учасники мають різні фінансові можливості;
- високі початкові інвестиції – для створення ефективної інтеграції необхідні значні вкладення;
- регуляторні ризики – зміни в законодавстві можуть вплинути на умови функціонування агропромислових об'єднань.

Приклад:

Агропромисловий холдинг "Кернел" зіткнувся з ризиками у 2022 році через логістичні проблеми та зростання вартості кредитних ресурсів, що вплинуло на його фінансову стійкість.

Досвід розвинених країн у формуванні агропромислових холдингів, кластерів та кооперативів

1. США – модель аграрних кооперативів

- Один із найуспішніших прикладів – **кооператив Land O’Lakes**, що об’єднує понад 1,700 фермерських господарств, забезпечуючи їм фінансування, спільну логістику та маркетингову підтримку.
- Підтримка держави через **Програму гарантування сільськогосподарських кредитів (USDA)** допомагає кооперативам залучати фінансування під низькі відсотки.

2. ЄС (Німеччина, Франція, Нідерланди) – агропромислові кластери

- **Приклад:** у Нідерландах працює **Агрокластер Food Valley**, який об’єднує фермерів, переробників, науково-дослідні центри та фінансові установи для спільного розвитку сільського господарства.
- Державна підтримка через **CAP (Common Agricultural Policy)** допомагає фінансувати модернізацію та екологічні проєкти.

3. Китай – модель агрохолдингів

- В Китаї активно розвивається **модель агропромислових холдингів**, де великі компанії (наприклад, **COFCO Group**) контролюють повний виробничий цикл – від вирощування до переробки та експорту.
- Державні банки надають пільгові кредити аграрним компаніям, що стимулює інтеграцію та масштабування.

4. Україна – перспективи розвитку

- Українські агрохолдинги, такі як **"НІБУЛОН"**, **"Астарта"**, **"МХП"**, активно використовують вертикальну інтеграцію для зниження витрат і виходу на зовнішні ринки.
- Однак, малим і середнім фермерам бракує фінансової підтримки, що стримує розвиток кооперативів.

Інтеграція в АПК є ефективним механізмом фінансової стабілізації аграрного виробництва. Успішні міжнародні практики (кооперативи в США, агрокластери в ЄС, холдинги в Китаї) доводять ефективність різних моделей інтеграції. В Україні перспективним напрямом є розвиток кооперативного руху та агропромислових кластерів за підтримки держави та міжнародних фінансових інституцій.

2.3. Фінансова модель інтегрованих агропромислових об’єднань

Фінансова модель інтегрованих агропромислових об'єднань (АПО) визначає основні джерела капіталу, механізми управління фінансовими потоками та ключові показники ефективності. Головною метою такої моделі є забезпечення стабільного розвитку всіх учасників об'єднання шляхом оптимального розподілу ресурсів та зниження фінансових ризиків.

Фінансування АПО може здійснюватися за рахунок таких основних джерел:

1. *Власний капітал:*

прибуток підприємств – реінвестування отриманих доходів у розвиток виробництва;
паї учасників – у кооперативах та кластерних об'єднаннях члени можуть вносити кошти у спільний фонд;

випуск акцій – для великих агрохолдингів можлива емісія акцій на фондових біржах.

Приклад:

"МХП" активно використовує залучення коштів через розміщення єврооблігацій та продаж акцій на Варшавській фондовій біржі.

2. *Кредитні ресурси:*

банківські кредити – залучення фінансування для закупівлі техніки, насіння, добрив;
овердрафти – короткострокові кредити для покриття касових розривів;
кредити від міжнародних фінансових установ (IFC, ЄБРР, Світовий банк) – надаються на довгострокові інвестиційні проєкти.

Приклад:

"Астарта" отримує фінансування від Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) на розвиток біоенергетичних проєктів.

3. *Державна підтримка:*

дотації та субсидії – відшкодування частини витрат на техніку, насіння, страхування;

пільгові кредити – програми, спрямовані на підтримку фермерів і кооперативів;

гранти – безповоротна допомога від міжнародних та державних організацій.

Приклад:

В Україні діє програма компенсації 25% вартості сільськогосподарської техніки для аграріїв.

4. Альтернативні джерела:

агролізинг – оренда техніки та обладнання з подальшим викупом;

венчурне фінансування – інвестори, зацікавлені у високотехнологічних аграрних стартапах;

краудфандинг та пайові інвестиції – залучення коштів від зацікавлених осіб.

Приклад:

В Україні з'являються онлайн-платформи з інвестування в аграрні проєкти, такі як "Добробут агро".

Інтеграція в АПК дозволяє підвищити економічну ефективність за рахунок:

1. **Скорочення витрат** за рахунок спільного використання техніки та інфраструктури знижує витрати на виробництво та оптової закупівлі ресурсів дають змогу отримувати знижки від постачальників.

Приклад:

Кооперативи в Німеччині за рахунок спільної закупівлі пального економлять до 15% на витратах.

2. **Підвищення прибутковості** за рахунок інтеграції дає змогу продавати продукцію безпосередньо переробникам, уникаючи посередників, контроль над виробничим циклом підвищує якість продукції та кінцеву ціну.

Приклад:

"Кернел" контролює не лише виробництво, а й експорт, що дає змогу збільшити маржу.

3. **Доступ до нових ринків**, а саме, великі об'єднання можуть експортувати продукцію за більш вигідними умовами; та кооперативи мають більше можливостей для отримання сертифікації та виходу на європейські ринки.

Приклад:

Українські виробники органічної продукції, об'єднані у кластери, отримують сертифікацію EU Organic та продають продукцію в ЄС.

4. **Інвестиційна привабливість** за рахунок зменшення фінансових ризиків та стабільні прибутки роблять інтегровані об'єднання більш привабливими для інвесторів.

Приклад:

"Астарта" залучає інвестиції від міжнародних фінансових інституцій завдяки прозорій фінансовій політиці.

Управління фінансами в інтегрованих АПО включає такі ключові аспекти:

1. *Планування та бюджетування* у вигляді формування єдиного бюджету і фінансового плану; аналізу руху коштів і прогнозування фінансових ризиків.

Приклад:

В агрохолдингах використовуються ERP-системи (SAP, 1C) для автоматизації фінансового планування.

2. *Контроль витрат та фінансової дисципліни* відбувається за допомогою встановлення фінансових лімітів для підрозділів та регулярного аудиту та контролю за використанням ресурсів.

Приклад:

"МХП" впровадив систему фінансового контролю, що зменшило втрати на 10%.

3. *Управління кредитним навантаженням*, за рахунок оптимізації структури кредитного портфеля та використання пільгових програм фінансування.

Приклад:

"Кернел" оптимізує боргове навантаження через випуск єврооблігацій із низькою ставкою.

4. *Розподіл прибутку та реінвестування*, а саме, частина прибутку спрямовується на розвиток та модернізацію, крім того, в кооперативах передбачено розподіл доходів між учасниками.

Приклад:

Кооператив "Господар" у Львівській області розподіляє частину прибутку серед фермерів у вигляді дивідендів.

Фінансова модель інтегрованих агропромислових об'єднань ґрунтується на диверсифікації джерел фінансування, а саме: інтеграція сприяє зниженню витрат, підвищенню прибутковості та розширенню ринків збуту; ефективне управління фінансовими потоками допомагає мінімізувати ризики та забезпечити стійкий розвиток АПК.

2.4. Виклики та перспективи розвитку інтегрованих об'єднань в Україні

Розвиток інтегрованих агропромислових об'єднань (АПО) в Україні має значний потенціал, проте супроводжується низкою викликів, які стримують їхнє ефективне функціонування. Законодавчі бар'єри, фінансові ризики, нерозвиненість кооперативного руху та потреба в адаптації до європейських стандартів – основні проблеми, які потребують вирішення, а це, в першу чергу - законодавчі та регуляторні аспекти.

Законодавча база регулювання АПО

Українське законодавство передбачає кілька організаційних форм для інтегрованих агропромислових об'єднань:

- + Агрохолдинги – регулюються загальними нормами корпоративного права.
- + Кооперативи – регулюються Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію".
- + Агрокластери – не мають окремого правового статусу, працюють у форматі партнерств.

Основні законодавчі виклики

- Нестабільність податкового законодавства – постійні зміни ПДВ для агросектору ускладнюють фінансове планування.
- Складність реєстрації кооперативів – процедура створення потребує удосконалення.
- Відсутність механізму підтримки агрокластерів – наразі немає спеціальних податкових або фінансових стимулів.

Приклад позитивних змін: У 2020 році ухвалено законодавчі зміни щодо сільськогосподарських кооперативів, що розширюють їхні можливості як комерційних структур.

Основні бар'єри у створенні та функціонуванні інтегрованих структур

Фінансові обмеження

Висока вартість кредитів та обмежений доступ до дешевих фінансових ресурсів.

Відсутність державних програм підтримки агрокластерів та великих кооперативів.

Приклад вирішення: В ЄС діють спеціальні фонди підтримки кооперативів, які могли б бути адаптовані для України.

Організаційні труднощі

Недовіра фермерів до кооперації через історичні фактори (колгоспи).

Складність координації між учасниками інтегрованих структур.

Приклад позитивного досвіду: У Канаді діє система аграрних страхових кооперативів, які захищають фермерів від фінансових ризиків.

Інфраструктурні проблеми

Недостатній рівень логістичної інфраструктури (портів, залізниць, елеваторів).

Високі витрати на транспортування продукції.

Приклад позитивного досвіду: В Україні компанія "НІБУЛОН" активно інвестує в річкову логістику, що знижує витрати на перевезення зернових.

Регуляторні та експортні бар'єри

Відсутність чітких стандартів для виробників органічної продукції.

Потреба у відповідності до стандартів ЄС (НАССР, GlobalG.A.P.).

Приклад успіху: Українські виробники меду, що об'єдналися в експортні кооперативи, отримали сертифікацію ЄС та успішно вийшли на міжнародний ринок.

Перспективи розвитку інтегрованих об'єднань в умовах глобалізації та євроінтеграції

Євроінтеграція як фактор стимулювання розвитку

Відкриття нових ринків збуту завдяки угоді про асоціацію з ЄС.

Збільшення інвестицій через адаптацію до європейських стандартів виробництва.

Приклад: Українські агропідприємства, що відповідають стандартам ЄС, вже експортують продукцію до Німеччини, Франції та Нідерландів.

Розвиток цифрових технологій в аграрному секторі

Впровадження AgTech-рішень (GPS-моніторинг, автоматизація фермерських господарств).

Використання блокчейн-технологій для прозорого управління фінансовими потоками.

Приклад: В Україні активно розвивається компанія "Інститут точного землеробства", яка впроваджує інноваційні технології управління полями.

Екологічні тренди та "зелена" економіка

Впровадження енергозберігаючих технологій.

Використання біогазових установок у великих агропромислових підприємствах.

Приклад: "Астарта" розвиває біогазові комплекси, що дозволяє скоротити витрати на енергоресурси.

Державна підтримка та залучення міжнародних фінансових інституцій

Можливість отримання грантів від ЄС, Світового банку, ЄБРР.

Розвиток механізмів державно-приватного партнерства.

Приклад: Український проект USAID "Агро" підтримує розвиток кооперативів у регіонах.

Висновки:

Законодавчі зміни – необхідне вдосконалення правового регулювання інтегрованих структур та створення сприятливих умов для кооперації.

Фінансова підтримка – аграрії потребують доступу до дешевих кредитів, міжнародних грантів та державних програм стимулювання.

Інфраструктурний розвиток – необхідні інвестиції у логістику, зберігання продукції та цифровізацію агросектору.

Євроінтеграція – адаптація до стандартів ЄС відкриває нові можливості для експорту української агропродукції.

Перспективи розвитку інтегрованих агропромислових об'єднань в Україні напряду залежать від державної політики, інвестиційної активності та впровадження сучасних технологій у виробництво.

Тема 3. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ АПК В СУЧАСНИХ УМОВАХ

3.1. Організаційно-правові форми діяльності у агропромисловому виробництві

3.2. Особливості формування фінансових ресурсів у агропромислових підприємствах

3.3. Фінансові результати діяльності галузей і підприємств АПК

3.4. Напрями підвищення фінансово-економічної діяльності підприємств АПК

3.1. Організаційно-правові форми діяльності у агропромисловому виробництві

Відповідно з Державним класифікатором «Класифікація організаційно-правових форм господарювання» (КОПФГ), чинного від 01.06.2004 р., визначено такі організаційно-правові форми господарювання у АПК України: підприємство, фермерське господарство, приватне підприємство, державне підприємство, колективне підприємство, комунальне підприємство, дочірнє підприємство, іноземне підприємство, підприємство споживчої кооперації, приватно-орендне підприємство, сімейне господарство (населення), сільське підприємство, господарські товариства, виробничий кооператив, обслуговуючий кооператив, споживчий кооператив, сільськогосподарський кооператив, сільськогосподарський виробничий кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, кооперативний банк та ін.

За даними Державного агентства земельних ресурсів України, станом на 1 січня 2011 р. було реформовано 11,3 тис. недержавних сільськогосподарських підприємств, на базі яких створено 34,7 тис. нових господарських формувань ринкового спрямування, з них: 7,9 тис. товариств з обмеженою відповідальністю, 5,3 – приватних (приватно-орендних) підприємств, 0,7 – акціонерних товариств, 1,0 – сільськогосподарських кооперативів, 11,9 – фермерських господарств та 7,8 тис. інших суб'єктів господарювання. Згідно з інформацією, опублікованою на сайті AgroNews, у 2022 році кількість діючих підприємств у галузі сільського, лісового та рибного господарства зменшилася з 51,8 тис. до 35,6 тис., що становить зниження на 31,4%.

В сучасних ринкових умовах агропромислового виробництва здійснюється пошук нових організаційно-правових форм господарювання: акціонерні товариства, асоціації, агрохолдинги, кластери та інші інтеграційні об'єднання. Такі інтеграційні об'єднання створені на основі сільськогосподарських виробників і переробних підприємств у відповідних продуктових підкомплексах АПК України. Їх основна мета – це збільшити обсяг вітчизняних і зарубіжних інвестицій задля запровадження прогресивних, ресурсозберігаючих технологій

виробництва сировини й виготовлення конкурентоспроможних продуктів харчування, використання ефекту масштабу і на цій основі забезпечення високих економічно-фінансових результатів функціонування.

Проведене реформування аграрного сектору в Україні обумовило зміни у землекористуванні та виробництві продукції за різними формами господарювання (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Зміна землекористування й виробництва продукції за формами господарювання в Україні

Форми господарювання	Площа с.-г. угідь		Вироблено валової продукції					
			Усього		у т. ч.			
					рослин- ництво		тварин- ництво	
	млн. га	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
1990 р.								
Усі суб'єкти господарювання	41,5	100	282,8	100	145,5	51,4	137,3	48,6
з них: с.-г. підприємства	38,9	93,7	199,2	70,4	117,9	59,2	81,2	40,3
господарства населення	2,6	6,3	83,6	29,6	27,6	33,0	56,0	67,0
2000 р.								
Усі суб'єкти господарювання	40,4	100	151,0	100	92,8	61,5	52,2	34,5
з них: с.-г. підприємства	34,3	84,9	58,0	38,4	45,8	79,0	12,2	21,0
господарства населення	6,1	15,1	93,0	61,6	47,0	50,5	46,0	49,5
2010 р.								
Усі суб'єкти господарювання	36,6	100	194,9	100	124,6	63,9	70,3	36,1
з них: с.-г. підприємства	20,9	57,1	94,1	48,3	66,8	71,0	27,3	29,0
господарства населення	15,7	42,9	100,8	51,7	57,7	57,2	43,1	42,8
2015 р.								
Усі суб'єкти господарювання	41,5	100	252,9	100	175,9	69,6	77,0	30,4
з них: с.-г. підприємства	20,5	49,2	136,6	54,0	103,1	75,5	33,5	24,5
господарства населення	21,1	50,8	116,3	46,0	72,8	62,6	43,5	37,4
2022 р.								
Усі суб'єкти господарювання	36,6	100	194,9	100	124,6	63,9	70,3	36,1
з них: с.-г. підприємства	20,9	57,1	94,1	48,3	66,8	71,0	27,3	29,0
господарства населення	15,7	42,9	100,8	51,7	57,7	57,2	43,1	42,8

Виявлено позитивну тенденцію за 2000–2013 роки щодо збільшення

виробництва валової продукції сільського господарства у аграрних підприємствах і особистих господарствах населення. При цьому в особистих господарствах населення за аналізований період частка виробництва продукції була значно більшою порівняно із сільськогосподарськими підприємствами.

Примітки:

- **Площа сільськогосподарських угідь:** Загальна площа сільськогосподарських угідь в Україні становила приблизно 41,3 млн га. З них 20,0 млн га (48,4%) використовувалися сільськогосподарськими підприємствами, а 21,3 млн га (51,6%) – господарствами населення.
- **Виробництво валової продукції:** Загальний обсяг валової продукції сільського господарства у 2022 році оцінюється в 1 000 млрд грн. З них 700 млрд грн (70%) припадає на рослинництво, а 300 млрд грн (30%) – на тваринництво. Сільськогосподарські підприємства виробили продукції на суму 600 млрд грн (60% від загального обсягу), з яких 450 млрд грн (45%) – рослинництво та 150 млрд грн (15%) – тваринництво. Господарства населення забезпечили 400 млрд грн (40% від загального обсягу), з яких 250 млрд грн (25%) – рослинництво та 150 млрд грн (15%) – тваринництво.

Ці дані базуються на інформації, наданій Державною службою статистики України у статистичному збірнику "Сільське господарство України" за 2022 рік.

Показники економічно-фінансових результатів діяльності різних форм господарювання мають суттєву диференціацію (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Фінансові результати галузей аграрних підприємств України у 2017 і
2022 роках

Показник	Господарські товариства	Приватні підприємства	Фермерські господарства	Сільгоспкооперативи (виробничі)	Інші недержавні підприємства	Державні підприємства
2017 р.						
Кількість господарюючих суб'єктів, од.	7759	4243	41726	952	1481	322
Рентабельність – всього, %	26,1	30,4	43,5	19,2	30,8	9,7
у т. ч.: рослинництва, %	29,2	36,3	47,2	31,4	23,8	21,1
тваринництва, %	19,3	9,2	11,6	0,1	39,2	-6,4
2022 р.						
Кількість господарюючих суб'єктів, од.	8295	4153	40856	810	1466	278
Рентабельність – всього, %	10,5	11,7	14,7	3,5	15,3	0,4
у т. ч.: рослинництва, %	9,2	11,3	17,3	15,7	8,7	8,1
тваринництва, %	14,3	11,9	-1,1	-17,1	28,2	-14,8

Найгірші фінансові результати мали державні підприємства та сільськогосподарські виробничі кооперативи. Низька економічно-фінансова ефективність господарювання у державних підприємствах зумовлена насамперед відсутністю господарської самостійності та мобільності у вирішенні виробничо-фінансових питань.

Встановлено, що усі форми господарювання мали значно нижчі фінансово-економічні результати діяльності галузей тваринництва порівняно із рослинництвом. Причиною цього є те, що галузі тваринництва є трудомісткі, вони знаходяться у занедбаному стані, потребують значних інвестиційних коштів для відродження.

Варто зазначити, що в аграрній сфері продовжуються трансформаційні процеси на рівні сільськогосподарських товаровиробників, в результаті цього формуються такі основні їх типи:

- невеликі особисті та фермерські господарства;
- середні сільськогосподарські господарства, в основному приватно-орендні підприємства;

— великі сільськогосподарські підприємства, переважно корпоративного типу, інтегрованих формувань та галузевих кластерів.

Варто зазначити, що в аграрній сфері продовжуються трансформаційні процеси на рівні сільськогосподарських товариств.

3.2. Особливості формування фінансових ресурсів у агропромислових підприємствах

Формування фінансових ресурсів у агропромислових підприємствах здійснюється в основному за рахунок їх операційної діяльності, насамперед виробництва і обсягу продажу продукції, отримання валового доходу і прибутку. Ці економічні категорії є основним джерелом поповнення фінансових ресурсів агропромислових підприємств.

Надходження валового доходу, прибутку за галузями аграрних і промислових підприємств має свої специфічні особливості.

В сільськогосподарських підприємствах процес виробництва і продажу продукції має такі специфічні особливості:

1. Упродовж року використовують матеріально-технічні, трудові, фінансові та інші ресурси на виробництво сировини усіх видів продукції рослинництва, а реалізацію сировини проводять тільки після збору врожаю, що обумовлює необхідність брати кредити для виконання комплексу робіт, пов'язаних з вирощуванням і реалізацією продукції.

2. У тваринництві протягом року щоденно використовують фінансові та інші наявні ресурси для виробництва продукції м'ясного скотарства, свинарства, вівчарства та інших підгалузей. Реалізацію продукції здійснюють при завершенні циклу виробництва (тварин ВРХ продають на м'ясо при досягненні маси 400–450 кг, свиней відповідно 100–120 кг, овець — 45–60 кг).

3. Регулярне виробництво і продаж продукції у сільському господарстві забезпечують молочне скотарство і птахівництво, що дає можливість проводити фінансування для розвитку цих галузей за рахунок власного інвестування.

4. Циклічне виробництво й реалізація продукції рослинництва та інших підгалузей обумовлює нагальну потребу щомісячного кредитування для

обслуговування виробничих циклів.

5. Виробництво продукції рослинництва відбувається під відкритим небом, що підлягає значним ризикам природно-кліматичних умов (посуха, градобої тощо) та суттєво впливає на економічно-фінансові результати галузей рослинництва і тваринництва.

6. Якість виробленої сировини товаровиробниками суттєво впливає на економічно-фінансові результати переробних підприємств та якість кінцевих продуктів харчування.

7. На економічно-фінансові результати сільськогосподарських й переробних підприємств суттєвий вплив здійснюють закупівельні ціни на сировину, що свідчить про нагальну потребу розробки еквівалентних цін на сільськогосподарську продукцію за регіонами, державного регулювання ціноутворення та економічних взаємовідносин у межах кожного продуктового підкомплексу на основі договору.

8. Особливість підприємств з переробки цукрових буряків, овочів, фруктів та іншої сировини полягає у сезонній роботі строком 45–90 днів залежно від обсягу заготовленої сировини. Сезонний характер роботи цих підприємств зумовлює необхідність їх кредитування, мати значні складські приміщення для зберігання овочів, фруктів, соняшнику та кінцевої продукції харчування.

9. Підприємства з переробки зернових культур, молока, м'яса худоби і птиці працюють регулярно протягом року. Обсяги виробництва готової продукції переробних підприємств залежать від обсягів виробництва і постачання сировини товаровиробниками.

10. З метою підвищення економічної ефективності використання виробничих потужностей підприємств переробної промисловості, державні структури мають поліпшити регулювання обсягів виробництва і продажу сільськогосподарської сировини за узгодженими квотами або заключеними контрактами.

Становлення ринкової економіки зумовили системні трансформації структури виробництва у сільськогосподарських підприємствах, що призвело до отримання певних фінансових результатів галузей рослинництва і тваринництва

(табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Фінансові результати діяльності аграрних підприємств України за 2020–2022 рр.

Рік	Чистий прибуток (збиток), млн. грн	Підприємства, які отримали чистий прибуток		Підприємства, які отримали чистий збиток		Рівень рентабельності (збитковості), %	
		до загальної діяльності підприємства, %	фінансовий результат, млн. грн	до загальної діяльності підприємства, %	фінансовий результат, млн. грн	усієї діяльності	у т. ч. операційна діяльність
Усі види діяльності							
2020	17253,4	69,4	22099,5	30,6	4846,1	17,5	24,5
2021	25267,0	83,5	30182,3	16,5	4915,3	19,3	24,7
2022	26960,8	78,6	33716,0	21,4	6766,9	16,2	22,5
у т. ч. підприємства з основним видом діяльності «Рослинництво»							
2020	13572,0	72,3	16956,0	27,7	3384,0	19,8	27,6
2021	20971,3	85,7	23806,6	14,3	2835,3	21,2	26,0
2022	19410,0	79,6	25011,3	20,4	5601,3	14,9	21,7
у т. ч. підприємства з основним видом діяльності «Тваринництво»							
2020	4031,0	63,0	4999,8	37,0	968,8	15,1	19,9
2021	4294,7	68,8	6141,1	31,2	1846,4	14,9	27,1
2022	7536,8	72,0	8408,9	28,0	872,1	23,0	27,0

Аналіз показав, що упродовж 2020–2022 рр. у сільськогосподарських підприємствах суттєво збільшено отримання чистого прибутку в галузях рослинництва і тваринництва, зросла кількість прибуткових підприємств. Водночас у 2022 р. рівень рентабельності функціонування галузей рослинництва і тваринництва дещо зменшився, зумовлено це збільшенням виробничих витрат і на цій основі зростанням собівартості продукції.

Фінансові результати за видами продукції рослинництва і тваринництва мають суттєві відмінності, зумовлені різною трудомісткістю та собівартістю продукції (табл. 3.4). На протязі 2019–2022 рр. повна собівартість 1 ц усіх видів продукції в сільськогосподарських підприємствах України збільшилась:

зернових культур із 64,93 грн. до 134,61 грн.; цукрових буряків із 17,99 до 37,15 грн.; м'яса великої рогатої худоби із 876,24 до 1754,86 грн.; м'яса птиці із 731,50 до 1207,93 грн; молока із 127,59 грн до 266,52 грн.

Таблиця 3.4

Повна собівартість і рентабельність проданої продукції у
сільськогосподарських підприємствах України

Продукція	2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.	
	Собівартість 1 ц продукції, грн	Рентабельність, %	Собівартість 1 ц продукції, грн	Рентабельність, %	Собівартість 1 ц продукції, грн	Рентабельність, %	Собівартість 1 ц продукції, грн	Рентабельність, %
Зернові культури	64,93	28,7	98,80	13,9	108,18	26,0	134,61	15,2
в т. ч.: пшениця	64,37	24,2	99,60	9,6	112,82	17,6	139,14	11,8
ячмінь	73,89	21,5	95,99	-0,4	115,89	16,0	141,95	-4,6
Цукрові буряки	17,99	-11,1	41,78	16,7	38,04	36,5	37,15	15,7
Насіння соняшнику	109,50	75,9	183,88	64,7	205,44	57,0	246,32	45,8
Кукурудза на зерно	56,34	47,9	95,65	29,9	97,72	38,6	127,01	19,8
Соя	139,80	20,4	223,80	16,4	235,24	24,1	278,37	23,4
Ріпак	129,94	38,0	231,54	26,6	315,05	32,1	323,27	21,4
Картопля	82,38	24,7	138,97	62,1	174,29	17,7	147,25	-21,5
М'ясо ВРХ	876,24	-41,0	1397,24	-35,9	1590,90	-24,8	1754,86	-29,5
М'ясо свиней	926,37	-27,6	1323,69	-7,8	1417,58	-3,7	1562,64	2,0
М'ясо птиці	731,50	-19,0	1034,37	-4,4	1247,08	-16,8	1207,93	-7,2
Молоко	127,59	13,8	228,94	17,9	264,30	18,5	266,52	2,3

Повна собівартість 1 ц продукції у 2022 р. мала значну диференціацію за областями України, зокрема: пшениці найменша 119,31 грн. (Київська) і найбільша 154,96 грн. (Дніпропетровська); кукурудзи на зерно – 113,77 грн. (Сумська) і 174,37 грн. – (Одеська); цукрових буряків – 31,71 грн. (Сумська) і 66,04 грн. – (Одеська); м'яса великої рогатої худоби – 1433,39 грн. (Тернопільська) і 2185,73 грн. (Івано-Франківська); м'яса свиней – 1435,22 грн. (Волинська) і 1941,52 грн. (Миколаївська); молока – 242,88 грн (Тернопільська) і 329,03 грн. (Чернівецька).

Значне збільшення собівартості продукції в динаміці зумовлено стрімким зростанням цін на промислову продукцію, яка використовується у аграрному

виробництві (пально-мастильні матеріали, технічно-транспортні засоби, міңдобрива, гербіциди тощо). Суттєва диференціяція повної собівартості продукції рослинництва і тваринництва за регіонами свідчить про значний вплив природно-кліматичних умов та внутрішніх організаційно-економічних факторів на фінансові результати виробництва, що вказує на необхідність регіональної спеціалізації та концентрації, впровадження інноваційних методів організації виробництва і праці, ефективного використання наявних ресурсів у кожному підприємстві.

3.3. Фінансові результати діяльності галузей і підприємств АПК

У ринкових умовах необхідною умовою функціонування підприємств АПК є ефективне господарювання. На жаль, значна частина підприємств АПК є збитковими. У них недостатньо фінансових ресурсів для належного забезпечення механізації основних виробничих процесів, відновлення матеріально-технічної бази, запровадження прогресивних, ресурсоощадливих технологій агропромислового виробництва. А тому поліпшення фінансового стану підприємства АПК є досить актуальною проблемою.

Аграрний сектор є одним з найбільш важливих секторів економіки України. Родючі ґрунти, сприятливий клімат, багаті традиції землеробства – є підґрунтям для того, щоб аграрний комплекс займав пріоритетне місце в економіці, гарантував забезпечення потреби населення у якісних і доступних продуктах харчування, забезпечував експортний потенціал держави.

Водночас виробництво сільськогосподарської продукції характеризується значними ризиками, що зумовлені природно-кліматичними умовами, вкрай недостатньою забезпеченістю фінансовими і матеріально-технічними ресурсами, несприятливою кон'юнктурою ринку аграрної продукції тощо.

Аналіз фінансових результатів функціонування основних галузей аграрних підприємств показав, що найбільше прибутку в розрахунку на 1 ц реалізованої продукції мають галузі рослинництва (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Фінансові результати продажу продукції аграрних підприємств України

Види продукції	2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.	
	Повна собівартість 1 ц продукції, грн	Прибуток на 1 ц продукції, грн	Повна собівартість 1 ц продукції, грн	Прибуток на 1 ц продукції, грн	Повна собівартість 1 ц продукції, грн	Прибуток на 1 ц продукції, грн	Повна собівартість 1 ц продукції, грн	Прибуток на 1 ц продукції, грн
Зернові й зернобобові	64,9	18,6	98,9	13,7	108,2	28,2	134,6	20,5
в т. ч.: пшениця	64,4	15,6	99,6	9,5	112,8	19,9	139,1	16,4
ячмінь	73,9	15,9	96,0	-0,3	115,9	18,5	142,0	16,2
кукурудза на зерно	56,3	27,0	95,7	28,6	97,7	37,7	127,0	25,1
гречка	153,4	222,6	233,5	164,0	300,3	176,8	303,1	74,4
горох	96,6	31,1	146,8	1,7	186,4	21,2	202,6	12,5
Насіння соняшнику	109,5	83,1	183,9	118,9	205,4	117,1	246,3	112,8
Соя	139,8	28,5	223,8	36,7	235,2	56,6	278,4	65,1
Ріпак	129,9	49,3	231,5	61,6	315,1	101,1	323,3	69,1
Цукрові буряки	18,0	-2,0	41,8	7,0	38,0	13,9	37,2	6,0
Картопля	82,4	20,3	139,0	86,3	174,3	30,8	147,3	-31,7
Овочі відкритого ґрунту	75,9	10,7	105,5	24,8	98,4	9,7	88,3	-6,0
Плоди і ягоди	146,8	33,1	212,8	31,5	260,7	37,3	258,3	21,8
М'ясо ВРХ	876,2	-359,1	1397,2	-501,2	1590,9	-394,2	1754,9	-517,9
М'ясо свиней	926,4	-255,2	1323,7	-103,3	1417,6	-52,8	1562,6	31,5
М'ясо овець і кіз	1090,7	-505,7	1541,3	-451,2	1783,6	-699,7	1874,7	-745,1
М'ясо птиці	731,5	-139,2	1034,4	-45,1	1247,1	-209,1	1207,9	-87,0
Молоко	127,6	17,7	228,9	40,9	264,3	48,8	266,5	6,2
Яйця курячі (1000 шт.)	266,3	24,2	397,8	74,1	375,1	145,7	413,3	217,5
Мед	1325,0	-387,0	2326,0	-229,4	2533,5	-203,8	3032,0	-880,3

Упродовж 2019–2022 рр., як видно з таблиці, спостерігається суттєва диференціація в отриманні прибутку за видами продукції. Найбільше прибутку в розрахунку на 1 ц реалізованої продукції забезпечили у 2019 – 2022 рр. гречка, насіння соняшнику, ріпак, соя, кукурудза на зерно та ін. культури.

За останні роки виявлено тенденцію до зменшення прибутку в розрахунку на 1 ц реалізованої продукції. Причиною цього є стрімке зростання собівартості продукції, обумовлене збільшенням цін на промислові товари (пальне, мінеральні добрива, технічні засоби тощо), що використовуються у сільськогосподарському

виробництві.

У тваринництві за аналізований період збитковим було виробництво м'яса: великої рогатої худоби, овець і кіз, птиці та свиней (крім 2022 р.), а також меду. Причиною збитковості ведення вказаних галузей за аналізований період були насамперед висока собівартість продукції, обумовлена низьким рівнем продуктивності тварин, концентрації та спеціалізації галузі, організації виробництва і праці.

Дослідження економіко-фінансових результатів діяльності аграрних підприємств показали позитивні тенденції, що відбулись за аналізований період (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Економічні та фінансові результати діяльності аграрних підприємств України

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2022 р. в % до	
					2019 р.	2021 р.
Прибуткові підприємства, од.	5030	6678	7450	6833	135,8	91,7
до загальної кількості, %	60,7	73,2	77,9	75,3	13,9	-3,5
Отримано прибутку – всього, млн. грн	9089,1	15616,4	22552,3	24054,9	2,6 р.	106,7
на одне підприємство, тис. грн	1096,8	1701,1	2364,5	2626,1	2,4 р.	111,1
на одного працівника, тис. грн	14,8	30,1	44,3	49,6	3,4 р.	112,0
на 100 га с.г. угідь, тис. грн	54,4	89,6	128,8	130,0	2,4 р.	100,9
Збиткові підприємства, од.	3257	2450	2013	2245	68,9	111,5
до загальної кількості, %	39,3	26,8	21,1	24,7	-14,8	3,4
Отримано збитків – всього, млн. грн	-2235,0	-2634,3	-2312,6	-3526,3	157,8	152,5
на одне підприємство, тис. грн	-269,7	-287,0	-242,5	-385,0	142,8	158,8
Рентабельність (збитковість) продукції рослинництва, %	32,7	26,7	32,3	22,3	-10,4	-10,0
Рентабельність (збитковість) продукції тваринництва, %	-13,4	7,8	13,0	14,3	27,7	1,3
Рентабельність (збитковість) підприємств – всього, %	15,0	21,1	27,0	20,5	5,5	-6,5

За останні роки відбулось збільшення: кількості прибуткових підприємств в Україні; обсягу прибутку як всього по країні, так і в розрахунку на одне підприємство; на одного працівника і на 100 га

сільськогосподарських угідь. Суттєво зменшилась кількість збиткових підприємств, галузь тваринництва України загалом стала прибутковою.

Поліпшення економічно-фінансових результатів сільськогосподарського виробництва залежить від впливу комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників. До внутрішніх головних чинників необхідно віднести зменшення собівартості одиниці продукції рослинництва і тваринництва шляхом підвищення урожайності усіх сільськогосподарських культур та продуктивності тварин, ефективного використання наявних ресурсів, посилення концентрації на основі внутрігосподарської та регіональної спеціалізації, запровадження прогресивних і ресурсозаощадливих технологій виробництва конкурентоспроможної продукції, жорсткої економії коштів тощо.

Зовнішніми основними факторами поліпшення фінансових результатів підприємств є вдосконалення механізму регулювання виробництва і продажу сільськогосподарської продукції, поліпшення економічних взаємовідносин, особливо ціноутворення між виробниками сировини та переробними підприємствами, підвищення мотивації до розширення відтворення та інші.

Зміцнення фінансових результатів вимагає розробки державної програми щодо стабілізації та розвитку аграрного сектору економіки. В програмі має бути акцентована увага на активізацію інвестування галузей сільського господарства в напрямі запровадження новітніх, ресурсозаощадливих технологій виробництва конкурентоспроможної продукції, стимулювання і державна підтримка суб'єктів усіх форм господарювання.

Отже, становлення і подальший розвиток економіки галузей сільського господарства має здійснюватися у напрямі значного збільшення обсягів інвестування з метою запровадження новітніх, ресурсозаощадливих технологій, удосконалення механізму державного регулювання агропромислового виробництва й продажу продукції, стимулювання й підтримки усіх товаровиробників до розширеного відтворення.

Напрями підвищення фінансово-економічної діяльності підприємств АПК

В умовах ринкових відносин підприємства агропромислового виробництва працюють на принципах повного госпрозрахунку, що обумовлює їх збільшувати величину доходу і прибутку, необхідного для проведення розрахунків з державою, працівниками підприємства та створення певних нагромаджень для розширеного виробництва.

Враховуючи вище наведене, можна зробити висновок, що валовий дохід і прибуток є головними і узагальнюючими показниками економічно-фінансових результатів діяльності підприємства. Тому в кожному підприємстві спеціалісти мають розробити детальний план щодо збільшення суми надходжень валового доходу і прибутку від діючих підрозділів.

Джерела формування валового доходу агропромислового підприємства представлено на рисунку 3.1.

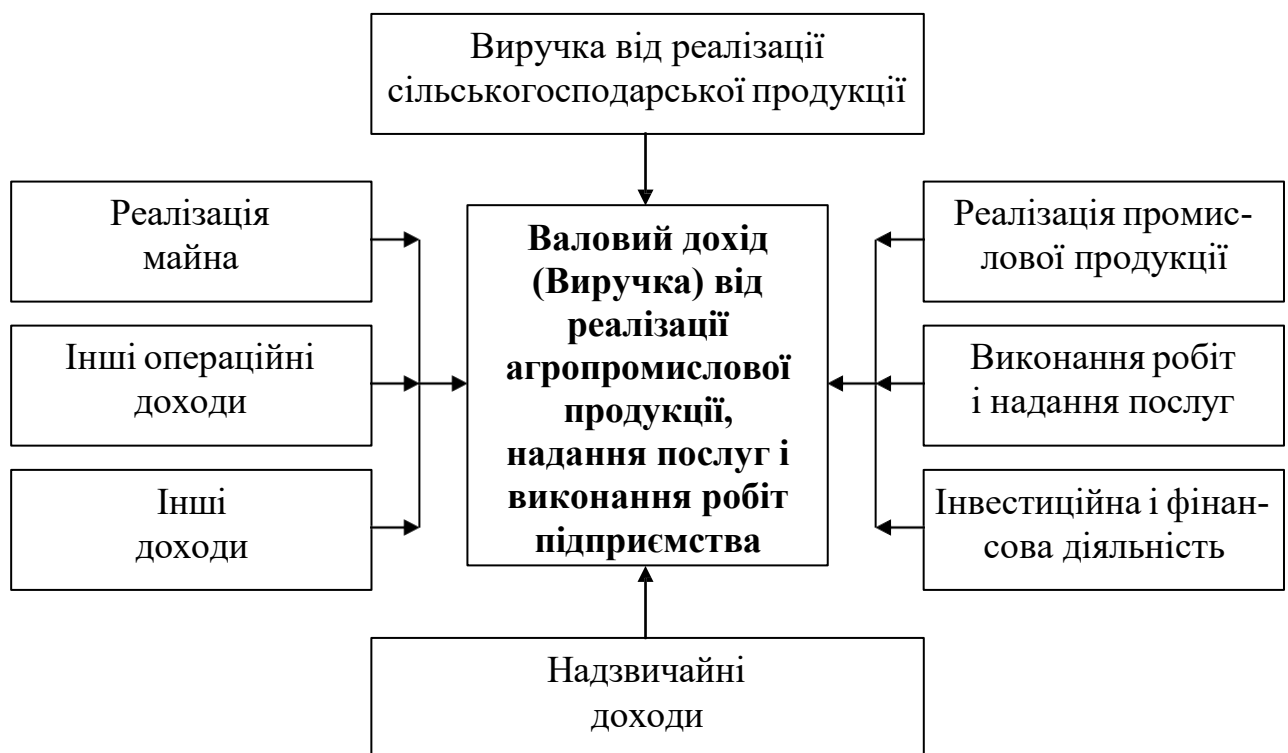


Рис. 3.1. Схема формування валового доходу агропромислового підприємства

В сучасних умовах товарно-грошових відносин прибуток є тим показником, що визначає дохідність виробничої і господарської діяльності агропромислового підприємства незалежно від форми власності та організації виробництва. Високий рівень прибутку є джерелом необхідних інвестицій для підприємства, основою його

економічного зростання, модернізації та конкурентоспроможності. Тому економічна теорія розглядає прибуток в якості загального критерію ефективності для усіх підприємств.

Відомо, що серед усіх видів прибутку найвагомішу роль відіграє операційний прибуток. У процесі здійснення операційної діяльності формується три види операційного прибутку: маржинальний, валовий і чистий операційний прибуток.

Маржинальний операційний прибуток (МПо) визначається як різниця між сумою валового операційного доходу (ВДо) та сумою постійних операційних витрат (Іпост), сумою податку на додану вартість (ПДВ) та інших податкових платежів, включених у ціну продукції за формулою:

$$\text{МПо} = \text{ВДо} - \text{ПДВ} - \text{Іпост}. \quad (3.1)$$

Валовий операційний прибуток (ВПо) визначається як різниця між сумою валового операційного доходу (ВДо) та сумою сукупних операційних витрат (Ісов), сумою податку на додану вартість (ПДВ) та інших податкових платежів, включених у ціну продукції за формулою:

$$\text{ВПо} = \text{ВДо} - \text{ПДВ} - \text{Ісов}. \quad (3.2)$$

Чистий операційний прибуток (ЧПо) визначається як різниця між сумою валового операційного доходу (ВДо) та сумою сукупних операційних витрат (Ісов), сумою податку на додану вартість (ПДВ) й сумою податку на прибуток та інших обов'язкових платежів за рахунок прибутку (ПП) за формулою:

$$\text{ЧПо} = \text{ВДо} - \text{ПДВ} - \text{ПП} - \text{Ісов}. \quad (3.3)$$

На практиці виділяють наступні основні етапи формування фінансових результатів агропромислових формувань, методичний підхід яких висвітлено на рисунку 3.2.

Процес формування фінансових результатів у діяльності агропромислових підприємств здійснюється, як правило, за такими етапами: визначення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції; розрахунок валового прибутку (збитку); визначення прибутку (збитку) від операційної діяльності; розрахунок прибутку (збитку) від звичайної діяльності підприємства до оподаткування прибутку; визначення прибутку (збитку) від звичайної діяльності підприємства; розрахунок чистого прибутку підприємства.

Така методична схема формування фінансових результатів є найпоширенішою та повністю відповідає інформаційним запитам користувачів.

Тема 4. ГРОШОВІ РОЗРАХУНКИ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Сутність і класифікація грошових розрахунків

4.2. Принципи організації розрахунків

4.3. Зміст та організація готівкових розрахунків підприємств АПК

4.4. Характеристика форм безготівкових розрахунків

4.5. Розрахунково-платіжна дисципліна та її вплив на діяльність підприємств агропромислового виробництва

4.1. Сутність і класифікація грошових розрахунків

Виробничо-фінансова діяльність агропромислових підприємств постійно пов'язана із грошовими розрахунками і платежами. У процесі купівлі-продажу виникають різного роду грошові розрахунки за поставлену сировину, матеріали, машини, обладнання, готову продукцію, надання послуг. Платежі також мають місце у процесі розподілу і перерозподілу грошових коштів.

Сукупність усіх платежів створює грошовий оборот. Грошовий оборот – це виявлення сутності грошей у русі, що охоплює процеси розподілу і обміну.

За економічною сутністю грошові розрахунки поділяються на такі групи:

- платежі, що забезпечують процес агропромислового виробництва (купівля предметів праці, засобів праці, виплата заробітної плати);
- платежі, що здійснюються у зв'язку з виконанням фінансових зобов'язань (сплата податків, обов'язкових відрахувань і зборів);
- спрямування коштів на відшкодування витрат і формування нагромаджень;
- отримання і погашення кредитів і сплата відсотків за кредит кредитним установам.

Отже, суть грошових розрахунків полягає в тому, що суб'єкти господарювання проводять платежі один одному за товарно-матеріальні цінності за зобов'язаннями перед фінансово-кредитними установами і працівниками шляхом перерахування або виплати належних сум з рахунку платника на рахунок одержувача,

або зарахування взаємної заборгованості. Грошові розрахунки класифікують за грошовою і безготівковою формами. Перевага віддається, як правило, безготівковим грошовим розрахункам, що сприяє значній економії витрат на їх здійснення. Широкому застосуванню безготівкових розрахунків сприяють банківські установи. Саме в них заінтересована держава з погляду економного витрачання коштів, визначення, регулювання і контролю грошового обігу. Сферу готівкових і безготівкових розрахунків розмежовано.

Готівкова форма розрахунків застосовується для обслуговування населення виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги тощо.

Безготівкові розрахунки – це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші списуються з рахунку платника і переказуються на рахунок одержувача коштів.

Між готівковою і безготівковою формами розрахунків існує тісний зв'язок. Так, одержуючи виручку за реалізовану продукцію в безготівковій формі, агропромислове підприємство має отримати в установленому порядку в банківській установі готівку для виплати заробітної плати, покриття різних витрат на господарські потреби тощо. У цьому разі гроші, що надійшли в безготівковій формі, можуть бути отримані в банку в готівковій формі.

Агропромислові підприємства за реалізовану продукцію, виконані роботи, надані послуги, отримують дохід переважно готівкою. Водночас їхні розрахунки з постачальниками, фінансово-кредитними установами здійснюються в основному у безготівковій формі.

Витрати пов'язані з оплатою праці і виплатою дивідендів підприємства здійснюються тільки через банківські установи. Такий порядок обумовлений необхідністю здійснення контролю за сплатою в повному обсязі обов'язкових платежів у бюджет і зборів у державні цільові фонди.

В залежності від об'єкту платежу розрахунки поділяються на:

- розрахунки за товарними операціями;
- розрахунки за нетоварними операціями.

Розрахунки за товарними операціями пов'язані з реалізацією продукції,

виконанням робіт, наданням послуг. Вони становлять переважну частину грошового обігу в АПК і обслуговують поточну фінансово-господарську діяльність агропромислових підприємств.

Розрахунки за нетоварними операціями пов'язані фінансовими операціями із кредитною системою, бюджетами різних рівнів, фінансовими санкціями. Ці розрахунки здійснюються після реалізації продукції, тобто за результатами завершення кругообороту коштів підприємства.

Відповідно до територіального розміщення підприємств АПК (покупців-продавців) і банківських установ, що їх обслуговують, безготівкові розрахунки класифікують на: місцеві, міжміські і міжнародні.

Місцеві – це розрахунки, які здійснюються між покупцем і постачальником продукції, якщо їх обслуговує одна установа банку.

Міжміські – це розрахунки, які здійснюються між покупцем і постачальником через банки (постачальника і- покупця), що знаходиться в різних регіонах країни.

Міжнародні – це розрахунки, які здійснюються за операціями купівлі- продажу через банк постачальника, яким є зарубіжний банк.

4.2. Принципи організації розрахунків

Організація грошових розрахунків базується на таких принципах:

- обов'язкове зберігання підприємствами та установами грошових засобів на рахунках в установах банку (за винятком перехідних залишків у касі). Правовою засадою цього принципу є договір між підприємством і банком щодо розрахунково-касового обслуговування;
- самостійний вибір підприємством (клієнтом) банку для відкриття рахунків усіх видів (основного і додаткового) за згодою банку;
- вільний вибір (без участі банків) підприємством форми розрахунків та закріплення їх у своїх договорах (угодах).

Установи банків можуть тільки рекомендувати своїм клієнтам застосовувати ту чи іншу форму розрахунків, враховуючи специфіку діяльності та конкретні умови розрахунків;

- списання коштів тільки за дорученням власника рахунку;

- обов'язкове повідомлення податкового органу про відкриття рахунку;
- максимальне наближення здійснення платежу до терміну відвантаження товарів, виконання робіт, надання послуг;
- платежі здійснюються в межах коштів наявних на рахунках платника або в межах наданого банківського кредиту;
- при проведенні розрахунків суб'єкти повинні дотримуватись установлених законодавчими актами правил.

Дотримання принципів організації розрахунків є обов'язковим як для постачальника, так і для споживача.

Організація розрахунків передбачає їх здійснення записом (переводом) коштів з рахунку покупця (платника коштів) на рахунок постачальника (отримувача коштів) або заліком взаємних розрахунків між покупцем і постачальником продукції.

Грошові кошти, що надійшли в банк на поточні рахунки можуть використовуватися агропромисловими підприємствами для різних платежів, в календарній черговості надходження розрахункових документів, тобто в порядку настання термінів платежів.

Важливе місце при здійсненні розрахунків належить платіжним інструментам, під якими розуміють певних носіїв інформації, що слугують банкам правовою підставою для здійснення грошових переказів на рахунки чи виконання касових операцій (чек, вексель, платіжне доручення, різні види платіжних карток тощо). Такі інструменти, що виготовлені з паперу за строго стандартизованою формою, заведено називати розрахунковими документами. Інструменти, що застосовуються для здійснення платежів на електронній основі, заведено називати платіжними картками.

Інколи до платіжних інструментів відносять також паперові гроші, розмінну монету, безготівкові кошти на банківських рахунках. Це надає їм надто широкого трактування і призводить до стирання межі між платіжними засобами як різними видами грошей та платіжними інструментами, котрі є технічними знаряддями здійснення платежів.

Розрахунково-касові операції банки здійснюють з урахуванням загальних принципів, на яких базується організація платіжних систем. Особливе значення для організації банками розрахунково-касового обслуговування клієнтів мають такі

принципи:

- економічні агенти (юридичні особи) – власники грошових коштів мають право вибору форми платежу (готівкою чи безготівково) та право вибору банку, в якому вони хочуть зберігати кошти і через який здійснюватимуть свої розрахунки у безготівковій формі;

- зберігання коштів у банках та переказування їх здійснюється на банківські рахунки, які відкриваються клієнтам на їх прохання при згоді банків. Кожний клієнт має право відкрити кілька рахунків у різних банках та право на збереження в таємниці стану його рахунків;

- переказ коштів чи видача готівки з рахунку здійснюються банком за розпорядженням власника в порядку визначеної ним черговості та в межах залишку коштів на рахунку. За умови низької платіжної дисципліни держава може сама визначати черговість платежів, щоб захистити інтереси певних учасників платежів, зокрема державного бюджету;

- форма переказування банком коштів по рахунку клієнта визначається самим клієнтом відповідно до форми безготівкових розрахунків, передбаченої в його господарському договорі (контракті) з контрагентом, при невтручанні банку в договірні відносини між ними;

- строк переказування банком коштів з рахунку визначається клієнтом відповідно до порядку його розрахунків з контрагентом, передбаченого в їх господарському договорі. Безготівкові платежі між господарськими агентами будуються на принципі строковості і можуть бути залежно від визначеного в договорі строку достроковими, строковими і простроченими. Стосовно господарської операції, яка оплачується, платіж може бути: попереднім (авансовим); компенсаційним, тобто зробленим негайно після здійснення господарської операції; відстроченим, тобто здійсненим через певний строк після такої операції;

- відносини між банком і клієнтом у процесі розрахунково-касового обслуговування будуються на засадах партнерства і взаємної вигоди та здійснюються на підставі договору про розрахунково-касове обслуговування. У договорі передбачаються права та обов'язки сторін, а також їх відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань з фіксацією розмірів штрафів за кожне з таких порушень.

Указані принципи організації грошових розрахунків обумовлені законодавством та нормативно-правовими документами функціонування ринку і найповніше проявляються в країнах з високорозвинутими ринковими економіками.

У країнах з перехідними економіками, в тому числі і в Україні, ці принципи поступово утверджуються, і на певних етапах відбувалися істотні відхилення від їхніх вимог у практиці організації платіжних відносин та розрахунково-касових операцій банків.

Так, в Україні тривалий час обов'язковим є зберігання юридичними особами своїх грошових коштів на рахунках у банках. До 1998 р. діяла вимога про здійснення розрахунків між господарськими агентами лише шляхом переказування коштів на рахунки в банках, причому підприємство могло мати лише (один рахунок – у національній валюті й один – в іноземній).

З 1998 р. підприємства мають право мати по два рахунки в національній та іноземній валюті, а з 1999 р. будь-які обмеження щодо кількості рахунків скасовано. З 2001 р. підприємства, можуть самостійно визначати черговість платежів зі своїх рахунків, оскільки Законом «Про порядок погашення заборгованості платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» скасована обов'язкова черговість платежів та безспірне списання коштів з рахунків платників. Самі підприємства при виборі форм розрахунків віддають перевагу попередній оплаті і майже не застосовують оплату з відстрочкою платежу, тобто комерційний кредит у сфері розрахунків.

4.3. Зміст та організація готівкових розрахунків підприємств АПК

В розвинутих країнах основна частина платежів (93-95%) здійснюється без використання готівки і лише незначна (5-7%) – готівкою.

Збільшення застосування безготівкових розрахунків шляхом переказування грошових коштів із рахунку платника (покупця) в установі банку на рахунок одержувача (продавця), дає змогу:

- значно зменшити витрати обігу, пов'язані з готівковими розрахунками;
- звести до мінімуму суму грошей, що перебувають в обігу;
- раціонально використовувати тимчасово вільні кошти на банківських рахунках для надання кредитів суб'єктам господарювання, що потребують цього;

- істотно прискорити самі розрахунки внаслідок запровадження найновіших засобів електронного зв'язку;
- посилити контроль за виконанням договірних зобов'язань як одержувачами грошей, так і платниками.

На жаль, в загальній грошовій системі України на готівковий обіг припадає до 40% грошової маси. Це зумовлено загостренням інфляційних процесів, ухиленням від сплати податків, недовірою населення до банківських установ, визваною знеціненням заощаджень громадян.

Підприємства (підприємці) здійснюють розрахунки готівкою між собою і з фізичними особами (громадянами України, іноземцями, особами без громадянства, які не здійснюють підприємницької діяльності) через касу як за рахунок готівкової виручки, так і за рахунок коштів, одержаних із банків. Зазначені розрахунки проводяться також шляхом переказу готівки для сплати відповідних платежів. Підприємства (підприємці) здійснюють облік операцій з готівкою у відповідних книгах обліку.

Правлінням Національного банку України (постанова від 6.06.2013 р. № 210) визначено граничну суму розрахунків готівкою підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня в межах 10000 гривень; фізичної особи з підприємством (підприємцем) протягом одного дня за товари, (роботи, послуги) в розмірі 150 000 гривень.

Платежі понад установлені граничні суми проводяться через банки або небанківські фінансові установи, які в установленому законодавством порядку мають ліцензію на переказ коштів без відкриття рахунку, шляхом перерахування коштів з поточного рахунку на поточний рахунок або внесення коштів до банку для подальшого їх перерахування на поточні рахунки. Кількість підприємств (підприємців) та фізичних осіб, з якими здійснюються розрахунки, протягом дня не обмежується.

Виходячи з потреби прискорення обігу готівкових коштів і своєчасного їх надходження до кас банків для підприємств, що здійснюють операції з готівкою в національній валюті, установлюються ліміт каси та строки здавання готівкової виручки. Підприємства не повинні накопичувати готівкову виручку (готівку) у своїх касах понад установлений ліміт каси для здійснення потрібних витрат до настання строків цих

виплат.

Видача готівкових коштів під звіт або на відрядження (далі – під звіт) здійснюється відповідно до законодавства України. Видача готівкових коштів під звіт на закупівлю сільськогосподарської продукції та заготівлю вторинної сировини, крім металобрухту, дозволяється на строк не більше 10 робочих днів від дня видачі готівкових коштів під звіт, а на всі інші виробничі (господарські) потреби на строк не більше двох робочих днів, включаючи день отримання готівкових коштів під звіт.

Касові операції оформляються касовими ордерами, видатковими відомостями, розрахунковими документами, документами за операціями із застосуванням електронних платіжних засобів, іншими касовими документами, які згідно із законодавством України підтверджували б факт продажу (повернення) товарів, надання послуг, отримання (повернення) готівкових коштів. Касові операції, що проводяться відповідно до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг», оформляються згідно з вимогами цього Закону. Приймання готівки в каси проводиться за прибутковими касовими ордерами, підписаними головним бухгалтером або особою, уповноваженою керівником підприємства. Про приймання підприємствами готівки в касу за прибутковими касовими ордерами видається засвідчена відбитком печатки цього підприємства квитанція (що є відривною частиною прибуткового касового ордера) за підписами головного бухгалтера або працівника підприємства, який на це уповноважений керівником. Видача готівки з кас проводиться за видатковими касовими ордерами або видатковими відомостями. Документи на видачу готівки мають підписувати керівник і головний бухгалтер або працівник підприємства, який на це уповноважений керівником. До видаткових ордерів можуть додаватися заява на видачу готівки, розрахунки тощо. Якщо на доданих до видаткових касових ордерів документах, заявах, рахунках тощо є дозвільний напис керівника підприємства, то його підпис на видаткових касових ордерах не обов'язковий. Підприємства, що займаються закупівлею товарів сільськогосподарської продукції, проведення розрахунків за які не врегульовано законодавством України, можуть проводити видачу готівки здавальникам такої сільськогосподарської продукції за відомостями, в яких зазначаються прізвища здавальників, їх адреси, обсяги зданої продукції і сума виплаченої готівки, що

засвідчуються підписом здавальника. У разі видачі окремим фізичним особам готівки (у тому числі працівникам підприємства) за видатковим касовим ордером або видатковою відомістю касир вимагає пред'явити паспорт чи документ, що його замінює, записує його найменування і номер, ким і коли він виданий. Фізична особа розписується у видатковому касовому ордері або видатковій відомості про одержання готівки із зазначенням одержаної суми. Видача готівки особам, яких немає в штатному розписі підприємства, проводиться за видатковими касовими ордерами, що виписуються окремо на кожну особу, або за окремою видатковою відомістю. Якщо підприємство (підприємець) надає держателям електронних платіжних засобів послуги з видачі готівки за допомогою платіжного термінала (імпринтера), то на підставі квитанцій платіжного термінала (сліпів) таким підприємством складається видатковий касовий ордер на загальну суму проведених операцій за день та здійснюється відповідний запис у касовій книзі. Приймання одержаної з банку готівки в касу та видача готівки з каси для здавання її до банку оформляються відповідними касовими ордерами (прибутковим або видатковим) з відображенням такої касової операції в касовій книзі. Документом, що свідчить про здавання виручки до банку, є відповідна квитанція до прибуткового документа банку на внесення готівки, засвідчена підписами відповідальних осіб банку та відбитком печатки (штампа) банку. Документом, що свідчить про здавання виручки до банку через інкасаторів, є копія супровідної відомості до суми з готівковою виручкою (готівкою), засвідчена підписом та відбитком печатки інкасатора-збирача. Виплати, пов'язані з оплатою праці, проводяться касиром підприємства або за видатковими касовими ордерами на кожного одержувача чи за видатковими відомостями. Приймання і видача готівки за касовими ордерами може проводитися тільки в день їх складання. Виправлення в касових ордерах та видаткових відомостях забороняються.

Підприємства за умови забезпечення належного зберігання касових документів можуть вести касову книгу в електронній формі за допомогою комп'ютерних засобів. Програмне забезпечення, за допомогою якого ведеться касова книга, має забезпечувати візуальне відображення і роздрукування кожної з двох частин аркуша касової книги («Вкладний аркуш касової книги» та «Звіт касира»), які за формою і змістом мають відтворювати форму та зміст касової книги в паперовій формі. Записи в касовій книзі

здійснюються на підставі відповідної інформації з касових документів. Записи в касовій книзі мають робитися до початку наступного робочого дня (тобто із залишками на кінець попереднього дня), а також містити всі реквізити, що передбачені формою касової книги.

Після закінчення календарного року касова книга на електронних носіях має передаватися для зберігання відповідно до законодавства України. Контроль за правильним веденням касової книги покладається на головного бухгалтера або працівника підприємства, який на це уповноважений керівником.

З метою контролю за зберіганням готівкових коштів на підприємствах проводяться інвентаризації кас. Для проведення інвентаризації каси, що має здійснюватися згідно з наказом керівника, призначається комісія, яка після закінчення інвентаризації каси складає акт про результати інвентаризації наявних коштів. Комісія перевіряє наявність коштів шляхом повного перерахування всіх готівкових коштів, що є в касі, цінних паперів, чекових книжок тощо. Акт складається в двох примірниках і підписується членами інвентаризаційної комісії та матеріально відповідальною особою. Один примірник акта передається до бухгалтерії підприємства, другий – залишається у матеріально відповідальної особи. У разі виявлення під час інвентаризації нестачі або надлишку цінностей у касі в акті зазначається сума нестачі або надлишку і з'ясовуються обставини їх виникнення. Сума нестачі відшкодовується відповідно до законодавства України, а надлишок оприбутковується в касі та зараховується в дохід відповідного підприємства.

Відповідальність за дотримання порядку ведення операцій з готівкою покладається на підприємців, керівників підприємств. Особи, які винні в порушенні порядку ведення операцій з готівкою, притягуються до відповідальності в установленому законодавством України порядку. У разі виявлення порушень установленого порядку ведення операцій з готівкою органи державної податкової служби України застосовують до порушників штрафні санкції на підставі подання органів контролю згідно з законодавством України. Якщо перевіркою підприємства (підприємця) було виявлено порушення, то за її результатами складається акт про перевірку дотримання порядку ведення операцій з готівкою (далі – акт про перевірку) у трьох примірниках, у якому викладається зміст порушення з відповідним

обґрунтуванням.

4.4. Характеристика форм безготівкових розрахунків

Більшість міжгосподарських розрахунків здійснюється безготівковим шляхом. При цьому використовують два методи безготівкових платежів – це запис у рахунках і залік взаємних боргів, які також записують у рахунках.

Основна маса розрахунків здійснюється через банки і незначна – через підприємства зв'язку.

Безготівкові розрахунки – перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки одержувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, внесених ними готівкою до каси банку, на рахунки одержувачів коштів. Ці розрахунки банк проводить на підставі документів на паперових носіях чи в електронному вигляді.

Загальні принципи організації безготівкових розрахунків, їх форми, стандарти документів та документообігу визначені в Інструкції «Про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті», затвердженій Постановою Правління Національного банку України від 29 березня 2001 р. № 135 зі змінами і доповненнями від 21.01.2004 р. Вона поширюється на підприємства, організації всіх форм власності, банки та їх заклади, підприємців.

Безготівкові розрахунки здійснюються за такими формами розрахункових документів на паперових носіях та в електронному вигляді: платіжним дорученням; платіжною вимогою – дорученням; чеками; акредитивами; векселями; платіжними вимогами; інкасовими дорученнями (розпорядженнями).

Платіжні вимоги та інкасові доручення (розпорядження) застосовуються у випадках, передбачених чинним законодавством та нормативними актами Національного банку України.

Використання банківських платіжних карток та векселів як платіжних інструментів регулюється чинним законодавством, у тому числі окремими нормативно-правовими актами Національного банку.

Основні принципи і правила організації безготівкових розрахунків є наступними:

- банки здійснюють розрахунково-касове обслуговування підприємств на

підставі відповідних договорів і вимог відповідних нормативно-правових актів;

- у випадках, передбачених чинним законодавством, підприємство може проводити платежі в інтересах третіх осіб;
- кошти з рахунків підприємств, банки списують тільки за дорученням власників цих рахунків або за розпорядженням стягувачів, згідно законодавства (податкова, повернення кредиту тощо);
- доручення платників та розпорядження стягувачів про списання коштів з рахунків повинні складатися на відповідних бланках розрахункових документів;
- доручення підприємств про списання коштів зі своїх рахунків приймаються банками до виконання виключно в межах наявних на цих рахунках коштів;
- списання коштів з рахунку платника, залежно від конкретного випадку, документально оформляється в банку платника розрахунковим документом, а в окремих випадках – меморіальним ордером, реєстром чеків або реєстром документів за акредитивом;
- розпорядження стягувачів та примусове списання (стягування) коштів з рахунків платників приймаються банками незалежно від наявності на них достатнього залишку коштів і виконуються частково у межах наявного залишку коштів;
- припинення видаткових операцій за рахунками юридичних або фізичних осіб здійснюється державними органами відповідно до чинного законодавства України;
- списання коштів з рахунків клієнтів банки проводять у встановлений термін, а за його порушення – несуть відповідальність;
- платники самостійно нараховують пеню на несвоєчасно сплачені ними суми податкового боргу, подаючи до банку окрему платіжку: «Пеня за прострочення...»;
- відповідальність за правильне визначення суми пені, повноту і своєчасність її сплати несе платник;
- спірні питання між банками та їх клієнтами розглядаються ними відповідно до чинного законодавства.

Зазначимо, що безготівкові розрахунки поділяють на:

- розрахунки за товарними операціями (згідно договорів діяльності);
- розрахунки за нетоварними операціями (з бюджетом, банками, біржами).

Форма безготівкових розрахунків – це регламентований державою документообіг

розрахункових документів певної форми при здійсненні платежів між суб'єктами господарювання.

Учасники безготівкових розрахунків мають право відкрити рахунки у відповідних банках відповідно до нормативно-законодавчої бази та укладеного договору (клієнт – банк).

Агропромислові підприємства та їхні відокремлені підрозділи можуть мати такі рахунки в національній валюті:

- поточні рахунки, що відкриваються для зберігання грошових коштів та здійснення усіх банківських операцій;
- бюджетні, що відкриваються підприємству, якому виділяються кошти за рахунок державного або місцевого бюджетів для цільового їх використання;
- кредитні, що відкриваються в будь-якому банку, що має право видавати кредити (ці рахунки призначено для обліку кредитів, наданих способом оплати розрахункових документів чи переказу коштів на поточний рахунок позичальника згідно умов кредитної угоди);
- депозитні, що відкриваються між власником рахунку та установою банку на визначений строк. Кошти на депозитні рахунки переказуються з поточного рахунку і після закінчення терміну зберігання, повертаються знову на поточний. Відсотки на депозитні вклади перераховуються на поточний рахунок або зараховуються на поповнення депозиту. Проведення розрахункових операцій та видання коштів готівкою з депозитного рахунку забороняється.

Для відкриття поточних рахунків агропромислові підприємства подають установам банків такі документи:

1. Заяву на відкриття рахунку, підписану керівником та головним бухгалтером;
2. Копію свідоцтва (засвідчену нотаріально) про державну реєстрацію в органі державної виконавчої влади;
3. Копію статуту (положення) засвідчену нотаріально;
4. Довідку, що підтверджує взяття підприємства на податковий облік;
5. Картку зі зразками підписів осіб, яким надано право проводити операції та підписувати розрахункові документи зі зразком відбитка печатки підприємства;
6. Копію документа про реєстрацію в органах Пенсійного фонду України,

засвідчену нотаріально.

Для фізичної особи поточні рахунки відкривають на підставі заяви, паспорта, договору на відкриття і обслуговування, картки зі зразком підпису, який проводиться в присутності працівника банку.

Банківські рахунки в іноземній валюті поділяються на: поточні, розподільчі, кредитні і депозитні (вкладні).

Поточний рахунок в іноземній валюті відкривається підприємству для проведення розрахунків у безготівковій та готівковій іноземній валюті за здійснення поточних операцій.

Для відкриття поточного рахунку в іноземній валюті підприємство подає в банк ті самі документи, що і для відкриття поточного рахунку в національній валюті.

Рух коштів по рахунку агропромислового підприємства відображається у виписці банку. В погодженні строки вона разом з документами про їх надходження видається власнику рахунку.

Документи, які подаються до банку для перерахування, отримання коштів повинні мати такі реквізити:

- найменування і номер розрахункового документа; число, місяць і рік його виписки;
- чітко визначене найменування платника і одержувача коштів, їх номери рахунків;
- чітко визначені найменування, місцезнаходження, номер банку платника і одержувача, розрахунково-касових центрів, де знаходяться їх кореспондентські рахунки, номери цих рахунків;
- суму платежів, цифрами та прописом у цілих грошових одиницях;
- мотив для перерахування чи отримання коштів: номери та дати договору, товарно-транспортних документів, найменування товарів та послуг тощо, засіб платежу або кодове його позначення;
- підписи платників, яким за статусом надано право здійснення розрахунково-грошових операцій. Підписи здійснюються на першому примірнику і засвідчуються печаткою.

В залежності від конкретних умов господарювання підприємства

агропромислового виробництва, кооперативи, фермерські господарства користуються такими безготівковими розрахунками: платіжними дорученнями, платіжними вимогами-дорученнями, чеками, акредитивами, вексями. Крім того банки можуть надавати підприємствам агропромислового виробництва послуги клірингу і факторингу.

Чинне законодавство України передбачає сільськогосподарським підприємствам можливість вільного вибору форм безготівкових розрахунків між підприємствами, в залежності від різних факторів, таких як: тип покупця (оптові, біржові, роздрібні, вільні, регульовані, фіксовані), вид продукції, обсяг продажу, сума оплати товару та ін.

Розрахунки платіжними дорученнями. Платіжне доручення – це письмове доручення власника рахунку перерахувати відповідну суму зі свого рахунку на рахунок отримувача коштів.

Платіжні доручення застосовуються в розрахунках щодо місцевих, а також міжміських поставок за товари (роботи, послуги). Вони забезпечують максимальне наближення строків отримання товарно-матеріальних цінностей і здійснення платежу, прискорюють обертання оборотних коштів; запобігають виникненню кредиторської заборгованості в покупців.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються також за нетоварними операціями. Це платежі до бюджету, цільових державних фондів; платежі кредитним установам, за банківськими позичками. Платіжне доручення виписує платник і передає його обслуговуючому банку не пізніше, ніж за 10 календарних днів від дати оформлення платіжного доручення.

Техніка проведення розрахунків платіжними дорученнями проста і здійснюється за такою послідовністю. Постачальник відвантажує продукцію (виконує роботи, надає послуги) і одночасно виставляє рахунок-фактуру за неї споживачу. Покупець подає до банку, що його обслуговує, платіжне доручення. Банк покупця списує з його рахунку кошти і одночасно повідомляє покупця (власника рахунку) про списання грошей. Потім банк покупця передає електронним зв'язком або пересилає платіжне доручення на відповідну суму до банку постачальника. Банк постачальника зараховує кошти на рахунок постачальника і повідомляє його про надходження коштів на поточний рахунок випискою з поточного рахунку.

Розрахунки платіжними дорученнями мають ряд позитивних сторін у порівнянні з

іншими формами розрахунків, а саме:

- відносно простий і швидкий документообіг;
- прискорення руху коштів;
- можливість використання даної форми розрахунків за нетоварних платежів.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями. Платіжні вимоги-доручення – це комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин. Верхня частина – вимога підприємства-постачальника до підприємства-покупця сплатити вартість товару, виконаних робіт, послуг. Нижня частина – доручення покупця (платника грошових коштів) банку, який його обслуговує, переказати належну суму коштів з його рахунку на рахунок постачальника. Цей розрахунковий документ заповнює постачальник (отримувач грошових коштів) і направляє покупцеві (платнику коштів). Покупець (платник коштів), коли він згоден оплатити товар (роботи, послуги), заповнює нижню частину цього документа і направляє його у свій банк (банк, який його обслуговує) для переказу акцептованої суми на розрахунковий рахунок постачальника.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями застосовуються переважно в міжміських розрахунках за відвантажені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями можуть бути з акцептом або без акцепту. Платники мають право повністю відмовитися від акцепту платіжної вимоги-доручення, коли товари (послуги) не було замовлено; коли товари відвантажено не на погоджену адресу; коли їх доставлено з порушенням строку; коли вони недоброякісні, некомплектні; коли не погоджено ціну товару.

Основою відмови від акцепту може бути порушення умов контрактів (угод). Про відмову від акцепту платник зобов'язаний у встановлений строк повідомити банк і постачальника, зазначивши причини відмови. Відмова від акцепту не приймається банком, якщо її недостатньо мотивовано або мотиви суперечать законодавству чи інструкціям банку.

Термін, протягом якого платник має подати до свого банку акцептовані платіжні вимоги-доручення, визначається сторонами в угоді, проте не має перевищувати 20 днів.

Розглянута форма розрахунків об'єднує розрахунки платіжними дорученнями і платіжними вимогами-дорученнями. Позитивні її якості полягають у такому: вона

більше відповідає фінансовим та господарським інтересам постачальників і покупців; зміцнює договірні відносини в господарстві; прискорює оформлення розрахункових документів; платіж здійснюється за згодою платника після попередньої перевірки розрахункових і товарно-транспортних документів постачальника.

Розрахунки чеками. Чек – письмове розпорядження платника своєму банку сплатити зі свого рахунка пред'явнику чека відповідну грошову суму.

У розрахунках між підприємствами застосовуються розрахункові чеки. Для отримання готівки з рахунків у банківських установах використовуються грошові чеки.

Розрахунковий чек – це документ стандартної форми з дорученням чекодавця своєму банку переказати кошти на рахунок пред'явника чека (отримувача коштів). Розрахунковий чек, як і платіжне доручення, заповнює платник. На відміну від платіжного доручення чек передається платником підприємству – отримувачу платежу безпосередньо під час здійснення господарської операції. Отримувач платежу подає чек у свій банк для оплати.

Існує кілька видів розрахункових чеків: акцептовані, не акцептовані банком, з лімітованих і нелімітованих книжок. Останні застосовуються у місцевих розрахунках за отримані товари, надані послуги, у постійних розрахунках з транспортними організаціями (оплата фрахту), з підприємствами зв'язку.

Грошові чеки застосовуються тільки для отримання підприємствами з рахунків у банківських установах готівки для виплати заробітної плати, премій і винагород, дивідендів, коштів на відрядження, на господарські витрати.

Платником по чеку завжди є банк або інша кредитна установа. Право чекодавця – звертатися до банку з вимогою щодо оплати чека; обов'язок банку – виконати цю вимогу, виходячи з угоди між банком і клієнтом. Відповідно до чекової угоди клієнту дозволяється використовувати його власні, а також залучені кошти для оплати своїх чеків. Банк сплачує готівкою або безготівковим переказом коштів з рахунку чекодавця на рахунок пред'явника чека.

Чек як грошовий документ короткострокової дії не має статусу законного платіжного засобу. Обіг чеків не регулюється законодавством, а визначається потребою комерційного обороту. Через це розрахунки чеками мають умовний характер: видача боржником чека ще не означає оплати його зобов'язань перед кредитором. Зобов'язання

погашається тільки після повної оплати чека банком-платником.

Чекова форма розрахунків потребує від банківської установи дотримання відповідних правил: банк зобов'язаний упевнитися в достовірності чека (форма, термін дії, відсутність виправлень, відповідність підпису чекодавця зразку підпису, який є в банківській установі). Чек може бути оплачений тільки тій особі, яку вказано в ньому (іменний чек); або пред'явнику, коли чек видано на пред'явника. Чекодавець не тільки несе відповідальність за оплату чека банком-платником, а й зобов'язаний забезпечити цей платіж, заздалегідь надавши банку необхідні кошти для покриття своїх чеків (кошти на рахунку чекодавця чи кредит).

Розрахунок чеком здійснюється за такою схемою. Постачальник передає товар покупцеві. Покупець передає чек постачальнику. Постачальник передає чек у свій банк і банк постачальника направляє чек для оплати в банк покупця. Банк платника списує кошти з рахунку покупця товару та повідомляє платника про списання коштів. Банк платника переказує банку постачальника відповідні кошти, а банк постачальника зараховує кошти на його рахунок і повідомляє постачальника про зарахування коштів на поточний рахунок.

Чекова форма розрахунків має певні переваги перед іншими формами. Застосування чекової форми розрахунків підвищує якість розрахунків, прискорює швидкість розрахунків і надходження коштів на рахунок постачальника, що сприяє зменшенню дебіторської заборгованості. Принциповими недоліками такої форми розрахунків є недостатня гарантія платежу, оскільки на рахунку чекодавця може не бути потрібних коштів, неможливість розрахунків чеками на велику суму.

Розрахунки акредитивами. Акредитив – це розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок, задепонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар.

Акредитив застосовується в розрахунках між постачальниками і покупцями. Документи постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця.

Коли використовують акредитивну форму розрахунків, оплату документів за відвантажений товар, надані послуги здійснюють в банківській установі постачальника за рахунок коштів платника, задепонованих для цієї мети, або в банку платника – так

званий гарантований акредитив. Акредитивна форма розрахунку гарантує платіж постачальнику. Ця форма розрахунків застосовується за наявності угоди між постачальником і платником щодо такої форми розрахунків.

Отже, акредитив – це договір, що містить зобов’язання банку – емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені на підставі документів, які відповідають умовам акредитива, зобов’язаний виконати платіж на користь бенефіціара (особи, якій призначено платіж) або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж.

Варто зазначити, що банк-емітент може відкрити такі види акредитивів:

а) за забезпеченням:

- покритий акредитив, здійснює платежі за якими платник завчасно бронює кошти в певній сумі на окремому рахунку в банку-емітенті або у виконуючому банку;
- непокритий акредитив, оплата за яким у випадку тимчасової відсутності коштів на рахунку платника гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту;

б) за можливістю зміни умов акредитива:

відкличний акредитив, який може бути змінений або анульований банком емітентом у будь-який час без попереднього повідомлення про це бенефіціара (наприклад, при недотриманні умов, передбачених договором);

- безвідкличний – це акредитив, який може бути анульований або умови якого можуть бути змінені тільки за згоди бенефіціара, на користь якого він був відкритий, і банку-емітента.

Акредитиви застосовують у міжміських і міжнародних розрахунках між покупцями і постачальниками. Оплату товарів і послуг через акредитиви здійснюють за місцем перебування постачальника з коштів, заброньованих для цього. При такій формі розрахунків відбувається відволікання коштів покупця, а його контроль за постачанням продукції дещо знижується.

Розрахунки вексями. Суть вексельної форми розрахунків полягає в тому, що розрахунки між постачальником (отримувачем коштів) і покупцем (платником) здійснюються з відтермінуванням платежу (до 90 днів), і оформляються векселем.

Вексель – це цінний папір, що засвідчує безумовне грошове зобов’язання

боржника (векселедавця) сплатити у певний термін зазначену суму грошей власникові векселя (векселеотримачеві).

Правовою основою вексельного обігу в Україні є законодавчі та нормативні акти, що регулюють вексельний обіг і направлені на розвиток цієї форми розрахунків.

Застосування векселів сприяє розвитку комерційного кредиту, дотриманню платіжної дисципліни, спрощенню безготівкових розрахунків і скороченню потреби в банківських кредитних ресурсах.

У сучасних умовах зростає обсяг грошових розрахунків фізичних і юридичних осіб із використанням пластикових карток. Їх використовують для розрахунків за товари (роботи, послуги), а також для отримання готівки. Банківські картки класифікують за їх власниками, за схемою використання тощо.

За власниками картки бувають приватними та корпоративними. Приватні платіжні картки мають власники (фізичні особи) яким відкривають окремий картковий рахунок, на якому акумулюють кошти власника картки. На одну і ту саму особу може бути відкрито необмежену кількість карткових рахунків.

Корпоративні картки – це платіжні картки, які дають можливість їх власникам здійснювати платіжні операції за рахунок коштів, що їх акумулюють на картковому рахунку юридичної особи.

За схемою використання картки поділяють на дебетові і кредитові. Дебетові платіжні картки дають змогу використовувати лише ту суму коштів, яка зберігається на картковому рахунку. При використанні кредитних платіжних карток можна користуватися коштами банку (у певних межах і за певний відсоток) згідно з угодою.

Ще одним видом банківських платіжних карток є зарплатні та пенсійні картки, які використовують для виплати заробітної плати й пенсії.

Агропромислові підприємства, які займаються експортно-імпортними операціями можуть скористатись послугами клірингу і факторингу.

Клірингові розрахунки. Кліринг – це система безготівкових рахунків за продукцію, цінні папери, послуги шляхом заліку взаємних вимог. Розрізняють внутрішньобанківський та міжнародний валютний кліринг. Міжбанківський кліринг являє собою систематичні розрахунки між банками шляхом заліку взаємних грошових

вимог юридичних осіб даної країни.

При клірингу банки приймають до оплати чеки та інші платіжні документи не тільки своїх клієнтів, але і клієнтів інших банків. Міжбанківські клірингові розрахунки здійснюються через спеціальні клірингові (розрахункові) палати, центральний банк або великі комерційні банки, а між відділеннями одного банку – через кліринговий відділ головної контори. Клірингові розрахунки значно спрощують, здешевлюють та прискорюють розрахунки.

Розрахунки із використанням факторингу. З метою прискорення розрахунків на договірних засадах з постачальником, банки здійснюють за плату торгово-комісійні (факторингові) операції.

Факторинг це купівля банком у клієнта права на вимогу боргу (без права зворотної вимоги до клієнта). Як правило, банк купує дебіторські рахунки, пов'язані з постачанням продукції або наданням послуг.

Факторингова послуга оформляється укладенням між банком і клієнтом спеціального договору. У зобов'язання банку включаються, як правило, не тільки стягнення боргів, але і функції по обслуговуванню боргу: аналіз кредитоспроможності боржників, інкасування, залікові операції, приймання на себе ризику тощо. Клієнт, що продав банку дебіторський борг отримує від банку гроші (готівку, переказ, оплату чека тощо) у розмірі 80–90% суми боргу; залишені 10–20% суми банк тимчасово стягує у вигляді компенсації ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає стягнену суму клієнту. За факторингові операції банк стягує з клієнта плату, яка складається із: комісії за послугу по обслуговуванню боргу у розмірі 1–2% загальної суми купленого банком боргу, позичкового відсотка нарахованого на виданий клієнту аванс [85].

Таким чином у господарській діяльності підприємств агропромислового виробництва доцільно використовувати різні форми розрахунків в залежності від особливостей діяльності, виробничого напрямку підприємств, покупців тощо.

Використання різних форм розрахунків, враховуючи певні особливості діяльності як сільськогосподарських підприємств (нестабільність виробництва, сезонність, різні природно-кліматичні умови, специфіка виробництва, значна відстань до ринків збуту), так і переробних підприємств, а також їх структур (гарантування і здійснення оплати,

зменшення дебіторської заборгованості, здійснення експортних й імпорتنих операцій, залучення кредитних ресурсів тощо) сприятиме поліпшенню фінансового стану підприємств, зростанню їх прибутковості без залучення додаткових вкладень.

4.5. Розрахунково-платіжна дисципліна і її вплив на діяльність підприємств агропромислового виробництва.

Платіжна дисципліна полягає в суворому дотриманні суб'єктами господарювання встановлених правил проведення розрахункових операцій і виконанні принципів здійснення грошових розрахунків. Додержання платіжної дисципліни сприяє прискоренню кругообігу коштів і зміцненню фінансового стану підприємства. Порушення розрахункової дисципліни найчастіше буває наслідком незадовільної роботи фінансових служб підприємства або його складного фінансового стану.

Платіжна дисципліна передбачає здійснення підприємствами платежів за фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та в установлені строки. Отже, її забезпечення залежить від фінансового стану суб'єктів господарювання і водночас впливає на їхній фінансовий стан. За безготівкових розрахунків відвантаження і оплата товарів не збігаються в часі. Це призводить до виникнення дебіторської і кредиторської заборгованості. Така заборгованість може стати наслідком порушення розрахунково-платіжної дисципліни. Дебіторська заборгованість пов'язана з порушенням строків оплати: за відвантажену продукцію (товари), виконані роботи і надані послуги; за розрахунками з бюджетом або з працівниками підприємства.

Кредиторська заборгованість виникає за розрахунків з постачальниками і свідчить про використання у фінансово-господарській діяльності коштів, які не належать підприємству, але перебувають у нього в обороті.

Зміцненню платіжної дисципліни сприяє запровадження санкцій за її порушення. Санкцію в господарських відносинах слід розглядати як примусову міру покарання за порушення встановленого порядку здійснення господарсько-фінансової діяльності. Застосування санкцій спрямовано на зміцнення договірної, кредитної, розрахункової, фінансової дисципліни і поліпшення роботи суб'єкта господарювання.

Договірні санкції спрямовані на забезпечення повного й безумовного виконання господарських угод. Такі санкції застосовуються у вигляді сплати неустойки, яка

визначається у відсотках до суми невиконаного зобов'язання. Регулюються нормами Цивільного кодексу України.

Банківські (кредитні) санкції застосовуються до підприємств за порушення ними кредитної дисципліни, за несвоєчасне повернення отриманих кредитів.

Фінансові санкції застосовуються за порушення суб'єктами господарювання фінансової дисципліни. Вони застосовуються державними органами, державною фіскальною службою.

Фінансова санкція – грошова сума, що стягується з суб'єктів господарювання за порушення вимог законів про регулювання готівкових і безготівкових розрахунків.

Тема 5. ФОРМУВАННЯ І РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Сутність, функції та класифікація прибутку

5.2. Формування і розрахунок прибутку

5.3. Планування прибутку в підприємстві

5.4. Розподіл і використання прибутку в підприємстві

5.5. Сутність, фактори та принципи формування дивідендної політики

5.6. Рентабельність і методи її визначення

5.1. Сутність, функції та класифікація прибутку

Прибуток – основний, узагальнюючий показник, який характеризує позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, ефективність агропромислового виробництва, умови економічного і соціального рівня життя на селі. Сутність прибутку полягає у фінансуванні виробничого, економічного, соціального і екологічного аспектів розвитку підприємства.

Прибуток підприємства – це частина чистого доходу, отриманого як різниця між сумою доходів та сумою пов'язаних з ними витрат за певний період господарської діяльності.

Прибуток у господарській діяльності підприємства виконує наступні функції:

✓ використовується як критерій і показник ефективності господарської діяльності

підприємства;

- ✓ виконує стимулюючу функцію у розширеному відтворенні агропромислового виробництва, застосуванні прогресивних, ресурсощадних технологій, підвищенні конкурентоспроможності продукції;
- ✓ джерело формування місцевого і державного бюджету;
- ✓ джерело поліпшення соціальних, економічних і екологічних умов
- ✓ життя людей у підприємстві.

Класифікація прибутку зумовлена різноманітністю його видів, кількість і характер яких залежать від особливостей діяльності агропромислових підприємств. Основною причиною необхідності класифікації прибутку є функціонування діючих систем бухгалтерського і податкового обліку фінансових результатів підприємства.

У аграрних підприємствах прибуток формується залежно від виду діяльності (основна, інвестиційна, фінансова та ін.). При цьому виділяють валовий та чистий прибуток. Кожен з цих видів має свою схему розрахунку, які проводяться при складанні звітності аграрного підприємства.

Опрацювання економічної літератури показало, що для проведення детального аналізу ефективності діяльності підприємства та мети дослідження, прибуток характеризують за такими ознаками:

- ✓ вид діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова та ін.);
- ✓ порядок розрахунку прибутку (валовий, до оподаткування, чистий тощо);
- ✓ джерело формування (реалізація продукції, основних засобів, позареалізаційні операції);
- ✓ мета визначення (бухгалтерський, економічний, об'єкт оподаткування);
- ✓ методика оцінки або характер інфляційної «очистки» (номінальний, реальний);
- ✓ залежно від розміру (мінімальний, цільовий, максимальний);
- ✓ період формування (попередній, звітний, плановий);
- ✓ регулярність формування (регулярний, надзвичайний);
- ✓ характер використання (капіталізований, спожитий);
- ✓ значення остаточного фінансового результату (додатковий, від'ємний).

Отже прибуток (валовий, чистий) – узагальнений показник, характеризує позитивний фінансовий результат господарської та економічної діяльності підприємства, виконує важливі економічні та фінансові функції задля розширеного

відтворення агропромислового виробництва, поліпшення економічного і соціального рівня життя на селі.

5.2. Формування і розрахунок прибутку

Основним джерелом формування валового прибутку у підприємстві є виробництво і реалізація сільськогосподарської готової продукції.

Валовий прибуток (ф. № 2, ряд. 2090) – це частина чистого доходу, отриманого від реалізації продукції, яка перевищує витрати на її виробництво і збут. Валовий прибуток (ВП) або збиток (ВЗ) розраховуються як різниця чистого доходу (ЧД), отриманого від реалізації продукції, та її повної собівартості (ПС) за формулою:

$$\text{ВП} = \text{ЧД} - \text{ПС} \quad (5.1)$$

Якщо $\text{ВП} > 0$, то діяльність галузі, підприємства є прибутковою. За умови, коли $\text{ВП} < 0$ – діяльність галузі збиткова.

Порядок формування валового прибутку від операційної, основної діяльності (виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції) галузі, підприємства загалом показано на прикладі фермерського господарства «Волошкове поле Броварського району Київської області за 2023 р. (табл. 5.1).

Найбільше прибутку, як видно з таблиці, підприємство отримало від реалізації продукції рослинництва (4641 тис. грн.). В рослинництві найбільше прибутку забезпечили озимий ріпак, горох, цукрові буряки, соя та інші культури.

Найприбутковішою у тваринництві підприємства була галузь молочного скотарства. Там на кожен гривню витрат, пов'язаних із виробництвом і збутом молока, було отримано 0,07 грн. валового прибутку.

Наведені показники фінансових результатів підприємства засвідчили, що на обсяг валового прибутку від основної діяльності підприємства здійснюють вплив наступні головні фактори: кількість виробництва і продажу продукції; повна собівартість одиниці продукції, обумовленої ефективністю використання наявних ресурсів, інтенсифікацією виробництва тощо; якість продукції та її ціна; зміна структури виробництва і продажу продукції у напрямі зростання попиту та цін на останню. Для прикладу візьмемо Фермерське господарство «Волошкове поле» розташоване в селі Світільня Броварського району, це господарство орендує понад 2000 га землі та займається вирощуванням зернових культур та тваринництвом.

**Формування прибутку від основної діяльності фермерського господарства
«Волошкове поле Броварського району Київської області, 2023 р.**

Продукція	Реалізація продукції, ц	Повна собівартість, тис. грн	Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	Валовий прибуток, тис. грн	Рентабельність, %
Продукція рослинництва – всього	x	23177	27818	4641	20,0
у тому числі:					
зернові та зернобобові	111238	16744	17849	1105	6,6
з них: пшениця	34389	5001	5128	127	2,5
гречка	117	23	32	9	39,1
кукурудза на зерно	60349	8786	8875	89	1,0
ячмінь ярий	12726	2156	2411	255	11,8
горох	3639	775	1329	554	71,5
соя	6468	1758	2245	487	27,7
ріпак озимий	21045	3537	6078	3541	100,1
цукрові буряки	28449	1051	1558	507	48,2
інша продукція рослинництва	x	87	88	1	1,1
Продукція тваринництва – всього	x	13777	14535	758	5,5
у тому числі:					
приріст маси великої рогатої худоби	2112	2201	2272	71	3,2
приріст маси свиней	1135	1546	1577	31	2,0
молоко	31984	9947	10601	654	6,6
інша продукція тваринництва	x	83	85	2	2,4
Послуги в рослинництві	x	171	174	3	1,3
і тваринництві					

Продукція сільського господарства всього	-х	37125	42527	5402	14,6
--	----	-------	-------	------	------

«Інші операційні доходи» (ф. № 2, ряд. 2120), за наказом Мінфіну України від 27.06.2013 р. № 627, включають доходи від операційної оренди активів, роялті, відсотків за залишками коштів на рахунках тощо.

Фінансовий прибуток від операційної діяльності (ф. № 2, ряд. 2190) – визначається як алгебраїчна сума доходу від участі в капіталі, інші фінансові доходи та інші доходи за мінусом фінансові витрати, втрати від участі в капіталі, інші витрати; фінансовий прибуток (Фп) розраховують за формулою:

$$\text{Фп} = \text{Дк} + \text{Фд} + \text{Ід} - (\text{Вф} + \text{Вк} + \text{Ві}), \quad (5.2)$$

де Дк – дохід від участі в капіталі;

Фд – інші фінансові доходи;

Ід – інші доходи;

Вф – фінансові витрати;

Вк – втрати від участі в капіталі;

Ві – інші витрати.

Зазначимо, що дохід від участі в капіталі включає дохід підприємства, отриманий від його інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведуть методом участі в капіталі.

Втрати від участі в капіталі – це суми збитків, обумовлених інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюють методом участі в капіталі. Метод участі в капіталі характеризує облік інвестицій, за яким балансову вартість інвестицій збільшують або зменшують відповідно на суму збільшення чи зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестора.

Фінансовий прибуток до оподаткування (ф. № 2, ряд. 2290) – включає прибуток від операційної діяльності (Фп); дохід (витрати) з податку на прибуток (Дп); прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування (По).

Податковий прибуток (об'єкт оподаткування податку на прибуток підприємства) – це сума прибутку аграрного підприємства, визначена за податковим законодавством (розділ XX Податкового кодексу України). Визначений прибуток є об'єктом оподаткування за звітний період. Податковий прибуток (Пп) розраховують за

формулою:

$$\text{Пп} = \text{Дв} - (\text{Вв} + \text{А}), \quad (5.3)$$

де Дв – валові доходи підприємства, скориговані за звітний період, грн;

Вв – валові витрати підприємства, скориговані за звітний період, грн;

А – сума амортизаційних відрахувань від вартості необоротних активів підприємства за звітний період, грн.

Проте з 2015 року податок на прибуток визначається по новому. Розділ Податкового кодексу України, присвячений податку на прибуток, викладено в новій редакції (завдяки Закону України від 28.12.2014р. № 71- VIII, який присвячений податковій реформі). Із 2015 року податок на прибуток обчислюється виходячи із бухгалтерського фінансового результату (за П(С)БО чи МСФЗ), відкорегованого на різниці, передбачені ПКУ.

Чистий прибуток (ф. № 2, ряд. 2350) (Чп) – це сума фінансового прибутку підприємства після сплати податку на прибуток. Він розраховується як сума фінансового прибутку (ряд. 2290) і прибутку від припинення діяльності (ряд. 2305) за мінусом податкового прибутку за формулою:

$$\text{Чп} = \text{Фп} + \text{Ппд} - \text{Пп}, \quad (5.4)$$

де Фп – фінансовий прибуток (ряд. 2290), грн;

Ппд – прибуток від припинення діяльності після оподаткування (ряд. 2305), грн;

Пп – податковий прибуток (ряд. 2300), грн.

Враховуючи зміни у Звіті про фінансові результати (ф. № 2), висвітлені у спеціальній літературі, формування чистого прибутку здійснюється за такою схемою (рис. 6.1).

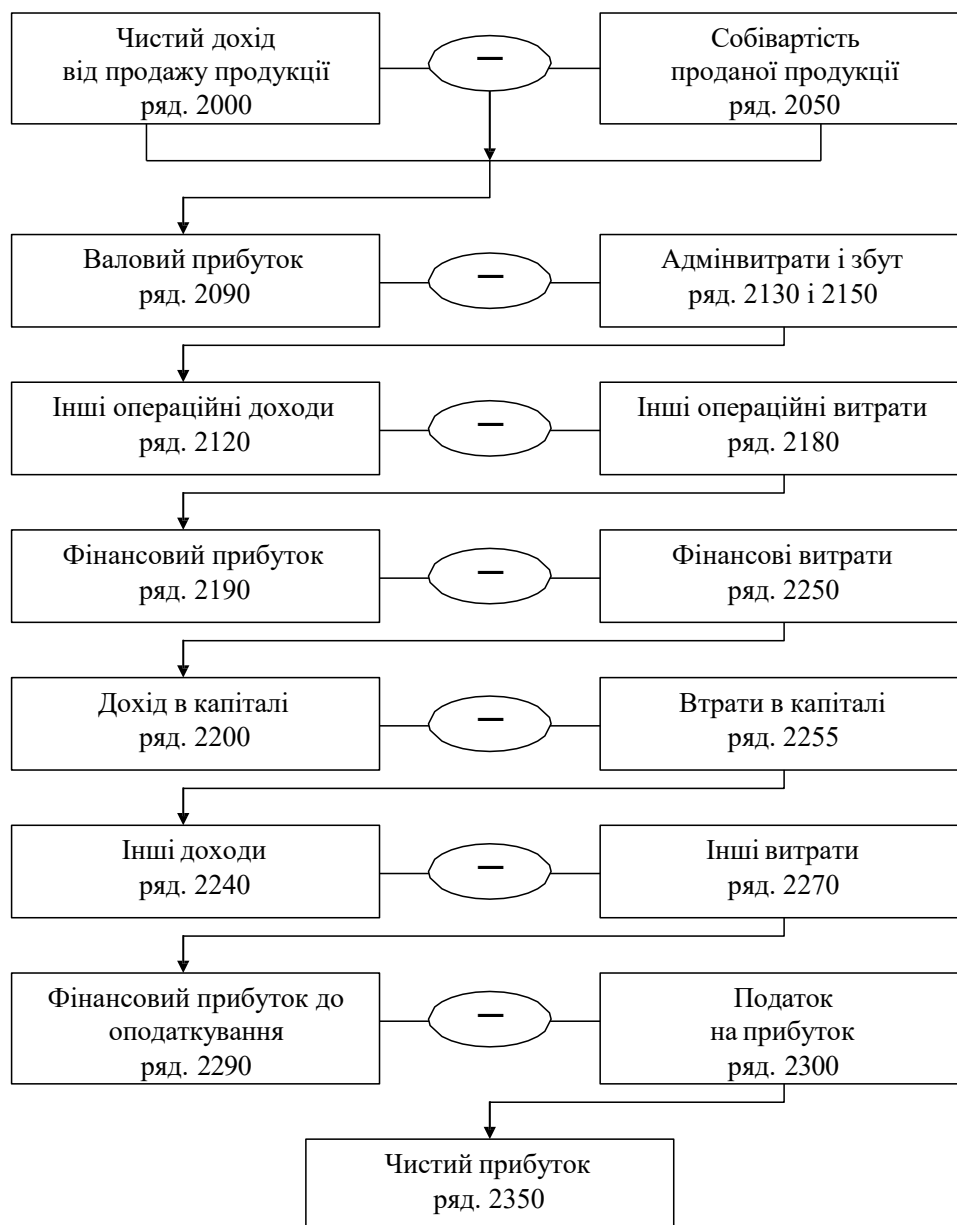


Рис. 5.1. Схема формування чистого прибутку

5.3. Планування валового прибутку підприємства

Валовий прибуток формується у підприємстві в основному від реалізації сільськогосподарської продукції, виконання робіт та надання послуг. Обсяг валового прибутку при рівних інших умовах залежить в основному від кількості проданої продукції та повної собівартості, пов'язаної з її виробництвом і збутом.

Враховуючи те, що аграрні підприємства виробляють продукцію різної якості, знаходять вигідніші умови збуту залежно від кон'юнктури ринку, то на обсяг прибутку, як свідчить практика, здійснює вплив ще й ціна, структура виробництва і продажу (див.

табл. 6.1).

Валовий прибуток (ВП) розраховують за формулою:

$$\text{ВП} = \text{ЧД} - \text{ПС}, \quad (5.5)$$

де ЧД – чистий дохід, грн.;

ПС – повна собівартість одиниці проданої продукції, грн.

Собівартість реалізованої продукції (робіт і послуг) – це поточні витрати у грошовій формі на виробництво і продаж продукції.

Порядок калькулювання витрат, включених до собівартості продукції, регулює Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16

«Витрати». Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається: із виробничої собівартості (робіт, послуг) і збуту продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду; нерозподілених постійних загальновиробничих витрат і наднормативних виробничих витрат.

Виробнича собівартість сільськогосподарської продукції включає: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі виробничі витрати та загальновиробничі витрати.

До прямих матеріальних витрат належить вартість насіння, кормів, пального і мастильних матеріалів, мінеральних і органічних добрив, витрати на оплату праці та інших прямих витрат.

Повна собівартість включає витрати на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції.

Валовий прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) – основне джерело формування власних фінансових ресурсів підприємства.

Планування валового прибутку є відповідальною частиною фінансового планування і важлива ділянка фінансово-економічної роботи підприємства.

У аграрних підприємствах можуть використовувати три основних методи розрахунку планового прибутку від реалізації, зокрема:

метод прямого розрахунку;

метод розрахунку прибутку за показником витрат на одну гривню реалізованої продукції;

економічний (аналітичний) метод.

За методом прямого розрахунку планову суму прибутку визначають за окремими видами (асортиментом) продукції, яку виробляє підприємство. Розрахунок прибутку здійснюють на основі таких показників: плановий обсяг реалізації агропромислової продукції за асортиментом; планова собівартість 1 ц продукції; планова ціна 1 ц реалізованої продукції. Порядок розрахунку планового прибутку двома способами наведено в таблиці 5.2.

Таблиця 5.2

**Розрахунок планового прибутку в фермерського господарства «Волошкове поле
Броварського району Київської області, 2023 р.**

Показник	Продукція					
	горох	пше- ниця	цукрові буряки	мо- локо	ялови- чина	сви- нина
<i>Перший спосіб розрахунку прибутку (прямий метод)</i>						
План продажу продукції, т	370	3520	2850	1090	70	40
Ціна реалізації 1 т продукції, грн	3652	1491	549	3313	10819	14336
Планова собівартість 1 т продукції, грн	2130	1450	370	3110	10480	14110
Плановий прибуток						
– на 1 т продукції, грн	1522	41	179	203	335	226
– від реалізації продукції, тис. грн	563,1	144,3	510,2	221,3	23,4	9,0
<i>Другий спосіб розрахунку прибутку (за витратами)</i>						
План продажу продукції, т	370	3520	2850	1090	70	40
Плановий прибуток на 1 т проданої продукції, грн	1522	41	179	203	335	226
Плановий прибуток – всього, тис. грн	563,1	144,3	510,2	221,3	23,4	9,0

Зазначимо, що метод прямого розрахунку планової суми прибутку дає змогу отримати достатньо точні результати. Однак цей метод можна використовувати при плануванні лише на дуже короткий час (місяць, квартал), поки не змінилися ціни,

зарплата тощо. Ця обставина виключає використання методу прямого розрахунку при річному і перспективному плануванні прибутку.

Метод розрахунку прибутку за показником витрат на 1 грн. реалізованої продукції. Його називають укрупнений метод. Він може використовуватися для розрахунку прибутку від виробництва і продажу продукції по підприємству загалом. Передбачається використання даних про виробничі витрати на реалізацію продукції за попередній базовий рік, а очікувану їх зміну в наступному році, що планується.

Варто зазначити, що цей метод менш трудомісткий у порівнянні з методом прямого розрахунку, однак він не дає змоги визначити рівень впливу окремих факторів на зміну прибутку в підприємстві.

Економічний (аналітичний) метод – може використовуватися для розрахунку прибутку від виробництва і продажу продукції. Цей метод дає змогу визначити як загальну суму прибутку, так і вплив на неї зміни окремих факторів: обсягу продажу; рівня цін і рентабельності продукції; асортименту та якості продукції.

За допомогою цього методу розрахунку прибутку проводять як за порівняльною, так і за непорівняльною продукцією.

Порівняльна продукція – це продукція, яку виробили у базовому році, що передуює плановому, а тому відомі її фактична повна собівартість і обсяг виробництва, що дає змогу визначити базову рентабельність – $Pб$:

$$Pб = (Po : Cm) * 100\%, \quad (5.6)$$

де Po – очікуваний прибуток (розрахунок прибутку ведеться в кінці базового року);

Cm – повна собівартість товарної продукції в базовому році.

Для прикладу, припустимо, що прибуток (Po) складає 200 тис. грн., повна собівартість (Cm) – 800 тис. грн., тоді:

$$Pб = (200 : 800) * 100\% = 25,0\%.$$

Якщо обсяг товарної продукції планового року за собівартістю базового року складає 700 тис. грн., то прибуток орієнтовно буде складати?

$$П = (700 * 25 : 100) = 175 \text{ тис. грн.}$$

В цьому розрахунку враховано вплив першого фактору – обсяг продажу. Далі розрахунок проводиться в такій послідовності:

1) розраховується зміна (+, –) собівартості продукції в плановому році. Припустимо, що на основі прогнозу про зростання цін на сировину, збільшенні амортизаційних відрахувань та ін. факторів собівартість продукції планового року в порівнянні з базовим зросте на 150 тис. грн.;

2) визначається вплив зміни асортименту, якості, сортності продукції. Такі розрахунки виконуються в спеціальних таблицях на основі планових даних про асортимент продукції, її якість і сортність. Припустимо, що прибуток зросте за рахунок цих факторів на 180 тис. грн.;

3) після обґрунтування ціни на продукцію планового року визначається вплив зростання цін. Припустимо, що зростання цін на продукцію, що буде реалізована в плановому році, дасть 50 тис. грн.;

4) вплив на прибуток всіх перелічених факторів визначають шляхом їх додавання, тоді прибуток становитиме:

$$175 - 150 + 180 + 50 = 205 \text{ тис. грн.}$$

5) тепер враховують зміни прибутку в нереалізованих залишках продукції на початок (30 тис. грн.) і на кінець планового року (10 тис. грн.):

$$30 + 205 - 10 = 225 \text{ тис. грн.}$$

Загальна сума прибутку, отримана підприємством, є одним з найважливіших показників фінансових результатів. Водночас за обсягом прибутку ще не можна дати оцінку ефективності діяльності підприємства, тому що на його розмір здійснюють вплив екстенсивні фактори (земельні угіддя, сума активів тощо).

5.4. Розподіл і використання прибутку в підприємстві

Об'єктом розподілу є балансовий прибуток підприємства. Під його розподілом розуміють направлення прибутку в бюджети і використання на підприємстві та за його межами.

Розподіл прибутку здійснюють за такими принципами:

— прибуток, отриманий підприємством в результаті здійснення господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом;

- прибуток для держави надходить у відповідні бюджети у вигляді податків, обов’язкових платежів, ставки яких не можуть бути довільно змінені. Склад і ставки податків, порядок їх нарахування і внесення до бюджетів встановлюються законодавчо;
- величина прибутку підприємства, що залишилася в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості в зростанні обсягів виробництва та покращення результатів господарської й фінансової діяльності;
- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, в першу чергу направляється на заощадження, забезпечення його подальшого розвитку, і тільки в іншій частині – на потреби споживання.

Зазначимо, що розподіл чистого прибутку – один з напрямів внутрішнього планування підприємства, значення якого в ринкових умовах зростає.

Порядок розподілу і використання чистого прибутку підприємства висвітлено на рис. 5.2.

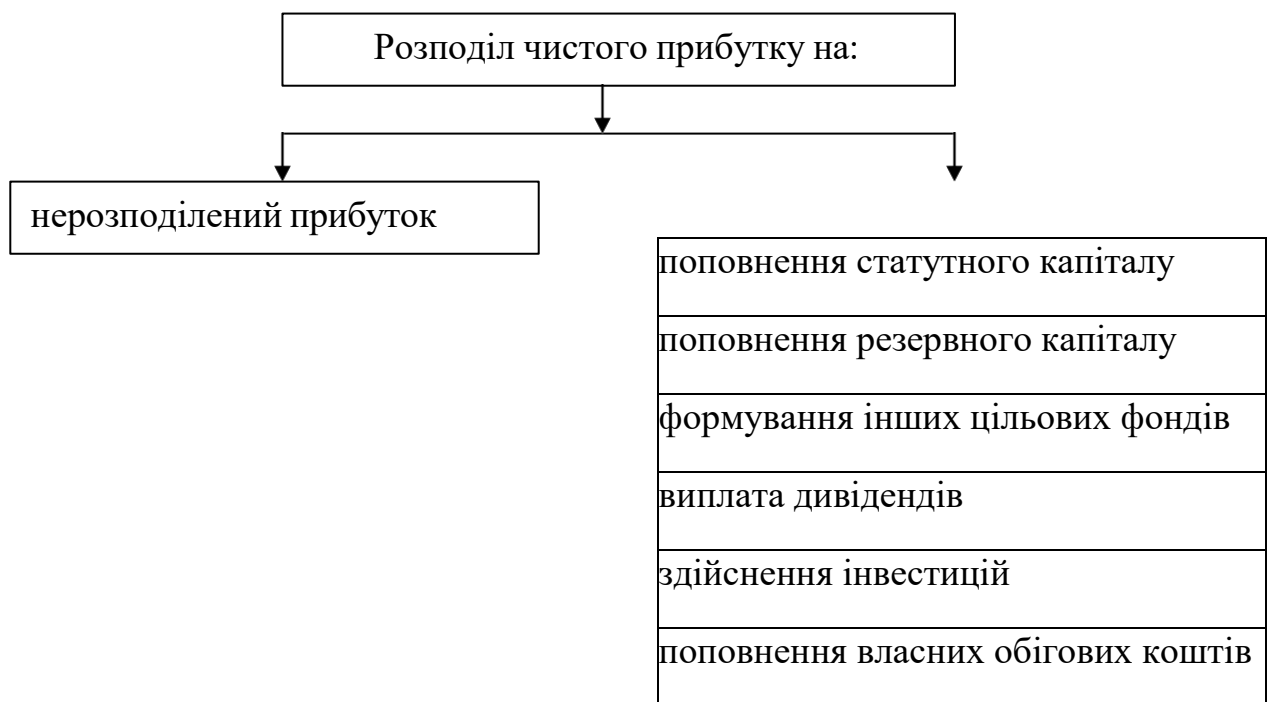


Рис. 5.2. Схема розподілу чистого прибутку підприємства

Розподіл прибутку до оподаткування підприємства проводиться поетапно. Спочатку розподіляють прибуток між підприємством і державою шляхом сплати податку на прибуток.

Далі розподіляють прибуток, що залишається після сплати податків, – чистий прибуток. Чистий прибуток, як видно з рисунка 5.2, використовують на: поповнення статутного і резервного капіталу; виплату дивідендів та виплат учасникам; здійснення інвестицій; поповнення власних обігових коштів тощо.

Сума прибутку, що залишилася після його розподілу, є нерозподіленим прибутком. Нерозподілений прибуток обліковують на встановленому бухгалтерському рахунку, суму записують у бухгалтерському балансі.

5.5. Сутність, фактори та принципи формування дивідендної політики

Поняття «дивіденди» – категорія, що характеризує частину прибутку акціонерного товариства (підприємства), яка щорічно розподіляється між акціонерами залежно від кількості придбаних акцій.

Дивідендна (розподільча) політика є складовою загальної фінансової політики, це політика розподілу та управління прибутком підприємства, яка в сучасних умовах агропромислового виробництва має спрямовуватися на інноваційний розвиток, розширене відтворення на інноваційній основі.

Передові країни світу з ринковою економікою активно використовують дивідендну політику задля збільшення прибутків підприємств та активізації інвестування в розширене відтворення, запровадження інноваційних технологій та виробництво конкурентоспроможної продукції. Водночас в Україні поки що дивідендна політика щодо розвитку і становлення акціонерних товариств, агропромислових підприємств використовується на низькому рівні. Для прикладу, загальна сума дивідендів, отриманих акціонерами в Україні 2018 р. становила 1,5 млрд. грн, тоді як у

США в 2018 р. – 434 млрд. дол., а у 1990 р. – 166 млрд. дол.

Зазначимо, що агропромислові акціонерні товариства, агропромислові підприємства інших форм власності мають право випускати та розповсюджувати акції в межах їх статутних фондів згідно вимог, встановлених Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Теоретичні аспекти дивідендної політики засвідчують, що ті акціонерні товариства, агропромислові підприємства, які спрямовують свої зусилля на збільшення

випуску акцій та зростання ринкової їх вартості мають змогу отримувати додаткову суму чистого прибутку і на цій основі здійснювати розширене відтворення на інноваційній основі, забезпечувати виробництво конкурентоспроможної продукції.

Сутність дивідендної (розподільчої) політики в агропромислових підприємствах АПК полягає в оптимізації, розподілі пропорцій між тими частинами прибутку, які використовуються з одного боку на споживання, а з іншого – на капіталізацію інноваційного виробництва.

На практиці агропромислового виробництва можуть використовуватись наступні типи дивідендної (розподільчої) політики: консервативна, поміркована (компромісна); агресивна.

Консервативна дивідендна політика надає пріоритет у розподілі прибутку для виробничого розвитку підприємства, а не поточногоспоживання у формі дивідендних виплат. Така політика спрямована на зростання вартості чистих активів підприємства та збільшення ринкової вартості акцій.

Поміркована (компромісна) дивідендна політика передбачає збалансований розподіл прибутку на поточні інтереси акціонерів щодо виплати дивідендів та потреби формування фінансових ресурсів для розвитку підприємства.

Агресивна дивідендна політика спрямована на постійне зростання виплати дивідендів незалежно від результатів фінансової діяльності. Така політика забезпечує високу ринкову вартість акцій та формує позитивний імідж підприємства серед потенційних інвесторів при додаткових емісіях акцій, однак може призвести до обмеження самофінансування через зменшення прибутку.

Зазначимо, що на дивідендну політику агропромислового підприємства впливає низка факторів, що характеризують інвестиційні можливості підприємства, змогу формування капіталу з альтернативних джерел, чинники пов'язані з об'єктивними причинами та інші.

До факторів, які характеризують інвестиційні можливості підприємства, належать: стадія життєвого циклу підприємства; необхідність розширення підприємством своїх інвестиційних програм; ступінь готовності окремих інвестиційних проектів та ін. Фактори, об'єднані інвестиційною спрямованістю підприємства, впливають на дивідендну (розподільчу) політику в напрямі визначення пріоритетності фондів

накопичення, активізації інтенсивності інвестиційних процесів на підприємстві. Дивідендна (розподільча) політика агропромислових підприємств на сучасному етапі розвитку має спрямовуватися на акумуляцію коштів для активізації інвестування в інноваційне розширене відтворення власного виробництва конкурентоспроможної продукції. Така дивідендна політика агропромислових підприємств має підтримуватись державними владними структурами на макрорівні у напрямі пом'якшення податкового навантаження, сприяння амортизаційної політики, зменшення нарахунків на заробітну плату.

До факторів, які характеризують можливості формування капіталу з альтернативних джерел, належать: достатність резервів власних фінансових ресурсів, сформованих у попередньому періоді; доступність залучення коштів на фінансовому ринку; складність залучення позикових коштів із-за низького рівня платоспроможності її фінансової стабільності підприємства.

Важливим джерелом формування акціонерного капіталу і поповнення обігових коштів агропромислових підприємств могли б стати вільні кошти населення. Тому дивідендна політика кожного підприємства має спрямовуватись на пріоритети різних груп населення і сприяти акумулюванню заощаджень населення шляхом забезпечення відповідної віддачі або у вигляді дивідендів, зростання капіталу. В зв'язку з цим в Україні необхідно прискорити розвиток інфраструктури фондового ринку, повернути довіру населення до роботи ощадних та інших банків тощо.

До групи факторів, пов'язаних з об'єктивними причинами, належать: рівень оподаткування дивідендів; рівень оподаткування майна підприємства; наявний ефект фінансового важеля, зумовлений його диференціалом; фактичний розмір прибутку та рівень рентабельності власного капіталу.

Рівень оподаткування дивідендів є основним фактором впливу на дивідендну (розподільчу) політику агропромислового підприємства. Невизначеність і непослідовність нормативних актів, що регламентують сферу розподілу прибутку підприємств, призвели до розбіжностей у визначенні об'єкта оподаткування і процедури нарахування податку. З метою підвищення мотивації портфельних інвесторів до накопичення капіталу і зменшення «проїдання» прибутку, питання оподаткування

дивідендів у агропромислових підприємствах потребує доопрацювання з боку законодавчих органів.

До факторів, об'єднаних в групу «інші», зараховують: кон'юнктурний цикл; рівень дивідендних виплат підприємств-конкурентів; невідкладність платежів за взятими кредитами; можливість втрати контролю над управлінням підприємством.

Зміна ринкової кон'юнктури формує загальну тенденцію розподільчої політики, характерну для економіки загалом. Залежно від стадії кон'юнктурного циклу (піднесення, бум, послаблення, спад) дивідендна (розподільча) політика має здійснюватись з урахуванням пріоритетності цілей загальноекономічної стратегії підприємства у кожній із названих стадій. При піднесенні ринкової кон'юнктури пріоритетною метою поточної діяльності агропромислового підприємства має стати акумулювання коштів для розширення виробництва. При кон'юнктурному буму підприємство може збільшувати дивіденди на споживання.

У період послаблення і спаду ринкової кон'юнктури, підприємства спрямовують свою розподільчу (дивідендну) політику на акумулювання коштів для підтримання фінансової стабільності та поповнення резервних фондів.

Ефективну дивідендну політику в агропромислових підприємствах необхідно будувати з врахуванням фінансового стану галузей АПК та прагнення інтегруватися економіки України в ЄС на основі використання наступних принципів:

- збалансування усіх інтересів акціонерів, кредиторів та самого акціонерного підприємства як суб'єкта господарювання;
- врахування впливу інфляції на рівень дивідендних виплат акціонерам і обсяг реінвестованого чистого прибутку підприємства;
- використання 6–12% чистого прибутку на формування резервного фонду акціонерного підприємства задля досягнення ним 25–30% статутного фонду;
- врахування різниці в інтересах дрібних і великих інвесторів;
- формування і збереження основного контингенту акціонерів, які задоволені дивідендною політикою підприємства;
- раціональне поєднання грошових і негрошових форм виплати дивідендів;
- доведення різного ступеня інформованості акціонерів і менеджерів про реальний стан справ і перспективи розвитку агропромислового підприємства;

- врахування фактору ризику для розвитку акціонерного підприємства АПК.

Ефективність дивідендної політики оцінюють за динамікою ринкової вартості акцій та наступними показниками:

- **коефіцієнт дивідендних виплат ($K_{\text{дв}}$)** –

$$K_{\text{дв}} = \Phi_{\text{дв}} : \Pi_{\text{ч}} \quad \text{або} \quad K_{\text{дв}} = D_A : \Pi_A, \quad (5.7)$$

де $\Phi_{\text{дв}}$ – фонд дивідендних виплат, сформований відповідно до вибраного типу дивідендної політики;

$\Pi_{\text{ч}}$ – сума чистого прибутку акціонерного товариства;

D_A – сума дивідендів акціонерного товариства;

Π_A – сума чистого прибутку в розрахунку на одну акцію;

- **коефіцієнт співвідношення ціни та доходу від акції ($K_{\text{ц/д}}$)** –

$$K_{\text{ц/д}} = C_{AP} : D_A, \quad (5.8)$$

де C_{AP} – ринкова ціна однієї акції;

Таким чином, виважена дивідендна політика агропромислового підприємства в сучасних умовах може забезпечити: отримання додаткового обсягу чистого прибутку за рахунок власних джерел; інвестувати його у розширене відтворення на інноваційній основі та виробляти конкурентоспроможну продукцію.

5.6. Рентабельність і методи її визначення

Ефективність фінансових результатів галузі підприємства загалом оцінюють обсягом отриманого прибутку та його розміром на одиницю вкладеного капіталу, ресурсів, понесених витрат.

Прибуток і прибутковість (рентабельність), як свідчить література, є основними показниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності, які характеризують інтенсивність їх роботи та успішну життєдіяльність в умовах ринку та панування конкуренції.

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність діяльності підприємства або ефективність виробництва і збуту окремих видів аграрної продукції.

Залежно від завдання аналізу показники рентабельності поділяють на групи:

- показники рентабельності виробництва і реалізації;
- показники рентабельності щодо активів;
- показники рентабельності власного капіталу та зобов'язань підприємства;
- показники рентабельності витрат і продукції. До першої групи включають

наступні показники:

1. Рентабельність за валовим прибутком (маржинальним доходом) – розраховується відношенням валового прибутку (маржинального доходу) до чистого доходу.

2. Рентабельність за операційним прибутком

Рентабельність за операційним прибутком = $(\text{Операційний прибуток} / \text{Виручка}) \times 100\%$
(5.9)

Де:

Операційний прибуток – це прибуток від основної діяльності підприємства без урахування податків, відсотків за кредитами та інших фінансових витрат.

Виручка – загальний дохід від продажу товарів чи послуг

3. Рентабельність за чистим прибутком

Рентабельність за чистим прибутком = $(\text{Чистий прибуток} / \text{Виручка}) \times 100\%$ (5.10)

Де:

Чистий прибуток – це прибуток після вирахування всіх витрат, включаючи податки, відсотки за кредитами та інші фінансові витрати.

Виручка – загальний дохід від продажу товарів чи послуг.

4. Рентабельність активів

$(\text{Чистий прибуток} / \text{Середні активи}) \times 100\%$ (5.11)

Де:

Чистий прибуток – прибуток після всіх витрат, включаючи податки та фінансові витрати.

Середні активи – середнє значення активів за період, яке можна знайти так:

Середні активи = $(\text{Активи на початок періоду} + \text{Активи на кінець періоду}) / 2$

5. Термін окупності активів (інвестицій)

Термін окупності = $\text{Сумарні інвестиції (активи)} / \text{Чистий прибуток (або грошовий потік)}$
(5.12)

Де:

Сумарні інвестиції (активи) – це початкові вкладення або загальна вартість активів.

Чистий прибуток або грошовий потік – річний прибуток підприємства або чистий грошовий потік (якщо використовується метод оцінки за грошовими потоками).

6. Термін окупності оборотних активів показує, за скільки часу підприємство зможе повернути вкладені в оборотні активи кошти за рахунок чистого прибутку.

Термін окупності оборотних активів = Середні оборотні активи/Чистий прибуток (5.13)

Де:

Середні оборотні активи – середнє значення оборотних активів за період:

Середні оборотні активи = (Оборотні активи на початок періоду+Оборотні активи на кінець періоду)/2

Чистий прибуток – прибуток після сплати всіх податків і витрат.

ТЕМА 6. Фінансове забезпечення відтворення основних фондів підприємств агропромислового виробництва

6.1. Економічна сутність виробничих фондів підприємства

6.2. Грошова оцінка основних засобів

6.3. Знос і амортизація основних засобів

6.4. Методи нарахування амортизації

6.5.Ефективність використання основних виробничих фондів

6.1.Економічна сутність виробничих фондів підприємства

Важливе місце у забезпеченні агропромислового виробництва займають засоби виробництва – знаряддя і предмети праці. Вони беруть безпосередню участь у створенні вартості продукції і, будучи складовим елементом продуктивних сил, визначають

ступінь розвитку матеріально-технічної бази підприємств. Тому від рівня забезпеченості виробництва знаряддями і предметами праці, їх структури та ефективності використання значною мірою залежать кінцеві результати господарювання.

Знаряддя і предмети праці, виражені у вартісній формі, разом з грошовими ресурсами, що обслуговують процес виробництва, становлять поняття **виробничих фондів**. Їх кругообіг відбувається як рух вартості, результатом якого є виробництво матеріальних благ, що втілюють у собі вартість спожитих засобів виробництва.

Залежно від характеру обороту, а також від функціональної ролі і значення в процесі створення нових споживних вартостей засоби виробництва поділяють на основні й оборотні фонди (основний і оборотний капітал).

Основні виробничі фонди (основний капітал) – це грошовий вираз знарядь праці. Вони беруть участь у процесі виробництва тривалий час, зберігаючи при цьому натурально-речову форму.

Споживна вартість знарядь праці закріплюється на тривалий час у сфері виробництва, а вартість їх поступово переноситься на заново створений продукт через амортизаційні відрахування.

Специфічною особливістю сільського господарства є те, що окремі види засобів виробництва можуть докорінно (під дією людського фактора) змінювати свою функціональну роль у процесі виробництва. Тому в одному випадку їх розглядають як основні фонди, а в іншому – як оборотні. Наприклад, основне стадо корів, основні свиноматки – це елемент основних виробничих засобів, оскільки їх функціональна роль полягає у відтворенні поголів'я і виробництві предметів праці (молоко). Проте при вибраковці корів та свиноматок і ставлення їх на відгодівлю відбувається зміна функціональної ролі цих основних засобів у процесі виробництва і їх уже розглядають як оборотні фонди, яким притаманний зовсім інший характер обороту.

Оборотні фонди – це предмети праці, які беруть участь у процесі виробництва протягом лише одного виробничого циклу (року), втрачають натурально-речову форму і повністю передають свою вартість на вироблену продукцію.

У процесі кругообігу виробничі фонди послідовно переходять зі стадії виробничих запасів у стадію виробництва, а з неї – в стадію готового продукту. Такий

рух виробничих фондів відбувається як рух вартості, зумовлюючи необхідність їх розмежування на застосовувані і спожиті.

Застосовувані основні фонди представлені первісною вартістю знарядь праці, а виробничо спожиті – лише частиною її у формі річної суми амортизації на реновацію.

Основні фонди є мірилом розвитку процесу праці в сільському господарстві, формують ступінь комплексної механізації та автоматизації виробництва, забезпечують якісне і своєчасне виконання сільськогосподарських робіт і цим визначально впливають на продуктивність праці.

Залежно від цільового призначення основні фонди поділяють на дві групи: основні виробничі фонди; основні невиробничі фонди.

Основні виробничі фонди беруть безпосередню участь у процесі виробництва і формуванні собівартості та вартості продукції. На них припадає переважна частка основних фондів аграрних підприємств – до 85–90%. Основні невиробничі фонди не беруть участі в процесі виробництва. Вони формують соціальні умови життя людей на селі, а тому рівень забезпечення ними опосередковано впливає на результати виробничої діяльності. До складу цих фондів відносять фонди житлово-комунального господарства і побутового обслуговування, організацій культури, освіти, охорони здоров'я, фізичної культури і соціального забезпечення.

Аграрні підприємства, крім сільськогосподарської, можуть виробляти й інші види продукції, займатися торгівлею, будівництвом тощо. Тому основні виробничі фонди цих підприємств не є однорідними за їх функціональною роллю. Саме за цією ознакою їх поділяють на:

- **виробничі фонди сільськогосподарського призначення.** До них відносять будівлі, споруди, передавальне обладнання, робочі і силові машини та обладнання, вимірювальні і регулюючі прилади, обчислювальну техніку та програмні засоби до неї, транспортні засоби, інструмент, виробничий і господарський інвентар, робочу і продуктивну худобу, багаторічні насадження, внутрішньогосподарські дороги, мости та інші основні засоби. Названі основні виробничі фонди (з метою аналізу забезпечення ними й оцінки ефективності використання) можуть об'єднуватися в три групи: фонди рослинництва, тваринництва і загальногосподарського призначення;

- **виробничі фонди сільськогосподарського призначення** Вони представлені промислово-виробничими і будівельними фондами, фондами торгівлі і громадського харчування. Певною мірою ці основні фонди характеризують ступінь агропромислової інтеграції та диверсифікації виробництва.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (у 2025 році в Україні продовжують діяти Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), затверджені Міністерством фінансів України. Ці стандарти регулюють порядок ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємствами.

Зокрема, 23 січня 2025 року Міністерство фінансів України видало наказ № 29 «Про внесення змін до деяких національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку», який було зареєстровано в Міністерстві юстиції 6 лютого 2025 року за № 188/43594. Цим наказом внесено зміни до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність»).

Оновлені стандарти враховують сучасні вимоги до бухгалтерського обліку та фінансової звітності, забезпечуючи їх відповідність міжнародним практикам. Зміни, внесені наказом № 29, набули чинності з 6 березня 2025 року.

до основних засобів відносять матеріальні активи, які підприємство утримує і використовує з метою одержання певної господарської вигоди, строк корисного використання (експлуатації) яких – більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

На основі даних первісної вартості основних виробничих фондів визначають важливі економічні показники: фондооснащеність виробництва і фондоозброєність праці.

Фондооснащеність розраховують як відношення вартості основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення до площі сільськогосподарських угідь, а **фондоозброєність** те саме – до середньорічної кількості працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві.

На ефективність сільськогосподарського виробництва істотний вплив справляє і **структура основних виробничих фондів**, під якою розуміють процентне

співвідношення окремих складових елементів цих фондів у їх **6.2.Грошова оцінка основних засобів**

Основні виробничі засоби функціонують і обліковуються в натуральній і вартісній формах. Щоб визначити ступінь участі різних складових елементів основних засобів у формуванні собівартості продукції, розрахувати обсяг потрібних капіталовкладень на їх придбання, а також ступінь їх придатності і зношеності, обчислити фондомісткість виробництва, грошова оцінка цих засобів здійснюється за первісною, справедливою, переоціненою, залишковою і ліквідаційною вартістю.

Первісна вартість основних засобів (ОЗ) – це фактична вартість їх придбання або фактичні витрати на створення даних засобів (наприклад, витрати на будівництво виробничих будівель, споруд, на формування основного стада, робочої худоби тощо).

Первісну вартість ОЗ, що придбано, згідно з п.146.5 ПКУ формують такі витрати: – суми, що сплачуються постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт; реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням/отриманням прав на об'єкт основних засобів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються платнику); витрати на страхування ризиків доставки основних засобів; витрати на транспортування, установлення, монтаж, налагодження основних засобів тощо.

Справедлива вартість – це така вартість, за якою може бути здійснений обмін активу (основного засобу) або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, заінтересованими та незалежними сторонами. Для земельних ділянок і будівель їх справедливою вартістю є ринкова вартість, для машин і устаткування – ринкова вартість або сучасна собівартість придбання за вирахуванням суми зносу на дату оцінки.

Справедливою вартістю інших основних засобів є сучасна собівартість їх придбання за вирахуванням суми зносу на дату оцінки.

Переоцінена вартість – це вартість основних засобів після їх переоцінки. В процесі такої переоцінки визначається нова ціна (вартість) основного засобу з урахуванням його фізичного і морального зносу та сучасних способів виробництва, інфляційних процесів, динаміки цін.

На балансі підприємства ОЗ можуть обліковуватися за первісною або за переоціненою вартістю. Ті з них, за якими здійснена переоцінка, відображаються за переоціненою вартістю, а інші ОЗ, по яких переоцінка не здійснювалася, – за первісною.

У світовій практиці відомі два способи переоцінки основних засобів:

- здійснення індексації їх балансової вартості на індекс товарних цін (General Price Level Accounting – QPL);
- прямий перерахунок балансової вартості окремих видів основних засобів відповідно до рівня цін, який склався на ринку на цей основний засіб (Current Cost Accounting – CCA). Цей метод забезпечує більш точну переоцінку основних засобів, хоч і є більш трудомістким.

У вітчизняній практиці через сильний розвиток інфляції та гіперінфляції переоцінка основних засобів здійснювалася за допомогою першого з названих методів чотири рази: станом на 1 травня 1992 р., 1 серпня 1993 р., 1 січня 1995 р. і на 1 квітня 1996 р. В умовах інфляції та гіперінфляції амортизація як джерело відтворення основних засобів не може виконувати покладену на неї функцію, оскільки сума амортизації є надто малою через здійснення відрахувань від заниженої вартості основних засобів, а кошти на амортизацію швидко знецінюються. Таким чином підприємства не можуть їх нагромадити в сумі, достатній для реалізації інвестиційних проектів. Для того щоб надалі уникати невідповідності первісної вартості основних засобів їх реальній ринковій вартості, платники податку всіх форм власності, відповідно з статтею 146.21. Податкового кодексу України мають право проводити переоцінку об'єктів основних засобів, застосовуючи щорічну індексацію вартості основних засобів, що амортизується, та суми накопиченої амортизації на коефіцієнт індексації, який визначається за формулою:

$$K_i = [I(a-1) - 10] : 100, \quad (6.1)$$

де $I(a-1)$ – індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація. Якщо значення K_i не перевищує одиниці, індексація не проводиться.

Збільшення вартості об'єктів основних засобів, що амортизується, здійснюється станом на кінець року (дату балансу) за результатами якого проводиться переоцінка та використовується для розрахунку амортизації з першого дня наступного року.

Залишкова вартість – це вартість основного засобу, одержана як результат від різниці його первісної (переоціненої) вартості і суми зносу – нарахованої амортизації з початку корисного використання основного засобу. Залишкова вартість основних засобів також відображається в балансі підприємства і включається в його підсумок.

Ліквідаційна вартість – це сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основного засобу після закінчення строку його корисного використання за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією) цього засобу. Під строком корисного використання основного засобу розуміють такий очікуваний період часу, протягом якого він використовуватиметься підприємством з метою одержання певної економічної вигоди.

6.3.Знос і амортизація основних засобів

В процесі виробництва основні виробничі засоби спрацьовуються (зношуються), тобто втрачають свої корисні якості з різних причин. Більш інтенсивному зносу підлягають технічні засоби виробництва.

Фізичний знос їх є матеріальним і відбувається з двох причин: знос внаслідок використання (експлуатації) машин – фізичне спрацювання (знос) першого роду. Він відбувається під впливом робочих процесів і сил природи. Наприклад, під час роботи трактора постійно спрацьовуються його деталі і, крім того, зазнає корозії його поверхня. Величина цього зносу збільшується із зростанням періоду використання трактора, внаслідок чого знижується продуктивність машини.

Мірою цього зносу є величина корисних властивостей машини. Про знос машини в цілому судять за узагальнювальними технологічними показниками, які характеризують основне її призначення. Для плуга це зміна рівномірності оранки на глибину, для сівалки – порушення точності висіву і рівномірності загортання насіння у ґрунт, для зернозбирального комбайна – величина недомолоту, подрібнення зерна, для трактора – підвищення витрат палива і т. ін.

Знос від невикористання ОЗ, або фізичний знос другого роду. В цьому випадку відбуваються корозія металевих частин, старіння деталей з гуми, пластмас тощо.

Величина цього зносу залежить від тривалості та умов зберігання машин. Такий знос знижує також корисні властивості основних засобів.

Крім фізичного, можливий моральний знос ОЗ з таких причин: Внаслідок постійного зростання продуктивності праці в машинобудуванні, коли машини однієї і тієї самої конструкції виробляються дешевше і на них знижуються ціни. Цей вид зносу не є матеріальним.

Через появу нових, більш продуктивних, економічних, надійних машин і обладнання того самого призначення, які виконують ту саму роботу, але з вищою якістю. При цьому знижується вартість машин, що були в користуванні, під впливом технічного прогресу.

У процесі використання основні засоби поступово втрачають свою вартість, проте ці втрати не зникають, а переносяться на вироблений продукт чи виконану роботу. Таким чином основні засоби амортизуються. Отже, амортизація – це грошова міра вартості фізичного і морального зносу основних засобів.

Норма амортизації є частиною вартості основних засобів, яка переноситься на одиницю виробленої продукції або одиницю виконаної роботи чи вимірюється у відсотках від вартості основних засобів. Величина річної норми амортизації залежить від вартості основних засобів, ліквідаційної вартості (металолому та ін.) і тривалості використання цих засобів. Її обчислюють за формулою:

$$A_n = (B_v - V_l) / T_a, \quad (6.2)$$

де A_n – норма амортизації, грн;

B_v – балансова вартість ОЗ, грн;

V_l – виручка від ліквідації основних засобів, грн;

T_a – термін амортизації в одиницях виробленої продукції, виконаної роботи або кількості років використання ОЗ.

У сільськогосподарських підприємствах норми амортизації встановлюють: по тракторах і сільськогосподарських машинах – на один умовний еталонний гектар, по комбайнах – на один фізичний гектар збирання відповідних культур, по вантажних автомобілях – на 100 км пробігу і т. ін.

Амортизація нараховується протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, установленого платником податків (але не менше мінімально

допустимого строку, передбаченого п. 145.1 ПКУ) щомісячно: – починаючи з місяця, наступного за місяцем введення об'єкта ОЗ в експлуатацію (і при цьому може призупинятися на період виведення об'єкта з експлуатації для реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації тощо) – та здійснюється до досягнення залишковою вартістю об'єкта ОЗ його ліквідаційної вартості Сума амортизації п. 146.3 Амортизаційні відрахування за кожним об'єктом ОЗ за квартал визначаються як сума амортизацій за 3 місяці розрахункового кварталу. У разі зміни очікуваних економічних вигод від використання об'єкта строк корисного використання об'єкта може переглядатися (збільшуватися/зменшуватися, але бути не менше строку, визначеного п. 145.1 ПКУ). При цьому амортизація об'єкта ОЗ нараховується виходячи з нового строку використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання

Амортизації підлягають:

- витрати на придбання ОЗ, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності;
- витрати на самостійне виготовлення (створення) ОЗ, нематеріальних активів, вирощування довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності, в тому числі витрати на оплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні (створенні) ОЗ та нематеріальних активів;
- витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення ОЗ, що перевищують 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп ОЗ, що підлягають амортизації, на початок звітного року;
- витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме іригацією, осушенням та іншим поліпшенням землі;
- капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання (створення) об'єкта інвестування (основного засобу, нематеріального активу) за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації по такому об'єкту відповідно до положень підпункту 137.2.1 пункту 137.2 статті 137 ПКУ;

— сума переоцінки вартості ОЗ, проведеної відповідно до статті 146 цього Кодексу;

— вартість безоплатно отриманих об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж, побудованих споживачами на вимогу спеціалізованих експлуатуючих підприємств згідно з технічними умовами на приєднання до вказаних мереж або об'єктів, тощо.

Згідно ПКУ, не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу витрат за звітний період витрати платника податку на:

- 2) утримання ОЗ, що знаходяться на консервації;
- 3) ліквідацію ОЗ;
- 4) витрати на придбання/самостійне виготовлення та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих ОЗ.

Згідно ПКУ, пункту 145.1, нарахування амортизації здійснюється протягом терміну корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не менше ніж визначено у даному пункті і призупиняється на період його виводу з експлуатації (для реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших причин) на підставі документів, які свідчать про виведення таких ОЗ з експлуатації).

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід враховувати зазначені вимоги ПКУ, пункт 145.1.3:

- 5) очікуване використання об'єкта підприємством з врахуванням його потужності або продуктивності;
- 6) фізичний та моральний знос, що передбачається;
- 7) правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Згідно з пунктом 145.1.4, строк корисного використання (експлуатації) об'єкта ОЗ переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання, але він не може бути меншим, ніж визначено у даному пункті цієї статті.

Амортизація об'єкта ОЗ нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (крім виробничого методу нарахування амортизації).

Амортизація ОЗ провадиться до досягнення залишкової вартості об'єктом його ліквідаційної вартості.

6.4.Методи нарахування амортизації

Відповідно до статті 145 ПКУ, а також згідно з П(С)БО7 амортизація ОЗ нараховується за наступними методами.

Прямолінійний, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на термін корисного використання об'єкта основних засобів.

Річна сума амортизації (Ар) цим методом визначається за формулою:

$$A_p = BA : T, \quad (6.4)$$

де BA – вартість, яка амортизується;

T – очікуваний термін корисного використання ОЗ.

Частка щорічного погашення вартості, яка амортизується, називається нормою амортизації (На).

Величина норми амортизації залежить від встановленого терміну корисного використання ОЗ і вибраного методу нарахування амортизації. Як видно, за прямолінійного методу вартість, що амортизується, переноситься щорічно на заново створюваний продукт (роботу, послуги) однаковими частками протягом усього строку корисного використання ОЗ.

Метод зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до терміну корисного використання об'єкта і подвоюється.

$$Ap(\Pi) = 3B \cdot Ha \cdot Kp, (6.5)$$

де Ha – річна норма амортизації, розрахована прямолінійним методом; Kp – коефіцієнт прискорення, який дорівнює двом.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів ОЗ, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби).

Кумулятивний метод, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця терміну корисного використання об'єкта ОЗ, на суму числа років його корисного використання;

Виробничий метод, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта ОЗ.

Амортизація об'єктів груп 9, 12, 14, 15, нараховується за методами, що наведені в підпунктах 1 і 5 (прямолінійного і виробничого). На основні засоби груп 1 (земельні ділянки) та 13 (природні ресурси) амортизація не нараховується.

Суми амортизаційних відрахувань не підлягають вилученню до бюджету, а також не можуть бути базою для нарахування будь-яких податків та зборів.

Нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності, та може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Важливим при визначенні амортизаційних відрахувань, особливо річних їх норм, є обґрунтування термінів використання ОЗ. При цьому важливо, щоб вони відповідали економічно доцільному терміну служби їх. Це той період, протягом якого зберігається мінімальною вартість виконання одиниці робіт. Цей період називають оптимальним, або економічно ефективним. Під час експлуатації, наприклад, тракторів річний виробіток

знижується, а витрати на 1 ум. га зростають (на ремонт, технічне обслуговування, паливно-мастильні матеріали та ін.), внаслідок чого собівартість 1 ум. га зростає. Тому рекомендується використовувати трактори 8–10 років, після чого витрати на їх роботу зростають дуже високими темпами.

6.5.Ефективність використання основних виробничих фондів

Ефективність використання основних виробничих фондів та їх вплив на кінцеві результати виробництва значно залежать від характеру руху цих фондів як авансованої вартості в умовах конкретного підприємства, а також від їх фізичного стану. Кількісно характер руху основних виробничих фондів визначається за допомогою низки показників.

Найважливішим серед них є коефіцієнт (швидкість) обороту, що визначається як відношення річної суми амортизації основних виробничих фондів до їх середньорічної вартості або період обороту як зворотне співвідношення цих величин. У сільськогосподарських підприємствах ці показники за останні роки становили відповідно 0,0476 і 21 рік [6].

Швидкість обороту основних виробничих фондів з розвитком науково-технічного прогресу і використанням його результатів має тенденцію до підвищення.

Швидкість обороту основних фондів з переходом до інновацій у фондоутворюючих галузях із кожним черговим циклом технічного переозброєння має тенденцію до зростання. Для визначення руху основних фондів використовують і такі показники:

- **коефіцієнт зростання** ($K_{зр}$) – відношення суми ОЗ на кінець року до їх вартості на початок року;
- **коефіцієнт вибуття** (K_v) – відношення вартості вибулих за звітний рік ОЗ до суми всіх ОЗ на початок року;
- **коефіцієнт оновлення** (K_o) – відношення заново введених за рік ОЗ до балансової вартості всіх ОЗ на кінець року. Між даними показниками існує тісний взаємозв'язок. Очевидно, що $K_{зр} > 1$ за умови, коли $K_o > K_v$, і навпаки. Якщо сума вибулих фондів дорівнюватиме сумі заново введених, то $K_{зр} = 1$;

- **коефіцієнт сукупного відтворення** ($K_{св}$) – відношення вартості ОЗ, що надійшли протягом року, до первісної вартості всіх ОЗ на початок року. Цей показник дає змогу судити про те, яка частка нововведених ОЗ використана на просте відтворення, а яка – на розширене. Він акумулює в собі значення коефіцієнта вибуття (K_v) і приросту ($K_{пр}$). У формалізованому вигляді зв'язок між цими коефіцієнтами можна подати так:

$$K_{св} = K_v + K_{пр} \quad (6.7)$$

Стан основних виробничих фондів визначають за двома показниками: **коефіцієнт зношення** (K_z – відношення суми зношення до первісної вартості основних засобів); **коефіцієнта придатності** (K_p – частка від ділення первісної вартості засобів за мінусом усієї суми зношення на їх первісну вартість). Цей показник можна визначити і так: $K_p = 1 - K_z$. Чим вищий коефіцієнт придатності і менший коефіцієнт зношення, тим кращі умови має підприємство для більш раціонального використання основних засобів.

В ринкових умовах економічну ефективність використання основних виробничих фондів визначають за такими економічними показниками:

Фондовіддача (Фв) – відношення вартості виробленої продукції до первісної середньорічної вартості основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення.

У аграрних підприємствах рівень фондовіддачі основних виробничих фондів істотно коливається, що обумовлено різним рівнем господарювання, неоднаковою фондооснащеністю різною структурою, ступенем придатності тощо.

Варто зазначити, що фондовіддача буде поліпшуватись за умови підвищення темпів обсягу виробництва валової продукції та продуктивності праці порівняно зі зростанням вартості основних виробничих фондів.

Фондомісткість – це зворотний показник фондовіддачі, тобто $F_m = ОВФ : ВП$.

Він показує, скільки було використано основних виробничих фондів для виробництва однієї гривні продукції.

Завершення комплексної механізації та автоматизації виробництва, сприятиме створенню об'єктивних передумов для зниження фондомісткості виробництва та підвищення фондовіддачі.

Умовний строк окупності визначається як частка від ділення середньорічної вартості основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення на операційний прибуток підприємства, одержаний від основної діяльності. Зменшення терміну окупності основних фондів свідчить про поліпшення їх використання.

Важливим напрямком поліпшення використання виробничих ресурсів є встановлення оптимального співвідношення між основними й оборотними фондами з урахуванням виробничого напрямку підприємств, ступеня розвитку головної галузі тощо.

Нестача оборотних фондів, особливо кормів, пального, добрив, отрутохімікатів, запасних частин тощо знижує ефективність використання основних фондів, негативно відбивається на фінансових результатах аграрних підприємств.

Суттєвого підвищення фондівіддачі можна досягти завдяки вдосконаленню структури основних виробничих фондів. Збільшення вартості більш активних засобів у розрахунку на одиницю вартості менш активних (пасивних) засобів до оптимального рівня, значно підвищує ефективність використання знарядь праці. Важливо встановити раціональне співвідношення між силовими і робочими машинами. При нестачі сівалок, плугів, культиваторів, борін, інших робочих машин і знарядь неможливо раціонально використовувати тракторний парк, так само як неможливо ефективно використовувати і названу техніку, коли підприємство недостатньо забезпечене силовими машинами.

Важливим напрямом підвищення ефективності використання основних виробничих фондів є концентрація, спеціалізація освоєння виробничих потужностей та сільськогосподарських підприємств.

Таким чином, зростання фондозабезпеченості і фондоозброєності за рахунок підвищення технічного рівня, запровадження прогресивних ресурсоощадних технологій, освоєння виробничих потужностей та зростання урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин є основними напрямками підвищення економічної ефективності використання виробничих основних фондів, зміцнення економіки аграрних підприємств та поліпшення умов життя селян.

Тема 7. ФІНАНСОВИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

7.1. Фінансовий стан підприємства, інформаційне забезпечення та показники аналізу

7.2. Оцінка майнового стану

7.3. Ліквідність та платоспроможність агропромислового підприємства

7.4. Фінансова стійкість і стабільність

7.5. Ділова активність

7.6. Оцінка прибутковості та рентабельності

7.7. Оцінка акціонерного капіталу

7.1. Фінансовий стан підприємства, інформаційне забезпечення та показники аналізу

Фінансовий стан підприємства характеризує рівень економічної ефективності функціонування підприємства агропромислового виробництва.

Поняття фінансового стану підприємства полягає в наступному – це результат взаємодії всіх складових фінансових відносин підприємства, що формується під впливом сукупності виробничих і господарських чинників та характеризується системою показників наявності, розміщення і використання фінансових ресурсів агропромислового підприємства.

Процес агропромислового виробництва здійснюється під впливом операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, що обумовлюють постійний кругообіг капіталу, зміну структури коштів і джерел їх формування, наявності та потреби фінансових ресурсів. Все це здійснює потужний вплив на формування фінансового стану агропромислового підприємства, результатом якого є рівень його платоспроможності.

Фінансовий стан підприємства характеризується такими рівнями – стійкий, нестійкий (передкризовий) та кризовий.

Стійкий фінансовий стан агропромислового підприємства характеризується можливістю вчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній

основі, підтримувати свою платоспроможність за несприятливих обставин.

Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан – це неспроможність підприємства до фінансування процесів агропромислового виробництва на розширеній основі, підтримувати свою платоспроможність в конкурентному середовищі.

Кризовий фінансовий стан – це розорення підприємства, що обумовлює розробку комплексу заходів, спрямованих на підвищення його фінансової стійкості або банкрутство.

Мета аналізу фінансового стану агропромислового підприємства полягає у пошуку резервів поліпшення результатів фінансової та господарської діяльності, ефективного використання фінансових ресурсів і на оцій основі підвищення конкурентоспроможності виробництва.

Інформаційні джерела показників оцінювання фінансового стану аграрного підприємства включають: звітність фінансового стану підприємства – баланс (ф. № 1); звіт про фінансові результати (ф. № 2); звіт про рух грошових коштів (ф. № 3); звіт про власний капітал (ф. № 4); звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств (ф. № 50-сг).

Опрацювання спеціальних джерел літератури [19; 21; 31; 103; 119; 156; 174; 176; 179; 185; 195] дало змогу сформувати групи показників, які характеризують фінансовий стан агропромислових підприємств:

- 1) група – оцінка майнового стану;
- 2) група – ліквідності та платоспроможності;
- 3) група – фінансової стійкості та стабільності;
- 4) група – ділової активності та руху грошових коштів;
- 5) група – прибутковості та рентабельності;
- 6) група – оцінка акціонерного капіталу.

Фінансовий стан агропромислового підприємства, його стабільна стійкість залежать від належної організації виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Потужний вплив на фінансовий стан здійснює виконання виробничих і фінансових планів розвитку агропромислового підприємства.

За умови спаду обсягів виробництва і продажу відбувається підвищення

собівартості певної продукції, зменшення виручки і суми прибутку, внаслідок чого погіршується фінансовий стан та платоспроможність агропромислового підприємства.

Таким чином, домогтися стабільної фінансової стійкості можна шляхом грамотного та вмілого управління всією системою чинників, що забезпечують добрі результати господарської діяльності агропромислового виробництва.

Основні завдання аналізу фінансового стану агропромислового підприємства полягають у наступному:

- об'єктивна і своєчасна оцінка фінансового стану, рентабельності, ліквідності та платоспроможності;

- дослідження рівня забезпечення підприємства фінансовими ресурсами та власними обіговими коштами, ефективності використання матеріально-технічних, трудових та інших ресурсів;

- оцінювання конкурентоспроможності та ділової активності підприємства у ринковому середовищі.

Результати аналізу фінансового стану мають використовуватися для поточного управління підприємством, усунення наявних недоліків та виявлення можливих резервів збільшення фінансових ресурсів, планування та прогнозування розширеного відтворення на основі використання прогресивних, ресурсощадних технологій виробництва конкурентоспроможної агропромислової продукції.

7.2.Оцінка майнового стану

Рівень забезпеченості агропромислового виробництва майном, структура активів, основного і оборотного капіталу здійснюють потужний вплив на фінансові та господарські результати діяльності підприємств.

Інформацію про розміщення наявного капіталу підприємства відображено в активі балансу. Кожний вид розміщеного капіталу має певну статтю балансу, що дає змогу визначити структурні зміни активів, основного і оборотного капіталу.

Фінансовий стан агропромислового підприємства в значній мірі залежить від доцільності та правильності інвестування у необхідне майно (активи).

Агропромислове підприємство, як правило, має використовувати свої активи для

виробництва необхідної, високоякісної продукції або надання певних послуг, які здатні задовольнити вимоги споживачів, що сприятиме активізації надходження грошових коштів, необхідних для розширеного відтворення на інноваційній основі.

З метою аналізу активи агропромислового підприємства класифікують за наступними ознаками (табл. 7.1).

Таблиця 7.1

Класифікація активів агропромислового підприємства

Активи (майно) підприємства
1. За формою функціонування: 1.1. Матеріальні активи (основні засоби, запаси, незавершене будівництво). 1.2. Нематеріальні активи (патенти, авторські права та ін.). Фінансові активи (дебіторська заборгованість, фінансові інвестиції, грошові кошти).
2. За характером участі в господарському процесі: Необоротні активи (основні засоби, нематеріальні активи, незавершене будівництво, довгострокові фінансові інвестиції). Оборотні активи (запаси, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти).
3. За належністю: 3.1. Валові активи. 3.2. Чисті активи (активи за вирахуванням зобов'язань). 3.3. Робочий капітал (оборотні активи за вирахуванням поточних зобов'язань).
4. За фінансуванням: Постійні активи [сформовані за рахунок постійного (довгострокового) капіталу]. Змінні активи [сформовані за рахунок змінного (короткострокового) капіталу].
5. За ступенем ліквідності: Високоліквідні (абсолютно ліквідні) активи (грошові кошти, поточні фінансові інвестиції). 5.2. Швидколіквідні активи (дебіторська заборгованість). Повільноліквідні активи (запаси, витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи, зокрема прострочена дебіторська заборгованість). 5.4. Важколіквідні активи (необоротні активи).

Оцінку майнового стану агропромислового підприємства здійснюють за такими показниками (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Показники першої групи оцінювання майнового стану агропромислового підприємства

№ п/п	Назва показника	Порядок розрахунку	Джерела інформації (форми фінансової звітності)	Економічний зміст показника
1	2	3	4	5
1.	Коефіцієнт зношення основних засобів	Сума зношення основних засобів / Первісна вартість основних засобів	Ф–1, р. 1012 / Ф–1, р. 1011	Фізичний і моральний знос основних засобів, позитивний напрямок – зменшення рівня коефіцієнта
2.	Коефіцієнт придатності основних засобів	Залишкова вартість основних засобів / Первісна вартість основних засобів	Ф–1, р. 1010 / Ф–1, р. 1011	Придатність основних засобів до використання, позитивний напрямок – збільшення рівня коефіцієнта
3.	Коефіцієнт оновлення основних засобів	Балансова вартість придбаних у звітному періоді основних засобів / Балансова вартість основних засобів на кінець звітного періоду	Ф–1, р. 1095 / Ф–1, р. 1010-к.	Оновлення основних засобів, позитивний напрямок – збільшення рівня коефіцієнта (при виключенні впливу інфляції)
4.	Коефіцієнт вибуття основних засобів	Балансова вартість вибутих у звітному періоді основних засобів / Балансова вартість основних засобів на початок звітного періоду	Ф–1, р. 1095 / Ф–1, р. 1010-п.	Рівень вибуття основних засобів, позитив – зменшення рівня коефіцієнта
5.	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	Балансова (залишкова) вартість основних засобів / Вартість активів підприємства	Ф–1, р. 1010 / р. 1300	Вартість основних засобів на 1 грн вартості активів підприємства, позитив – 0,3 і більше.

Показники першої групи, що характеризують оцінку майнового стану агропромислового підприємства, дають змогу здійснити аналіз наявності майна, його структуру, зношеність, ефективність використання та оновлення.

7.3. Ліквідність та платоспроможність агропромислового підприємства

Поняття ліквідності активу полягає у здатності активу перетворитися на гроші. Доведено, що чим легше обернути актив на гроші, тим ліквіднішим вважається актив. Водночас на практиці часто буває ситуація, коли актив продається дуже швидко за значно меншою ціною.

В сучасних умовах агропромислового виробництва розрізняють ліквідність активів, ліквідність балансу та ліквідність підприємства.

Ліквідність активів визначається відносно до пасиву балансу, а ліквідність балансу віддзеркалює міру узгодженості обсягів і ліквідності активів з розмірами і термінами погашення зобов'язань.

Ліквідність балансу характеризується на основі рівноваги активів і пасивів та показує ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких на гроші відповідає терміну погашення зобов'язань.

Ліквідність підприємства засвідчує можливість надходження грошових коштів як за рахунок реалізації активів, так і залучення додаткових зовнішніх коштів.

Ліквідність (платоспроможність) характеризує здатність підприємства перетворити активи на гроші.

В економічній літературі розрізняють поточну (короткострокову) та перспективну платоспроможність.

Поточна платоспроможність характеризує спроможність підприємства сплатити свої поточні зобов'язання негайно та в найближчому майбутньому. Поточна платоспроможність тотожна поняттю ліквідності, тобто здатності реалізувати активи за короткий час і без значних втрат.

Перспективна платоспроможність показує здатність підприємства розплатитися за своїми зобов'язаннями в середньостроковій та довгостроковій перспективі

Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства проводять за показниками, наведеними у таблиці 14.3.

Показники оцінки ліквідності (друга група) характеризують спроможність підприємства вчасно і повною мірою здійснити розрахунки за своїми поточними фінансовими зобов'язаннями за рахунок своїх поточних активів. Ці активи називають ліквідними, тобто це оборотні активи, які можна реалізувати й отримати готівку

(грошові кошти, виробничі запаси, запаси готової продукції на складах, дебіторська заборгованість тощо).

Таблиця 7.3

Показники другої групи оцінювання ліквідності (платоспроможності) підприємства

№ п/п	Назва показника	Порядок розрахунку	Джерела інформації (форми фінансової звітності)	Економічний зміст показника
1	2	3	4	5
1.	Сума власних обігових коштів	Поточні активи – Поточні зобов’язання	Ф–1 (р. 1195 – р. 1695)	Загальна величина власного функціонуючого капіталу підприємства
2.	Маневреність власних обігових коштів	Грошові кошти та їх еквіваленти / Сума власних обігових коштів підприємства	Ф–1 [(р. 1165) / (р. 1195 – р. 1695)]	Частка грошових коштів та їх еквівалентів у власних обігових коштах підприємства
3.	Коефіцієнт покриття загальний	Поточні активи / Поточні зобов’язання	Ф–1 (р. 1195 / р. 1695)	Характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року, позитив – 2,0%
4.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Грошові кошти та їх еквіваленти + Поточні фінансові інвестиції + Дебіторська заборгованість) / Поточні зобов’язання	Ф–1 [(р. 1165 + р. 1160 + р. 1120 + р. 1125 + р. 1130 + р. 1135 + р. 1140 + р. 1155 + р. 1160) / (р. 1695)]	Величина ліквідних активів на одиницю короткострокової заборгованості, позитив від 0,7 до 1,0%
5.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов’язання	Ф–1 [(р. 1165) / (р. 1695)]	Характеризує готовність негайно погасити короткострокову заборгованість, позитив – 0,2 і більше %
6.	Частка обігових коштів у активах підприємства	Поточні активи / Балансова вартість активів підприємства	Ф–1 [(р. 1195) / р. 1300]	Частка ліквідних активів у загальній вартості активів підприємства
7.	Частка власних обігових коштів у покритті запасів	(Власні обігові кошти / Вартість запасів) x 100	Ф–1 [(р. 1195 – р. 1695) / (р. 1100 + р. 1101 + р. 1102 + р. 1103 + р. 1104 + р. 1110)] x 100	Характеризує здатність підприємства фінансувати запаси власними обіговими коштами, позитив не менше 50%

	Коефіцієнт загальної ліквідності (частка грошових коштів та їх еквівалентів у поточних активах)	(Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні активи) x 100 %	Ф-1 [(р. 1165) / (р. 1195)]	Частка абсолютно-ліквідних активів у загальному обсязі оборотних активів підприємства
--	---	--	-----------------------------	---

7.4.Фінансова стійкість і стабільність

Стабільність агропромислового виробництва в сучасних умовах ринкового середовища забезпечується фінансовою стійкістю підприємства. На стійкість підприємства здійснює вплив комплекс внутрішніх і зовнішніх чинників. Розрізняють такі види стійкості господарюючого суб'єкта: внутрішня стійкість; фінансова стійкість; загальна стійкість.

Внутрішня стійкість – характеризує такий фінансовий стан галузей і підприємства, що дає змогу забезпечувати порівняно високі результати їх функціонування.

Фінансова стійкість характеризує постійне стабільне перевищення доходів над витратами, здатність підприємства вільно використовувати грошові кошти, забезпечувати розширене виробництво і продаж продукції на інноваційній основі.

Загальна стійкість характеризує рух грошових потоків, що забезпечує перевищення надходження доходів над витратами. Необхідною умовою загальної стійкості – це здатність суб'єкта господарювання вільно розвиватися в умовах ринкового середовища.

Загальна стійкість підприємства досягається за рахунок її головної складової – фінансової стійкості, яка формується лише при ефективній фінансово-господарській діяльності.

Отже, фінансова стійкість – це такий фінансовий стан підприємства, яке вільно розпоряджається грошовими коштами, забезпечує розширене відтворення на інноваційній основі та здійснює виробництво конкурентоспроможної продукції.

Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюють за такими показниками (табл. 7.4).

Таблиця 7.4

Показники третьої групи оцінювання фінансової стійкості та стабільності

підприємства

№ п/п	Назва показника	Порядок розрахунку	Джерела інформації (форми фінансової звітності)	Економічний зміст показника
1	2	3	4	5
1.	Коефіцієнт автономії (незалежності)	Власний капітал / Сума власного і залученого капіталу підприємства	Ф-1 (р. 1495 / р. 1900)	Характеризує незалежність підприємства від позикових коштів, позитив – 0,5 і більше %
2.	Коефіцієнт співвідношення залученого та власного капіталів	Залучений капітал / Власний капітал	Ф-1 [(р. 1595 + р. 1510 + р. 1695) / р. 1495]	Величина залученого капіталу на одиницю власного капіталу, позитив 1 : 1
3.	Коефіцієнт фінансової залежності	Залучений капітал / Вартість майна підприємства	Ф-1 [(р. 1595 + р. 1510 + р. 1695) / р. 1900]	Величина залученого капіталу на одиницю загального капіталу підприємства, позитив – 0,5 і менше
4.	Коефіцієнт фінансової стабільності	Власний капітал / Залучений капітал	Ф-1, р. 1495 / (р. 1595 + р. 1580 + р. 1695)	Характеризує співвідношення між власними та залученими коштами, позитив 1 : 1
5.	Маневреність власних коштів	Власні обігові кошти / Власний капітал + Довгострокові зобов'язання	Ф-1, (р. 1195 – р. 1695) / (р. 1495 + р. 1510)	Частка капіталу підприємства, що перебуває в обороті, тобто дає змогу підприємству маневрувати його власним та довгостроково залученим капіталом, позитив 0,3 і більше
6.	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Довгострокові зобов'язання / (Власний капітал + Довгострокові зобов'язання)	Ф-1, р. 1510 / (р. 1495 + р. 1510)	Частка довготермінових зобов'язань у сумі капіталу підприємства та його довгострокових зобов'язань
7.	Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	Власні обігові кошти / Оборотні активи	Ф-1 (р. 1195 – р. 1695) / (р. 1195)	Характеризує рівень фінансування оборотних активів за рахунок власних коштів підприємства, позитив 0,1 і більше

Наведені показники фінансової стійкості (третя група) характеризують структуру капіталу (власного, залученого) аналізованого підприємства, його фінансовий запас міцності та стабільності на довгострокову перспективу.

7.5. Ділова активність

Ділова активність в ринковому середовищі охоплює всі аспекти і зусилля підприємства, спрямовані на підвищення його конкурентоспроможності.

Підвищення ділової активності передбачає, в першу чергу, зосередження уваги, зусиль і коштів на рівні поточної операційної і комерційної діяльності усіх складових агропромислового підприємства.

Спочатку оцінюють ефективність використання наявних матеріально-технічних, фінансових та інших ресурсів, виявляють проблемні місця і причини їх виникнення та визначають можливі резерви щодо підвищення їх використання. Поліпшення ефективності використання ресурсів здійснює потужний вплив на фінансові результати діяльності господарюючого суб'єкта.

Економічна сутність ділової активності підприємства полягає у прискоренні швидкості обороту його засобів.

Оцінку ділової активності підприємства проводять за наступними показниками (табл. 7.5).

Таблиця 7.5

Показники четвертої групи оцінювання ділової активності і руху грошових коштів підприємства

№ п/п	Назва показника	Порядок розрахунку	Джерела інформації (форми фінансової звітності)	Економічний зміст показника
1	2	3	4	5
1.	Коефіцієнт оборотності всього капіталу підприємства	Дохід від реалізації продукції та ін. доходи підприємства / Середнє значення суми власного і залученого капіталу	Ф-2 (р. 2000 + р. 2120 + р. 2200 + р. 2220 + р. 2240) / Ф-1 (р. 1900-п. + р. 1900-к.) / 2	Кількість оборотів усього капіталу підприємства

2.	Коефіцієнт оборотності оборотних активів (оборотних коштів)	Дохід від реалізації продукції / Середні залишки оборотних активів	$\Phi-2, \text{p. } 2000 / \Phi-1 (\text{p. } 1195\text{-п} + \text{p. } 1195\text{-к.}) / 2$	Кількість оборотів поточних активів підприємства
3.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Дохід від реалізації продукції та ін. доходи підприємства / Середнє значення власного капіталу	$\Phi-2 (\text{p. } 2000 + \text{p. } 2120 + \text{p. } 2200 + \text{p. } 2220 + \text{p. } 2240) / \Phi-1 (\text{p. } 1495\text{-п.} + \text{p. } 1495\text{-к.}) / 2$	Кількість оборотів власного капіталу підприємства
4.	Коефіцієнт оборотності власних обігових коштів	Дохід від реалізації продукції / Середні залишки власних обігових коштів	$\Phi-2, \text{p. } 2000 / \Phi-1 (\text{p. } 1195\text{-п.і.к.} + \text{p. } 1695\text{-п.і.к.}) / 2$	Кількість оборотів власних обігових коштів
5.	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Дохід від реалізації продукції / Середнє значення дебіторської заборгованості	$\Phi-2, \text{p. } 2000 / \Phi-1 (\text{p. } 1125 + \text{p. } 1135 + \text{p. } 1140 + \text{p. } 1145 + \text{p. } 1155 \text{ п.і.к.}) / 2$	Кількість оборотів дебіторської заборгованості
6.	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за продукцію, роботи, послуги	Дохід від реалізації продукції / Середнє значення кредиторської заборгованості	$\Phi-2, \text{p. } 2000 / \Phi-1 (\text{p. } 1615\text{-п} + \text{p. } 1615\text{-к.}) / 2$	Кількість оборотів кредиторської заборгованості за продукцію, роботи, послуги
7.	Оборотність обігових коштів підприємства	Середні залишки обігових коштів / Дохід від реалізації продукції	$\Phi-1 (\text{p. } 1195\text{-п.} + \text{p. } 1195\text{-к.}) / 2 / \Phi-2, \text{p. } 2000$	Середня тривалість одного обороту обігових коштів підприємства
8.	Фондовіддача основних засобів та інших необоротних активів	Дохід від реалізації продукції / Середня вартість основних засобів та інших необоротних активів підприємства	$\Phi-2, \text{p. } 2000 / \Phi-1 (\text{p. } 1095\text{-п} + \text{p. } 1095\text{-к.}) / 2$	Сума доходу від реалізації продукції на одиницю вартості основних засобів та інших необоротних активів підприємства
9.	Обсяг грошового потоку	Чистий прибуток + Амортизаційні відрахування	$\Phi-2 (\text{p. } 2350) + \Phi-5 (\text{p. } 080 + \text{p. } 260)$	Характеризує величину грошового потоку

10.	Коефіцієнт співвідношення обсягу грошового потоку і нетто поточної заборгованості підприємства	Обсяг грошового потоку / (Поточна кредиторська заборгованість – Залишки грошових коштів і їх еквівалентів – Короткострокові фінансові інвестиції)	$\Phi-2$ (р. 2350) + $\Phi-5$ (р. 080 + р. 260) / $\Phi-1$ (р. 1695 – р. 1165 – р. 1160)	Рівень покриття грошовим потоком поточної заборгованості підприємства
-----	--	---	--	---

Розраховані показники четвертої групи, оцінка ділової активності і руху грошових коштів дають змогу виявити швидкість обертання наявного капіталу, активів у процесі господарської діяльності підприємства та розширення ринків збуту.

7.6.Оцінка прибутковості та рентабельності

Фінансові результати суб'єкта господарювання оцінюють за головними: абсолютними показниками (доходи, витрати, прибутки, збитки); відносними (рентабельність і дохідність продажу, рентабельність капіталу тощо). Ці показники завжди закладають в основу для обґрунтування прогнозних параметрів з операційної, фінансової, інвестиційної та іншої діяльності як окремих галузей, так і агропромислових підприємств загалом.

З метою порівняльного аналізу фінансових результатів використовують абсолютні показники (маса доходу і витрат, прибутку та ін.). Для підприємств, що мають різні розміри земельних угідь, основного і оборотного капіталу необхідно розраховувати обсяг прибутку: на 1 ц реалізованої продукції; на 1 га зібраної площі в рослинництві; на 1 голову тварин; на 100 га сільгоспугідь та ін.

Поряд з використанням абсолютних показників, важливе значення для оцінки фінансових результатів підприємств різних розмірів мають відносні показники. Їх розраховують шляхом співвідношення отриманого ефекту (доходу, прибутку) із використаними ресурсами, тобто визначають рентабельність, коефіцієнт дохідності. Ці показники показують, скільки доходу, прибутку (збитків) отримало підприємство на одну гривню, вкладених інвестицій безпосередньо у виробництво і продаж продукції.

Якщо на 1 грн. витрат (інвестицій), вкладених у виробництво, підприємство отримало більше 1 грн. доходу, то це свідчить про його прибуткове функціонування, а при отриманні доходу менше 1 грн. – збиткове.

При фінансовому аналізі використовують різні показники рентабельності, вони відносні та показують, скільки прибутку (балансовий, чистий, операційний та ін.) підприємство використовує на одиницю реалізованої продукції, 1 грн. активів, власного капіталу тощо.

Оцінку прибутковості та рентабельності підприємства здійснюють за такими показниками (табл. 7.6).

Таблиця 7.6

Показники п'ятої групи оцінювання прибутковості та рентабельності підприємства

№ п/п	Назва показника	Порядок розрахунку	Джерела інформації (форми фінансової звітності)	номічний зміст показника
1	2	3	4	5
1.	Рентабельність продажу	(Прибуток від реалізації продукції / Дохід від реалізації продукції) x 100	Ф-2 [(р. 2090 / р. 2000) x 100]	Частка прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на одиницю доходу (виручки) підприємства
2.	Рентабельність продукції	(Прибуток від реалізації продукції / Повну собівартість реалізованої продукції) x 100	Ф-2 [(р. 2090 / р. 2050) x 100]	Частка прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на одиницю повних витрат продукції, підприємства
3.	Рентабельність операційної діяльності	(Прибуток від операційної діяльності / (Собівартість реалізованої продукції + операційні витрати)) x 100	Ф-2 [р. 100 / (р. 2050 + р. 2130 + р. 2150 + р. 2180)] x 100	Частка прибутку від операційної діяльності на одиницю витрат підприємства
4.	Рентабельність активів	(Прибуток після сплати податків і дивідендів на привілейовані акції / (Усього активи – нематеріальні активи)) x 100	[(Ф-2, р. 2290 / Ф-1 [(р. 1300-п. – р. 1010) + (р. 1300-к. – р. 1010-к.)] / 2] x 100	Частка прибутку після сплати податків і дивідендів на привілейовані акції на одиницю активів підприємства
5.	Рентабельність власного капіталу	(Чистий прибуток / Середня величина власного капіталу) x 100	[Ф-2, р. 2350 / Ф-1 (р. 1495-п. + р. 1495-к.) / 2] x 100	Частка чистого прибутку на одиницю власного капіталу підприємства

6.	Рентабель- ність основного капіталу	Чистий прибуток / Середня величина основного капіталу	$[\Phi-2, \text{ р. } 2350 / \Phi-1 (\text{ р. } 1095\text{-п} + \text{ р. } 1095\text{-к.}) / 2] \times 100$	Частка чистого прибутку на одиницю основного капіталу підприємства
7.	Рентабель- ність всього капіталу підприємства	Прибуток від зви- чайної діяльності / Середня величина капіталу підприємства	$[\Phi-2, \text{ р. } 2290 / \Phi-1 (\text{ р. } 1900\text{-п.} + \text{ р. } 1900\text{-к.}) / 2] \times 100$	Частка прибутку від звичайної діяльності на одиницю капіталу підприємства
8.	Основний показник прибутковості	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування / (Всього активи – Нематеріальні активи) $\times 100$	$[\Phi-2, \text{ р. } 2290 / \Phi-1, [(\text{ р. } 1300\text{-п.} - \text{ р. } 1010\text{-п.} + (\text{ р. } 1300\text{-к.} - \text{ р. } 1010\text{-к.})] / 2] \times 100$	Сума прибутку від звичайної діяльності на одиницю поточних активів підприємства
9.	Коефіцієнт дохідності галузі підприємства	Дохід галузі підприємства / Повні витрати галузі підприємства	$[\Phi-50\text{-сг, р. } 7 / \Phi-50\text{-сг, р. } 6]$	Сума прибутку, збитку на одиницю повних витрат, інвестованих у виробництво і продаж продукції галузі, підприємства

Вказані показники оцінки рентабельності (п'ята група) дають змогу виявити рівень економічної ефективності фінансової та господарської діяльності агропромислового виробництва.

7.7.Оцінка акціонерного капіталу

Показники оцінки акціонерного капіталу характеризують прибутковість і цінність акцій підприємства та їх віддачу в дивідендах.

Важливе значення для розвитку агропромислового виробництва має формування механізму ринку цінних паперів, зростання акціонерного капіталу.

Формування ринку цінних паперів АПК розпочалося із процесами реструктуризації підприємств та трансформації економічних відносин у ринкову економіку.

За даними Міністерства аграрної політики України в АПК створено понад 6 тисяч відкритих акціонерних товариств та більше тисячі закритих акціонерних товариств. В основному, це приватизовані підприємства хлібоприймального, переробного, сервісного напрямків діяльності.

Серед сільськогосподарських підприємств найбільше акціонерних товариств створено на базі колишніх радгоспів – 750. В процесі реформування колгоспів упродовж 1993–1999 рр. було створено 550 акціонерних товариств, що складало лише 5% від загальної їх кількості.

Слід зазначити, що ринок цінних паперів в Україні знаходиться на стадії формування, має значні потенційні можливості розвитку. Сучасна діяльність задіює лише частину учасників фондового ринку і поки що в недостатній мірі здійснює залучення в АПК додаткових фінансових ресурсів через емісію цінних паперів.

Гальмівними чинниками розвитку акціонерного капіталу, насамперед, є слабка інфраструктура фондового ринку АПК, не створено належних законодавчих передумов формування та ефективного функціонування фондового ринку в сільськогосподарських підприємствах. В АПК необхідно активніше створювати власну інфраструктуру ринку цінних паперів, яка б змогла об'єднати важливі складові, зокрема: земельний, корпоративний та іпотечний банки, інвестиційні фонди, страхові компанії, брокерські та ін. ланки.

В економічній літературі наведено перелік цінних паперів, з якими працюють підприємства АПК (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Цінні папери агропромислового підприємства

Враховуючи тісний виробничий взаємозв'язок сільськогосподарських підприємств із переробними та сервісними підприємствами різних напрямків, які переважно мають форму акціонерних товариств, власниками частини акцій цих товариств є товаровиробники – селяни як фізичні особи або сільськогосподарські підприємств як юридичні особи. При придбанні значного пакету цих акцій сільськогосподарські товаровиробники мають можливість впливати на подальший розвиток підприємств, обслуговуючих та переробних галузей АПК.

Агропромислові акціонерні товариства, сільськогосподарські формування можуть випускати і розповсюджувати акції і пайові сертифікати в межах їх статутних фондів. Випуск та розповсюдження підприємствами АПК облігацій, векселів, термінових контрактів розглядається як додаткове джерело фінансування їх господарської діяльності.

Для отримання додаткових доходів підприємствам АПК необхідно здійснювати фінансові вкладення, купувати всі види цінних паперів.

Підприємства переробних, сервісних та інших галузей АПК здійснюють фінансові вкладення в акції сільськогосподарських підприємств з метою участі їх в управлінні, впровадженні необхідних прогресивних технологій та отримання додаткових прибутків.

Підприємства АПК з придбанням цінних паперів стають учасниками фондового ринку на правах інвестора, а ті підприємства АПК, що випускають власні цінні папери, стають учасниками фондового ринку на правах емітентів.

Для проведення оцінки акціонерного капіталу, використовують показники, що характеризують прибутковість і цінність акцій підприємства та їх віддачу в дивідендах.

Систему показників оцінки акціонерного капіталу підприємства, порядок їх розрахунку та економічний зміст наведено в таблиці 7.7.

Таблиця 7.7

Група показників оцінки акціонерного капіталу

№ п/п	Назва показника	Порядок розрахунку	Джерела інформації (форми фінансової звітності)	Економічний зміст показника
1	2	3	4	5

1.	Чистий прибуток на одну просту акцію	Чистий прибуток / Середньорічна кількість простих акцій	Ф–2 (р. 2350) / Ф–2 (р. 2605)	Характеризує суму чистого прибутку на одну просту акцію
2.	Дивіденди на одну просту акцію	Сума дивідендів / Середньорічна кількість простих акцій	Ф–2 (р. 2650)	Характеризує суму виплачуваних підприємством дивідендів на одну просту акцію
3.	Коефіцієнт котування акцій	Ринкова ціна акцій / Номінальна ціна акції		Характеризує ринкове котування акцій підприємства

Таким чином, організація фінансового аналізу є важливою ланкою фінансової роботи на підприємстві агропромислового виробництва. Оцінку фінансового стану підприємства здійснюють за системою показників, основними з яких є: майновий стан, ліквідність й платоспроможність; фінансова стійкість й стабільність; ділова активність; рентабельність та ін. Інформаційною базою для проведення фінансового аналізу є дані фінансової звітності підприємства.

Результати фінансового аналізу використовують для поточного управління в підприємствах АПК, виявлення і усунення вузьких місць, пошуку резервів зміцнення фінансового стану, планування та прогнозування на перспективу.

Розрахунок конкретних показників фінансового стану агропромислового підприємства можна проводити за допомогою комп'ютерної програми (Excel), що значно прискорить якісно здійснити фінансовий аналіз.

ТЕМА 8. ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК

8.1. Поняття, сутність і функції податків

8.2. Елементи та класифікація податків

8.3. Специфіка підприємств АПК

8.4. Основні податки, що сплачують підприємства АПК

8.5. Спеціальні режими оподаткування в АПК

8.1. Поняття, сутність і функції податків

Розвиток економіки підприємств агропромислового виробництва, його правові та

економічні взаємовідносини постійно здійснюються шляхом державного регулювання за допомогою адміністративних і економічних методів та інструментів.

Податки вважають одним із основних інструментів, що можуть забезпечити ефективне регулювання економіки підприємств як АПК, так і промисловості загалом.

Поняття податки характеризує систему обов'язкових платежів підприємств, організацій, установ та населення, що є основним джерелом формування доходів державного бюджету відповідного рівня.

Економічна сутність податків полягає у відносинах, що відбуваються між державою, юридичними й фізичними особами щодо примусового стягнення частини новоствореної вартості у грошовій формі, її вилучення і перерозподілу для фінансування державних видатків.

Зазначимо, що обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб поділяють на такі види: податок, платіж і збір.

Податок – це обов'язковий платіж, спрямований до бюджетів усіх рівнів з юридичних і фізичних осіб у безспірному порядку.

Платіж – це сума коштів, яка сплачується державі за користування ресурсами.

Збір – це платіж, який стягується в основному до державних цільових фондів та місцевих платежів.

Податкова система – це сукупність діючих у державі податків і податкових платежів.

Система оподаткування – це сукупність форм і методів стягнення податків.

Податки, як свідчить практика, є економічною базою для функціонування і розвитку держави та найважливішою формою регулювання ринкових відносин. Обсяг податків у грошовому виразі становить 80–95% дохідної частини державного бюджету.

В історичному аспекті податкова система як в Україні, так і країнах світу постійно удосконалювалася. Еволюційні зміни оподаткування забезпечувалися тим, що значне зниження податкових ставок під час реформ поєднувалося з пошуком шляхів забезпечення податкових надходжень до бюджету. Такі зміни давали можливість запобігати швидкому нерівномірному коливанню структури податкових систем та частки податків у ВВП.

Так, за декілька років частка податків у ВВП України, як свідчить література,

зросла в 1,5 рази, при тому, що за 35 років (з 1955 р. до 1990 р.) вона зросла у Швеції у 2,5 рази, Данії – 2,1 Нідерландах – 1,7, Норвегії – 1,5, Ірландії – 1,7, США – 1,3, Англії – 1,2, ФРН – 1,2 рази.

Податки виконують дві основні функції, а саме: фіскальну і регулюючу. Зміст фіскальної функції полягає у стягненні встановлених державою податків та платежів для створення держаних грошових фондів, спрямованих на поліпшення матеріальної основи функціонування і розвитку національної економіки держави. Ця функція податків використовується для забезпечення і балансу між доходами і видатками держави: розподілу сум податкових надходжень між сферами бюджетної системи: стабілізації регіонального рівня соціального забезпечення громадян та їх соціальних гарантій.

Сутність регулюючої функції податків полягає у тому, що податки, як активна форма перерозподілу національного доходу здійснює потужний

вплив на процес відтворення, стимулюючи або гальмуючи надходження грошових коштів підприємств, збільшуючи або зменшуючи накопичення капіталу, розширюючи або зменшуючи платоспроможність населення. Роль регулюючої функції податків тісно пов'язана з економічними та соціальними процесами суспільства регіону і країни загалом.

Зазначимо, що фіскальна і регулююча функції функціонують невіддільно у тісному взаємозв'язку. За допомогою податків у процесі державного регулювання можна гальмувати або прискорювати розвиток економіки окремих галузей та регіонів країни.

Податки та податкова система сприяють державному регулюванню наступних економічних напрямів:

фіскальний аспект – забезпечення надходження коштів до державного бюджету, зниження рівня інфляції, вирішення проблеми державного боргу. Це може спонукати до розширення податкової бази шляхом підвищення рівня оподаткування, розширення контингенту платників податків;

соціальний захист – надання пільг малозабезпеченим верствам населення та утримання, звільнення від оподаткування доходів юридичних і фізичних осіб, які спрямовуються на соціально значимі заходи та благодійність;

забезпечення необхідних темпів економічного зростання та стабілізації прогресивних економічних процесів – підтримка інвестицій, необхідних для запровадження інноваційних технологій і методів управління виробництвом тощо;

стабілізація економічної кон'юнктури в країні – регулювання купівельної спроможності населення шляхом встановлення диференційованих ставок ПДВ, створення специфічних умов оподаткування для певного виду продукції (товару);

перебудова податкової системи з урахуванням вимог розвитку світового господарства, створення єдиної європейської системи оподаткування в країнах – членах ЄЕС.

Таким чином, податки є невід'ємною складовою фінансового господарства держави для задоволення її потреб. Це найважливіше джерело формування доходів, необхідних на витрати: державного управління; вирішення економічних, соціальних, оборонних завдань; розвитку освіти, науки тощо.

8.2. Елементи та класифікація податків

Система оподаткування має базуватися на відповідних законодавчих актах держави, які передбачають конкретні методи встановлення та стягнення податків. Складові системи є елементами податків, що включають:

- об'єкт оподаткування – предмет, що підлягає оподаткуванню (дохід, прибуток, майно, продукція тощо);
- суб'єкт податку (платник податку) – юридична або фізична особа, на яку законом покладено обов'язок сплачувати податок;
- ставка оподаткування – величина податку на одиницю оподаткування;
- база оподаткування – закріплена законодавча частина доходів чи майна платника податків, яку визначають при розрахунку суми певного податку;
- одиниця оподаткування, одиниця виміру об'єкта податку (для прибуткового податку використовують грошову одиницю; земельного – 1 га земельної ділянки);
- джерело податку – дохід суб'єкта, з якого сплачується податок (заробітна плата, прибуток, дивіденди);

— податкові пільги – повне або часткове звільнення юридичних або фізичних осіб від податків. Їх використовують для розв’язання економічних і соціальних завдань. На практиці використовують такі види податкових пільг: неоподаткований мінімальний рівень доходів; податкові знижки (для підприємців окремих галузей, регіонів), звільнення від сплати певних податків тощо.

Класифікація податків, що їх сплачують суб’єкти підприємницької діяльності, висвітлена у таблиці 8.1.

Варто зазначити, що усі платники податків зобов’язані:

- вести бухгалтерський облік, скласти звітність про фінансову і господарську діяльність та проводити її зберігання згідно встановленого законодавства;
- подавати у державну податкову інспекцію бухгалтерську звітність та іншу інформацію згідно чинного законодавства;
- здійснювати оплату податків і зборів в установленій законом термін тощо.

Таблиця 8.1

Класифікація податків

Ознаки класифікації	Види податків
1	2
Спрямування податків	- податки, що їх сплачують до державного бюджету; - податки, що їх сплачують до місцевих бюджетів; - змішані податки (одну частину таких податків сплачують до державного бюджету, а іншу – в місцеві); - податки, з яких формують спеціальні позабюджетні фонди
Складові ціни, на які відносять податки	- податки, що їх сплачують з прибутку; - податки, що їх відносять на витрати виробництва (на собівартість продукції, робіт, послуг); - акцизи – податки, що їх включають до ціни реалізації понад відпускну ціну підприємства
Форма оподаткування (спосіб стягнення податків)	- прямі податки – податки, що стягуються безпосередньо з доходів чи майна юридичних осіб і громадян; - непрямі податки – податки, суми яких долучаються до ціни

	продукції, робіт чи послуг
Рівень державних структур, які встановлюють податки	- загальнодержавні податки – податки, встановлені органами законодавчої влади й обов’язкові для справляння по всій території держави; - місцеві податки і збори – їх встановлюють органи місцевого самоврядування
Співвідношення між ставкою податку та величиною об’єкта оподаткування	- прогресивні податки – податки, ставка яких зростає зі зростанням величини об’єкта оподаткування (доходу); - пропорційні – податки, ставка яких не залежить від величини об’єкта оподаткування; - регресивні податки – податки, ставка яких знижується зі зростанням об’єкта оподаткування
Об’єкт оподаткування	- податки на доходи підприємств, організацій та громадян; - податки на майно, землю, транспортні засоби тощо; - податок на додану (новостворену) вартість; - податок на використання природних ресурсів; - інші податки
Суб’єкт оподаткування	- податки, які сплачують підприємства та організації (юридичні особи); - податки, які сплачують громадяни (фізичні особи) – суб’єкти підприємницької діяльності
Повнота прав використання податкових надходжень	- закріплені – податки, які на тривалий час повністю або частково закріплені за конкретним бюджетом (бюджетами) як дохідне джерело його формування; - регулюючі – податки, що їх справляють до різних бюджетів
Спосіб стягнення податків	- окладні – податки, для яких спочатку встановлюють ставку, а величину податку для кожного платника визначають множенням ставки на об’єкт оподаткування;

	– розкладні – податки, які обчислюють спочатку в загальній сумі, а потім розподіляють (розкладають) між їх платниками пропорційно до певного показника чи рівними частинами
Економічний зміст об'єкта оподаткування	- податки на доходи; - податки на споживання; - податки на майно; - податки на певні дії
Податки використання податкових надходжень	- загальні – податки, які при надходженні до бюджету знеособлюються; - спеціальні (цільові) – податки, які мають чітко визначене призначення й стягуються для цільового фінансування наперед визначених заходів

Права усіх платників податків полягають в наступному:

- надавати державним податковим органам відповідні документи, що підтверджують право на пільги з оподаткування згідно законодавства України;
- отримувати акти перевірок від державних податкових органів, ознайомлюватися з ними;
- оскаржувати в установленому законом порядку рішення податкової служби, окремих посадовців.

Відповідальність за правильність обчислення, своєчасність сплати податків і зборів та дотримання законів про оподаткування несуть платники згідно прийнятого законодавства держави.

Фінансові санкції за результатами перевірок, ревізій, проведених податковими органами України, застосовуються у порядку, передбаченому законодавчими актами, чинними на день завершення цих перевірок або ревізій.

8.3. Загальна система оподаткування підприємств агропромислового виробництва

Оподаткування підприємств агропромислового виробництва здійснюється на основі податкового законодавства та законодавства у сфері державного соціального страхування.

Податкове законодавство України базується на основі Конституції України; Податкового Кодексу; Митного кодексу України та інших законів з питань митної справи у частині регулювання правовідносин щодо оподаткування митом операцій з переміщення товарів через митний кордон України; чинних міжнародних договорів та інших нормативно-правових актів, прийнятих Верховною Радою України.

В Україні станом на 1 січня 2025 року встановлені такі загальнодержавні та місцеві податки та збори.

Загальнодержавні податки та збори:

- податок на прибуток підприємств;
- податок на доходи фізичних осіб;
- податок на додану вартість;
- мито;
- акцизний податок;
- військовий збір;
- екологічний податок;
- рентна плата;
- плата за землю;
- державне мито;
- рентні платежі.

Місцеві податки та збори:

- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки;
- транспортний податок;
- єдиний податок;
- туристичний збір;
- збір за місця для паркування транспортних засобів

Україна займає різні позиції в міжнародних рейтингах, що оцінюють сприятливість ділового середовища, зокрема через податкове навантаження та непередбачуваність податкової системи. У рейтингу найкращих країн для ведення бізнесу за версією журналу Forbes Україна посіла 77 місце серед 161 країни світу. Водночас, у Світовому рейтингу конкурентоспроможності 2021 року Україна зайняла

54-те місце серед 64 країн. Ці позиції свідчать про наявність певних викликів у податковій сфері та необхідність подальших реформ для покращення бізнес-клімату в країні.

На сьогодні існує дві системи оподаткування підприємств агропромислового виробництва, незалежно від їх форм власності:

- загальна система оподаткування;
- спрощена система оподаткування.

У 2025 році сільськогосподарські підприємства, які перебувають на загальній системі оподаткування, зобов'язані сплачувати такі основні податки та збори:

- податок на прибуток підприємств: ставка становить 18% від об'єкта оподаткування;
- податок на додану вартість (ПДВ):

20% — стандартна ставка для більшості товарів та послуг;

14% — застосовується до окремих видів сільськогосподарської продукції, таких як пшениця, ячмінь, кукурудза, соєві боби, насіння ріпаку та соняшнику;

0% — для експортних операцій.

- військовий збір:

з 1 січня 2025 року ставка для фізичних осіб становить 5% від доходу.

Мінімальне податкове зобов'язання (МПЗ): з 1 січня 2025 року встановлено новий порядок розрахунку МПЗ для сільськогосподарських земель:

ставка — 5,7% від нормативної грошової оцінки (НГО) землі;

мінімальна сума до сплати — не менше 700 грн. з 1 гектара;

Для земельних ділянок, де частка ріллі перевищує 50%, мінімальна сума — 1400 грн. з 1 гектара.

Єдиний соціальний внесок (ЄСВ): відновлено обов'язок щодо сплати ЄСВ за себе на загальних підставах для фізичних осіб-підприємців, фізичних осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, та членів фермерського господарства.

Земельний податок: ставки встановлюються органами місцевого самоврядування і можуть варіюватися залежно від типу земельної ділянки та її розташування.

Податок на прибуток до 2015 року розраховувався шляхом вирахування витрат із суми доходів. Ставка податку у 2012 році становила 21% ; у 2013 році — 19% ; у 2014–2015

роках – 18%.

З початку 2015 року, розрахунок податку на прибуток здійснюється виходячи із бухгалтерського фінансового результату (за П(С)БО) відкорегованого на різниці, передбачені ПКУ (амортизаційні різниці, різниці при формуванні резервів, різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій [134].

Податок на додану вартість (ПДВ) регламентується розділом 5 ПКУ від 02.12.2010 року № 2755 – VI. ПДВ – це непрямий податок, закладений у вартість будь-якого товару чи послуги. Його оплачують покупці, але перераховує до бюджету, звітує за ним саме продавець.

Відповідно до методології, яка діє в Україні, показник доданої вартості включає валовий прибуток, заробітну плату: з нарахуваннями та інші витрати на виробництво, не пов'язані з розрахунками за матеріальні та енергетичні ресурси, послуги.

До бюджету платник перераховує суму ПДВ, яка є різницею між податковим зобов'язанням та податковим кредитом.

Податковий кредит – це сума на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання за звітний період.

Податкове зобов'язання – загальна сума податку, отримана або нарахована платником у звітному періоді. Це сума податку, яку суб'єкт ведення господарської діяльності нараховує на вартість, що додається до товару або послуги.

У 2025 році підприємства – юридичні особи в Україні сплачують єдиний соціальний внесок (ЄСВ) за стандартною ставкою **22%** від суми нарахованої заробітної плати кожного працівника.

Мінімальний та максимальний розміри ЄСВ:

- **Мінімальний страховий внесок:** визначається як 22% від мінімальної заробітної плати. У 2025 році мінімальна заробітна плата становить 8 000 грн., тому мінімальний внесок дорівнює 1 760 грн. на місяць ($8\,000 \text{ грн.} \times 22\%$).
- **Максимальна база нарахування ЄСВ:** обмежена 20-кратним розміром мінімальної заробітної плати. У 2025 році це 160 000 грн. ($8\,000 \text{ грн.} \times 20$). Відповідно, максимальний місячний внесок становить 35 200 грн. ($160\,000 \text{ грн.} \times 22\%$).

- **Пільгова ставка для працівників з інвалідністю:** для працівників з інвалідністю застосовується знижена ставка ЄСВ у розмірі **8,41%**. Ця ставка діє за умови наявності відповідних підтверджуючих документів про інвалідність працівника.

Важливо зазначити, що ставки ЄСВ у 2025 році залишаються незмінними порівняно з попередніми роками. Підприємствам слід забезпечити правильність нарахування та сплати ЄСВ відповідно до чинного законодавства.

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО). Юридичні особи та фізичні особи підприємці (ФОП) кожен місяць повинні платити податок на доходи фізичних осіб (прибутковий податок) зі заробітної плати працівників, виступаючи при цьому податковим агентом. Ставка такого податку становить: 18%. Крім перерахованих вище податків підприємці і підприємства агропромислового виробництва, які перебувають на загальній системі оподаткування, в залежності від здійснюваної ними діяльності, відповідно до податкового законодавства, можуть також бути платниками акцизного та екологічного податків, збору за спеціальне використання води, збору за першу реєстрацію транспортного засобу, плати за землю та користування надрами.

Акцизний податок – це непрямий податок на споживання підакцизних товарів (продукції), що включається до ціни таких товарів (продукції). Статтею 215 Податкового кодексу України визначено наступний перелік підакцизних товарів:

- спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;
- тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;
- нафтопродукти, скраплений газ;
- легкові автомобілі, причепа та напівпричепа, мотоцикли.

Платники акцизного податку – виробники та імпортери підакцизних товарів.

7.4.Спрощена система оподаткування для сільськогосподарських підприємств

Аграрний сектор України до запровадження податкової реформи з 1 січня 2015 року, мав значні податкові пільги та привілеї, включаючи спеціальний режим оподаткування – фіксований сільськогосподарський податок (ФСП); пільги зі сплати ПДВ з продажу сільгосппродукції та повернення ПДВ переробними підприємствами виробникам молока та м'яса.

Така система оподаткування сільського господарства була запроваджена з 1999 року для підтримки вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників, а також через низький рівень їх прямого бюджетного фінансування. Отже, до 1 січня 2015 року податкова система у сільському господарстві України мала фіксований сільськогосподарський податок (ФСП). Він не змінювався протягом визначеного законодавством терміну і справлявся з одиниці земельної площі. Платники ФСП та порядок і ставки його сплати визначались спочатку Законом України «Про фіксований сільськогосподарський податок», а потім розділом XIV Податкового кодексу України.

Фіксований сільськогосподарський податок (ФСП) в Україні було скасовано Законом № 71-VIII від 28 грудня 2014 року. Замість нього сільськогосподарські підприємства можуть обрати спрощену систему оподаткування, зокрема, **четверту групу єдиного податку**.

Четверта група єдиного податку призначена для сільськогосподарських товаровиробників, які відповідають певним критеріям, зокрема:

- частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік має становити не менше 75%;
- використання сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду, що перебувають у власності або користуванні, у тому числі на умовах оренди.
- Ставки єдиного податку для платників четвертої групи залежать від категорії (типу) земель та їх розташування.

Таким чином, у 2025 році ФСП не застосовується. Сільськогосподарські підприємства можуть обрати між загальною системою оподаткування або спрощеною системою (четверта група єдиного податку) залежно від відповідності встановленим критеріям та власних потреб.

7.5. Непрямі податки у сфері агропромислового виробництва

Непрямі податки включають: податок на додану вартість (ПДВ); акцизний податок; мито.

Платниками цього податку є підприємці агропромислового бізнесу (сільськогосподарські підприємства, підприємства переробної промисловості, підприємці з виробництва агропромислової продукції).

У 2025 році оподаткування податком на додану вартість (ПДВ) для аграрних товаровиробників в Україні має такі особливості:

Ставки ПДВ:

- **20%:** стандартна ставка, що застосовується до більшості операцій з постачання товарів та послуг.
- **14%:** знижена ставка, яка діє для окремих видів сільськогосподарської продукції, зокрема:
 - пшениця;
 - ячмінь;
 - кукурудза;
 - соя;
 - ріпак;
 - соняшник.

Ця ставка була запроваджена для підтримки аграрного сектору та зниження податкового навантаження на виробників.

- **0%:** застосовується до експортних операцій, що відповідає міжнародній практиці стимулювання експорту.

Спрощена система оподаткування:

Аграрні товаровиробники можуть обрати спрощену систему оподаткування, зокрема:

- **Третя група:** передбачає сплату єдиного податку за ставкою **3%** від доходу для платників ПДВ.
- **Четверта група:** призначена для сільськогосподарських товаровиробників, які відповідають певним критеріям, зокрема:
 - частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік становить не менше 75%;
 - використання сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду, що перебувають у власності або користуванні, у тому числі на умовах оренди.

Ставки єдиного податку для платників четвертої групи залежать від категорії (типу) земель та їх розташування.

Мінімальне податкове зобов'язання (МПЗ):

З 2025 року для власників та користувачів сільськогосподарських земель запроваджено МПЗ, яке становить **5,7%** від нормативної грошової оцінки землі. Це нововведення спрямоване на забезпечення справедливого оподаткування агропромислових земель та збільшення надходжень до бюджету.

Рекомендації:

Аграрним товаровиробникам рекомендується:

- ретельно аналізувати свою діяльність та обирати оптимальну систему оподаткування з урахуванням специфіки господарювання;
- слідкувати за актуальними змінами в податковому законодавстві, оскільки нормативно-правова база може оновлюватися;
- консультуватися з податковими фахівцями для забезпечення правильності нарахування та сплати податків, а також для використання можливих податкових пільг та преференцій.

Дотримання податкового законодавства та своєчасна адаптація до його змін сприятимуть стабільності та успішності діяльності аграрних підприємств в Україні.

Тема 9. КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

9.1.Кредитування підприємств: сутність, види, форми

9.2.Особливості кредитування аграрного сектора економіки

9.3.Позикове фінансування сільськогосподарських підприємств

9.1.Кредитування підприємств: сутність, види, форми

Значення розвитку кредитного ринку в Україні полягає у значному впливі системи кредитування на розвиток економіки в цілому. Метою розвитку кредитного ринку в Україні є створення ефективних ринкових механізмів залучення фінансових ресурсів у фінансово-кредитну сферу та забезпечення функціонування на цій основі ринку кредитування зі застосуванням сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів, що дозволить поступово знизити вартість кредитів та збільшити строки кредитування для суб'єктів господарювання та населення. З економічного

погляду **кредит** – це форма позичкового капіталу (в грошовій або в товарній формах), що надається на умовах повернення і обумовлює виникнення кредитних відносин між тим, хто надає кредит, і тим, хто його отримує.

Кредит виступає опорою сучасної економіки, невід’ємним елементом економічного розвитку. Його використовують як великі підприємства та об’єднання, так і малі, а також держава та окремі фізичні особи.

Кредити, які можуть отримати підприємства, класифікуються за такими **ознаками**:

- ✓ за кредиторами;
- ✓ за видами;
- ✓ за метою використання;
- ✓ за терміном надання;
- ✓ за формою забезпечення;
- ✓ за строками погашення.

Кредиторами підприємства можуть бути:

- ✓ банки та спеціалізовані фінансово-кредитні інститути (банківський, лізинговий кредити);
- ✓ підприємства (комерційний кредит);
- ✓ держава (державний кредит, який надається через уповноважені банки);
- ✓ міжнародні фінансово-кредитні установи (відкриття кредитних ліній через уповноважені банки).

Кредити поділяють на такі **види**:

- ✓ банківський;
- ✓ комерційний;
- ✓ державний;
- ✓ лізинговий.

Банківський кредит – це економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах терміновості, платності, повернення, матеріального забезпечення. Банківський кредит надається

суб'єктам господарювання всіх форм власності на умовах, передбачених кредитним договором.

Комерційний кредит – це економічні кредитні відносини, які виникають між окремими підприємствами.

Державний кредит – це економічні кредитні відносини, які виникають між державою та суб'єктами господарювання.

Лізинговий кредит – це стосунки між суб'єктами господарювання, які виникають в результаті оренди майна.

Банківський та державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі, лізинговий та комерційний – у товарній.

Банківський та державний кредити погашаються у грошовій формі. Комерційний кредит також повертається у грошовій формі. В Україні кредитні послуги у вигляді факторингу надають тільки комерційні банки. Лізингові послуги надають переважно лізингові компанії. У зв'язку з цим лізинговий кредит умовно віднесений до групи небанківських кредитів.

Залежно від **мети використання** розрізняють кредити, що спрямовані на фінансування:

- ✓ оборотних коштів;
- ✓ основних засобів.

Підприємство має можливість отримувати кредити на придбання товарно-матеріальних запасів, обладнання, інших активів, розширення та модернізацію виробничих потужностей, викуп окремих виробничих комплексів або цілих підприємств.

За **терміном надання** розрізняють короткострокові, середньострокові, довгострокові кредити.

Короткострокові кредити підприємства можуть отримувати у разі фінансових труднощів, які виникають у зв'язку з витратами виробництва та обороту. Термін короткострокового кредиту не перевищує одного року.

Середньострокові кредити (від одного до трьох років) надаються на поточні витрати, оплату обладнання та фінансування капітальних вкладень.

Довгострокові кредити (понад 3 роки) можуть надаватися для формування основних фондів. Об'єктами кредитування є капітальні витрати на реконструкцію, модернізацію, розширення вже діючих основних фондів, нове будівництво, приватизацію та корпоратизацію підприємств тощо.

В Україні кредити за терміном надання можна поділити на дві групи: короткострокові та довгострокові. Кредити, термін надання яких перевищує один рік, вважаються довгостроковими.

За **формою забезпечення** кредити поділяються на:

- ✓ забезпечені заставою (майном, майновими правами, цінними паперами);
- ✓ гарантовані (банками, фінансами чи майном третьої особи);
- ✓ з іншим забезпеченням (поручительством, свідоцтвом страхової організації);
- ✓ незабезпечені (банкові).
- ✓ За строками погашення кредити класифікують на:
 - ✓ кредити, що погашаються одноразово, тобто кредит повертається у повній сумі у певний термін;
 - ✓ кредити, для яких передбачається періодичне погашення суми позички і відсотків по ній певними частинами, що пов'язане з періодичністю надходження виручки від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг);
 - ✓ кредити, що погашаються достроково (за вимогою кредитора або заявою позичальника);
 - ✓ кредити з регресією платежів.

Найпоширенішим видом кредиту в умовах сьогодення є банківський. За такого кредитування підприємство виступає тільки в ролі позичальника. Підприємства отримують кредити на умовах терміновості, повернення, цільового характеру, забезпечення, платності.

Відносини між кредитором і позичальником будуються таким чином, що перший здійснює постійний контроль за другим. Якщо виникає загроза поверненню кредиту, то кредитор проводить певні заходи щодо її запобігання, аж до дострокового стягнення заборгованості по позичці. Водночас і сам позичальник зацікавлений, щоб позичені кошти швидше обертались. Адже чим коротшим буде цикл кругообігу авансованих

коштів, тим швидше повернеться позичка, а отже, і меншу суму процентів доведеться сплатити за користування нею.

Отже, у народному господарстві постійно є кошти, які можуть використовуватись як кредитні ресурси для надання позичок. Сукупність цих коштів становить позичковий фонд країни. Характер і структура ресурсів суттєво впливає на напрями надання позичок, а також строки користування ними.

9.2.Особливості кредитування аграрного сектора економіки

Велике значення для розвитку сільськогосподарського виробника має державна підтримка. На сьогоднішній день її механізм є малоефективним і не дає змоги задовольнити бажані потреби аграріїв.

Виведення аграрного сектору ринкової економіки з кризового стану неможливе без фінансової допомоги виробникам сільськогосподарської продукції з боку джерел фінансування та інвестування. Саме створення сприятливих умов для здійснення інвестицій у цей сектор є одним із головних завдань реформування сільського господарства та його підтримки. Кредитування аграрних підприємств базується на певних таких принципах, що і галузей національної економіки, але має суттєві особливості. Одні з цих особливостей мають сталий характер (сезонність сільськогосподарського виробництва, підвищена потреба аграрних підприємств в основному капіталі тощо), інші – зумовлені сучасним станом аграрного сектора економіки (незадовільний фінансовий стан більшості підприємств, значний фізичний і моральний знос основних засобів тощо).

До специфічних *ризиків кредитування аграрних підприємств* відносять:

- ✓ підвищену нестійкість фінансового стану, невідповідність довготермінових запитів підприємств короткотерміновості наявних у банку ресурсів, нестабільність бюджету, невиконання тих його статей, які пов'язані з фінансуванням сільського господарства;
- ✓ сезонні особливості сільськогосподарського виробництва, його залежність від природно-кліматичних умов;

- ✓ труднощі, пов'язані з реалізацією продукції, неплатежі та затримки надходження виручки від реалізації, відсутність у позичальника ліквідного забезпечення кредиту.

Таким чином, *кредитування сільськогосподарських товаровиробників* має свої *особливості*, які визначаються особливостями відтворювального процесу в галузі і полягають в тісному зв'язку процесу відтворення в сільському господарстві з природними умовами, який визначає [66]:

по-перше, чітку періодизацію процесу виробництва та унеможливує перерви в ньому, що викликає потребу в забезпеченні надання кредитів для товаровиробників галузі у чітко визначений час і в повному обсязі;

по-друге, уповільнений оборот капіталу потребує збільшення термінів залучення кредитних ресурсів та зниження плати за кредит;

по-третьє, нееквівалентність обміну та понижений рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва потребує зниження плати за кредит;

по-четверте, низький рівень технічної озброєності виробництва, при високому рівні зносу техніки та використанні застарілої технології, потребує значного обсягу кредитного забезпечення інвестиційного характеру;

по-п'яте, підвищений рівень ризиковості галузі потребує застосування адекватного рівня страхового захисту.

Кредитування сільськогосподарських підприємств комерційними банками у нинішніх умовах ускладнилось або й зовсім неможливе з причини їхньої недостатньої дохідності, невисокої віддачі на вкладений капітал і низької ліквідності майна. Існуюча система кредитування орієнтована на дохідність у галузях із відносно високою оборотністю капіталу. Пропоновані відсоткові ставки та умови не дають змоги сільськогосподарським підприємствам бути повноправними учасниками ринку кредитних ресурсів.

Разом із тим, у ринкових умовах сільськогосподарське виробництво ефективно не функціонуватиме без залучення коштів. Труднощі з реалізацією продукції і зниження обсягів державної бюджетної підтримки загострили потребу у кредитуванні сільськогосподарських підприємств.

Для стабільного функціонування виробничого процесу сільськогосподарським підприємствам слід мати певні запаси матеріальних і фінансових ресурсів. Закономірним явищем для підприємств галузі є формування ресурсів, в першу чергу, за рахунок власних джерел. Однак через різноманітні обставини як загальні, так і специфічні для кожного сільськогосподарського підприємства, потреба в додаткових фінансових ресурсах може раптово і стрімко зростати, що й зумовлює необхідність одержання кредиту.

Сільськогосподарські підприємства, головним чином, використовують кредити передусім на закупівлю пального та мастил, закупівлю засобів захисту рослин, придбання посівного матеріалу та інші цілі, пов'язані з поточною сільськогосподарською діяльністю.

Досвід банківського кредитування підприємств аграрної галузі свідчить, що збитковість галузі, відсутність ліквідної застави, висока ймовірність неповернення кредитів та недосконалість законодавчих механізмів зробили їх непривабливими для банків. Значний ризик неповернення кредитів змушує банки встановлювати високу процентну ставку за цими кредитами.

Кредитування сільськогосподарських підприємств залишається досить ризиковою справою, а аграрний сектор інвестиційно-непривабливим через наступні причини:

- ✓ сезонні особливості сільськогосподарського виробництва і залежність від природо-кліматичних умов;
- ✓ відсутність у позичальників ліквідного забезпечення кредитів;
- ✓ проблеми, пов'язані із реалізацією продукції, в т. ч. неплатежі або несвоєчасні надходження виручки від реалізації;
- ✓ підвищена нестійкість фінансового стану аграрних підприємств;
- ✓ невідповідність потреб сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах і бажань та можливостей банківських установ та інвесторів.

Важливим проблемним питанням у кредитуванні сільськогосподарського виробництва є рівень повернення наданих кредитів. Головна причина неповернення або несвоєчасного повернення кредитів – це відсутність прибутків через проблеми із реалізацією продукції та високі процентні ставки.

По-друге, розвиток системи страхування сільськогосподарського виробництва є необхідною передумовою розвитку кредитування господарств.

На основі вище наведеного, можна зробити важливий висновок щодо причин, які гальмують подальший розвиток кредитного забезпечення підприємств агропромислового комплексу. Насамперед, розвиток кредитування потребує збільшення кількості прибуткових підприємств, але протягом декількох років зміцнення фінансового стану сільськогосподарських підприємств не відбувається.

Сільське господарство є кредитомісткою галуззю, її прибуткове функціонування без кредитних ресурсів практично неможливе. Кредити для аграрних підприємств є одним з найважливіших зовнішніх джерел інвестиційної діяльності поряд із бюджетним фінансуванням.

У ринкових умовах банківські установи мають стати активними учасниками і партнерами у кредитуванні сільськогосподарських підприємств. Тому в умовах розвитку ринкових відносин необхідно:

- ✓ максимально враховувати особливості аграрного виробництва та кругообігу засобів виробництва при виборі форм і методів кредитування;
- ✓ враховувати базові принципи кредитування й об'єктивні вимоги галузі щодо обґрунтованості строку, обсягу, вартості кредиту, своєчасності його надходження, порядку погашення та сплати відсотків за користування ним;
- ✓ сприяти поширенню використання таких важливих для сільськогосподарських підприємств видів кредиту як довгострокові, іпотечні, вексельні, овердрафтні, факторингові, лізингові.

Крім того у створенні вітчизняної системи кредитування сільського господарства основну роль має відігравати держава шляхом регулювання та послаблення негативного впливу факторів, які визначають розвиток кредитних відносин. Удосконаленню кредитування аграріїв може сприяти диференціація умов їхнього кредитування та застосування диференційованих відсоткових ставок за користування кредитом. У такий спосіб банківський сектор може впливати на поліпшення в підприємствах показників їхньої діяльності, таких як, наприклад, дебіторська та кредиторська заборгованість, які впливають на фінансовий стан.

9.3.Позикове фінансування сільськогосподарських підприємств

АПК є життєво необхідною галуззю національної економіки, оскільки він покликаний задовольняти продовольчу безпеку країни. На відміну від інших галузей національного господарства, аграрний сектор як основа агропромислового комплексу, має ряд специфічних особливостей, основними з яких є:

1. Природно-кліматичні фактори, які визначають:

- ✓ наявність сезонного розриву між вкладенням коштів та їх надходженням від реалізації виробленої продукції;
- ✓ безперервність процесів відтворення в агропромисловому виробництві, які не можуть бути зупинені і тому потребують постійного та своєчасного вкладення коштів та своєчасного надання кредитів;
- ✓ необхідність тримати в обороті значний запас сировини та матеріалів, що уповільнює швидкість обігу коштів і потребує відповідних форм кредитного забезпечення необхідного обсягу оборотних засобів;
- ✓ потребу в швидкій переробці або реалізації виробленої продукції, яка не може довгий час зберігатись, що потребує гарантованих видів оплати.

2. Соціально-економічні та політичні фактори обумовили:

- ✓ значне відставання агропромислового виробництва від інших галузей національної економіки у рівні фондоозброєності праці, що потребує значного обсягу інвестиційного забезпечення галузі, в тому числі кредитного характеру;
- ✓ надмірний моральний і фізичний знос засобів виробництва, потребу у значних довгострокових вкладеннях;
- ✓ недостатній рівень забезпечення аграрного сектору авансовими платежами, що збільшує потребу в кредитному забезпеченні галузі;
- ✓ випередження темпів росту витрат виробництва над темпами зростання реалізаційних цін на вироблену продукцію;
- ✓ вилучення значної частини доходів сільського господарства платежами в бюджет і особливо в позабюджетні фонди;
- ✓ високий ризик, невідповідність ступеня ризику та прибутковості.

Агропромисловий комплекс України – це один із вагомих та життєво важливих секторів економіки. Не дивлячись на те, що в останні роки в аграрному виробництві вдалося покращити економічний стан, в цілому існують і негативні тенденції:

- ✓ низька дохідність аграрного виробництва в умовах наявного диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію;
- ✓ зниження фінансових ресурсів для використання досягнень науково-технічного прогресу, освоєння новітніх технологій;
- ✓ низька оплата праці;
- ✓ слабка соціальна інфраструктура села та нерівні з міськими умовами життя громадян;
- ✓ зниження виробничого потенціалу, особливо машинно-тракторного парку;
- ✓ низька конкурентоздатність продукції аграрного виробництва.

У цих умовах для загального відновлення виробничого потенціалу в аграрній сфері, для подолання економічного та технологічного відставання аграрного виробництва, необхідно передбачити залучення довгострокових інвестицій, направлених на технічну модернізацію та перехід на інвестиційний шлях розвитку. Останнє потребує пошуку нових джерел фінансових ресурсів для аграрного виробництва.

Основним фактором притоку інвестицій в аграрне виробництво є банківський капітал. Загальна потреба галузі в субсидованому фінансуванні зі сторони всіх кредитних підприємств складає не менш 1,5 млрд. грн. Хоча використовувати банківський капітал можуть не всі, остільки існують проблеми доступу до довгострокових кредитних ресурсів, пов'язані з відсутністю в аграрних підприємствах заставного майна, достатнього для забезпечення повернення кредиту та відсутністю програм довгострокового кредитування.

Перспективним вважається для аграрних підприємств кредитування за рахунок ресурсів іноземних банків. Дане кредитування в аграрному секторі АПК не застосовується, крім поодиноких випадків, що свідчить про недостатній рівень використання тих потенціальних можливостей і переваг, які закладено в такій формі

вкладання коштів в основні засоби, як кредитування за рахунок кредитних ресурсів іноземних банків.

Основними проблемами сільського господарства, які потребують негайного вирішення, це застаріла техніка, якої знос відбувся 20 років тому, але вона ще досі використовується. Виходом з цієї ситуації є лізинг – він допоможе оновити технічну базу аграрних підприємств, при цьому не витрачаючи великі кошти на купівлю самого устаткування і не витягуючи ці кошти з обороту, бо, як ми знаємо, сільськогосподарська техніка, особливо новітні розробки, коштують чималі кошти, яких наші підприємства далеко не всі мають.

На даний час банки використовують вісім технологій кредитування лізингових проектів агроформувань. Як правило, за угодами лізингу для сільськогосподарських підприємств виступають високоліквідні об'єкти, такі як транспортні засоби – 45% і сільськогосподарська техніка – 31%. Але безпосереднє кредитування агроформувань займає лише 8% від загального і не перевищує 10–12% попиту інвестицій за лізинговими технологіями.

Цей вид кредитування необхідно використовувати в даних умовах розвитку економіки України, він приведе не тільки до оновлення матеріально-технічної бази, а й до підвищення якості виробництва, продукції і стану сільськогосподарських підприємств, можливості більшого виходу української продукції на світовий ринок.

В останні роки єдиним шляхом виходу аграрного сектора економіки із кризи практично всі визнають необхідність впровадження державної фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Ідея пільгового кредитування й дотації сільського господарства України розглядається базовою як селянами, так й усіма, хто причетний до управління цією галуззю. Фінансові кошти витрачаються на підтримку конкурентного середовища – стабілізацію обсягів виробництва на рівні внутрішнього й зовнішнього попиту на сільськогосподарську продукцію. Наприклад, у США й Франції цілою системою економічних заходів і системою цільових програм з випередженням на рік гарантується конкурентний рівень ринкових цін. Разом з тим, фермери постійно працюють над удосконаленням організації виробництва, управлінням технологічних процесів і, як результат, отримують надзвичайно високі показники врожайності культур, продуктивності тварин, якості продукції, низьку собівартість виробництва. В Україні, за

винятком деяких підприємств, всі надії щодо результативного господарювання покладають на дотації, пільгове кредитування технологічних процесів, субсидування експорту надлишків продукції і т. д.

Кожна країна, вирішуючи питання державної підтримки вітчизняних сільгоспвиробників, виходила й виходить зі своїх фінансових можливостей. Механізм пільгового кредитування в основі своїй передбачає компенсацію з бюджету комерційним банкам різниці, що вони втратили внаслідок кредитування по неринковим (пільговим) процентним ставкам.

Одна із цілей державної підтримки сільськогосподарського товаровиробника в кожній розвинутій країні – стабілізувати обсяги виробництва на рівні сукупного попиту (внутрішні потреби плюс експортні угоди) на сільськогосподарську продукцію. У результаті гарантується підтримка конкурентного середовища, а відповідно, стабільні закупівельні ціни на продукцію аграрного сектора. У ситуації ринкової стабільності пільгове кредитування розглядається як одноразова акція, спрямована на рішення проблеми поповнення оборотних коштів в області АПК до

повного освоєння ними виробничих потужностей на рівні сукупних потреб держави. Комерційні банки при цьому нічим не ризикують – суми кредитів будуть повернуті товаровиробниками, і пільгова різниця буде компенсована державою.

Запровадження механізму державної підтримки і стимулювання кредитування аграрного сектора забезпечило б не тільки зростання обсягів кредитних ресурсів, а й підвищило б ефективність використання бюджетних коштів. Потрібно зауважити, що для покращення кредитного забезпечення аграрного сектору економіки варто активізувати розвиток нових форм кредитування у сільському господарстві, які давали б можливість отримувати кредити без участі держави. До них можна віднести факторингові операції, кредити під заставу виробленої продукції та ін.

Отже, сільське господарство України потребує значних кредитних ресурсів. Нині відпрацьовуються різні механізми кредитування аграрних підприємств для того, щоб фінансовий ринок міг задовольнити їх різноманітні потреби за цільовим призначенням і вартістю.

Тема 10. ЛІЗИНГ В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ

10.1. Суть лізингу, історія виникнення та основні його форми

10.2. Об'єкти та суб'єкти лізингових відносин. Види лізингу

10.3. Оформлення лізингових відносин

10.4. Проблеми та перспективи розвитку лізингу в Україні

10.1. Суть лізингу, історія виникнення та основні його форми

Термін «лізин» походить від англійського «to lease» – орендувати, і лізинг історично починався дійсно як довгострокова оренда.

Прийнято вважати, що всі економіко-правові відношення, пов'язані з лізингом, відносяться до новітнього періоду історії господарських взаємозв'язків. Проте це не так. Як свідчать документи, оренда (лізинг) була відома людині ще з прадавніх часів. Лізингові угоди беруть свій початок ще за далеких часів Арістотеля (384/383–322 рр. до н. е.). Саме йому належить назва одного з трактатів в «Риториці»: «Багатство полягає в користуванні, а не в праві власності». Іншими словами, не обов'язково для отримання доходу мати у власності будь-яке майно, потрібно лише мати право користуватися ним і в результаті цього отримувати дохід.

Орендні (лізингові) угоди були відомі і за часів, що набагато передують IV ст. до н. е., тобто рокам, коли жив Арістотель. Вони укладалися ще в стародавній державі Шумер і датуються приблизно 2000 роком до н. е. Так, глиняні таблички, знайдені в шумерському місті Ур, містять відомості про оренду сільськогосподарського знаряддя, землі, водних джерел, волів та інших тварин.

Англійський історик Т. Кларк виявив декілька положень про лізинг в Законах Хаммуралі, прийнятих між 1775–1750 рр. до н. е. Група статей, що торкалися власності – найбільша в збірці. Статті ґрунтовно розглядали всі випадки оренди і норми орендної плати, умови застави майна.

Інші стародавні цивілізації, включаючи греків, римлян, єгиптян, вважали оренду привабливим, доступним, а часом і єдино можливим засобом придбання устаткування, землі та худоби. Лізинг в давнину не був обмежений орендою будь-яких конкретних видів власності. Фактично з історії відомо, що орендувалися не тільки різні типи

сільськогосподарської техніки і ремісничого устаткування, але навіть і військова техніка.

Перша згадка про практично проведену лізингову угоду відноситься до 1066 року, коли Вільгельм Завойовник орендував у норманських судновласників кораблі для вторгнення на Британські острови.

В 1572 році у Великобританії був прийнятий законодавчий акт, який дозволяв використовувати тільки дійсний, а не удаваний лізинг, тобто законними визнавалися орендні договори, підписані на розумних засадах.

Таким чином, оригінальна ідея розділення користування і власності і можливості діставати вигоду з користування відома праву з найдавніших часів.

На початку XX сторіччя у Великобританії в зв'язку з розвитком промисловості, збільшенням виробництва різних видів устаткування зросла кількість товарів, що здавалися в лізинг. Особливу роль в цьому зіграв розвиток залізничного транспорту та кам'яновугільної промисловості.

Власники кам'яновугільних копалень спочатку купували вагони для перевезення вугілля, однак скоро стала очевидною не вигідність та неможливість такого фінансування. Видобуток вугілля збільшувався, відкривалися нові шахти, потрібна була все більша кількість вагонів. Цілком слушно, що невеликі підприємства вирішили скористатися цією ситуацією для вигідного вкладення капіталу. Вони купували вагони для вугілля і здавали їх в оренду (лізинг) залізничним компаніям. З'явилися компанії, єдиною метою яких був лізинг потягів та залізничних вагонів.

Розвиток економічних відносин визначив зацікавленість виробників техніки та устаткування в отриманні необхідного фінансування виготовлення своєї продукції. Ця обставина, в свою чергу, викликала в США на початку XX сторіччя хвилю нового виду кредитування – кредиту, що виплачувався частинами. Виробники і продавці вважали, що вони зможуть продати більше, якщо разом з необхідним устаткуванням запропонують більш привабливий для клієнта план – графік виплат. Звідси бере початок практика лізингового фінансування, що забезпечується продавцями – даний вид лізингових відносин залишається й понині досить важливим інструментом поставок по лізингу.

Перше відоме вживання терміну «лізинг» (про це пише австрійський дослідник В. Хойер у своїй книзі «Як робити бізнес в Європі») відноситься до 1877 року, коли телефонна компанія «Белл» прийняла рішення не продавати свої телефонні апарати, а здавати їх в оренду, тобто встановлювати устаткування в будинку чи офісі клієнта тільки на основі орендної плати.

Після Другої світової війни став швидко нарощувати масштаби лізинговий бізнес, пов'язаний з транспортними засобами. Ще в 30-ті роки Генрі Форд ефективно використовував оренду для розширення збуту своїх автомобілів. Проте «законним батьком» автомобільного лізингового бізнесу вважається Золлі Френк – торговий агент з Чікаго, який на початку 40-х років запропонував довгострокову оренду автомобілів.

Зазначимо, що справжня революція в орендних відносинах відбулася в Америці на початку 50-х років нашого сторіччя. В оренду стали масово здаватися засоби виробництва: технологічне устаткування, машини та механізми, судна, літаки тощо. Уряд США, оцінивши це явище, оперативно розробив і реалізував державну програму його стимулювання.

Перше акціонерне товариство, для якого лізингові операції стали основним видом діяльності було створено у 1952 році в Сан-Франціско – відому американську компанію «United States Leasing Corporation».

Згодом лізингові операції досить швидко перетнули межі США і, з'явилося таке важливе для розвитку лізингового бізнесу поняття як

«міжнародний лізинг».

В 1982 році відбулася подія, знаменна для лізингу авіаційної техніки. В цей рік корпорація Мак-Доннела Дугласа змогла за рахунок нової фінансової політики за допомогою лізинга завоювати ринок для літака ДС- 9-80 в конкуренції з Боїнгом -727. Запропонована Дугласом концепція була названа «fly before buy» («політати, перед тим як купувати»).

На думку таких спеціалістів, як О. Н. Чекмарева, К. Г. Сусанян, В. А. Перов, в Радянському Союзі лізинг застосовувався до початку 90-х років у порівняно невеликих масштабах і лише в міжнародній торгівлі. Проте і раніше напрокат здавалися легкові автомашини, а прокат за своєю сутністю близький до оперативного лізингу.

В 70–80-ті роки лізинг розглядався радянськими зовнішньоторговими організаціями передусім як одна з форм придбання та реалізації такого устаткування, як великогабаритні універсальні та інші коштовні верстати, конвеєрні лінії, дорожно-будівничі, ковальсько-пресові, енергетичне устаткування, а також ремонтні майстерні, літаки, морські судна, автомашини, обчислювальна техніка на базі ЕОМ тощо, з використанням специфічної форми кредиту. Лізинг звичайно фіксувався в угодах, укладених між радянськими та іноземними партнерами на певний строк.

На умовах «бербоут-чартер» Мінморфлот СРСР придбав значний тоннаж – вантажні, пасажирські судна, танкери, що знаходилися в експлуатації на протязі 6–12 років.

Досить активно застосовувався лізинг міжнародних автомобільних перевезень зовнішньоторговим об'єднанням «Совтрансавто», яке придбавало за кордоном на умовах оренди з подальшою купівлею різні види вантажного автомобільного транспорту: тягачі, рефрижераторні та тентові напівпричепи, кузови, контейнерні шасі. На умовах оренди в СРСР використовувались іноземні контейнери.

В червні 1991 року була створена, а з грудня того ж року почала діяти міжнародна радянсько-німецько-французька лізингова компанія

«Євролізинг». Її засновниками з радянської сторони стали Внешзкономбанк СРСР, Радморфлот, Госснаб СРСР, з французької – один з найбільших банків Європи «Вапк ІюпаІ йе Рагіз», а з німецької – одна з найбільших лізингових компаній Західної Німеччини – «Мітфінанц ГмбХ».

Розвиток лізингових операцій на внутрішньому ринку започатковано СРСР у 1989 року в зв'язку з переведенням підприємств на орендні форми господарювання. Сприяли застосуванню лізингу: «Основи законодавства Союзу РСР та союзних республік про оренду від 23 листопада 1989 року

№ 810-1 та лист Держбанку СРСР від 16 лютого 1990 року № 270 «Про план рахунків бухгалтерського обліку», в якому був поданий порядок відображення лізингу в бухгалтерському обліку. Розвиток мережі комерційних банків сприяв впровадженню лізингових операцій в банківську практику.

В Україні, лізинг розвивається і проходить певні етапи становлення, виділяють п'ять основних етапів розвитку вітчизняного ринку лізингу.

Перший етап (1991–1996 рр.) характеризувався зародженням лізингових відносин в Україні. Позитивно вплинуло на процес становлення вітчизняного ринку лізингу запровадження з 1 січня 1991 р. нових норм амортизаційних відрахувань, що передбачали прискорену амортизацію з метою швидкого оновлення основних засобів. У 1991 р. був прийнятий Закон УРСР «Про банки і банківську діяльність», згідно з яким банкам було дозволено здійснювати таку операцію, як «придбання за власні кошти засобів виробництва для передачі їх в оренду (лізинг)».

Водночас вимога здійснювати лізингову діяльність лише за рахунок власних коштів стримувала банки від надання лізингових послуг клієнтам.

Тоді на український ринок виходять відомі іноземні компанії виробників (постачальників) транспортних засобів, які пропонували своїм клієнтам лізинг автотранспорту з метою стимулювання збуту власної продукції. Зокрема, 1991 р. лізингові послуги почало надавати компанія

«Renault V.I.» (лізинг вживаної техніки), 1993 р. – «Scania» та «DAF», 1994 р. – «Mercedes-Benz», 1995 р. – «IVECO», 1997 р. – «Volvo» та інші [92, с. 42].

Другий етап (1997–2003 рр.) можна охарактеризувати як період формування вітчизняного законодавства в галузі лізингу. 16 грудня 1997 р. було ухвалено Закон України «Про лізинг». Незважаючи на те, що цей законодавчий акт був спрямований на врегулювання лізингових відносин у країні та максимальне наближення їх до міжнародних стандартів, він фактично унеможлиблював розвиток фінансового лізингу в Україні. Можна визначити такі сумнівні положення цього Закону: лізинг визначався як підприємницька діяльність, спрямована на інвестування; лізингоодержувачем міг виступати лише суб'єкт підприємницької діяльності; віднесення лізингу до фінансового або оперативного залежно від співвідношення строку договору лізингу та строку амортизації предмета лізингу; обов'язковість переходу у власність лізингоодержувача предмета договору фінансового лізингу після закінчення строку договору; надмірна кількість істотних умов договору лізингу тощо.

Недосконалість основного законодавчого акту в лізинговій галузі, відсутність недорогих фінансових ресурсів та гарантій для здійснення лізингової діяльності, а також платоспроможних лізингоодержувачів призвели до припинення діяльності багатьох лізингових компаній, які працювали в середині 90-х років минулого століття. Якщо 1997

р. в Україні функціонувало близько 40 лізингових компаній, то після 1998 їх кількість стрімко зменшилася – до 12–15.

В той же період вітчизняні банки почали створювати дочірні лізингові компанії, зокрема АК АПБ «Україна» (Фінансово-лізинговий дім «Україна», 1996 р.), АППБ «Аваль» (ТОВ «Аваль-лізинг», 1997 р.), ВАТ «Укресімбанк» (ДП «Укресімлізинг», 1997 р.), АКІБ «УкрСиббанк» (ТОВ «Українська лізингова компанія», 1999 р.). 17 січня 2001 р. набрала чинності нова редакція Закону України «Про банки і банківську діяльність», де зазначено, що на підставі ліцензії банки можуть надавати лізингові послуги, і було усунено вимогу про здійснення таких операцій лише за рахунок власних коштів. Таким чином, відбулося розширення джерел фінансування банками лізингових операцій.

3 квітня 2003 р. було затверджено Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України. З того часу для здійснення операцій фінансового лізингу лізингові компанії повинні були набути статус фінансової установи та зареєструватися в спеціальному реєстрі Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (з 08.01.2012 р. – Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України – НКРРФПУ) або стати на спеціальний облік у такій комісії та надавати в установленому порядку відповідну звітність щодо своєї діяльності. Таким чином, починаючи з 2004 р., в Україні з'явилася офіційна статистика про ринок лізингу.

11 грудня 2003 р. було ухвалено Закон України «Про фінансовий лізинг», відповідно до якого Закон України «Про лізинг» втратив свою чинність. Проведений аналіз основного законодавчого акта в галузі лізингу дозволяє виділити такі позитивні зміни в ньому [54]:

- скорочення кількості істотних умов укладення договору лізингу з чотирнадцяти до трьох (предмет лізингу, розмір лізингових платежів і строк, на який лізингоодержувачеві надається право користуватися предметом лізингу);
- скасування залежності терміну дії договору фінансового лізингу від ступеня амортизації об'єкта лізингу;
- скасування норми, що лізингоодержувачем може бути лише суб'єкт підприємницької діяльності;

- введення поняття «сублізингу»;
- забезпечення прав лізингоодержувача на предмет лізингу; вилучення положення щодо бухгалтерського обліку, звітності, порядку сплати мита й податку на додану вартість, оскільки ці питання регулюються спеціальними законодавчими та нормативно-правовими актами тощо.

Суттєвим недоліком чинної редакції Закону України «Про фінансовий лізинг» є відсутність норм щодо законодавчого регулювання оперативного лізингу. Також у Законі України «Про фінансовий лізинг» у визначенні договору фінансового лізингу немає жодної якісної ознаки, яка є характерною лише для цього виду лізингу і не може бути використаною для характеристики оперативного лізингу. Лише вимога стосовно мінімального терміну договору фінансового лізингу (не менше ніж один рік) може слугувати відмінністю. Однак у загальному цей законодавчий акт можна оцінити як такий, що не створює суттєвих перешкод для розвитку лізингових відносин у країні.

Третій етап (2004 р. – перше півріччя 2008) – це період стрімкого зростання вітчизняного ринку лізингу.

Стабільна економічна ситуація в країні, сформована нормативно - правова база (яка, незважаючи на наявні недоліки, створює основи для розвитку лізингу в країні та регулює основні відносини між суб'єктами на ринку), прихід іноземних інвесторів, стрімкий розвиток ринку банківських послуг позитивно відобразилися на поширенні та популярності лізингу як інструменту фінансування капіталовкладень вітчизняних суб'єктів господарювання.

Серед договорів фінансового лізингу в Україні переважають договори в галузі транспорту, сільського господарства, будівництва та сфери послуг.

Така структуризованість договорів фінансового лізингу свідчить, що за рахунок лізингу відбувається модернізація тих галузей, де знос основних фондів є найбільшим.

Четвертий етап (друге півріччя 2008–2009 р.) – кризовий період розвитку вітчизняного ринку лізингу.

Глобальна фінансово-економічна криза, що розпочалася з іпотечної кризи в США, вплинула на розвиток практично всіх сфер вітчизняної економіки. Перші прояви негативних тенденцій у лізинговій галузі були відчутні у першому півріччі 2008 р.

Криза ліквідності на вітчизняному фінансовому ринку спричинила ускладнений доступ лізингодавців до фінансування, що, перш за все, вплинуло на незалежні лізингові компанії.

У кризових умовах відбулося суттєве погіршення фінансового стану лізингодавців та їхньої платоспроможності. Особливо гостро відчули всі негативні наслідки кризи ті лізингові компанії, які погано структурували власний лізинговий портфель, не приділяючи достатньої уваги ризик-менеджменту та аналізу кредитоспроможності лізингоодержувачів. Окрім того, у складному становищі опинилися незалежні лізингові компанії, у структурі акціонерів яких не було потужної банківської установи або виробника (постачальника) предметів лізингу. Так, 2009 р. 14 незалежних лізингових компаній припинили діяльність, а в першому кварталі 2010 р. – ще 24.

П'ятий етап (бере початок в 2010 р.) – післякризове відновлення ринку лізингу в Україні.

Незважаючи на песимістичні прогнози економістів та аналітиків, ринок лізингу зміг досить швидко подолати негативні, наслідки фінансово-економічної кризи. Відбулося зростання як кількості договорів фінансового лізингу, так і їх вартості. Протягом 2010–2012 рр. була помітна стійка тенденція до нарощення лізинговими компаніями обсягів лізингового портфеля. Як наслідок, ринок лізингу України перевищив навіть докризові показники свого розвитку. Однак якісні показники лізингової діяльності залишаються досить низькими.

Безумовно, що стабілізація на фінансових ринках та покращення макроекономічної ситуації в Україні відіграли важливу роль у швидкому відновленні вітчизняного ринку лізингу.

Щодо економічної сутності лізингу поки що не існує єдиної думки серед економістів. Його зміст і роль в теорії та практиці трактуються по-різному. Одні розглядають лізинг як своєрідний спосіб кредитування підприємницької діяльності; інші повністю ототожнюють його з довгостроковою орендою або з однією з її форм, яка в свою чергу зводиться до найманих чи підрядних відносин; треті вважають лізинг завуальованим способом купівлі-продажу засобів виробництва чи права користування чужим майном; а четверті визначають лізинг як дії за чужий рахунок, тобто управління чужим майном за дорученням довірителя.

В законі України «Про фінансовий лізинг» дано таке визначення цьому поняттю; лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів. Тобто лізинг можна розглядати як форму забезпечення вкладень, як прогресивний метод матеріально-технічного забезпечення, як активний інструмент маркетингу, як одну із форм кредитних надходжень, як альтернативу банківському кредиту.

Лізинг в широкому сенсі є організаційною формою підприємницької діяльності, яка виражає відносин власності, особливу систему господарювання. Однак, як і кожне самостійне явище, як економічна категорія, він має свій власний зміст та різні форми виявлення, які можна подати з різним ступенем конкретності.

Оскільки лізинг виражав певну взаємодію елементів виробничих сил та виробничих стосунків, то він має матеріально-речову основу та соціально-економічну форму.

Соціально-економічний зміст лізингу визначається відносинами власності і спільної економічної діяльності по вертикалі і горизонталі (з власником, суспільством тощо), а також умовами трансформації власності. Матеріально-речовий бік лізингу характеризується організаційно-правовими формами виробництва, наймом усіх або частини речових елементів підприємницької діяльності, купівлею-продажем майна та умовами кредитування.

Вважається загальновизнаним, що лізинг тісно пов'язаний з орендним механізмом, але в діловому обігу він має більш широку, складну троїсту основу і містить в собі одночасно істотні якості кредитної угоди, інвестиційної та орендної діяльності, які тісно сполучаються та взаємопроникають одна в одну, створюючи нову організаційно-правову форму бізнесу. В ньому реалізується комплекс майнових відносин, пов'язаних з передачею засобів виробництва у тимчасове користування шляхом їх купівлі-продажу та подальшої здачі в оренду.

Лізинг відноситься до підприємницької діяльності більш високого рівня, в порівнянні з орендою, банківською чи комерційною, оскільки він передбачає і вимагає широкого діапазону знань і фінансового бізнесу, і положення у виробництві, на ринках устаткування та нерухомості, а також мінливих потреб клієнтів та особливостей оренди.

Отже, лізинг включає в себе три форми організаційно-економічних відносин: орендні, кредитні та торговельні.

Лізинг як складне соціально-економічне явище виконує дуже важливі функції з формування багатоукладної економіки та активізації виробничої діяльності.

Розглянемо чотири найважливіші з них: фінансову, виробничу, постачальницьку та використання податкових пільг.

Фінансова функція виражається у звільненні товаровиробника від одноразової оплати повної вартості необхідних засобів виробництва і як би в наданні йому довгострокового кредиту.

Виробнича функція лізингу полягає в оперативному вирішенні виробничих задач шляхом тимчасового використання, а не купівлі дорогих та морально старіючих машин. Це ефективний спосіб матеріально-технічного постачання виробництва та доступу до новітньої техніки, до результатів науково-технічного прогресу. При повному лізингу передача майна може супроводжуватись різноманітним сервісом: технічне обслуговування, страхування, забезпечення сировиною, робочою силою тощо.

Постачальницька функція – це розширення кола споживачів та освоєння нових ринків збуту, залучення в сферу лізингу тих, хто не може відразу купити те чи інше майно.

Функція використання податкових та амортизаційних пільг має деякі особливості:

а) взятє за лізингом майно відображається на балансі користувача або лізингодавця по узгодженню між ними;

б) орендна плата відноситься на собівартість продукції (послуг), що виробляється і відповідно зменшує прибуток, який підлягає оподаткуванню;

в) застосування прискореної амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку контракту, що зменшує оподаткований прибуток та прискорює оновлення матеріально-технічної бази. В результаті лізинг сприяє диверсифікації пропозицій, залучаючи нові

об'єкти до своєї сфери; розвиває та диверсифікує ринок засобів виробництва, скорочує цикл освоєння нових поколінь техніки.

10.2. Об'єкти та суб'єкти лізингових відносин. Види лізингу

Визначення об'єкту (предмету) лізингу є істотною умовою, без якої угода вважається недійсною. В залежності від конкретних обставин об'єктом лізингу може бути будь-яке рухоме і нерухоме майно, що відноситься за діючою кваліфікацією до основних засобів, окрім майна, яке заборонене для вільного обігу на ринку. Всі об'єкти лізингу в загальному виді можна класифікувати за різними сутнісними ознаками. Як вже відмічалось, обов'язкова умова лізингу полягає в тому, що об'єкти, які передаються в лізинг, можуть бути використані лише для підприємницьких цілей. Згідно з дійсним положенням до виробничих основних засобів відносяться такі засоби, які пов'язані із здійсненням підприємницької діяльності, тобто з виробництвом промислової продукції, будівництвом, сільським господарством, торгівлею та громадським харчуванням, заготівлею сільськогосподарської продукції та іншими видами діяльності. Тому, якщо в лізингову компанію з пропозицією взяти в оренду оргтехніку звернулися, наприклад, дві організації: одна з них комерційна, що здійснює підприємницьку діяльність, а друга – некомерційний благодійний фонд, то лише в першому випадку операція може вважатися предметом лізингової угоди.

Іншим важливим критерієм визначення майна, що може бути предметом лізингу є неспоживаність речей у виробничому процесі. Прийнято, що не споживані речі не втрачають своїх натуральних якостей в процесі використання, тобто по закінченні строку лізингу предмет має бути придатним для продажу або подальшої передачі в оренду. Цій вимозі відповідають основні засоби виробництва.

Широкого розповсюдження набула класифікація об'єктів лізингу за ознакою рухомості майна і відповідне виділення рухомих речей та нерухомість. На відміну від звичайної оренди в лізинг не можуть передаватися земельні ділянки та інші природні об'єкти, єдині майнові комплекси підприємств та відокремлених структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць).

У всіх випадках об'єкт лізингу має бути найбільш точно визначений, ідентифікований.

Якщо предметом лізингу являється товар зі складними технічними характеристиками, то подається їх детальний опис.

У практичній діяльності в лізинг найчастіше передається різноманітне технологічне устаткування з високими темпами морального старіння, коштовні машини, верстати, прилади, будівельна техніка, автомобілі, морські та річкові судна, обчислювальна техніка, трактори, комбайни, будівлі, споруди та ін.

Суб'єктами (учасниками) класичного лізингу являються три основних особи: лізингодавець, лізингоодержувач та виробник (продавець) предмета лізингу.

Лізингодавець – юридична особа, яка передає право володіння та користування предметом (об'єктом) лізингу лізингоодержувачу.

Лізингоодержувач – фізична або юридична особа, яка отримує право володіння і користування предметом (об'єктом) лізингу від лізингодавця.

Продавець (постачальник) – фізична або юридична особа, в якій лізингодавець набуває річ, що в наступному буде передана як предмет лізингу лізингоодержувачу. Суб'єктами лізингу можуть бути інші юридичні або фізичні особи, які є сторонами багатостороннього договору лізингу.

Функції лізингодавців виконують лізингові компанії (фірми) – комерційні організації, які у відповідності до законодавства України здійснюють свою діяльність. Засновниками лізингових компаній можуть бути фізичні та юридичні особи.

Ринок лізингових послуг характеризується багатоманітністю форм лізингу, моделей лізингових контрактів та юридичних норм, які регулюють лізингові операції.

При виділенні видів лізингу виходять передусім з ознак їх класифікації, які характеризують відношення до орендованого майна, тип фінансування лізингової операції, тип лізингового майна, склад учасників лізингової угоди, ступінь окупності лізингового майна, сектор ринку, де проводяться лізингові операції, відношення до податкових, митних та амортизаційних пільг та преференцій, порядок лізингових платежів.

У відношенні до орендованого майна (чи по об'єму обслуговування) лізинг поділяється на:

— чистий (net leasing), коли всі витрати по обслуговуванню майна приймає на себе лізингоодержувач. При цьому перераховує лізингодавцю чисті, або нетто, платежі. Більшість послуг на вітчизняному лізинговому ринку устаткування є чистими.

— повний, або, як його ще називають «мокрый» лізинг (wet leasing), коли лізингодавець приймає на себе всі витрати по обслуговуванню майна. Його використовують, як правило, самі виробники устаткування. За вартістю повний лізинг один з найдорожчих, так як у лізингодавця збільшуються витрати на технічне обслуговування, супроводження кваліфікованим персоналом, ремонт, постачання необхідних запчастин та комплектуючих виробів тощо;

— частковий (з частковим набором послуг), коли на лізингодавця покладаються лише окремі функції з обслуговування майна.

За видами фінансування лізинг поділяється на:

— терміновий, коли має місце одноразова оренда майна;

— поновлюваний (револьверний), при якому після закінченні першого строку угода продовжується на наступний період. При цьому об'єкти лізингу через певний час в залежності від зносу та за бажанням лізингоодержувача змінюються на більш досконалі зразки. Лізингоодержувач приймає на себе всі витрати на зміну устаткування. Кількість об'єктів лізингу і строки їх використання при поновлюваному лізингу заздалегідь сторонами не визначаються;

— генеральний лізинг є різновидом поновлюваного лізингу, який дозволяє лізингоодержувачу доповнити список орендованого устаткування без укладання нових угод. Це дуже важливо для підприємств з безперервним виробничим циклом та при жорсткій контрактній кооперації з партнерами. Генеральний лізинг використовується, коли вимагається термінова поставка чи заміна вже отриманого по лізингу устаткування, а часу, необхідного на опрацювання та укладання нової угоди, як правило, немає. За умовою угоди в режимі генерального лізингу лізингоодержувачу у випадку виникнення термінової непередбаченої необхідності в отриманні додаткового устаткування достатньо направити лізингодавцю запит на поставку потрібного устаткування із посиланням на узгоджений перелік чи каталог. В кінці періоду, на який

була укладена угода, відбувається перерахунок лізингових платежів з урахуванням різночасовості витрат лізингодавця і укладається нова угода.

В залежності від складу учасників (суб'єктів) угоди розрізняють наступні види лізингу.

10.2.1. прямий лізинг, при якому власник майна (постачальник) самостійно здає об'єкт в лізинг (двостороння угода). По суті, цю угоду не можна назвати класичною лізинговою угодою, оскільки в ній не бере участь лізингова компанія;

10.2.2. непрямий лізинг, коли передача майна в лізинг відбувається через посередника. Угода такого роду схожа на класичну лізингову операцію, так як в ній бере участь постачальник, лізингодавець і лізингоодержувач, до того ж кожний з них виступає самостійно;

10.2.3. роздільний лізинг (лізинг за участю багатьох сторін) – leveraged leasing. Цей вид лізингу розповсюджений як форма фінансування складних великомасштабних об'єктів, таких, як авіатехніка, морські та річкові судна, залізничні поїзди, бурові платформи тощо. Такий лізинг називається ще груповим, або акціонерним, лізингом за участю декількох компаній постачальників, лізингодавців та залученням кредитних коштів у ряду банків, а також страхуванням лізингового майна і повернення лізингових платежів за допомогою страхових пулів. Такий вид лізингу вважається найскладнішим, оскільки йому властиве багатоканальне фінансування. Специфічною особливістю даного виду лізингу є те, що лізингодавці забезпечують лише частину суми, необхідної для купівлі об'єкта лізингу. Ці кошти залучаються та акумулюються шляхом випуску акцій і розповсюджуються серед лізингодавців, які беруть участь у фінансуванні угоди. Частина контрактної вартості об'єктів лізингу, що залишилися, фінансується кредиторами (банками, іншими інвесторами). Характерно, що при цьому кредитори не мають, як правило, права вимагати погасити заборгованість по кредитах безпосередньо у лізингодавців. В цих угодах через велику кількість учасників присутні: повірений кредиторів – для координації дій позикодавців, і повірений лізингодавців – для управління спільними діями контрагентів. Повірений лізингодавців діє в якості номінального лізингодавця і отримує титул власника устаткування. Він же розподіляє прибуток між

акціонерами. Однією з форм прямого лізингу є зворотний лізинг (sale and leaseback arrangement). Зворотний лізинг являє собою систему взаємопов'язаних угод, за якої фірма – власник землі, будівель, споруд чи устаткування продає цю власність фінансовому інституту (банку, страховій компанії, інвестиційному фонду, фірмі, спеціально орієнтованій на лізингові операції) з одночасним оформленням угоди про довгострокову оренду своєї колишньої власності на умовах лізингу.

Зворотний лізинг виступає в даному випадку як альтернатива заставній операції, причому продавець власності, котрий в результаті угоди стає її орендарем, негайно отримує в своє розпорядження від покупця взаємно узгоджену суму угоди купівлі-продажу, а покупець продовжує брати участь в цій операції, але уже в якості орендодавця. Зворотний лізинг необхідний, передусім, для тих господарюючих об'єктів, яким терміново потрібні значні обсяги оборотних коштів.

Важливою перевагою зворотного лізингу є використання устаткування, що вже знаходиться в експлуатації, в якій джерела фінансування нових об'єктів, які лише будуються, з можливістю використання податкових пільг, що надаються учасникам лізингових операцій. Зворотний лізинг дає можливість рефінансувати капітальні вкладення з меншими затратами, ніж при залученні банківських позик, особливо якщо платоспроможність підприємства ставиться кредитними організаціями під сумнів через несприятливе співвідношення між його уставним капіталом та позиченими фондами.

При зворотному лізингу плата встановлюється за такою схемою: сума платежів повинна бути достатньою для повного відшкодування інвестору всієї суми, яка була виплачена ним при купівлі, і на додачу забезпечувати середню норму прибутку на інвестований капітал.

У відповідності до класифікації майна розрізняють:

- лізинг рухомого майна (устаткування, техніка, автомобілі, судна, літаки тощо), в тому числі нового і такого, що використовувалося;
- лізинг нерухомості (будівлі, споруди).

За ступенем окупності майна лізинг поділяється на:

— лізинг з повною окупністю (чи близькою до повної), коли протягом дії одного лізингового договору відбудеться повна чи близька до повної амортизації майна і окупається лише частина його.

Відповідно до ознак окупності (умов амортизації майна) розрізняють фінансовий та оперативний лізинг. Фінансовий (капітальний, прямий) лізинг – financial, capital leases – являє собою договір лізингу, в результаті

укладання якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на визначений строк, не менше одного року за встановлену плату.

Характерними рисами фінансованого лізингу є:

— метою лізингоодержувача є або придбання об'єкта лізингу, або користування ним протягом майже всього його строку служби;

— усі права та обов'язки, що випливають із права економічної власності на об'єкт лізингу, несе лізингоодержувач;

— лізингоодержувач має намір сплатити повну або майже повну вартість майна проявом строку лізингу, а відтак швидше отримати об'єкт лізингу у власність по закінченні строку лізингу;

— лізингоодержувач сам обирає об'єкт лізингу, а потім звертається до лізингодавця за коштами. Це важливо, оскільки лізингова компанія, що фінансує угоду, не повинна нести відповідальність за якість, технічні характеристики, навіть якщо вона є його юридичним власником;

— лізингоодержувач має право (а згідно з Законом України «Про лізинг» – забов'язаний) отримати об'єкт лізингу у власність;

— оперативний (сервісний) лізинг – service, operating leases – являє собою орендні відносини, за яких витрати лізингодавця, пов'язані з придбанням і утриманням предметів, що здаються в оренду, не покриваються орендними платежами на протязі одного лізингового контракту. Укладається він, як правило, на 2–5 років. При оперативному лізингу ризик псування чи втрати об'єкту лежить в основному на лізингодавці. Ставка лізингових платежів зазвичай вища, ніж при фінансовому лізингу, через відсутність гарантії окупності витрат. По закінченні оперативного лізингового

договору лізингоодержувач має право: продовжити строк договору на більш вигідних умовах; повернути устаткування лізингодавцю; купити устаткування лізингодавця за наявності погодження (опціона) на придбання за ринковою вартістю.

В залежності від сектора ринку, де проводяться лізингові операції, розрізняють:

- внутрішній лізинг, коли всі учасники угоди представляють одну країну;
- зовнішній (міжнародний) лізинг – до нього відносяться угоди, в яких хоча б одна із сторін належить іншій країні. До цього ж виду лізингу відносять і угоди, які укладаються між лізингодавцем і лізингоодержувачем однієї країни, якщо хоча б одна із сторін веде свою діяльність та має капітал спільно з іноземною фірмою.

Зовнішній лізинг, в свою чергу, поділяється на імпортерний, коли іноземною стороною є лізингодавець, і експортерний, коли іноземною стороною є лізингоодержувач.

За характером лізингових платежів здійснюється розподіл лізингу по видах в залежності від:

- виду лізингу (фінансовий, оперативний);
- форми розрахунків між лізингодавцем та лізингоодержувачем: а) грошові, коли всі платежі здійснюються в грошовій формі;
 - б) компенсаційні, коли платежі здійснюються у формі поставки товарів, вироблених на зданому у лізинг устаткуванні (по суті, це бартер), чи шляхом зарахування послуг, які надають один одному лізингоодержувач і лізингодавець;
 - в) змішані, коли застосовуються обидві вказані форми платежів.

10.3. Оформлення лізингових відносин

Фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу.

У відповідності до статті в Законі України «Про фінансовий лізинг» обумовлені наступні вимоги до договору лізингу:

1. договір лізингу має бути укладений в письмовій формі;
2. істотними умовами договору лізингу в обов'язковому порядку повинні бути:
 - предмет лізингу;

- строк, на який лізингоодержувачу надається право користування — предметом лізингу (строк лізингу);
- розмір лізингових платежів;
- інші умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди.

На практиці крім суттєвих умов в договорі фінансового лізингу визначають багато інших умов, а саме:

- права і обов'язки сторін;
- строк лізингу і термін дії договору;
- порядок придбання лізингодавцем предмета лізингу, дії сторін в разі виявлення недоліків у предметі лізингу, що має придбатися;
- порядок передачі предмета лізингу, якщо він підлягає державній реєстрації;
- порядок використання (експлуатації) предмета лізингу, контроль лізингодавця за використанням предмету лізингу;
- права на поліпшення предмета лізингу;
- дії, права і обов'язки сторін при пошкодженні предмета лізингу;
- забезпечення зобов'язань, порядок дострокового розірвання договору лізингу;
- порядок повернення предмета лізингу;
- відповідальність сторін за порушення зобов'язань;
- обставини непереборної сили;
- відступлення прав за договором;
- перехід права власності на предмет лізингу до лізингоодержувача.

Досить важливо під час укладання договору фінансового лізингу звернути увагу на наступні моменти:

1. Ідентифікація майна.

Передаючи те чи інше майно в лізинг, принципово важливим є ідентифікація цього майна. Якщо передається автомобіль, його відмінною ознакою є номер кузова (шасі), для літака — бортовий номер. Щодо будівель і споруд такою ознакою виступає адреса, площа, технічні характеристики, зазначені в паспорті. А коли мова йде про

обладнання, трапляються упущення і згодом неможливо ідентифікувати об'єкт, який був переданий у лізинг.

Наприклад, виконання судового рішення, яким зобов'язано відповідача повернути майно, може вкрай ускладнитися через відсутність ознак, що визначають конкретне майно. Аналогічна проблема існує під час накладення арешту і встановлення заборони на відчуження майна. Вступаючи у лізингові відносини, необхідним є зазначення в договорі або акті приймання-передавання не лише назви та основних характеристик предмета лізингу, але і тих відомостей, які будуть ідентифікувати (виділяти) це майно. Така інформація має бути в паспорті або може бути отримана від заводу-виробника.

2. Термін передавання майна лізингоодержувачу.

Якщо визначена і надана відповідна інформація про майно, яке лізингодавець зобов'язується передати лізингоодержувачу, необхідно пам'ятати про наступне. Згідно зі ст. 1 Закону за договором фінансового лізингу лізингодавець зобов'язується набути у власність певну річ у продавця (постачальника) відповідно до визначених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувача на визначений термін не менше одного разу за встановленою платою.

Зазвичай у договорах передбачається термін передавання речі в користування лізингоодержувачу. Визначений термін, на перший погляд, здається незначною умовою, але його виконання може зумовити всю подальшу долю лізингових платежів і стати каменем спотикання. З огляду на це, лізингодавцю слід неухильно дотримуватися виконання цього зобов'язання, оскільки відповідно до ч. 3 ст. 538 Цивільного кодексу України у разі невиконання однією зі сторін свого зобов'язання або за існування очевидних підстав вважати, що вона не виконає своє зобов'язання, у визначений термін, інша сторона має право зупинити виконання свого зобов'язання, відмовитися від його виконання частково або повністю. Тому лізингодавцю краще перестрахуватися і на випадок невиконання свого зобов'язання продавцем (постачальником) передбачити в договорі лізингу перенесення термінів передавання речі лізинго- одержувачу через прострочення продавця (постачальника).

3. Повноваження особи, яка підписує акт приймання – передавання майна.

Необхідно пам'ятати, що передавання майна за договором лізингу оформляється актом приймання-передавання. Оскільки цей акт є невід'ємною частиною договору фінансового лізингу, підписувати його має особа, уповноважена від імені товариства укладати договори. Тож особа, що підписує акт та інші додатки до договору (його невідомі частини), повинна бути належним чином уповноваженою – у договорі мають бути детально описані всі документи, що підтверджують повноваження підписантів.

Сторонам договору слід дотримуватися цих формальностей і перевіряти документи, що підтверджують відповідні повноваження (статут, положення, накази, доручення). В іншому випадку договір і додаткові угоди до нього, а також додані документи можуть бути визначені недійсними, а факт передавання майна може бути не доведеним, що спричинить проблеми з поверненням майна і очікуванням лізингових платежів. Таке ж правило поширюється на відносини за договором страхування і договором зберігання предмета лізингу.

4. Індексування платежів.

Договір фінансового лізингу – це форма фінансово-правових відносин, яка уможлиблює співіснування трьох видів правовідносин: постачання, оренди та купівлі-продажу. Така специфіка обґрунтовує прагнення учасників таких правовідносин застрахувати себе від настання негативних фінансових наслідків, пов'язаних з інфляційними процесами і закласти в умови договору можливість коригування його ціни.

Як і передбачено ст. 16 Закону, сторони, як правило, до лізингових платежів включають суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу та винагороду лізингодавцю за отримане у лізинг майно. Найчастіше сторони обумовлюють, що лізингові платежі підлягають подальшому коригуванню з урахуванням зміни курсу гривні до долара США чи іншої валюти на час сплати лізингового платежу. При цьому платежі здійснюються в національній валюті.

5. Порядок платіжного документообігу.

Слід звернути увагу на те, що при здійсненні взаєморозрахунків важливим чинником виступає умова про порядок перерахування платежів. Коли договором передбачено, що лізингоодержувач зобов'язаний здійснити платіж на підставі

виставленого рахунку лізингодавцем, необхідно пам'ятати, що підставою для оплачування є саме рахунок. І на випадок звернення до суду з позовом про стягнення заборгованості лізингоодержувачу потрібно буде довести, що рахунки були направлені лізингоодержувачу в порядку, передбаченому договором, і, як наслідок, виник обов'язок щодо оплачування.

6. Порядок проведення лізингових відносин.

Договір фінансового лізингу передбачає два варіанти (дві мети) завершення лізингових відносин – повернення майна лізингодавцю або перехід майна у власність лізингоодержувача. Незважаючи на кінцеву мету сторін договору, в цього умовах необхідно передбачити порядок, який регулює обидва варіанти розвитку правовідносин.

Під час повернення майна лізингоодержувачем лізингодавцю слід чітко визначити термін повернення і конкретно певний порядок дій.

Якщо це питання не буде врегульовано положеннями договору, стає актуальним застосування ч. 2 ст. 530 Цивільного кодексу України. Ця стаття визначає, що якщо термін виконання боржником зобов'язання не встановлений або визначений момент подання вимоги, кредитор має право вимагати його виконання у будь-який час. Боржник повинен виконати таке зобов'язання у 7-денний термін з дня подання вимоги, якщо обов'язок негайного виконання не вказаний у договорі або акті цивільного законодавства. Тобто необхідно направити відповідну вимогу лізингоодержувачу про повернення майна. Тож для виконання всіх вищевказаних обов'язків у лізингоодержувача (повернення майна, сплата штрафу) в договорі або вимозі повинен бути визначений момент, коли майно необхідно передати лізингодавцю. В іншому випадку вимоги про проведення майна, стягнення його з чужого володіння, так само як і стягнення штрафу не матимуть правового підґрунтя. Такий висновок можна зробити на підставі постанови ВГСУ від 22.11.2010р. у справі № 16/33.

У разі переходу права власності від лізингодавця до лізингоодержувача порядок такого переходу має бути регламентований у договорі. Ч. 2 ст. 8 Закону визначено, що якщо сторони договору фінансового лізингу уклали договір купівлі-продажу предмету лізингу, то право власності на предмет лізингу переходить до лізингоодержувача у випадку з моменту сплати ним визначеної договором ціни, якщо інше не передбачено договором.

Тож за відсутності в договорі іншого порядку переходу права власності, крім як укладення договору купівлі-продажу, лізингоодержувач не зможе претендувати на автоматичний перехід права власності. Для уникнення непорозумінь, пов'язаних із переходом права власності, слід обґрунтувати, що перехід/достроковий перехід права власності на предмет фінансового лізингу оформляється актом, який підписують уповноважені представники сторін і стверджується їхніми печатками.

А в разі невиконання цього зобов'язання лізингодавець несе відповідальність через сплату штрафу. Після чого, на випадок ухиляння лізингодавця від свого обов'язку щодо оформлення акта, у лізингоодержувача виникне право на визнання за собою права власності в судовому порядку.

Характерною ознакою лізингових відносин є те, що сторони мають право відмовитися від договору за настання певних умов. І таке право може бути передбачено не лише договором, але і визначено в ст.7 Закону.

Такими умовами є:

1. Прострочення постачання предмета лізингу лізингодавцем, що спричиняє виникнення права на відмову від договору лізингоодержувачем, якщо прострочення становить більше 30 днів.

2. Прострочення платежів з боку лізингоодержувача дає право лізингодавцю відмовитися від договору і вимагати повернення майна, а також сплати боргу, якщо прострочення становить більше 30 днів.

Якщо в першому випадку, сторони ще не вступили у ту стадію лізингових відносин, коли виникає фактичне користування майном і відповідно обов'язок сплати лізингових платежів, то в іншому – сторонами може бути вже виконана велика частина договору. Це часто зумовлює виникнення суперечок між учасниками договору лізингу. Тому звертаємо увагу на наступне.

Як регламентує ч. 2, 3 ст. 7 Закону, лізингодавець має право відмовитися від договору лізингу і вимагати повернення предмета лізингу від лізингоодержувача у безсуперечному порядку на підставі виконавчого напису нотаріуса, якщо лізингоодержувач не сплатив лізинговий платіж частково або повністю і прострочення становить більше 30 днів.

Таким чином, сторонам договору фінансового лізингу необхідно виважено і досить уважно ознайомитися із наявністю необхідних документів, порядком оформлення лізингових відносин, формування умов та їх дотримання на термін дії договору.

10.4. Проблеми та перспективи розвитку лізингу в Україні

В сучасних умовах фінансової системи, ринок лізингових послуг в Україні перебуває на стадії становлення. Практика показала, що активізація лізингових операцій істотно впливає на розширення реального сектору економіки України, виступає одним із факторів зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, підвищення ефективності виробництва, покращення якості послуг, а в результаті – виходу на світовий ринок.

Досить актуальною для України залишається проблема забезпечення сільськогосподарських підприємств основними виробничими засобами. У такій ситуації сільськогосподарські підприємства вимушені закрити сторонні організації для виконання основних технологічних операцій. Саме лізинг, як інструмент кредитно-фінансового обслуговування дає можливість запровадження інновацій, полегшує доступ споживача до передової техніки.

Лізинг в порівнянні з іншими методами фінансування інвестицій характеризується багатьма перевагами для всіх учасників лізингової угоди. Переваги його застосування для лізингоотримувача полягають у наступному:

- відсутня необхідність у стопроцентній оплаті об'єкта лізингу відразу;
- процедура оформлення лізингової угоди є простішою, ніж – кредиту;
- відсутня необхідність пошуку застави;
- перевищення величини лізингових платежів над купівельною ціною обладнання є не обтяжливою для лізингоотримувача, тому що вони сплачуються протягом всього терміну дії лізингової угоди ;
- лізинг сприяє підвищенню мобільності інвестиційного і фінансового планування;
- фінансування здійснюється протягом всього терміну використання активу;

- умови лізингових контрактів можуть бути досить гнучкими;
- тимчасово вільні фінансові ресурси лізингоотримувача можна використати на інші цілі і тим самим розширити виробничі потужності;

- об'єкт лізингу не підлягає інфляційному впливу.

Для лізингової компанії також існує ряд переваг, зокрема:

- зменшення ступеня ризику, оскільки лізингова компанія є власником активу до повної сплати лізингових платежів лізингоотримувачем;

- можливість прибуткового вкладення тимчасово вільних коштів;
- комісійна вигода, яку отримує лізингова компанія при організації та проведенні лізингової угоди;

- фінансові ресурси лізингу спрямовуються безпосередньо на придбання матеріальних активів тим самим, усуваючи можливість нецільового використання кредитних ресурсів;

- інвестиції у виробниче обладнання через лізинг гарантує генерування доходу, що покриває лізингове зобов'язання.

Окрім цього, позитивні наслідки лізингу відображаються і на країні, які здійснюють лізингові операції:

- розширення кола потенційних інвесторів, оскільки в лізинговій угоді беруть участь щонайменше три сторони – продавець-виробник, покупець (лізингова компанія) і користувач лізингового активу (лізингоотримувач).

Також учасниками лізингової операції можуть бути банки, страхові компанії та інші інституціональні інвестори;

- розподіл ризиків лізингового проекту між всіма учасниками угоди;
- в умовах становлення ринкової економіки та дефіциту фінансових ресурсів ставка позичкового відсотку не може бути низькою, тому використання лізингу стає більш прийнятним;

- лізинг переорієнтовує кредитну діяльність на потреби виробництва і дозволяє здійснювати виробничі інвестиції в умовах високих темпів науково-технічного прогресу, а також при високій ставці позичкового капіталу.

Для більш ефективного впровадження лізингових відносин в агропромисловому комплексі слід розв'язати низку проблем до яких відносять:

- незформованість на загальнодержавному рівні політики перспектив розвитку лізингового кредиту;
- надто жорстка система оподаткування лізингових операцій;
- низький попит на товари вітчизняного виробництва;
- низька платоспроможність усіх категорій споживачів при імпорті споживчих товарів;
- недосконала нотаріальна реєстрація договорів лізингу;
- слабка державна підтримка, відсутність податкових пільг, у тому числі для структур, готових надати довгострокове кредитування;
- брак кваліфікованих фахівців з питань лізингу як на рівні державних службовців, так і серед безпосередніх учасників лізингових відносин;
- відкритість стимулів для суб'єктів господарювання у застосуванні лізингу.

Отже проблеми розвитку лізингу в Україні лежить в трьох площинах: удосконалення законодавчої бази, здійснення та покращення умов користування кредитними ресурсами, зменшення податкового тиску на підприємства.

Однак, для задоволення інтересів усіх учасників лізингових операцій ці проблеми необхідно вирішувати в комплексі, за такими напрямками.

Цінова політика: гарантовані закупівельні й заставні ціни; дотації і надбавки; перерозподіл прибутку за кінцеву продукцію між суб'єктами лізингу; обмеження на підвищення цін і встановлення граничних цін на техніку і ресурси; надання субсидій заводам-виробникам і встановлення цін на техніку; застосування прискореної амортизації і використання амортизаційних відрахувань на придбання нової техніки.

Податкова політика: зменшення кількості податків і зниження їх загальної суми; звільнення лізингової фірми від сплати на лізингові платежі протягом року; звільнення лізингодавача від сплати податку на прибуток при строку дії договору лізингу не менше 3-х років; звільнення банків та інших кредитних установ від податку на прибуток при наданні кредитів на 3 роки і більше; звільнення лізингодавача від ПДВ на здійснювані лізингові послуги.

Фінансово-кредитна політика: посилення зв'язку між інвестиціями і результатами виробництва; припинення списання боргів і покриття збитків товаровиробників; відмова від безповоротного бюджетного фінансування; використання виборчого принципу виділення засобів з врахуванням платоспроможності лізингоодержувача; використання не прямого інвестування, а надання технічних засобів і ресурсів під гарантію; цільове кредитування лізингових угод під гарантії уряду суб'єктів України.

Оцінюючи привабливість лізингу для усіх учасників такої співпраці, можна сказати, що фінансовий лізинг є вигідним як для суб'єктів, що надають лізингові послуги, так і для користувачів таких послуг, розглядаючи стан розвитку фінансового лізингу в Україні, можна зазначити, що найбільш актуальним він є у аграрному секторі економіки країни, адже з часу набуття незалежності, стан матеріального забезпечення сільськогосподарських підприємств щороку погіршувався. Зовнішня економічна політика України орієнтована на побудову соціально-орієнтованої ринкової економіки та інтеграцію країни у світовий економічний простір, але це неможливо без забезпечення інноваційного розвитку, якому повинна спонукати потужна матеріально-технічна база, сучасні енергозберігаючі системи і прогресивні технології. Перш за все це стосується однієї з найважливіших сфер економічної діяльності, а саме сільського господарства, де ситуація стосовно технічного оснащення основними засобами досить складна, адже рівень оснащеності сільськогосподарських підприємств основними видами техніки дуже низький, до того ж близько 90% наявної відпрацювали більше одного терміну експлуатації. Фінансовий лізинг є одним з небагатьох фінансових ресурсів у малого та середнього сільськогосподарського виробника та фермера, так як банки поки що залишаються недоступними і не поспішають надавати кредити із доступними відсотками під малий бізнес, який характеризуються своїми особливостями, в іншому випадку відсоткові ставки настільки високі, що не залишають надії на взаємовигідну співпрацю суб'єктів господарювання з банківськими установами. Досить доступним є фінансовий лізинг з позиції участі у державних лізингових програмах. Лізинговий механізм за такими програмами дозволяє без складних процедур взяти таку сільськогосподарську техніку, як трактор, сівалку, комбайн, обладнання для птахів або міні-елеватор тощо. Малі підприємства не можуть собі дозволити купити таке майно, адже бракує обігових коштів, а в даному випадку відповідно до лізингової угоди,

платять помірний перший внесок та мають зручний графік сплати лізингових платежів упродовж від 3 до 7 років дії такої угоди і в той же час лізингоодержувач користується технікою за помірний відсоток, що складає близько 7% від невідшкодованої вартості техніки. В даний час для забезпечення аграріїв сільськогосподарською технікою та обладнанням за державними програмами на аграрному ринку працює НАК «Украгролізинг».

Головне завдання компанії – сприяти реалізації державної політики в агропромисловій сфері, забезпечувати ефективне функціонування і розвиток сільськогосподарського виробництва шляхом передачі сільськогосподарським товаровиробникам на умовах лізингу машин та обладнання.

Фінансовий лізинг в агропромисловому комплексі є вигідною формою діяльності для всіх учасників цього виду інвестицій – сільськогосподарським виробникам, і машинобудівникам.

Необтяжливий він і для державного бюджету. Для сільськогосподарських товаровиробників фінансовий лізинг дає можливість заощаджувати кошти для інвестування в інші більш ефективні види діяльності та придбати техніку, вартість якої перевищує річні фінансові можливості.

Наприклад, витрати на придбання машини вартістю 100 тис. грн у перший рік становитимуть із:

- попереднього лізингового платежу за користування технікою в частині відшкодування її вартості (15% ціни машини з ПДВ) – 15 тис. грн.;
- винагороди лізингодавцю за передану в лізинг техніку (7% від невідшкодованої вартості) – 6 тис. грн.;
- чергового лізингового платежу та винагороди лізингодавцю відповідно 10 і 3 тис. грн. Разом за рік – 34 тис. грн.

Баланс лізингових платежів і надходжень від використання заощаджених коштів становитиме 66 тис. грн. (100 тис. грн. – 34 тис. грн). Заощаджені 66 тис. грн. господар може використати для інвестування у виробництво з рентабельністю не нижче розміру депозитних відсотків. Але й депозитні вклади з рівнем 14% за 5 років нарощують заощаджену суму до 127 тис. грн.

У підсумку за 5 років:

- виплати за придбану машину дорівнюватимуть 114 тис. грн, а з урахуванням інфляції (6% річних) – 103 тис. грн;
- надходження від інвестування у виробництво заощаджених коштів дорівнюватимуть 61 тис. грн., а з початковими 66 тис. грн. – 127 тис. грн;
- у власності залишається машина первісною вартістю 100 тис. грн, яка може працювати ще 5 років, або продана за залишковою ціною.

Для машинобудівників фінансовий лізинг – захід, що сприяє нарощуванню обсягів виробництва, бо дозволяє на кожні 100 млн. грн, наявних у сільськогосподарських товаровиробників коштів, придбати техніки на суму 260 млн. грн, тобто збільшити валове виробництво підприємств сільгоспмашинобудування на 160 млн. грн. Додаткове виробництво техніки на 160 млн. грн означає для машинобудівників:

- збільшення робочих місць на 2 тисячі;
- вирішення соціальних проблем виробничих колективів;
- збільшення на 30-32 млн. грн прибутків;
- збільшення потенційних можливостей для оновлення матеріально-технічної бази підприємств;
- гарантію передоплати виготовленої продукції;
- оптові й навіть, несезонні форми торгівлі;
- можливість використання лізингодавців, як партнерів у створенні дилерської мережі;
- стабілізацію положення у конкурентному середовищі, бо лізингові інвестиції спрямовуються лише на техніку вітчизняного виробництва.

Упродовж часу діяльності фінансового лізингу в Україні для деяких заводів це були вагомі інвестиції. В окремі роки обсяги закупівель для них складали більше половини валового виробництва.

Обсяги закупівель у фінансовий лізинг окремих видів машин (% до вироблених в Україні).

Для державного бюджету фінансовий лізинг є необтяжливим заходом, бо з кожних 100 млн. грн видатків на фінансовий лізинг отримає надходжень:

- у перший рік видатків – 54,45 млн. грн;
- у наступні 4 роки – 75 млн. грн. Разом – 129,45 млн. грн. Крім того, до соціальних фондів надійде – 5,7 млн. грн.

Збільшення надходжень до бюджету проти видатків обумовлюється збільшенням податкових надходжень від машинобудівних підприємств.

НАК “Украгролізинг” постійно працює над можливістю нарощувати обсяги лізингових інвестицій через залучення банківського капіталу. Ситуацію в сільському господарстві й машинобудуванні можна окреслити так:

- потреба сільського господарства у придбанні технічних засобів механізації праці – 15–20 млрд. грн, а купівельна спроможність – 2,5 млрд. грн;
- виробничі потужності сільськогосподарського машинобудування – 9–10 млрд. грн а фактичне завантаження виробничих потужностей. обумовлене купівельною спроможністю селян, – 2,5 млрд. грн.

Тобто, у селян немає можливостей збільшити купівельну спроможність, а у машинобудівників – завантажити свої потужності. Припустимо, країна інвестує у фінансовий лізинг 300 млн. грн., як це було у 2004 році.

Завдяки цьому зросте можливість наповнити ринок техніки для селян із одночасним збільшенням завантаження потужностей машинобудівників.

Для активного розвитку ринку лізингу в Україні в тому числі в сільському господарстві доцільно провести комплекс заходів, який має передбачати:

- удосконалення цивільного та фінансового законодавства з питань лізингу;
- інтеграція національного законодавства в міжнародне;
- розроблення державної програми підтримки лізингу, яка б передбачала залучення банківського сектора до розвитку лізингових послуг;
- запобігання монополізації та створення умов для розвитку добросовісної конкуренції на ринку лізингу;
- розширення кількості компаній, які займатимуться фінансуванням саме фізичних осіб;

— створення лізингових центрів, які б спеціалізувалися на обслуговуванні малих підприємств.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що важливою передумовою розвитку лізингового ринку в Україні є створення сучасного мобільного законодавства, яке має стимулювати ділову активність усіх учасників лізингових угод, та цілеспрямований вплив органів державного управління на економічні інтереси учасників лізингових відносин із метою створення умов для виконання лізингом його інвестиційних, виробничих та інших функцій на мікро- та на макроекономічному рівнях.

Таким чином, розвиток лізингового ринку в Україні дає змогу збільшити робочі місця в усіх сферах АПК, прискорити забезпечення потреби агропромислових підприємств у технічних засобах, використовувати новітні технології і на цій основі підвищення економічної ефективності агропромислового виробництва.

Тема 11. ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

11.1. Сутність, мета і завдання фінансового планування у підприємстві

11.2. Фінансова стратегія і методи фінансового планування у підприємстві

11.3. Планування джерел формування фінансових ресурсів у підприємстві

11.4. Фінансове планування розвитку аграрних галузей підприємства

11.1. Сутність, мета і завдання фінансового планування у підприємстві

Фінансове планування (ф. п.) – це об’єкт управління фінансовими ресурсами, визначенням потреби інвестицій для забезпечення поточної діяльності та перспективного виробничо-соціального розвитку підприємства, а також визначення джерела покриття потреби в коштах.

Сутність ф. п. полягає у плануванні процесів формування, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів у підприємстві. Система фінансових планів охоплює баланси доходів і витрат на рівні підприємства.

Мета ф. п. полягає у визначенні можливих обсягів фінансових ресурсів, капіталу і резервів на основі прогнозування необхідного рівня грошових потоків за рахунок власних, позичкових і залучених джерел інвестування.

Завдання ф. п. діяльності підприємства полягає у наступному:

- ✓ забезпечення потреби фінансових ресурсів для операційної, інвестиційно-інноваційної та фінансової діяльності;
- ✓ визначення основних напрямків ефективного вкладання капіталу та оцінки його використання;
- ✓ встановлення раціональних фінансових відносин з бюджетом, банками та іншими суб'єктами господарювання;
- ✓ передбачення несприятливих ситуацій, аналіз можливих ризиків та розроблення заходів щодо їх зниження;
- ✓ моніторинг фінансового стану, платоспроможності та кредитоспроможності аграрного підприємства.

Процес формування системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства має забезпечувати його фінансову стратегію на плановий період. При цьому вихідними основними передумовами ф. п. на підприємстві мають бути:

- ✓ фінансова стратегія підприємства на плановий період;
- ✓ фінансова політика з окремих напрямків фінансової діяльності підприємства;
- ✓ планові обсяги операційної та інвестиційної агропромислової діяльності підприємства;
- ✓ показники, що характеризують розвиток фінансового ринку за окремими його сегментами;
- ✓ фінансові результати діяльності за попередній період та оцінка фінансового стану аграрного підприємства на початок планового періоду та ін.

11.2. Фінансова стратегія і методи фінансового планування у підприємстві

Фінансова стратегія підприємства – це спосіб реалізації підприємством довгострокових цілей фінансової діяльності, усунення суперечності між потребою у фінансових ресурсах і можливостями її забезпечення.

Завдання фінансової стратегії полягає у наступному:

- визначення способів реалізації успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;
- розробка перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;
- фінансове забезпечення операційної та інвестиційно-інноваційної діяльності на перспективу;
- вивчення економічних та фінансових можливостей передових підприємств-конкурентів, розробка та використання заходів щодо забезпечення фінансової стійкості;
- розробка способів підвищення конкурентоспроможності окремих галузей і підприємства загалом;
- прийняття відповідних управлінських рішень щодо поліпшення рівня забезпечення потреби підприємства фінансовими ресурсами.

Зазначимо, що об'єктами фінансового планування виступають:

- 1) рух фінансових ресурсів;
- 2) фінансові відносини, які виникають при формуванні, розподілі та використанні фінансових ресурсів;
- 3) вартісні пропорції, які утворюються в результаті розподілу фінансових ресурсів.

Змістом стратегії фінансового планування аграрного підприємства є визначення його центрів прибутків і витрат. Центр прибутків підприємства – це підрозділ (бригада, галузь), який приносить йому максимальний прибуток. Центр витрат – це підрозділ (бригада, галузь) підприємства, який є малорентабельним або взагалі некомерційним, але відіграє значну роль у загальному виробничо-торговельному процесі. Наприклад, машино-тракторна бригада – є некомерційною, але вона здійснює підготовку і ремонт наявних технічних засобів для збору і доставки врожаю, продукції тваринництва тощо.

В процесі проведення фінансового планування застосовують такі методи

фінансових показників: балансовий, нормативний, розрахунково-аналітичний, метод «витрати – обсяг – прибутки», оптимізації планових рішень і економіко-математичного моделювання.

Сутність балансового методу планування фінансових показників полягає в узгодженні (збалансуванні) наявних фінансових ресурсів і фактичної потреби в них. Цей метод застосовують насамперед при плануванні розподілу прибутку та інших фінансових ресурсів, планування потреби надходжень коштів до фінансових фондів (нагромадження, споживання та ін.), тобто для кожної статті витрат (видатків) визначають конкретні джерела їх покриття.

Сутність нормативного методу планування фінансових показників полягає в розрахунку потреби підприємства у фінансових ресурсах та джерела їх покриття на основі установлених норм і техніко-економічних нормативів (ставки податків, норми амортизації, нормативи потреби в оборотних коштах та ін.).

Сутність розрахунково-аналітичного методу полягає у розрахунку планових показників на підставі фактичних даних за базовий період та індексів їх зміни у плановому періоді. Цей метод широко застосовують при плануванні суми доходів і прибутку, визначенні розміру відрахувань від прибутку у фонди (нагромадження, споживання, резервний), використання фінансових ресурсів за окремими їх видами.

Сутність методу «витрати – обсяг – прибутки» полягає у пошуку нульового прибутку (точка беззбитковості), за яких валовий дохід підприємств від реалізації дорівнює його валовим витратам.

Отже, цей метод дає змогу збільшити гнучкість фінансового планування і знизити фінансовий ризик за рахунок зміни структури витрат, необхідних для виробництва та реалізації продукції.

Сутність методу оптимізації планових рішень полягає в розробці декількох варіантів планових розрахунків, з метою вибору найоптимальнішого. При цьому використовують різні критерії вибору варіантів: мінімум приведених витрат; мінімум поточних витрат; максимум приведенного прибутку; максимум прибутку на 1 грн. вкладеного капіталу тощо.

Зазначимо, що на практиці приймають критерій – мінімум приведених витрат, які є сумою поточних витрат і капіталовкладень, приведених до однакової розмірності

відповідно до нормативних показників ефективності.

Сутність економіко-математичного моделювання у плануванні фінансових показників полягає у визначенні кількісного вираження взаємозв'язків між фінансовими показниками і визначеними чинниками. Цей зв'язок виражається через економіко-математичну модель. До моделі включають тільки основні (впливові) фактори.

За допомогою наведеного рівняння можна визначити кількісне вираження взаємозв'язку між рівнем собівартості одиниці певного виду продукції і головними чинниками його впливу; обсягом прибутку і головними чинниками його формування та ін.

Планування основних фінансових показників на основі економіко-математичного моделювання є основою для функціонування автоматизованої системи управління фінансами (АСУФ).

11.3. Планування джерел формування фінансових ресурсів у підприємстві

Фінансові ресурси є визначальними факторами ефективного виробництва і продажу продукції, поліпшення фінансових результатів підприємства.

Раціональне формування фінансових ресурсів сприяє підвищенню як платоспроможності підприємства, так і ефективності усієї його господарської діяльності.

Найпотужнішими зовнішніми джерелами формування фінансових ресурсів підприємства є банківські кредити, фінансові та комерційні кредити, кошти яких використовуються на внутрігосподарські потреби (оплата праці, придбання матеріально-технічних засобів тощо).

Основними внутрішніми джерелами формування фінансових ресурсів є виручка (дохід), отримана від операційної діяльності підприємства (реалізації сільськогосподарської продукції, виконання робіт і надання послуг тощо). Тому зміцнити вказане джерело фінансових ресурсів можна шляхом збільшення обсягів виробництва і продажу певних видів агропромислової продукції, надання послуг і на цій основі збільшити доходи окремих галузей і підприємства загалом.

Врахувавши різноманітність складових джерел фінансових ресурсів виникає потреба у їх систематизації. З метою поглибленого аналізу процесу формування фінансових ресурсів та визначення факторів, які впливають на формування джерел в

економічній літературі запропоновано виділяти умовно власні джерела (табл. 11.1) Частина виручки від реалізації продукції надходить на виплату заробітної плати, сплату податків (зборів), відсотків за кредит. Час надходження виручки від реалізації на банківський рахунок, як правило, не співпадає з її використанням на здійснення цих платежів. Тому, вказані кошти до їх використання за призначенням, використовуються на фінансування поточної діяльності підприємства.

Ці кошти мають ознаки фінансових ресурсів, зокрема: джерело і мету формування, напрям використання і цільове призначення. Кошти, отримані від виручки, транзитом проходять через підприємство, а тому їх називають – повернуті фінансові ресурси.

Основою формування фінансових ресурсів сільськогосподарських джерел є власні фінансові ресурси, серед яких на початковому етапі є внески засновників у статутний фонд, далі виручка (дохід) від операційної діяльності підприємств та ін. (рис. 11.2).

Динаміку формування фінансових ресурсів за рахунок власних джерел розглянемо на прикладі усіх категорій господарств Київської області (табл. 11.2).

Як видно з таблиці, вартість валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств області зросла з 5267,8 млн. грн. у 2017 р. до 8051,4 млн. грн. у 2021 р. або на 52,8%. Виручка від реалізації сільськогосподарської продукції, як основне джерело надходження фінансових ресурсів, за аналізований період збільшилася відповідно з 411,6 млн. грн. до 3717,4 млн. грн. або у 9,0 раз.

Таблиця 11.1

Джерела формування фінансових ресурсів аграрних підприємств [36, с. 58]

Джерело надходження				Джерело повернення	
власних фінансових ресурсів	запозичених фінансових ресурсів, у тому числі			власних фінансових ресурсів	запозичених фінансових ресурсів
	позичкових	залучених	умовно-власні		
1) внески юридичних і фізичних осіб, акумульовані у статутному фонді (кошти, авансовані в основні та оборотні засоби	1) довгострокові кредити; 2) короткострокові кредити; 3) поворотна	1) кредиторська заборгованість за товари і послуги; 2) кредиторська заборго-	1) не сплачені суми заробітної плати; 2) не сплачені суми податків	1) вартість оборотних засобів, що повернута в складі виручки від реалізації продукції (матеріальні витрати); 2) частина вартості основних	1) частина виручки від реалізації, в складі якої повертаються авансо-

підприємства); 2) емісійний дохід; 3) безоплатно отримані фінансова допомога, вартість основних засобів та нематеріальних активів; 4) дооцінка основних і оборотних засобів; 5) кошти, отримані в результаті цільового фінансування; 6) чистий прибуток.	фінансова допомога.	ваність з отриманих авансів; 3) векселі видані.	(зборів); 3) не сплачені суми відсотків за користування позичковими фінансовими ресурсами.	засобів, що повернута в складі виручки від реалізації продукції (амортизаційні відрахування); 3) виручка від реалізації (по залишковій вартості) основних засобів, нематеріальних активів, поточних та довгострокових фінансових інвестицій за мінусом витрат на їх придбання та реалізацію.	вані в основні та оборотні засоби запозичені кошти.
---	---------------------	--	---	---	---

Варто зазначити, що збільшення виручки від реалізації сільськогосподарської продукції сприяло поліпшенню фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання. Так, за аналізований період маса прибутку до оподаткування відповідно збільшилась з 23,2 млн. грн. (у 2017 р.) до 279,3 млн. грн. (у 2021 р.) або у 12,0 раз. Рівень рентабельності продажу продукції сільського господарства за аналізований період також збільшився. Однак її рівень в динаміці має суттєву диференціацію і тенденцію до зменшення.

Аналіз показав, що головною причиною зменшення обсягу прибутку й рівня рентабельності реалізованої продукції є суттєве збільшення витрат на її виробництво та збут. За 2017–2021 роки повна собівартість реалізованої сільськогосподарської продукції збільшилась відповідно з 2002,4 млн. грн. до 3438,1 млн. грн. або на 71,7%. За цей період доход від продажу сільськогосподарської продукції збільшився лише на 59,9%. Тобто темпи зростання повних витрат на виробництво і збут продукції за 2017–2021 роки були на 11,8% вищі порівняно із темпами збільшення цін її реалізації.

Таблиця 11.2

**Динаміка виручки від реалізації продукції та фінансових результатів у
аграрних підприємствах Київської області, млн. грн.
(валова продукція у постійних цінах 2021 р.)**

Показник	Роки					2021 р. в % до 2017 р.
	2017	2018	2019	2020	2021	
Валова продукція сільського господарства усіх категорій господарств	5267,8	5825,6	7295,0	7949,3	8051,4	152,9
У т. ч. валова продукція сільськогосподарських підприємств	1535,9	2381,8	3262,4	3715,4	3781,8	246,2
Виручка (дохід) від реалізації продукції аграрних підприємств	411,6	2324,9	3408,1	3831,7	3717,4	9,0 раз
Повна собівартість реалізованої продукції	388,4	2002,4	2613,4	3324,1	3438,1	8,9 раз
Прибуток до оподаткування	23,2	322,5	734,7	507,6	279,3	12,0 раз
Рентабельність, %	6,0	16,1	27,5	15,3	8,1	–8,0

В таких умовах (інфляція) великого значення для планування фінансових показників набув метод «витрати – обсяг – прибутки». Цей метод дає змогу визначити такий мінімальний обсяг реалізації продукції, починаючи з якого підприємство не буде мати збитків. При цьому витрати на виробництво і реалізацію продукції підприємства будуть дорівнювати його доходам.

Аналіз «витрати – обсяг – прибуток» дає змогу збільшити гнучкість фінансового планування і зменшити фінансовий ризик за рахунок зміни структури витрат, необхідних для виробництва та реалізації продукції.

Встановлено, що у складі всіх доходів сільськогосподарських підприємств України питома вага виручки від реалізації продукції знаходилась у межах 70–90%. Це свідчить про те, що основна частина джерел фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств формується в результаті їх операційної діяльності за рахунок виручки від реалізації продукції.

Частка інших фінансових доходів (дивіденди, доходи від фінансової оренди активів та ін. доходи) перебувала у межах 0,5–1,5%.

Певне місце у формуванні фінансових ресурсів займають амортизаційні відрахування. Величина їх залежить від таких складових: від обсягу основних засобів і нематеріальних активів; рівня зношеності основних засобів та їхньої своєчасної об'єктивної оцінки; обраного методу розрахунку амортизації і списання амортизаційних відрахувань на продукцію; законодавчо встановлених норм амортизації.

Зазначимо, що потужним джерелом збільшення обсягу власних фінансових ресурсів є зменшення та ліквідація збиткових галузей і підприємств у районах, області та країні загалом.

Залучені найбільші джерела формування фінансових ресурсів для сільськогосподарських підприємств є короткострокові й в менших масштабах – довгострокові кредити банків. Однак цих кредитів недостатньо для вирішення проблем переоснащення та запровадження інноваційних методів виробництва аграрної продукції. Водночас кошти банківського кредитування через високу вартість малодоступні суб'єктам господарювання.

Кредитування агропромислового виробництва в Україні має поліпшуватися завдяки державній підтримці кредитування суб'єктів господарювання комерційними банками.

Держава проводить пряму і непряму фінансову підтримку діяльності підприємств, яка, залежно від галузей та видів виробництва, надається на безповоротній, платній, поворотній та безплатній поворотній основі.

У формуванні фінансових результатів аграрних підприємств держава, поки що відіграє недостатню роль за останні роки (табл. 11.3).

Таблиця 11.3

**Державна підтримка розвитку галузей
у аграрних підприємствах Київської області, тис. грн.**

Показник	Роки				
	2017	2018	2019	2020	2021
Отримано коштів за рахунок бюджетних дотацій – всього	433261	3385,0	1118,1	1188,9	13802,5
– на аграрне підприємство	128,2	12,8	4,2	4,7	51,1
У тому числі:					
– для підтримки галузей рослинництва	–	–	188,9	202,6	–
– для розвитку галузей тваринництва	43198,0	3095,0	291,4	669,3	3343,5
– для ін. видів	128,1	290,0	637,8	317,0	10459,0
Отримано коштів за рахунок ПДВ – всього	6195,2	17016,2	172781,1	156702,9	128476,7
У тому числі:					
– для галузей рослинництва	–	–	167695,0	141731,2	76851,7
– для галузей тваринництва	6195,2	17016,2	5086,9	14971,7	51625,1

Сучасна фінансова політика держави щодо розвитку сільськогосподарського виробництва має такі негативні тенденції: відсутність цільових галузевих програм обумовлює недостатній взаємозв'язок з результатами виробництва; недостатня участь місцевих бюджетів тощо.

Розвиток ринкових відносин сприяє створенню нових внутрішніх і залучених джерел формування фінансових ресурсів для сільськогосподарських підприємств, які широко використовуються у ЄС (банківське довгострокове кредитування, кредитні лінії, випуск облігацій підприємства, безвідсоткові кошти, надані різними фондами і програмами тощо).

При плануванні джерел формування фінансових ресурсів важливо визначити коефіцієнт автономії (відношення власного капіталу до підсумку балансу підприємства). Він показує питому вагу власного капіталу в загальному обсязі засобів, авансованих у діяльність підприємства.

Встановлено, що передові сільськогосподарські підприємства мають коефіцієнт автономії на достатньому рівні (від 0,6–0,89), що дає змогу здійснювати розширене відтворення в основному за рахунок власних джерел формування фінансових ресурсів.

Таким чином, більшість аграрних підприємств аналізованого регіону та країни загалом не мають необхідного обсягу фінансових ресурсів для забезпечення розширеного ефективного відтворення. А тому при плануванні формування фінансових ресурсів необхідно активно створювати власні та залучати зовнішні різні джерела надходження коштів.

11.4. Фінансове планування поточного розвитку аграрних галузей підприємства

Фінансове планування – процес систематичної підготовки управлінських рішень, спрямованих на збільшення обсягів фінансових ресурсів, ефективне їх використання, поліпшення фінансових результатів у кожній галузі та аграрному підприємстві загалом.

Порядок фінансового планування починається з визначення цілей фінансової політики підприємства, розробки фінансової стратегії і тактики. Головна мета фінансової політики підприємства передбачає підвищення ефективності системи управління фінансовими ресурсами.

Головне завдання фінансового планування полягає у максимізації прибутку, оптимізації витрат, забезпеченні фінансової стійкості галузей підприємства, створенні інвестиційної привабливості та ефективного розширеного відтворення.

Фінансове планування проводять на основі аналізу досягнутих результатів за останні роки. Фінансові плани поділяють на: стратегічні, поточні й оперативні. Кожний з них має своє чітке призначення та форму реалізації.

Стратегічне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції, темпи розширеного відтворення та шлях досягнення мети підприємства. Стратегічне фінансове планування включає розробку фінансової стратегії підприємства та прогнозування його фінансової діяльності.

Оперативне фінансове планування у підприємстві проводять на декаду, місяць, квартал.

Поточне фінансове планування проводиться на основі розробленої фінансової стратегії та фінансової політики підприємства на один рік з розбивкою по кварталах.

Поточне фінансове планування передбачає розроблення фінансових планів, спрямованих на визначення джерел фінансування на майбутній період, формування структури доходів і витрат, забезпечення сталої платоспроможності, визначення структури активів і капіталу аграрного підприємства на кінець планового року.

Мета поточного фінансового планування полягає у забезпеченні сталої платоспроможності аграрного підприємства.

Фінансовий план є обов'язковим для державних аграрних підприємств і рекомендований для суб'єктів господарювання інших форм власності. Поточний фінансовий план розробляють за двома частинами: перша – формування чистого прибутку; друга – джерела формування і використання коштів.

В процесі поточного фінансового планування виділяють наступні етапи:

- ✓ аналіз фінансового стану підприємства;
- ✓ розрахунок планових надходжень грошових коштів;
- ✓ розрахунок планових витрат грошових коштів;
- ✓ визначення потреби у додаткових джерелах фінансування;
- ✓ вибір джерел фінансування;

- ✓ підготовка плану фінансування;
- ✓ оцінка плану фінансування.

Фінансовий план державного підприємства складають за формою, затвердженою Міністерством економіки України.

Зазначимо, що фінансові плани у підприємствах недержавної форми власності розробляють у довільній формі. Найпоширенішою формою фінансових планів у недержавних підприємствах є баланс доходів і видатків, в якому виділяють такі розділи: доходи і надходження коштів підприємства; витрати і відрахування; виділення обов'язкових платежів до бюджету, на податки; взаємовідносини з кредитними та іншими установами.

Доходи і надходження коштів планують в основному за рахунок операційної діяльності підприємства – виробництва і збуту сільськогосподарської продукції.

Обсяг доходу та основні джерела його надходження у 2021 році розраховано на прикладі Мале підприємство "Агро" с. Здвижівка Бородянського району Київської області (табл. 11.4).

Таблиця 11.4

**План надходження доходу на прикладі Мале підприємство
"Агро" Бородянського району Київської області на 2021 р., тис. грн.**

Галузі та продукція	Всього на 2021 р.	у т. ч. квартали			
		I	II	III	IV
Рослинництво – всього	42148	–	–	16866	25282
у т. ч.: зернові та зернобобові	23408	–	–	9471	13937
з них: пшениця озима	10987	–	–	6593	4394
кукурудза на зерно	8102	–	–	2020	6082
Технічні – всього	18627	–	–	8395	10232
з них: озимий ріпак	9600	–	–	8395	1205
цукрові буряки	7620	–	–	–	7620
Інша продукція рослинництва	113	–	–	113	–
Тваринництво – всього	16054	2871	4848	4626	3709
у т. ч.: молочне скотарство	10162	1829	3558	2743	2032
м'ясне скотарство	3665	659	808	1136	1062
свинарство	2121	383	466	657	615
Інша продукція тваринництва	106	–	16	90	–
Надані послуги у сільському господарстві	308	93	56	61	98
Підприємство – всього	58510	2964	4904	21553	29089

Особливістю планування надходження доходу в рослинництві є те, що його продукція починає надходити на реалізацію лише в третьому кварталі поточного року. А витрати на її виробництво і збут відбуваються протягом року (підготовка ґрунту і насіння до сівби, міңдобрива, пальне і мастильні матеріали, оплата праці тощо). Ця обставина обумовлює суб'єктів господарювання брати кредити на інвестування процесів виробництва і збуту рослинницької продукції.

Конкурентоздатність в значній мірі обумовлюється рівнем повної собівартості 1 ц продукції, її якісними параметрами. В зв'язку з цим при плануванні витрат на виробництво продукції необхідно дотримуватися рекомендованих нормативів, тобто планувати статті витрат на основі нормативного методу із врахуванням інфляції (за 2020–2021 рр. – 1–12%).

Розрахунок витрат на плановий обсяг виробництва і збут продукції на 2021 р. наведено у таблиці 11.5.

Таблиця 11.5

Планування витрат на виробництво і продаж аграрної продукції та надання послуг на прикладі Мале підприємство "Агро"Бородянського району Київської області на 2021 р.

Галузі та продукція	2021 р.	у т. ч. квартали			
		I	II	III	IV
Рослинництво – всього	33277	2808	2560	15643	12266
у т. ч.: зернові та зернобобові	19556	1760	1212	10717	5867
з них: пшениця озима	9692	814	582	7269	1027
кукурудза на зерно	7246	833	413	1485	4515
Технічні – всього	13615	1048	1348	4820	6399
з них: озимий ріпак	7820	477	625	5936	782
цукрові буряки	4857	442	582	243	3589
Інша продукція рослинництва	106	–	–	106	–
Тваринництво – всього	14861	4287	3532	3186	3856
у т. ч.: молочне скотарство	9437	2831	2265	1887	2454
м'ясне скотарство	3411	921	819	785	886
свинарство	1912	535	440	421	516
Інша продукція тваринництва	101	–	8	93	–
Надані послуги у сільському господарстві	301	51	94	99	58
Підприємство – всього	43178	7098	5961	18835	15150

Порівнюючи обсяг витрат на виробництво і збут продукції та надходження доходу від її реалізації, визначаємо потребу грошових коштів на кожний квартал певного року.

Варто зазначити, що в сучасних умовах сільськогосподарські підприємства України ще недостатньо використовують джерела формування фінансових ресурсів, які широко практикуються у країнах ЄС, США та інших країнах.

В аграрних підприємствах необхідно ширше планувати і використовувати ринкові джерела формування фінансових ресурсів, зокрема: активізація інвестиційної, фінансової, лізингової та страхової діяльності; виконання робіт, послуг, оренда; створення робочих місць щодо ремонту основних засобів; розвитку виробничої й соціальної інфраструктури тощо.

З метою контролю за надходженням і вибуттям грошових коштів та оцінки платоспроможності підприємства своєчасно виконувати свої поточні зобов'язання, розробляють платіжний оперативний календар (табл. 11.6).

Таблиця 11.6

Платіжний календар підприємства, грн.

Показник	Місяць		
	I декада	II декада	III декада
Залишок коштів на початок періоду			
Доходи:			
від реалізації аграрної продукції			
від реалізації промислової продукції			
виконання робіт і надання послуг			
від реалізації необоротних активів			
від реалізації оборотних активів			
від інвестиційної фінансової діяльності			
надходження кредитів			
надзвичайні доходи			
інші доходи			
Надійшло доходів – всього			
Видатки:			
на виробництво і збут продукції			
на сплату податків і зборів			
на виконання робіт і надання послуг			
на оплату рахунків постачальників			
на погашення позик у банку			
на сплату відсотків за кредит			
інші витрати			
Видатки – всього			
Перевищення суми доходів над видатками			
Перевищення суми видатків над			
Залишок коштів на кінець періоду			

Платіжний календар – це оперативний фінансовий план, що складається на кожний місяць із розбивкою на декади (тижні). В ньому планують грошові потоки за напрямками й термінами надходження і використання, їх залишки на конкретний період.

Збалансований оперативний та поточний фінансовий план підприємства називають фінансовим бюджетом.

Таким чином, фінансове планування є важливою складовою фінансової роботи кожного підприємства, дає змогу визначити потребу і надходження доходів для операційної діяльності ефективніше використовувати фінансові ресурси.

Тема 12. ФІНАНSOVA САНАЦІЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

- 12.1. Економіко-фінансові результати підприємств агропромислового виробництва
- 12.2. Поняття та фактори формування банкрутства підприємств агропромислового виробництва
- 12.3. Фінансова санація, її економічний зміст та порядок проведення в сучасних умовах
- 12.4. Організаційно-економічні засади фінансового оздоровлення підприємств агропромислового виробництва

12.1. Економіко-фінансові результати підприємств агропромислового виробництва України

За останні довоєнні роки виявлено тенденції поліпшення економіко-фінансових результатів галузей у агропромислових підприємствах України. Суттєво збільшилась частка прибуткових аграрних підприємств (табл. 12.1). Так, наприклад, якщо у 2017 р. частка прибуткових агропідприємств становила 69,3%, то у 2021 р. цей показник збільшився до 84,8% або на 15,5%. За цей період аграрні підприємства України отримали чистого прибутку до оподаткування на суму 50732,5 млн. грн., що у 2,3 рази більше порівняно з 2017 роком.

За аналізований період, як видно з таблиці 12.1, зменшено частку збиткових аграрних підприємств. Водночас за цей період збільшилася сума збитків

сільгосппідприємств до оподаткування. Так, якщо обсяг збитків агропідприємств у 2017 р. становив на суму 5193, млн. грн., то у 2021 р. цей показник збільшився до 30686,9 млн. грн., або у 5,9 рази.

Таблиця 12.1

**Фінансові результати діяльності підприємств
агропромислового виробництва України**

Показники	Роки					2021 р. в % до 2017 р.
	2017	2018	2019	2020	2021	
1	2	3	4	5	6	7
II сфера АПК (сільське господарство)						
Чистий прибуток до оподаткування – всього, млн. грн	17089,6	25267,0	26960,8	15114,8	20262,9	118,6
Частка підприємств, що отримали чистий прибуток, %	69,3	83,5	78,6	81,0	84,8	15,5
Чистий прибуток до оподаткування, млн. грн	22282,9	30182,3	33716,7	25528,6	59732,5	227,7
Частка підприємств, що отримали збиток, %	30,7	16,5	21,4	19,6	15,2	–15,5
Сума збитків до оподаткування, млн. грн	–5193,3	–4915,3	–6755,9	–10608,4	–30686,9	5,9 рази
III сфера АПК (переробна промисловість)						
Чистий прибуток до оподаткування – всього, млн. грн	4920,1	4716,5	10421,2	9447,9	–14723,6	3,0 рази
Частка підприємств, що отримали чистий прибуток, %	60,4	59,4	61,7	62,9	62,4	2,0
Чистий прибуток до оподаткування, млн. грн	10541,5	12201,0	15708,9	14816,5	13887,8	131,7
Частка підприємств, що отримали збиток, %	39,6	40,6	38,3	37,1	37,6	–2,0
Сума збитків до оподаткування, млн. грн	–5621,4	–7484,5	–5287,7	–5368,6	–28611,4	5,1 рази
Підприємства II і III сфери АПК – всього						
Частка підприємств, що отримали збиток, %	35,2	28,6	29,8	28,4	26,4	–8,0

Сума чистих прибутків до оподаткування, млн. грн	32824,4	42383,3	49425,6	40345,1	64620,3	2,0 рази
Сума збитків до оподаткування, млн. грн	-10814,7	-12399,8	-12043,6	-15977,0	-59298,3	5,5 раз

Слід зазначити, що економічно-фінансовий стан підприємств переробної промисловості, як видно з таблиці, за аналізований період суттєво погіршився. Наприклад, якщо обсяг чистого прибутку до оподаткування підприємств переробної промисловості України у 2017 р. становив 4920,1 млн. грн., то у 2021 р. переробні підприємства стали збитковими – (-14723,6 млн. грн.). Загальні збитки у підприємствах агропромислового виробництва в 2021 р. становили 59298,3 млн. грн., що у 5,5 рази більше проти 2017 р.

Варто підкреслити, що саме отримана сума збитків у АПК 59,3 млрд. грн., як свідчить література, могла б забезпечити потребу аграрного сектора АПК технічними ресурсами, необхідними для модернізації виробництва і збуту аграрної продукції в контексті вимог ЄС. Це засвідчує про надзвичайно важливу актуальність – необхідність розробки заходів, спрямованих на недопущення банкрутства агропромислових підприємств, а у випадку кризового стану – прискорення їх санації.

Низький рівень фінансових результатів агропромислових підприємств (особливо за регіонами країни) обумовлений комплексом зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх чинників насамперед необхідно віднести природно-кліматичні умови, рівень цін та платоспроможність, попит на продукцію.

Головним внутрішнім чинником, що здійснює найбільший вплив на фінансові результати галузей аграрних підприємств, є рівень витрат наявних ресурсів на виробництво й збут продукції (повна собівартість одиниці продукції). Рівень останньої обумовлений низкою агротехнічних, організаційно-економічних та інших факторів.

Важливим організаційним фактором поліпшення фінансових результатів є вміння керівництва агропромисловим підприємством обрати його мету, поставити цілі й організувати функціонування агропромислового бізнесу, спрямованого на збільшення обсягів прибутку.

Водночас керівництво багатьох агропромислових підприємств України поки що

не готове оперативно реагувати і розробляти дійові заходи щодо недопущення банкрутства, подолання кризових ситуацій як у розвитку окремих галузей, так в агропромисловому бізнесу загалом.

За даними літератури сьогодні для кризового стану підприємств України характерні дві особливості: висока собівартість продукції і відсутність попиту на неї; великі обсяги кредиторської та дебіторської заборгованостей, половина з яких прострочена.

Неплатоспроможність агропромислових підприємств негативно впливає на функціонування галузей АПК, відтворювальний цикл агропромислового виробництва, економічно-соціальні умови життя тощо.

Таким чином, збільшення кількості неплатоспроможних агропромислових підприємств зумовлює створення низки актуальних проблем, а саме: гальмується техніко-економічний розвиток галузей АПК в контексті вимог ЄС; знижується конкурентоспроможність продуктів харчування на внутрішньому і зовнішньому ринках; погіршується економічно-соціальні умови життя тощо.

12.2. Поняття та фактори формування банкрутства підприємств агропромислового виробництва

Банкрутство – це неспроможність боржника (підприємства агропромислового виробництва чи окремої особи) платити за своїми борговими зобов'язаннями, сплатити податки, кошти в бюджет тощо.

Банкрутство підприємств у агропромисловому виробництві може мати різні форми, зокрема: фінансове банкрутство; злісне банкрутство; приховане і умисне банкрутство.

Банкрутство фінансове – офіційно визнана неплатоспроможна юридична чи фізична особа, сума боргу якої перевищує задокументовану вартість її рухомого й нерухомого майна.

Банкрутство злісне – оголошення підприємства або підприємця стану банкрутства здійснюється з метою не сплатування боргів і приховання наявних коштів та інших активів.

Банкрутство приховане – це навмисне приховування факту стійкої фінансової

неспроможності підприємства та пов'язане з цим подання недостовірної інформації кредиторам, державним органам, іншим зацікавленим особам. Мета прихованого банкрутства – одержання кредиту, вигідного державного замовлення та ін.

Банкрутство умисне – свідоме доведення агропромислового підприємства до стійкої фінансової неспроможності. Мета – корисливі мотиви власника або посадової особи задля приватизації, реструктуризації тощо.

Для прикладу, упродовж 2006–2010 рр. більшість цукрових заводів Черкаської області була доведена до умисного банкрутства (шляхом високої собівартості 1 ц цукрових буряків, що надходили на переробку). В результаті, вісім цукрових заводів були викуплені за низькою вартістю одним із агрохолдингів. Для національної економіки було нанесено значної шкоди, розвалено галузь цукробуряківництва.

Банкрутство фіктивне – свідомо навмисне повідомлено інформацію щодо фінансової неспроможності підприємства. Мета – ухиляння від оплати своїх зобов'язань або шантажу кредиторів для отримання в них відтермінування платежів, зменшення суми основного боргу та ін.

Варто зазначити, що за доведення підприємства до банкрутства (злісного, умисного і фіктивного) передбачається кримінальна відповідальність згідно законодавства України.

В країні було створено Агентство з питань банкрутства. Видано Указ Президента України від 8 липня 1998 р. за № 753/98 «Про додаткові заходи щодо посилення ефективності застосування процедур банкрутства». В ньому передбачено такі заходи:

арбітражний суд призначає розпорядника майна боржника;

розпорядник майна має право забороняти боржникові передавати чи повертати майно;

арбітражний суд має право призначати розпорядником майна Агентство з питань банкрутства;

На сьогоднішній день, в Україні питаннями банкрутства займається Міністерство юстиції України через відповідні структурні підрозділи. Зокрема, Управління банкрутства є самостійним підрозділом Центрального міжрегіонального управління Міністерства юстиції (м. Київ), до складу якого входять Центральний та Регіональний відділи з питань банкрутства.

Крім того, існує Товариство з обмеженою відповідальністю "Агентство з питань банкрутства", зареєстроване 13 жовтня 2000 року в Миколаєві. Ця приватна юридична особа надає послуги у сфері права, зокрема, пов'язані з банкрутством

В літературі вказується про використання методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства, згідно з якою рекомендується визначати інтегральний показник за кожним підприємством. Розрахунки згідно із запропонованою Методикою оцінки інвестиційної привабливості агропромислового підприємства рекомендується проводити з використанням табличного процесора Excel з офіційного пакета Microsoft Office.

Використання діючих методик проведення фінансового аналізу з урахуванням Національних стандартів бухгалтерської та фінансової звітності дає можливість сформувати систему показників, які пропонується для використання в процесі аналізу фінансового стану агропромислового підприємства. Формування банкрутства у підприємствах агропромислового виробництва, як свідчить література і практика, відбувається поступово під дією зовнішніх і внутрішніх факторів.

12.3. Фінансова санація, її економічний зміст та порядок проведення

Аналіз фінансових результатів агропромислових підприємств України показав, що поряд зі зменшенням частки збиткових виробників, збільшилась, як видно із таблиці 12.1, сума отриманих збитків, особливо у 2021 р. Це свідчить про необхідність активізації фінансової санації підприємств АПК.

Поняття санація (від лат. *sanatio* – оздоровлення, лікування) – оздоровлення фінансового стану підприємства через систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційних та соціальних заходів для запобігання банкрутства чи підвищення конкурентоспроможності.

Задля поліпшення фінансового стану агропромислового підприємства на практиці необхідно проводити фінансову санацію. Що характеризує фінансова санація?

Фінансова санація характеризує систему фінансово-економічних оздоровчих заходів, спрямованих на покриття поточних збитків, усунення причин їх виникнення, відновлення ліквідності й платоспроможності, зменшення усіх видів заборгованості –

особливо дебіторської та кредиторської, поліпшення структури оборотних фондів та формування фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів організаційно-економічного характеру.

Мета фінансової санації полягає у мобілізації фінансових ресурсів задля поліпшення платоспроможності та ліквідності, формування фінансових ресурсів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності агропромислового підприємства.

Джерела для мобілізації фінансових ресурсів поділяють за такими видами санації:

- автономна санація (використовують власні кошти і капітал підприємства);
- зовнішня санація (залучають кошти кредиторів, держави, надання податкових пільг тощо).

Рішення про проведення санації у випадку виникнення фінансової кризи та банкрутства агропромислового підприємства приймають:

- у досудовому порядку;
- під час судових процедур після порушення справи про банкрутство підприємства-боржника.

Досудова санація включає систему організаційно-аналітичних заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності боржника, які проводять до початку порушення справи про банкрутство. Досудову санацію проводять з ініціативи власників чи керівників підприємства, його кредиторів, органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, відповідних контрольних органів у межах їх повноважень. При проведенні досудової санації підприємства може бути надана фінансова допомога за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел у розмірі, необхідному для погашення його зобов'язань та відновлення платоспроможності. Термін проведення досудової санації має не перевищувати 12 місяців.

У рамках судових процедур при проведенні справи про банкрутство господарський суд може прийняти такі рішення про:

- а) розпорядження майном боржника;
- б) мирову угоду — процедуру досягнення домовленості між боржником і кредиторами щодо пролонгації термінів сплати належних кредиторам платежів або зменшення суми боргів;

- в) санацію боржника;
- г) ліквідацію банкрута.

Рішення про проведення санації приймає суд у таких випадках:

а) за пропозицією боржника, який за власним бажанням звернувся до господарського суду зі заявою щодо порушення справи про банкрутство підприємства, водночас запропонував умови укладення мирової угоди та проведення санації;

б) після закінчення місячного терміну від дня опублікування в офіційному друкованому органі ВР України чи КМ України оголошення про порушення справи про банкрутство підприємства у випадку подання певними юридичними особами пропозиції щодо задоволення ними вимог кредиторів до боржника, а також подання ними до суду акцентованих комітетом кредиторів і господарським судом пропозицій щодо санації чи реорганізації неплатоспроможного підприємства.

Фінансову санацію підприємств у країнах із розвинутою ринковою економікою проводять за класичною моделлю, яка передбачає процес фінансової санації підприємства здійснити за такими етапами:

— виявлення фінансової кризи;

— аналіз рівня, причин і факторів фінансової кризи, діагностика фінансового стану підприємства, визначення його сильних і слабких сторін та оцінювання санацій платоспроможності на підставі результатів санаційного аудиту;

— прийняття рішення щодо ліквідації (добровільної чи примусової) або санації підприємства;

— визначення завдань і тактики проведення санації (визначення можливої сфери діяльності, нового асортименту продукції, переліку споживачів, обґрунтування основних вартісних фінансових показників діяльності підприємства тощо);

— формування стратегії санації щодо варіантів розвитку підприємства та оптимізації політики капіталовкладень;

— розроблення програми санації — переліку основних етапів і заходів фінансового оздоровлення підприємства;

— розроблення проекту санації, який містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок потреби обсягів фінансових ресурсів, необхідних для

досягнення стратегічних цілей, графіки та методи мобілізації фінансового капіталу (скорочення витрат, додаткове залучення капіталу тощо), терміни освоєння інвестицій та їх окупність, очікувані результати виконання проекту;

- реалізація, координація і контроль за якістю реалізації запланованих заходів (санаційний контролінг).

Процес проведення фінансової санації агропромислових підприємств передбачає розробку основних аспектів санаційної діяльності, зокрема:

- об'єднання підприємства-боржника із економічно сильним підприємством (злиття, поглинання), виконання зобов'язань боржника його новим власником, перетворення в акціонерне товариство та ін.;

- реструктуризація пасивів, коригування статутного капіталу;
- ліквідація дебіторської заборгованості, перетворення короткострокової заборгованості у довгострокову;

- випуск нових акцій і облігацій для збільшення грошових коштів;
- укладання мирової угоди про відстрочку боргів або про їх прощення;
- збільшення банківських кредитів на основі надання державних гарантій;
- підтримка держави шляхом надання субсидій, державного пільгового кредитування, купівлі акцій підприємства тощо.

12.4. Організаційно-економічні засади фінансового оздоровлення підприємств агропромислового виробництва

До організаційно-економічних засад фінансового оздоровлення підприємств агропромислового виробництва необхідно віднести наступні основні внутрішні заходи:

- збільшення обсягів грошових надходжень від продажу агропромислової продукції;
- проведення реструктуризації активів підприємства;
- зменшення повних витрат шляхом раціонального використання наявних ресурсів.

Варто зазначити, що збільшення обсягів грошових надходжень шляхом

підвищення рівня товарності продажу продукції, поліпшення її якості та дохідності у кожній галузі агропромислового виробництва є основним завданням антикризового управління. Виходячи із цього завдання, вся система антикризових заходів має будуватися у напрямі збільшення обсягів реалізації продукції, поліпшення її параметрів якості та зменшення повної собівартості.

Збільшувати обсяги продажу продукції в сучасних умовах необхідно насамперед шляхом підвищення ефективності збутової (маркетингової) політики агропромислового підприємства. Маркетинг у сільськогосподарських підприємствах має будуватися на основних наступних принципах:

- досягнення фінансових результатів у відповідності з окресленими стратегічними цілями підприємства (отримання прибутку шляхом виробництва й збуту визначеної кількості та встановленої якості продукції за асортиментом);
- перевага стратегічних цілей над оперативними (поточними) шляхом забезпечення управлінського персоналу максимально повною інформацією про ринкову кон'юнктуру задля аналізу дієвої ситуації та прогнозу основних тенденцій розвитку.

Необхідно наголосити, що в системі маркетингу агропромислового виробництва варто приділити особливу увагу наступним напрямам діяльності:

- виявлення впливу окремих напрямів господарської діяльності підприємства на фінансовий результат задля забезпечення основної стратегії розвитку;
- обґрунтування планово-нормативних головних показників, спрямованих на раціональне використання наявних ресурсів та зменшення повної собівартості реалізованої продукції;
- враховуючи певні особливості аграрної продукції (молоко, м'ясо, овочі, ягоди тощо) – короткий термін зберігання, що зобов'язує створити особливі умови зберігання, оперативної доставки продукції до споживача та збереження якісних параметрів продукції;
- моніторинг порядку ціноутворення на агросировину та необхідну промислову продукцію (добрива, засоби захисту рослин і тварин, паливо-мастильні матеріали тощо).

Зазначені вище вказані напрями збільшення обсягів збуту продукції та отримання

чистого доходу в підприємстві мають стратегічний аспект і можуть бути досягнуті у довгостроковій перспективі. Водночас підприємству дуже важливо отримати позитивні результати в короткостроковому періоді, що можна досягти за рахунок мобілізації резервів шляхом реструктуризації активів. Для цього визначають на продаж окремих об'єктів основних і оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва (будівлі та споруди невикористаного призначення, здача в оренду основних засобів, які не використовуються, боргові цінні папери, нематеріальні активи, наднормові запаси сировини й матеріалів тощо).

Досить важливим напрямом мобілізації внутрішніх джерел фінансового оздоровлення має спрямовуватися на зменшення потреби у фінансових ресурсах підприємства. Цього можна домогтися шляхом зменшення рівня витрат на виробництво і збут агропродукції, згортання трудомістких галузей і, навпаки, – збільшення обсягу виробництва і продажу маловитратних і високорентабельних видів продукції (зерно гречки, ячменю, ріпаку, сої тощо).

Важлива роль щодо зниження рівня витрат належить керівництву й управлінському персоналу, які мають здійснити радикальні зміни у галузях підприємства, спрямовані на ощадливе використання всіх наявних ресурсів та підвищення продуктивності праці.

Необхідною передумовою оптимізації управлінських рішень, спрямованих на зниження витрат, як свідчить література, є запровадження управлінського обліку, в основу якого покладено розрахунок, планування та аналіз витрат. До характерних ознак управлінського обліку слід віднести такі:

- орієнтація виключно на внутрішніх користувачів;
- пріоритетність розрахунку факторів, які є важливими для прийняття оперативних управлінських рішень;
- розрахунок втраченої вигоди від можливого альтернативного використання наявних ресурсів (витрат утрачених можливостей);
- групування витрат залежно від обраних класифікаційних критеріїв: постійні та змінні; прямі й непрямі; на окремі види продукції; центри затрат тощо;
- визначення реальної бази для ціноутворення.

У практиці діяльності вітчизняних агропромислових підприємств, як свідчать літературні джерела, питанню запровадження управлінського обліку як базової складової управління витратами приділяється недостатня увага. Водночас на переважній більшості підприємств у країнах з ринковою економікою розрахунок та планування затрат, факторний аналіз відхилень фактичних показників від планових розглядаються як важливий інструмент зниження витрат.

Вважаємо, що виявити резерви зниження рівня витрат можна на усіх стадіях управління витратами: планування, облік, порівняльний аналіз використання тощо. В рамках антикризового управління, як свідчить передовий досвід, має розроблятися комплекс організаційно-технічних, економічно-фінансових та інших заходів, спрямованих на запровадження жорсткого контролю за використанням наявних ресурсів, зниження витрат на виробництво й збут одиниці продукції, поліпшення її якості та підвищення конкурентоспроможності.

Важливим напрямом оздоровлення економіко-фінансової діяльності агропромислових підприємств є приведення у відповідність політики українського уряду у сфері сприяння й підтримки економіки АПК до загальноєвропейських стандартів.

Варто зазначити, що політика країн ЄС щодо державного сприяння підприємствам зорієнтована на пошук розумного компромісу між необхідністю збереження конкурентного середовища на європейському ринку та політичними інтересами країн-учасниць, які мають власні пріоритети в економічній та соціальній сферах. Обсяг і структура державної підтримки підприємств у країнах ЄС наведена у таблиці 17.2.

На жаль, в Україні державне сприяння і підтримка виробників АПК знаходяться на низькому рівні та має тенденцію до зниження. Все це обумовлено відсутністю достатнього обсягу фінансових ресурсів та війною росії з Україною.



Рис. 12.1. Структурно-логічна схема управління витратами у агропромислового підприємстві

Таблиця 12.2

**Обсяг та частка окремих видів державної підтримки підприємств у
країнах ЄС, 2021 рр.**

Країна	Обсяг державної підтримки, всього, млн. євро	% до ВВП	у тому числі, %					
			дотації (на безповоротній основі)	податкові пільги	участь у статутному капіталі підприємства	пільгове кредитування	відстрочення сплати податків	державні гарантії та поручительства
ЄС – всього	85694	1,01	63,3	26,1	0,3	6,6	0,5	3,1
Бельгія	3321	1,36	78,7	14,9	0,2	5,5	0,3	0,4
Данія	2357	1,38	86,7	10,0	–	2,5	–	0,9
Німеччина	24799	1,23	49,9	35,8	0,2	7,2	0,9	6,1
Греція	1261	1,04	81,2	18,7	–	0,0	–	0,1
Іспанія	5049	0,83	88,1	–	0,7	11,1	–	0,1
Франція	16443	1,17	47,1	38,7	–	10,4	0,3	3,5
Ірландія	1302	1,29	18,9	76,8	4,3	–	–	0,0
Італія	11694	1,01	77,9	17,5	0,3	4,1	–	0,3
Люксембург	274	1,35	94,3	–	–	5,7	–	–
Нідерланди	3891	0,97	78,1	8,7	–	5,8	4,9	2,5
Австрія	2056	1,00	82,2	–	0,1	12,3	–	5,4
Португалія	1306	1,14	78,3	11,0	0,9	8,5	–	1,4
Фінляндія	2221	1,73	93,8	1,5	–	4,6	–	0,1
Швеція	1859	0,72	73,8	14,2	1,0	10,8	–	0,2
Велика Британія	7812	0,50	96,2	2,6	1,1	0,1	–	–

Зазначимо, що надання Україні можливості виходу на європейські ринки з 1 січня 2016 р. обумовило підприємства агропромислового виробництва прискорити розробку комплексу заходів, спрямованих на оздоровлення економіки галузей АПК, активізувати формування кооперації та вертикальної інтеграції, запровадження інноваційних технологій виробництва конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, організаційно-економічні засади фінансового оздоровлення підприємств агропромислового виробництва мають здійснюватися за рахунок розроблення внутрішніх і зовнішніх заходів.

Внутрішні заходи мають включати насамперед: проведення реструктуризації активів підприємств; збільшення обсягів продажу продукції і на цій основі зростання грошових надходжень; зниження повної собівартості

продукції шляхом раціонального використання наявних ресурсів; запровадження управлінського обліку, в основу якого покладено розрахунок, планування та аналіз витрат тощо.

До зовнішніх напрямів оздоровлення підприємств АПК слід віднести: поліпшення державного сприяння та підтримки трудомістких галузей; пом'якшення податкового тиску; активізації формування кооперації та вертикальної інтеграції тощо.

Рекомендовані джерела інформації

1. Горох О.В., Скоромна О. Ю. Фінанси аграрних підприємств: навч. посіб. Харків: ХНАУ, 2020. 226 с.
2. Про державну підтримку сільського господарства в Україні: Закон України від 01.01.2017, підстава 1791-19 (із змінами і доповненнями)
3. Держпідтримка аграріїв 2024. Кредити, тваринництво, фермерство, техніка, садівництво. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/694-derjpidtrimka-agrariyiv-2024-krediti-tvarinnitstvo-fermerstvo-tehnika-sadivnitstvo>
4. Бездушна Ю.С., Морозова А.М., Попко Є.Ю. Державна підтримка агробізнесу в умовах війни: посібник-практикум. К.: ННЦ «ІАЕ», 2022.36 с.
5. Жук В. М. Обіг земель сільськогосподарського призначення в селозберігаючій моделі аграрного устрою України: наукова доповідь. Київ : Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2020. 128 с.
6. Закон №3980ІХ «Про інформаційно-комунікаційну систему “Державний аграрний реєстр” (ДАР)» (від 19 вересня 2024). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3980-20#Text>
7. Киш Л.М., Гичак О.О.Мотивація праці на аграрних підприємствах України URL: <http://www.vestnikdnu.com.ua/archive/201481/65.html>

8. Козаченко А. А. Мотивація праці: досвід провідних країн світу. URL: http://toplutsk.com/articles-article_861.html.
9. Мазур К.В., Кубай О.Г. Менеджмент аграрного підприємства : навч. посібник. Вінниця : ТВОРИ, 2020. 284 с.
10. Стороженко О.О., REVIEW OF THE PROBLEMS OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE IN CONNECTION WITH RUSSIA'S MILITARY AGGRESSION. Економіка і управління бізнесом. 2024. Том 15. № 4. pp. 21-31.
11. Storozhenko Oksana. FINANCIAL SUPPORT FOR AGRICULTURAL HOLDINGS IN UKRAINE pp. 417-430 (0,8 друк. арк.) DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-540-2-20> (Modernisation of the Economy and Financial System: Problems, Opportunities, Prospects : Collective monograph. Part 1. Riga, Latvia: Baltija Publishing, 2025. 436 p.)
12. Сільське господарство України: статистичний збірник. 2020. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/09/zb_sg_20.pdf
13. Шинькович А.В. Сутнісні характеристики антикризового управління агроформувань. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2020. № 7. С. 66-73.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-finansovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv>
16. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України. URL: <https://forinsurer.com>
17. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики. URL: <https://minagro.gov.ua/>
18. Щербань О. Г. Фінансовий результат діяльності аграрного підприємства та шляхи його забезпечення. Проблеми та перспективи розвитку національної економіки в умовах глобалізації : збірник наукових праць /

ред. кол. : Л. В. Козак, Т. І. Галецька [та ін.]. Острог : Видавництво
Національного університету «Острозька академія», 2020. 185 с.