

**Міністерство освіти і науки України  
Дніпровський державний аграрно-економічний університет  
Факультет обліку і фінансів  
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування**

**ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ:**

**В.о. завідувача кафедри,**

**д.е.н., професор**

**\_\_\_\_\_ Світлана ХАЛАТУР**

**“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2022 р.**

## **ДИПЛОМНА РОБОТА**

**Удосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю  
сільськогосподарського підприємства**

**Виконала: здобувач вищої освіти  
освітньо-професійної програми  
«Фінанси, банківська справа та  
страхування»  
зі спеціальності  
072 «Фінанси, банківська справа та  
страхування»  
Аліна МАТВІЄНКО**

**Керівник: проф. Світлана ХАЛАТУР**

ДНІПРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет обліку та фінансів  
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування  
Освітній ступінь магістр  
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

В.о. завідувача кафедри \_\_\_\_\_ Світлана ХАЛАТУР

« » \_\_\_\_\_ 2021 р.

**ЗАВДАННЯ**  
**на дипломну роботу здобувача вищої освіти**

**Матвієнко Аліни Олегівни**

1. Тема дипломної роботи «Удосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства»
2. Керівник роботи Халатур Світлана Миколаївна, д.е.н., професор затверджені наказом ДДАЕУ від «29» листопада 2021 р. № 3640
3. Строк подання здобувачем роботи «14» лютого 2022 р.
4. Вихідні дані до роботи Баланс, Звіт про фінансові результати (прибутки і збитки), Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, Закони України, інші нормативні інструктивні матеріали, праці видатних вчених, статистична та бухгалтерська звітність підприємства, Примітки до річної фінансової звітності, нормативна та фінансово-економічна література.
5. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розкрити). 1. Теоретико-методичні основи управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства. 2. Оцінка ефективності управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства. 3. Напрямки удосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства в умовах ринку. Висновки і пропозиції.
6. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень).

Схема грошових потоків для визначення ліквідності та платоспроможності підприємства; блок-схема дослідження факторів впливу на ліквідність та платоспроможність сільськогосподарських підприємств; правові умови для підвищення

рівня ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств; структурно-логічна схема різних типів змінних, що впливають на ефективність управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарських підприємств; динаміка коефіцієнтів покриття та швидкої ліквідності ДДС ІОБ НААН України; стимули для підвищення ефективності управління платоспроможністю та ліквідністю сільськогосподарського підприємства; динаміка коефіцієнтів автономії та фінансування сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України за 2016-2020 роки; структура системи управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства.

#### 7. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

8. Дата видачі завдання «20» травня 2021р.

#### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломної роботи	Термін виконання етапів роботи	Примітка
1.	Теоретико-методичні основи управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства.	10.09.21 р.	виконано
2.	Оцінка ефективності управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства.	12.10.21 р.	виконано
3.	Напрямки удосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства в умовах ринку.	24.11.21 р.	виконано
4.	Формування висновків та пропозицій	20.12.21 р.	виконано

Здобувач

\_\_\_\_\_ (підпис)

Аліна МАТВІЄНКО

Керівник роботи

\_\_\_\_\_ (підпис)

Світлана ХАЛАТУР

## ЗМІСТ

РЕФЕРАТ	5
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	10
1.1 Теоретичні засади управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства	10
1.2 Вплив управління платоспроможністю та ліквідністю на фінансовий стан підприємства	17
1.3 Методичні засади визначення ліквідності та платоспроможності сільськогосподарського підприємства	23
Висновки до розділу 1	30
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	32
2.1. Організаційно-економічна характеристика сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України	32
2.2. Ефективність фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства	39
2.3. Аналіз ефективності управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства	45
Висновки до розділу 2	55
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	57
3.1 Ризики втрати ліквідності та платоспроможності для підприємства	57

3.2 Моделювання ефективності прийняття управлінських рішень на основі аналізу ліквідності та платоспроможності сільськогосподарського підприємства	63
3.3 Пріоритетні напрямки підтримання оптимальних рівнів ліквідності та платоспроможності сільськогосподарського підприємства	72
Висновки до розділу 3	79
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	85
ДОДАТКИ	93

## РЕФЕРАТ

Тема: Удосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства

Магістерська робота: 96 ст., 8 рис., 12 табл., 3 додатки, 76 літературних джерел.

Об'єктом дослідження є процеси формування і реалізації ефективного рівня ліквідності і платоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Метою роботи є ефективне обґрунтування теоретико-методичних засад і пропозиції практичних інструментів щодо вдосконалення на сільськогосподарському підприємстві методів управління платоспроможністю і ліквідністю.

Предметом дослідження є методичні і теоретичні засади управління сільськогосподарським підприємством його платоспроможністю, ліквідністю.

В ході виконання дипломної роботи магістра комплексно досліджено стан управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства, обґрунтовано шляхи удосконалення. Результати рекомендовані до впровадження в сільськогосподарських підприємствах України.

### АНОТАЦІЯ

ЛІКВІДНІСТЬ, ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ, РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ, СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКЕ ПІДПРИЄМСТВО

### АННОТАЦИЯ

ЛИКВИДНОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

### SUMMARY

LIQUIDITY, SOLVENCY, RESULTS OF ACTIVITY, AGRICULTURAL ENTERPRISE

## ВСТУП

Поширення пандемії, заходи стримування та загальна невизначеність призвели до різкого зниження активності сільськогосподарських підприємств в першій половині 2020 р. Хвиля банкрутства підприємств може призвести до масового безробіття, втрати виробничої потужності та людського капіталу підприємств. Оскільки багато підприємств використовують банківське кредитування, стрес у галузі зовнішніх фінансів може легко перетворитися на тиск у банківській системі. Пандемія сильно вдарила по підприємства через різні канали, включаючи блокування, зниження продуктивності та потужності, а також високі витрати внаслідок заходів стримування, падіння попиту, порушення ланцюга поставок і загальну невизначеність. Тому удосконалення інструментів управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарських підприємств є надзвичайно актуальною темою.

Визначення шляхів удосконалення управління ліквідністю та платоспроможністю, може забезпечити адекватну та ефективну підтримку діяльності підприємства. Досліджується взаємозв'язок ліквідності та платоспроможності, що призводить до посилення ризику платоспроможності через витрати на фінансування, що виникають із обмеження ліквідності. Аналіз також включає в себе дії керівництва підприємства для подолання тиску ліквідності. Так, підприємства з дефіцитом грошового потоку можуть прагнути залучити новий борг. Здатність підприємств заповнення їх дефіциту ліквідності залежить від двох основних факторів. Зокрема, вона залежить від ємності банківської системи для підтримки кредитного потоку підприємствам, що підтримується політикою. По-друге, це залежить від кредитоспроможності окремих підприємств — пов'язаної з їх початковою платоспроможністю — і їх спроможність погашення заборгованості. Крім отримання банківських позик, великі підприємства можуть також мати можливість випускати корпоративні облігації.

Водночас бракує теоретико-методичних напрацювань і прикладних розробок безпосередньо у сфері діагностики та аналізування, планування, контролю рівня платоспроможності і ліквідності підприємств сільського господарства як однієї з провідних умов їх розвитку, стабільності діяльності та прибутковості.

Різні аспекти та завдання управління платоспроможністю і ліквідністю підприємств були досліджені такими авторами: І. Ансофф, М. Білик, І. Бланк, М. Бондарчук, І. Макаренко, Л. Наумова, А. Поддєрьогін, О. Тарасова, Г. Савицька, Ю. Сафонов, О. Шеремет, В. Янковська та іншими.

Проте управління платоспроможністю і ліквідністю залежить, з однієї сторони, від сформованості як фінансової, так і економічної складових потенціалу, а, з іншої сторони, від впливу галузевих особливостей функціонування підприємств. А це обумовлює важливість дослідження теоретико-методичних основ, проведення оцінки та визначення стратегічних пріоритетів і тактичних засобів управління платоспроможністю і ліквідністю сільськогосподарських підприємств.

Метою роботи є ефективне обґрунтування теоретико-методичних засад і пропозиції практичних інструментів щодо вдосконалення на сільськогосподарському підприємстві методів управління платоспроможністю і ліквідністю.

З урахуванням визначеної мети у роботі поставлено і виконано такі завдання:

- обґрунтувати теоретичні аспекти ефективного управління платоспроможністю і ліквідністю підприємства;
- визначити вплив на фінансовий стан підприємства управління платоспроможністю та ліквідністю;
- проаналізувати методичні засади аналізу і оцінки ліквідності, платоспроможності сільськогосподарського підприємства;



- проаналізувати діяльність сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України та основі оцінки його організаційно-економічної характеристики;

- оцінити діяльність сільськогосподарського підприємства на основі визначення ефективності;

- проаналізувати ліквідність, платоспроможність сільськогосподарського підприємства і управління ними шляхом визначення ефективності;

- визначити ризики для підприємства втрати його ліквідності, платоспроможності;

- розробити модель оцінки ефективності прийняття управлінських рішень для сільськогосподарського підприємства на основі аналізу його платоспроможності, ліквідності;

- запропонувати пріоритетні напрямки для сільськогосподарського підприємства підтримання оптимальних рівнів їх платоспроможності, ліквідності.

**Об'єктом** дослідження є процеси формування і реалізації ефективного рівня ліквідності і платоспроможності сільськогосподарського підприємства.

**Предметом** дослідження є методичні і теоретичні засади управління сільськогосподарським підприємством його платоспроможністю, ліквідністю.

Методи дослідження. Для виконання поставлених завдань у процесі дослідження використовувалися спеціальні методи і загальнонаукові: *теоретичного узагальнення* – з метою обґрунтування сутнісних характеристик платоспроможності, ліквідності для сільськогосподарських підприємств; *систематизації* – для узагальнення інструментів, методів оцінки для сільськогосподарських підприємств їх платоспроможності, ліквідності; *індукції та дедуції* – для ідентифікації основних підходів та методик для підприємств до управління їх платоспроможністю, ліквідністю; *статистичного аналізу* з метою вивчення передумов фінансово-економічного стану, ефективності

бізнес-процесів, розвитку підприємства; *кореляційно-регресійного аналізу* – з метою проведення оцінювання на підприємстві рівнів його платоспроможності, ліквідності; *абстрактно-логічний* – у процесі виявлення особливостей підприємства при управлінні його платоспроможністю, ліквідністю.

Інформаційну та статистичну основу роботи становлять нормативні та законодавчі акти України; прикладні та наукові дослідження провідних вчених у вітчизняних і зарубіжних виданнях, матеріали конференцій; статистична, управлінська, фінансова звітність сільськогосподарського підприємства, що досліджувалося; інформаційні ресурси мережі Internet. Опрацювання даних джерел дозволило проаналізувати теоретичні, методичні, практичні аспекти, що стосуються управління платоспроможністю і ліквідністю в діяльності підприємства сільського господарства.

Інформація з фінансових та статистичних звітів Дніпропетровської дослідної станції Інституту овочівництва і баштанництва Національної академії аграрних наук України досліджувалася в роботі з метою розробки пропозицій щодо покращення платоспроможності та ліквідності даного підприємства на основі управління ними. Використовуючи дані аналізу та власних розрахунків, було розроблено і запропоновано подальші шляхи покращення ліквідності, платоспроможності підприємства сільського господарства та управління ними.

Основна наукова новизна цієї роботи полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних підходів і прикладних пропозицій стосовно напрямків удосконалення платоспроможності, ліквідності та управління ними на підприємстві сільського господарства. Значення даної роботи для практики господарювання полягає в наданих практичних рекомендаціях, які сприятимуть створенню ефективної системи управління платоспроможністю, ліквідністю на підприємствах, що дозволяє більш якісно та системно планувати і завчасно забезпечувати бізнес необхідними ресурсами.

## РОЗДІЛ 1

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1 Теоретичні засади управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства

Результативність фінансово-господарської діяльності є основною метою будь-якого прибуткового бізнесу, який ведеться на взаємопов'язаному глобальному ринку [1, 42, 53, 64]. Підприємствам необхідно стати прибутковими, щоб підтвердити цінність своїх початкових інвестицій, продовжувати створювати цінність для своїх клієнтів за допомогою продуктів та послуг, виживати в довгостроковій перспективі в надзвичайно конкурентному середовищі. Неможливість покриття витрат за рахунок доходів підприємства і, таким чином, отримання довгострокового прибутку в кінцевому підсумку призведе до виходу підприємства зі світу бізнесу.

Серед постачальників продуктів і послуг, які доступні на ринку, сільськогосподарські підприємства не роблять винятку з цього правила і прагнуть отримувати прибуток. Більше того, в останні роки, завдяки розвитку науки, посиленню спеціалізації в сільськогосподарському виробництві та зростаючому інтересу до здорового харчування серед широкої громадськості, сільськогосподарські підприємства збільшили свою видимість, репутацію, частку ринку та фінансову продуктивність [5, 12, 67]. З цієї причини дослідження зосереджено на тому, що впливає на результати діяльності підприємств, зокрема на управлінні ліквідністю та платоспроможністю.

З точки зору фінансового аналізу, результативність виражає здатність підприємства отримувати фінансові вигоди для своїх власників та акціонерів на основі доходу, отриманого від його господарської діяльності після того, як усі витрати та податки були вираховані з цього доходу [9, 17, 48, 59].

Відповідно до тієї ж точки зору, фінансова ліквідність вказує на здатність підприємства покривати свої поточні зобов'язання перед постачальниками та кредиторами на основі її поточних активів (зокрема, запасів, дебіторської заборгованості, цінних паперів, що продаються на ринку, та готівки). У свою чергу, фінансова платоспроможність свідчить про здатність підприємства покрити свої довгострокові зобов'язання. Отже, якщо ліквідність можна розглядати як вираз короткострокової фінансової рівноваги підприємства, то платоспроможність виражає довгострокову фінансову рівновагу підприємства [10, 12, 18, 51, 63].

Платоспроможність – це здатність підприємства виконувати свої довгострокові фінансові зобов'язання. Коли аналітики хочуть дізнатися більше про платоспроможність компанії, вони дивляться на загальну вартість її активів у порівнянні з загальними зобов'язаннями. Платоспроможність і ліквідність – це два способи вимірювання фінансового стану компанії, але ці два поняття відрізняються один від одного [38].

Ліквідність означає здатність підприємства погасити свої короткострокові борги; тобто чи можна погасити поточні зобов'язання наявними оборотними активами. Ліквідність також вимірює, наскільки швидко компанія може перетворити свої поточні активи в готівку [67].

З іншого боку, платоспроможність — це здатність підприємства виконувати довгострокові зобов'язання та продовжувати вести свою поточну діяльність у майбутньому. Компанія може бути високоплатоспроможною, але мати низьку ліквідність, або навпаки. Однак для того, щоб залишатися конкурентоспроможним у бізнес-середовищі, важливо, щоб компанія була як достатньо ліквідною, так і платоспроможною.

Платоспроможність підприємства оцінюється на основі його балансу та звіту про рух грошових коштів. Бухгалтерський баланс підприємства містить підсумок усіх активів і зобов'язань. Підприємство вважається платоспроможним, якщо вартість реалізації його активів перевищує його

зобов'язання. Воно є неплатоспроможним, якщо вартість реалізації нижча за загальну суму зобов'язань.

Звіт про рух грошових коштів також вказує на платоспроможність, оскільки зосереджується на здатності бізнесу виконувати свої короткострокові зобов'язання та вимоги. Він аналізує здатність підприємства сплачувати свої борги, коли вони настають, маючи готівку для покриття зобов'язань.

Грошовий потік також дає уявлення про історію сплати боргу підприємства. Він показує, чи є багато непогашеної заборгованості або чи регулярно здійснюються платежі для зменшення боргових зобов'язань. Звіт про рух грошових коштів вимірює не тільки здатність підприємства погасити свій борг, що підлягає сплаті на відповідну дату, а і його здатність погасити борги, які випадають у найближчому майбутньому. Аналіз платоспроможності може допомогти покращити показники, які вказують на неплатоспроможність. Це може розкрити історію фінансових втрат, нездатність залучити належне фінансування, погане керівництво компанією або несплату зборів і податків [8, 17, 21, 55, 68].

Хоча елементи ліквідності та платоспроможності входять у більшість спеціальної літератури до категорії показників фінансового стану, вони враховуються в більшості аналізів на основі бальних функцій для прогнозування ризику банкрутства (а саме повна недостатня результативність), який є пом'якшувальним фактором при розрахунках різних класичних коефіцієнтів ефективності та аналізуються, коли результати оцінюють кредитори. Крім того, прибутковість повинна бути досягнута за наявності грошового потоку в поєднанні зі здатністю враховувати непогашені борги, належного управління активами та пасивами, всі ці елементи діють цілісно і є взаємно обумовленими в отриманні, підтримці та покращенні фінансових результатів. На рис. 1.1 показана схема грошових потоків для визначення ліквідності та платоспроможності підприємства.

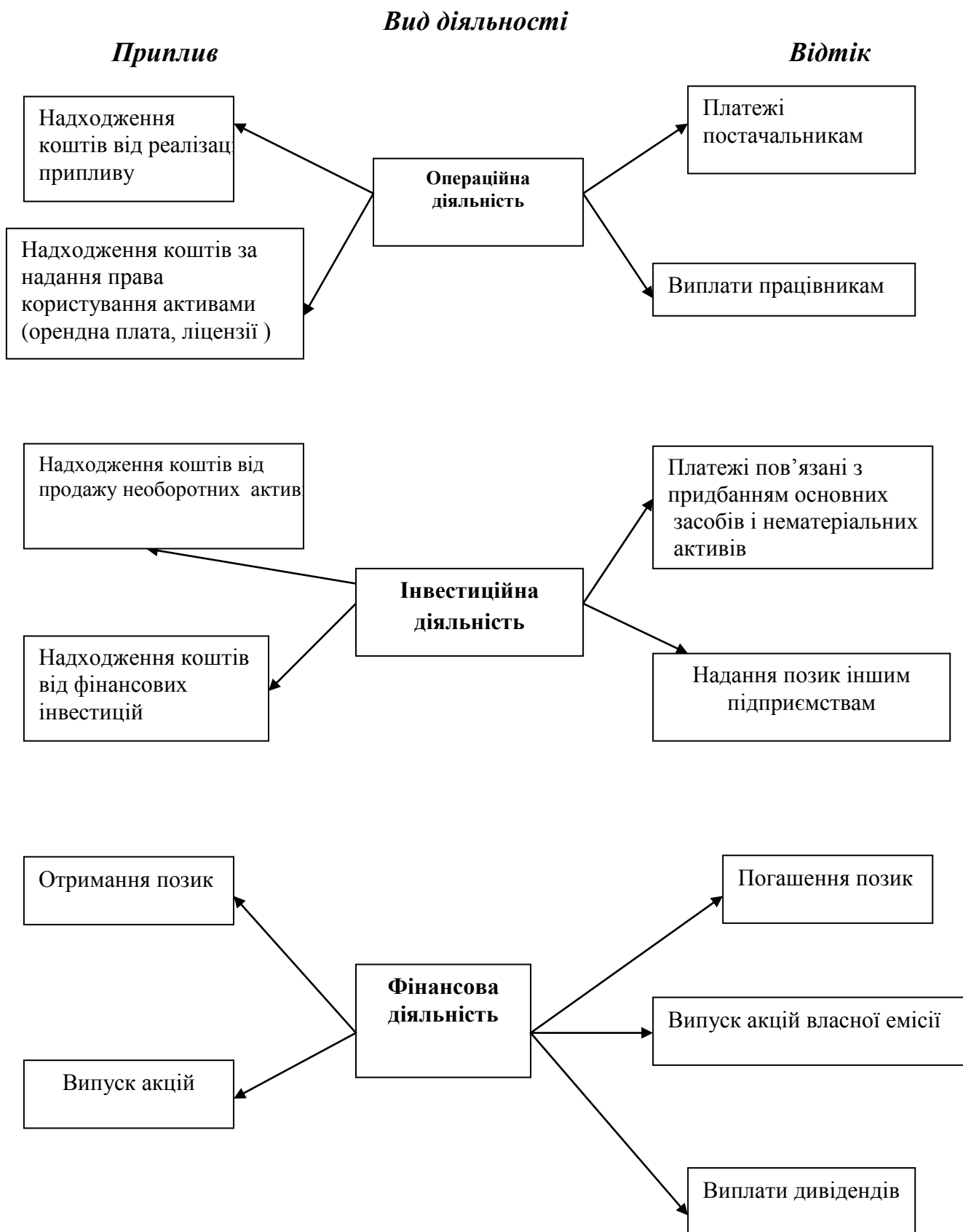


Рис. 1.1 Схема грошових потоків для визначення ліквідності та платоспроможності підприємства

Враховуючи вищевикладене, поряд із визначеними показниками ефективності, аналіз ліквідності та платоспроможності може забезпечити модель оцінки діяльності суб'єкта господарювання, особливо у важкі фінансові часи, що відзначаються нестачею ліквідності та накопиченням дебіторської та кредиторської заборгованості

Фінансовий ризик можна розділити на три основні параметри ризику: ризик платоспроможності, ризик ліквідності і ризик прибутковості. Величина ризику в межах кожного з цих трьох фінансових ризиків, якщо параметри були оцінені, то загальний фінансовий ризик функціонування підприємства може бути визначено. Платоспроможність визначається як наявність достатньої вартості у формі активів у підприємства для покриття всіх його зобов'язань. На основі рівняння бухгалтерського обліку  $\text{активи} = \text{пасиви} + \text{власний капітал}$ , це визначення означає, що підприємство має позитивний капітал. Коли власний капітал стає від'ємним, підприємство вважається неплатоспроможним. Банкрутство не за горами у неплатоспроможного підприємства, якщо воно не генерує достатнього грошового потоку для погашення боргових вимог вчасно.

Платоспроможність бізнесу в будь-який момент часу відображається у звіті про його власний капітал. Платоспроможність вимірюється на основі інформації, зазначеної у звіті про власний капітал. Як і було зазначено вище, підприємство, яке має достатньо активів для покриття своїх зобов'язань, є платоспроможним. Ступінь платоспроможності необхідно вимірювати, оскільки деякі підприємства є більш платоспроможними, ніж інші. Ступінь платоспроможності, необхідна для успіху фінансово-господарської діяльності підприємства, має першорядне значення, що важливо знати при оцінці фінансового стану підприємств. Ступінь платоспроможності бізнесу вимірюється співвідношенням між активами, зобов'язаннями та власним капіталом підприємства на даний момент часу. Віднімаючи зобов'язання з активів, розраховується сума власного капіталу в бізнесі. Чим більше розмір власного капіталу, тим краще фінансовий стан підприємства. Але все

відносно. Більшим підприємствам, щоб залишатися життєздатними, потрібно більше власного капіталу, ніж меншому бізнесу. З цієї причини платоспроможність зазвичай вимірюється співвідношеннями.

Для вимірювання платоспроможності використовуються три основні коефіцієнти: коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт чистого капіталу і коефіцієнт кредитного плеча. Коефіцієнт платоспроможності розраховується так: Коефіцієнт платоспроможності = загальна сума зобов'язань господарства / Загальні активи.

Коефіцієнт чистої вартості розраховується наступним чином:

Коефіцієнт чистої вартості = загальний капітал / Загальні активи

Коефіцієнт кредитного плеча розраховується наступним чином:

Коефіцієнт кредитного плеча = загальні зобов'язання / Загальний капітал

Коефіцієнт чистої вартості та коефіцієнт кредитного плеча є найбільш поширеними коефіцієнтами, які використовуються, щоб виміряти платоспроможність. Важливо відзначити, що незалежно від того, яке із цих співвідношень використовує підприємство; вони вимірюють те саме – платоспроможність бізнесу. Коефіцієнти платоспроможності також залежать від типу підприємств, які ведуть фінансово-господарську діяльність. Галузі, які керують поставками, можуть нести більший фінансовий ризик і виживати в довгостроковій перспективі, їхні доходи є безпечними та частими. Таким чином, вони мають менший ризик прибутковості і можуть нести більший ризик платоспроможності.

Орієнтири для коефіцієнтів платоспроможності такі:

Коефіцієнт платоспроможності - < 0,3 добре, 0,3 - 0,45 - обережність, а > 0,45 - погано

Коефіцієнт чистого капіталу - > 0,7 добре, 0,7 - 0,55 - обережність, а < 0,55 - погано

Коефіцієнт кредитного плеча - < 0,42 добре, 0,42 - 0,82 - обережність, а > 0,82 - погано



Знову ж таки, всі ці коефіцієнти вказують на однаковий ступінь платоспроможності. Більшість підприємств використовує коефіцієнт кредитного плеча для вимірювання ризику платоспроможності. З цієї причини можна використовувати це співвідношення як міру платоспроможності. Таким чином, проаналізувавши наукові здобутки вчених, в таблиці 1.1 згруповано основні відмінності між ліквідністю та платоспроможністю.

Таблиця 1.1

Порівняння основних відмінностей між платоспроможністю та ліквідністю підприємства

Основа для порівняння	Ліквідність	Платоспроможність
Визначення	Ліквідність визначається як здатність підприємства погасити поточні зобов'язання за допомогою оборотних активів	Платоспроможність вимірює здатність підприємства погасити свої заборгованості після настання терміну їх сплати.
Зобов'язання	Короткострокові зобов'язання	Довгострокові зобов'язання
Що описує показник	Як легко активи перетворюються на готівку	Наскільки добре підприємство підтримує себе в довгостроковій перспективі
Коефіцієнти	Коефіцієнти, які вимірюють ліквідність бізнесу, відомі як коефіцієнти ліквідності.	Платоспроможність бізнесу визначається коефіцієнтами платоспроможності. Це коефіцієнт покриття відсотків, відношення боргу до власного капіталу та відношення основних засобів до чистої вартості
Ризик	Ризик досить низький. Однак це впливає на кредитоспроможність бізнесу	Ризик надзвичайно високий, оскільки неплатоспроможність може призвести до банкрутства
Баланс	Поточні активи, поточні зобов'язання та детальний облік кожної статті під ними	Заборгованість, акціонерний капітал та довгострокові активи
Вплив один на одного	Якщо платоспроможність висока, ліквідність може бути досягнута протягом короткого періоду часу	Якщо ліквідність висока, платоспроможність не може бути досягнута швидко

Керівники підприємств, рішення яких впливають на платоспроможність, можуть серйозно обмежити можливості підприємства працювати ефективно та рентабельно. Перебування в поганому стані

платоспроможності під час періодів криз обмежують можливість підприємства отримати доступ до кредиту для рефінансування або реструктуризації боргу, і це в кінцевому підсумку може призвести до банкрутства підприємства. Зменшення боргу та скорочення операційних витрат у стійкому фінансовому стані створить більший резерв власного капіталу для кредиторів, щоб допомогти підприємству на випадок надзвичайних ситуацій або низьких прибутків у часи криз.

Отже, платоспроможність і ліквідність є важливими поняттями. Хоча обидва вимірюють здатність суб'єкта господарювання сплачувати свої борги, вони не можуть бути взаємозамінними, оскільки вони різні за обсягом та метою. Однак важливо розуміти обидві ці концепції, оскільки вони стосуються затримок у виплаті зобов'язань, які можуть спричинити серйозні проблеми для фінансово-господарської діяльності підприємства. Клієнти та постачальники можуть не захотіти мати справу з підприємством, яке має фінансові проблеми. У крайніх випадках підприємство може бути доведене до мимовільного банкрутства.

## **1.2 Вплив управління платоспроможністю та ліквідністю на фінансовий стан підприємства**

Для визначення ризиків ліквідності та платоспроможності розробляється система управління платоспроможністю та ліквідністю, що включає взаємозв'язки між ними. Зв'язок платоспроможності та ліквідності особливо актуальний при врахуванні політики уряду підтримувати якомога більше схем допомоги, щоб забезпечити підприємствам оптимальну ліквідність, на підтвердження їх платоспроможності.

Розглянемо механізми, за допомогою яких платоспроможність і ліквідність взаємодіють:

- Ризик платоспроможності визначає здатність підприємства отримати доступ до зовнішнього фінансування через офіційний кредит, гарантовані позики, негарантовані позики та випуск облігацій. Власний капітал підприємства також визначає розмір підтримки для відновлення його платоспроможності;

- Ризик ліквідності впливає на платоспроможність через продаж фінансових інвестицій, витрати від нових запозичень та продажу неліквідних активів.

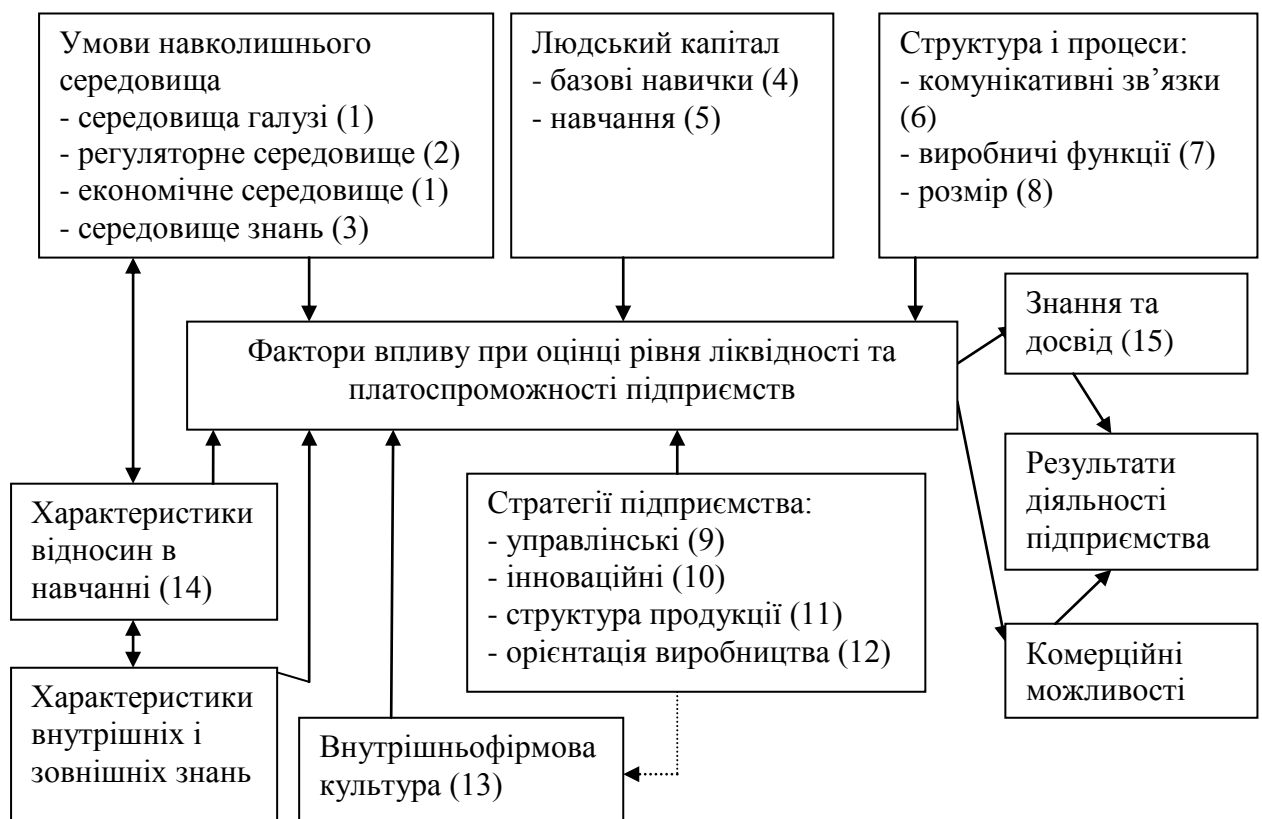


Рис. 1.2 Блок-схема дослідження факторів впливу на ліквідність та платоспроможність сільськогосподарських підприємств

Підприємство вважається неліквідними, якщо його ліквідних активів недостатньо для покриття операційних чистих грошових відтоків і погашення боргу. Підприємство вважається неплатоспроможним, якщо балансова вартість боргу перевищує вартість активів, тобто якщо воно має від'ємний власний капітал. Щоб кількісно визначити канали, через які

зовнішні фактори, зокрема пандемія, впливають на фінанси компаній, необхідне достатньо детальне представлення балансу та звіту про прибутки та збитки. Зокрема, потрібно розрізняти активи за інструментами та за сектором контрагентів. Це дозволить вимірювати вартість ліквідності підприємства у нормальних і стресових умовах. Зобов'язання необхідно сегментувати за строками погашення, за продуктами та за контрагентами. Це уможливить кількісне визначення суми, наданої підприємству за різними кредитними сценаріями та схеми державної допомоги.

З боку активів розрізняють:

1) ліквідні активи, які включають грошові кошти та їх еквіваленти; фінансові інвестиції; запаси (сировина, незавершене виробництво, готова продукція); торгова дебіторська заборгованість (від клієнтів та замовників); та інші ліквідні активи (дебіторська заборгованість з податків);

2) Основні засоби визначаються як загальна сума після амортизації неліквідних активів (матеріальні активи, нематеріальні активи, інші основні засоби).

Що стосується відповідальності, то розглядається така класифікація:

- Зобов'язання зі строком погашення протягом року, які включають короткострокові та довгострокові борги, заборгованість до сплати протягом року перед кредитними установами; облігації; торговельна кредиторська заборгованість (борг перед постачальниками та підрядниками); та інші зобов'язання, які підлягають погашенню (податки, внутрішня заборгованість, рахунки, отримані наперед тощо).

- Зобов'язання зі строком погашення більше одного року.

- Власний капітал, який є різницею між активами та зобов'язаннями та включає випущений акціонерний капітал та інші кошти акціонерів (резервний капітал, нерозподілений прибуток).

Розбивка звіту про прибутки та збитки з точки зору впливу руху грошових коштів на його компоненти та канали, через які заходи політики

впливають на власний капітал підприємства. У звіті про прибутки та збитки виділяється:

а) Оборот (операційний дохід, включаючи продажі, зміни запасів та інші операційні доходи).

б) Продажі; вартість матеріалів (закупівля товарів, у тому числі сировини і готова продукція, за винятком послуг); заробітна плата (витрати на працівників, включаючи заробітну плату та внески на соціальне страхування); амортизація (знос і амортизація активів); інші операційні витрати (усі витрати не безпосередньо пов'язані з виробництвом проданих товарів, зокрема комерційні витрати, оренда або адміністративні витрати); фінансовий дохід (відсотки, дохід від частки участі в капіталі); процентні витрати (проценти за боргом); інші фінансові витрати (списання фінансових активів); та податкові витрати. Чистий прибуток визначається як прибуток після оподаткування.

Розбивка балансу та звіту про прибутки та збитки також мотивована структурою короткострокових активів і зобов'язань підприємства, а також за відносним розміром окремих складових їхньої структури витрат.

Таким чином, масштаб збитку від зниження ліквідності та платоспроможності в значній мірі залежить від початкових позицій підприємства та його можливості отримати доступ до програм, які впроваджуються владою, і залучення кредитних коштів.

При важких наслідках впливів зовнішніх факторів (зокрема пандемії) на підприємство, політика, оголошена владою країни, якщо вона буде повністю реалізована як розроблена, може значно знизити ризики ліквідності підприємств. Політика також може допомогти зменшити втрати робочих місць і знищення продукції. Зосереджуючись на зайнятості і доданій вартості на підприємствах, які б стали неліквідними, але цьому вдалось запобігти. Серед заходів політики – гарантовані позики, програми збереження робочих місць та мораторій на борги найбільше сприяють зменшенню розриву ліквідності. Однак спроможність політики усунути розриви ліквідності між

типами підприємств і галузями змінюється. Дефіцит ліквідності залишається більш помітним у секторах, які характеризуються інтенсивним контактом бізнес-моделі та складними ланцюгами створення вартості, а саме торгівля, виробництво, будівництво та автомобілі.

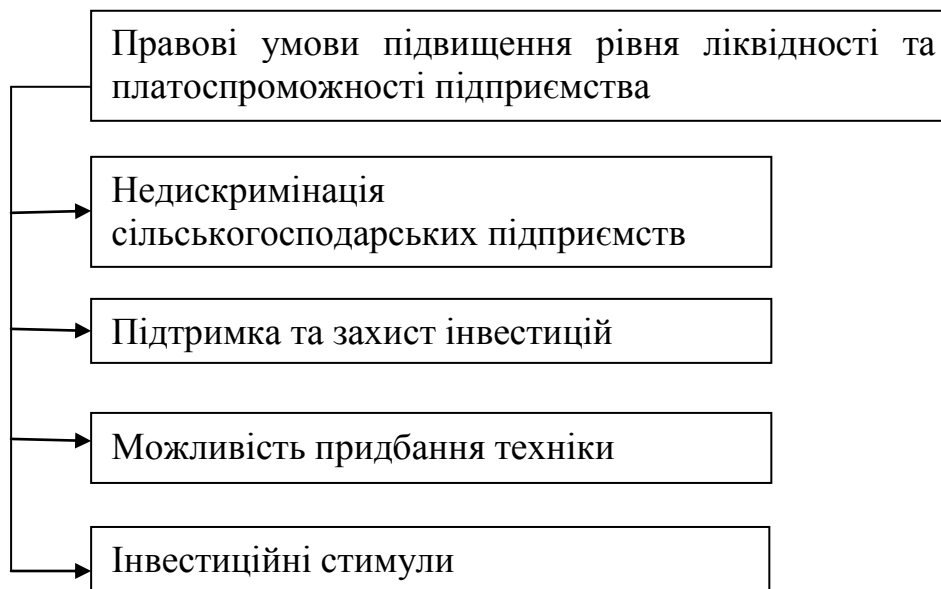


Рис. 1.3 Правові умови для підвищення рівня ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств

Здатність запроваджених на даний момент заходів політики зменшити зростання ризиків платоспроможності виглядає більш обмеженим у порівнянні з їх зменшенням ризиків ліквідності. Ефективність політики зниження ризику платоспроможності в середньому становить половину тієї, що пом'якшує ризик ліквідності. Спалах пандемії може поставити під загрозу роботу працівників у неплатоспроможних підприємствах. Крім того, прогнозоване зростання заборгованості викликає занепокоєння щодо платоспроможності та інвестицій у майбутнє. Крім того, потенціал політики для стримування дефіциту власного капіталу дуже неоднорідний для різних типів підприємств, причому ефективність схем допомоги, що підтримують малі підприємства, оцінюється вдвічі менше, ніж для великих фірм. Потрібні дії як приватного, так і державного сектору. Крім того, ризики ліквідності та платоспроможності не обов'язково передбачають відкриття провадження у

справі про банкрутство, хоча вони збільшують ймовірність банкрутства.

Підприємствам знадобиться більше власного капіталу для подолання ризиків платоспроможності, які значно зросли. Хоча фінансування власного капіталу може надходити з кількох джерел, у нинішній ситуації високої невизначеності та розтягнутих балансів багатьох суб'єктів в економіці, уряду потрібно буде внести свій внесок у ці зусилля, в тому числі за допомогою різних стимулів. Можна було б розглянути питання про зміцнення структури капіталу малих підприємств з використанням гібридного капіталу (тобто привілейованого капіталу, субординованих позик) та реструктуризації боргу (у тому числі конвертація суми гарантованих кредитів). Залучення банків буде ключовим з огляду на детальні знання їхніх клієнтів, що найкраще позиціонує їх для оцінки майбутніх перспектив підприємства. Політики зіткнуться зі складними компромісами між наданням підтримки підприємствам звести до мінімуму необґрунтовані банкрутства та зберегти робочі місця, утримуючи фіскальні витрати, і заохочення перерозподілу ресурсів у бік компаній, які будуть життєздатними в період після пандемії. Під час дуже невизначеності потрібна постійна політична підтримка, неповне відновлення для обмеження масових банкрутств і пов'язаних з ними втрат робочих місць та уникнення ефектів обриву, які можуть призвести до раптового скасування заходів. Однак державні ресурси обмежені, і зовнішні фактори можуть призвести до довготривалих змін у структурі економіки, які ще важко передбачити. Таким чином, буде важливо покладатися на більш перспективний підхід, стимулювати спільну участь приватних осіб у акціонерному та квазі-капіталі, допомагати підтримувати угоди з приватними кредиторами для реструктуризації боргів тих підприємств, які можна врятувати, і для сприяння порядку виходу підприємств, які навряд чи досягнуть успіху в постпандемійній економіці.

Проте орієнтація на підтримку політики на практиці може бути дуже складною для розробки та впровадження, враховуючи величезну кількість підприємств та політичні економічні обмеження. Необхідно буде

запровадити сильні стимули, щоб заохочувати підприємства, які надійно захищені від зовнішніх впливів бізнес-планами, щоб скористатися політичною підтримкою, не заохочуючи її залучення підприємствами, які перебувають на структурному шляху до банкрутства або ті, які можуть впоратися самостійно — особливо коли фіскальний простір для маневру обмежений. Фінансові посередники повинні відігравати ключову роль у наданні такої підтримки, враховуючи їх знання про підприємства. Дуже важливо, щоб цільова підтримка надавалася прозорим і підзвітним способом. Слід запровадити системи та процедури для ретельного контролю за виконанням заходів та оцінити їх ефективність. Упорядкована та своєчасна реструктуризація боргу сприятиме вливанню капіталу в ті підприємства, які є життєздатними, у тому числі після подолання фінансової кризи. Також буде ліквідація нежиттєздатних фірм і важливо якнайшвидше перерозподіляти ресурси в галузі, які, ймовірно, будуть розширюватися. Посилені процедури банкрутства та позасудова реструктуризація полегшать процес. Отже, розробка ефективної та доступної політики підтримки ліквідності та платоспроможності підприємств залишатиметься ключовим викликом для політиків у найближчі роки.

### **1.3 Методичні засади визначення ліквідності та платоспроможності сільськогосподарського підприємства**

Коефіцієнти платоспроможності використовуються для оцінки здатності підприємства виконувати свої довгострокові фінансові зобов'язання, або, точніше, погашення основної суми боргу та витрат на відсотки. Оцінюючи потенційних позичальників та їхній фінансовий ризик, кредитори та боргові інвестори можуть визначити кредитоспроможність компанії за допомогою коефіцієнтів платоспроможності.



Фінансові установи, зокрема банки, давно характеризують економічну діяльність підприємств. Існування фінансово-посередницької установи та банківської системи є дуже важливими в сучасній економіці. Банк виконує стратегічну функцію у національному розвитку, спрямовану на підтримку реалізації національного розвитку для покращення розподілу економічного зростання та національної стабільності в напрямку покращення народного добробуту. Банк має стратегічні функції в національному розвитку, які спрямовані на підтримку здійснення національного розвитку з метою сприяння справедливому економічному зростанню та національній стабільності, підвищенню добробуту суспільства. Банк як фінансовий посередник об'єднує власників і користувачів коштів, то діяльність банку має керуватися ефективно, як на мікро, так і на макрорівні. Банківське посередництво повинно мати хороші показники, тому що при хорошій діяльності банки будуть легше отримувати довіру спільноти або клієнта (агента довіри). Банк є установою, побудованою на основі довіри, тому принцип обачності при здійсненні своєї діяльності повинен добре її підтримувати. Банк повинен впроваджувати принцип своєї операційної діяльності в розкриття інформації на основі належного управління. Застосування слабкого корпоративного управління стає одним з основних тригерів виникнення різних фінансових криз або шахрайства в бізнесі, тому застосування належного корпоративного управління стає необхідністю у світі бізнесу як барометра підзвітності та результативності підприємства [1, 15, 27, 45].

Конкуренція в бізнесі занадто жорстка, що змушує банки брати на себе вищі ризики (надмірний ризик), особливо на ринку кредитів та депозитів. Тим більш високий клімат конкуренції в банківській галузі здійснював значний вплив на ефективність виробництва, економічне зростання та добробут суспільства (добробут споживачів). Крім того, чим вищий рівень ринкової конкуренції в галузі, тим нижче прямий вплив людського ресурсу управління проти результатів діяльності підприємства [, 25, 48, 67]. І

навпаки, тим нижчий рівень ринкової конкуренції в галузі, тим вище безпосередній вплив людського ресурсу на результативність діяльності підприємств. Прихід іноземних інвесторів у банк, буде створювати нову культуру, щоб мати можливість покращити результати діяльності банку. Вимоги зростають, результативність діяльності банку, що перебуває у власності іноземних держав, впливає на структуру управління, від чого вона однозначно змінюється, бо будуть корективи в компетентності працівників відповідно до вимог власника, нова організаційна культура, а також коригування необхідної кадрової компетенції, щоб впливати на заміну працівників, які вважатимуться менш кваліфікованими [8, 20, 29, 33, 71].

Коефіцієнти платоспроможності оцінюють довгострокову життєздатність підприємства, а саме, якщо фінансові результати компанії видаються стабільними, і чи, ймовірно, діяльність підприємства триватиме в майбутньому. Зобов'язання визначаються як платежі, що представляють собою відтік грошових коштів, особливо борг, який є найчастішою причиною виникнення проблем і банкрутства підприємств. Коли борг додається до структури капіталу підприємства, платоспроможність компанії піддається підвищеному ризику. З іншого боку, активи визначаються як ресурси з економічною вартістю, які можна перетворити на грошові кошти (зокрема, дебіторська заборгованість, запаси) або генерувати грошові кошти (зокрема, основні засоби). З огляду на це, для того, щоб підприємство залишалось платоспроможним, воно повинне мати більше активів, ніж зобов'язань – інакше тягар зобов'язань зрештою завадить підприємству залишатися фінансово стійким.

Коефіцієнти платоспроможності порівнюють загальне боргове навантаження підприємства з його активами або власним капіталом, що фактично показує рівень залежності підприємства від боргового фінансування для фінансування зростання та діяльності.

Співвідношення боргу до власного капіталу (D/E) порівнює загальний борг підприємства з загальною величиною власного капіталу, що показує

відсоток фінансування, внесеного кредиторами, порівняно з інвесторами. Вищі коефіцієнти D/E означають, що підприємство більшою мірою покладається на боргове фінансування, а не на акціонерне фінансування, і, отже, кредитори мають більш значні вимоги до активів підприємства, якщо воно буде гіпотетично ліквідоване. Коефіцієнт D/E 1,0 означає, що інвестори (власний капітал) і кредитори (борг) мають однакову частку в підприємстві (тобто активах на його балансі). Нижчі коефіцієнти D/E означають, що підприємство є більш фінансово стабільним та менше піддається ризику платоспроможності.

Співвідношення боргу до активів порівнює загальний борговий тягар підприємства з вартістю його загальних активів. Цей коефіцієнт оцінює, чи має підприємство достатньо активів для виконання всіх своїх зобов'язань, як короткострокових, так і довгострокових – тобто співвідношення боргу до активів визначає, яка вартість активів залишиться після погашення всіх зобов'язань підприємства. Нижче співвідношення боргу до активів означає, що підприємство має достатньо активів для покриття своїх боргових зобов'язань. Відношення боргу до активів 1,0 означає, що активи підприємства дорівнюють його боргу, тобто підприємство повинно продати всі свої активи, щоб погасити свої боргові зобов'язання. Вищі відношення боргу до активів часто сприймаються як негативний сигнал, оскільки активи підприємства недостатні для покриття боргових зобов'язань. Це може означати, що поточний борговий тягар занадто великий для компанії. Як і відношення боргу до власного капіталу, нижчий коефіцієнт ( $<1,0$ ) вважається більш сприятливим, оскільки це вказує на стабільність підприємства з точки зору його фінансового стану.

Третій коефіцієнт платоспроможності — це коефіцієнт співвідношення власного капіталу (заборгованість до активів), який вимірює вартість активів підприємства до його загальної суми власного капіталу. Коефіцієнт власного капіталу показує, якою мірою підприємство фінансується за рахунок власного капіталу (зокрема, капітал власників, фінансування власного

капіталу), а не боргом. Іншими словами, якщо всі зобов'язання погашено, коефіцієнт власного капіталу – це сума вартості активів, що залишилися для акціонерів (власників). Нижчі коефіцієнти власного капіталу вважаються більш сприятливими, оскільки це означає, що більша частина підприємства фінансується за рахунок власного капіталу. Це означає, що прибутки підприємства та внески інвесторів фінансують його діяльність – на відміну від боргових кредиторів. Вищі коефіцієнти власного капіталу сигналізують про те, що більше активів було придбано з боргом як джерелом капіталу (тобто це означає, що підприємство несе значне боргове навантаження).

Як показники платоспроможності, так і коефіцієнти ліквідності є показниками ризику кредитного плеча; однак основна відмінність полягає в їхніх часових горизонтах. Коефіцієнти ліквідності орієнтовані на короткострокову перспективу (тобто оборотні активи, короткострокова заборгованість із терміном погашення <12 місяців), тоді як коефіцієнти платоспроможності мають більш довгостроковий погляд. Тим не менш, обидва коефіцієнти тісно пов'язані між собою і дають важливе уявлення про фінансовий стан підприємства.

Є два елементи тесту платоспроможності та ліквідності. Тест платоспроможності перевіряє, чи активи підприємства перевищують його пасиви, і вимагає перевірки балансу. Частина «Ліквідність» оцінює, чи може підприємство погасити свої борги, коли вони настають і підлягають сплаті, і вимагає аналізу грошових потоків. Існує також технічна платоспроможність, яка означає, що в певний момент часу активи підприємства за справедливої оцінки дорівнюють або перевищують зобов'язання підприємства. Комерційна платоспроможність означає, що підприємство здатне сплачувати свої борги в міру того, як вони настають і підлягають сплаті, і відзначається протягом 12-місячного періоду.

Будь-яке підприємство повинне зберігати таку фінансову інформацію, яка може бути використана для визначення результатів перевірки платоспроможності та ліквідності: бухгалтерські записи; фінансова звітність;

справедлива вартість активів та зобов'язань; справедлива вартість непередбачених активів та умовних зобов'язань; а також використання надійних методів оцінки. Підприємство не повністю використовує свій капітал для підтримки своєї операційної діяльності. Підприємство також використовує борг як частину свого капіталу. Однак підприємство не може відразу взяти борги. Потрібен точний розрахунок, щоб визначити, скільки підприємство може взяти на суму зобов'язань, щоб погасити ці зобов'язання та уникнути банкрутства. Цей розрахунок є коефіцієнтом платоспроможності.

Платоспроможність – це здатність підприємства погашати позики, надані кредиторами, як короткострокові, так і довгострокові. Короткострокова платоспроможність зазвичай вимірюється шляхом порівняння її з оборотними активами. Тоді коефіцієнт платоспроможності є ключовим показником, який використовується для вимірювання здатності підприємства виконувати свої довгострокові боргові зобов'язання і часто використовується потенційними кредиторами. Цей коефіцієнт надає інформацію про те, як підприємство може розрахуватися зі своїми зобов'язаннями, якщо в один день буде ліквідовано. Цей коефіцієнт пов'язаний з рішеннями про фінансування, в яких підприємство обирає фінансування в борг, а не приватний капітал. Іншими словами, коефіцієнт корисний для вимірювання того, яка частина активів підприємства складається з боргу.

Переваги коефіцієнта платоспроможності. Наявність платоспроможності може допомогти підприємствам уникнути можливості майбутніх труднощів, коли вони хочуть здійснити платежі за кредитами. Підприємство може точно з'ясувати, скільки позики потребує та скільки воно здатне повернути кредиторам.

При платоспроможності підприємство буде працювати в довгостроковій перспективі. При правильному розрахунку коефіцієнта платоспроможності підприємство не буде відчувати навантаження на

кредити, навіть у великих розмірах. Тому платоспроможність є ключем до уникнення цих труднощів. Коефіцієнт платоспроможності — це орієнтир підприємства для отримання кредитів за фінансовими умовами та вимірювання суми, яку підприємство може погасити пізніше.

Коефіцієнт боргу – це індекс, який корисний для оцінки розміру підприємства на основі суми боргу для залучення коштів для активів. Це співвідношення служить для порівняння кількості активів і грошей. Цей показник також може свідчити про здатність підприємства отримувати нові кредити під гарантію основних засобів. При збільшенні рівня цього коефіцієнта гарантія з боку кредиторів на тривалий термін стає все більш ефективною. Кредитори, як правило, вибирають підприємства з низьким коефіцієнтом боргу. Тому що фінансовий стан підприємства все ще безпечний і нелегко збанкрутувати.

Відношення заборгованості до власного капіталу зазвичай корисно для порівняння власного капіталу та зобов'язань. Це означає, що зовнішні ресурси не повинні бути більшими за капітал, щоб навантаження на підприємство не збільшувалося. Невеликий коефіцієнт свідчить про те, що стан підприємства покращується, оскільки капітал для гарантування боргу є відносно великим.

Заборгованість по матеріальним активам до покриття. Цей коефіцієнт визначає порівняння між довгостроковою заборгованістю підприємства з матеріальними основними активами підприємства. Чим вище відношення вартості до матеріальних цінностей, тим більше у підприємства буде шанс отримати позику. І навпаки, якщо відношення боргу за матеріальними активами до покриття низьке, це свідчить про те, що активів підприємства недостатньо для гарантування довгострокової заборгованості.

Отже, коефіцієнт платоспроможності – це коефіцієнт для оцінки здатності підприємства погасити зобов'язання, як короткострокові, так і довгострокові. При правильному розрахунку коефіцієнта платоспроможності підприємство не буде відчувати навантаження на кредити, які надаються

підприємству. Існує три способи обчислення коефіцієнта платоспроможності: відношення боргу до активів, відношення боргу до власного капіталу та заборгованості матеріальних активів до покриття.

### **Висновки до розділу 1.**

1. Платоспроможність визначається як здатність підприємства виконувати свої зобов'язання в довгостроковій перспективі. Це означає його здатність сплачувати свої довгострокові зобов'язання, включаючи відсотки та основний борг. Іншими словами, платоспроможність представляє фінансову структуру підприємства. Коефіцієнти платоспроможності дають загальний опис боргів у структурі капіталу підприємства, а також здатність грошових потоків для покриття витрат на відсотки та постійних витрат, таких як орендні платежі.

2. Фінансова структура підприємства є важливим інструментом для визначення рівня ризиків, які оточують підприємство. Постійні витрати найбільш важливий фактор, що впливає на продуктивність і прибутковість підприємства як з точки зору виробничого процесу так і витрат на фінансування. Ефективна фінансова структура допомагає підтримувати фінансову незалежність підприємства та знизити ризики, а також знизити витрати на фінансування і підвищити прибутковість. Розрахунок і управління ліквідністю допомагає підприємству зменшити ризик ліквідності, тобто ймовірність того, що підприємство не зможе покрити свої короткострокові зобов'язання. Підприємства з високим ризиком ліквідності зазвичай мають неефективне управління грошовими потоками, надмірну залежність від вливання капіталу у формі позик або занадто багато оборотного капіталу, закріпленого в запасах. Якщо ризик ліквідності стане занадто високим, підприємство може зазнати неплатоспроможності — повної неспроможності сплатити будь-які свої борги. Неплатоспроможність може призвести до

дорогої реструктуризації або розпродажу цінних активів. У крайніх випадках це може призвести до того, що підприємство оголосить себе банкрутством або навіть припине свою фінансово-господарську діяльність.

3. Фінансові коефіцієнти не обов'язково визначають терміни отримання готівки, які мають вирішальне значення для управління ліквідністю. Крім того, коефіцієнти слід використовувати обережно, оскільки вони можуть забезпечити лише ознаки поточної ліквідності на основі минулого досвіду і не є показником результату майбутніх операцій. Коефіцієнти, які можуть бути корисними для оцінки ліквідності, включають: коефіцієнт швидкої ліквідності, що вказує на ступінь можливості погашення поточних зобов'язань негайно ліквідними активами (грошовими коштами або їх еквівалентами), а також може вказувати розмір буфера готівки; коефіцієнт поточної ліквідності, який порівнює балансову вартість оборотних активів з поточними зобов'язаннями.



## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1 Організаційно-економічна характеристика сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України

Організаційно-економічна характеристика є незалежним оціночним елементом, який широко досліджується, як у галузі управління, та і в галузі організації. Так, організаційна структура підприємства є способом розподілу завдань або завдань, згрупованих і узгоджених формально. Дивлячись на те, як виконується, групується та координується розподіл завдань або робіт, існують певні суттєві елементи у проектуванні організаційної структури підприємства.

Організаційно-економічна характеристика та організаційна культура впливають на ефективність управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства. Тому необхідно дослідити вплив різних індивідуальних підприємницьких характеристик та вимірів організаційної культури на ефективність управління ліквідністю та платоспроможністю та на будь-яке пряме подальше зростання досліджуваного сільськогосподарського підприємства.

Для кожного сільськогосподарського підприємства важливо підтримувати якість та зберігати сільськогосподарські землі, щоб запобігти знищенню цінних сільськогосподарських угідь, що може завдати шкоди навколишньому середовищу. Основна мета ефективного управління земельними угіддями полягає в тому, щоб захистити продуктивні сільськогосподарські угіддя за допомогою обмежень, пов'язаних із діяльністю, та оживити сільськогосподарське виробництво, зробивши сільськогосподарську фінансово-господарську діяльність – більш фінансово

безпечною. В таблиці 2.1 розглянуто динаміку та структуру земельних угідь ДДС ІОБ НААН України.

Таблиця 2.1

## Динаміка та структура земельних угідь ДДС ІОБ НААН України

Показник	2016 р.		2017 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.		2020 р. до 2016 р. (%)
	га	%	га	%	га	%	га	%	га	%	
Загальна земельна площа	425	100	425	100	425	100	404	100	404	100	95,06
в т.ч. с/г угідь	354	83,29	354	83,29	354	83,29	350	86,63	350	86,63	98,87
- ріллі	337	79,29	337	79,29	337	79,29	334	82,67	334	82,67	99,11
пасовища	17	4,00	17	4,00	17	4,00	16	3,96	16	3,96	94,12
Припадає на 1 робітника:											
- с/г угідь	12,21	-	12,21	-	12,21	-	12,07	-	12,07	-	98,87

Згідно таблиці 2.1 загальна земельна площа досліджуваного сільськогосподарського підприємства у 2020 році порівняно з 2016 знизилась на 5 %. Зниження загальної земельної площі відбулось в основному за рахунок зниження площі пасовищ на 6% та зниження площі ріллі на 1 %.

Організаційна культура є одним з вимірів, які впливають на клімат підприємства і стала основним рушійним фактор фінансово-господарської діяльності підприємства. Ефективна організаційна культура відображає те, як завдання виконано, цілі та способи досягнення, мотивація персоналу до досягнення мети. Культура впливає на прийняття рішень, способи мислення, почуття і відповідь на можливості та загрози. Організаційна культура також впливає на те, як обрання особи для виконання завдання, які впливають на прийняття рішень та результативність.

Функції людських ресурсів є основним внеском у досягнення бачення та місії підприємства, а також джерело досконалості в конкуренції, тому увага до трудових ресурсів інтерпретується розробкою HR-стратегії, впровадженням та підтримкою в управлінні людиною для досягнення

оптимальної організаційно-економічної продуктивності, включаючи політику розвитку та процеси, які підтримують стратегію. Управління персоналом на основі компетенцій є однією із стратегій впровадження управління підприємством. Якість конкурентоспроможності підприємства визначається якістю управління трудовими ресурсами, тому специфічні компетенції, такі як знання, навички, ставлення та поведінка, потрібні для підтримки успішного виконання робіт та організації фінансово-господарської діяльності підприємства.

Компетентність управління трудовими ресурсами є незамінною організацією для підтримки успішного виконання роботи та організації фінансово-господарської діяльності підприємства. На результативність та ефективність діяльності підприємства впливає організаційна структура та компетентний персонал. В таблиці 2.2 проаналізовано динаміку трудових ресурсів та ефективність їх використання в ДДС ІОБ НААН.

Таблиця 2.2

Динаміка трудових ресурсів та ефективність їх використання в ДДС ІОБ  
НААН

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р., +/-
Валова продукція, тис. грн. всього	3518	3518	3468	4162	4319	801
Послуги с/г, тис. грн.	251	251	282	390	209	-42
Середньорічна кількість працівників, чол.	29	29	29	29	29	0
Фонд оплати праці, тис. грн.	1531	1557	1799	1881	1892	361

Згідно таблиці 2.2 середньорічна кількість працівників у досліджуваному сільськогосподарському підприємстві ДДС ІОБ НААН України залишалась постійною протягом досліджуваного періоду 2016-2020 роки і становила 29 чоловік. Фонд оплати праці у 2020 році порівняно з 2016 роком зріс на 361 тис. грн., що можна назвати позитивною тенденцією

розвитку досліджуваного сільськогосподарського підприємства. Валова продукція за досліджуваний період також зросла на 801 тис. грн., що також є показником ефективності фінансово-господарської діяльності Дніпропетровської дослідної станції Інституту овочівництва і баштанництва Національної академії аграрних наук України.

Діяльність підприємства є результатом поведінки та ефективності ринку, це також ілюструє, наскільки добре працює ринок, що найбільш широко видно з рівня досягнутого прибутку та управління ліквідністю і платоспроможністю. Аналіз виміру ефективності ринку показує, що справедливість і прогрес, ріст і розвиток продукції, винаходів та інновацій в підприємствах з різними результатами досліджень щодо організаційної структури, організаційної культури, людських ресурсів, етики та результативності підприємств [8, 10].

Ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, інтерпретована різними зацікавленими сторонами по-різному в залежності від середовища, обставин та місцезнаходження підприємства. Тому акценти оцінки ефективності діяльності мають міцні традиції управління, є показником рівня досягнутих результатів і відображає успішність підприємства. Продуктивність також є результатом (виходом) конкретного процесу, проведеного всіма складовими фінансово-господарської діяльності підприємства при використанні конкретних джерел.

Стрімке зростання сільськогосподарського виробництва в державі призвело до багатьох проблеми, пов'язаних з виробництвом. Стагнуючий рівень врожайності та зростання витрат на вирощування основних сільськогосподарських культур ще більше погіршили ситуацію через зниження рентабельності сільського господарства, що негативно позначається на соціально-економічному становищі сільськогосподарських товаровиробників. В таблиці 2.3 проаналізовано склад товарної продукції за видами продукції сільського господарства на досліджуваному підприємстві ДДС ІОБ НААН України.

Таблиця 2.3

Склад товарної продукції за видами продукції сільського господарства,  
тис. грн.

Вид продукції	2016 р.		2018 р.		2019 р.		2020 р.		Відхилен. 2016 р. до 2020 р. (+, -)
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Пшениця озима	145	7,05	1972	77,39	2350	76,60	2278	42,49	2133
Кукурудза	367	17,85	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-367
Соняшник	102	4,96	110	4,32	139	4,53	2504	46,71	2402
Овочі	15	0,73	7	0,27	9	0,29	8	0,15	-7
Інша продукція рослинництва	45	2,19	93	3,65	136	4,43	245	4,57	200
Продукція рослинництва всього	674	32,78	81	3,18	2634	85,85	5035	93,92	4361
Продукція тваринництва всього	43	2,09	0	0,00	0	0,00	0	0,00	-43
Послуги в с/г	1339	65,13	366	14,36	434	14,15	326	6,08	-1013
Всього	2056	100	2548	100	3068	100	5361	100	3305

Згідно результатів аналізу таблиці 2.3, можна спостерігати у 2020 році порівняно з 2016 роком зростання виробництва і реалізації озимої пшениці на 2133 тис. грн., соняшнику на 2402 тис. грн., іншої продукції рослинництва на 200 тис. грн. Зниження за досліджуваний період на ДДС ІОБ НААН України спостерігається за такими видами продукції як кукурудза на 367 тис. грн., овочі на 7 тис. грн., продукція тваринництва на 43 тис. грн., послуги в сільському господарстві на 1013 тис. грн.

Постійний розвиток технологій та інновацій має стати одним із стимулів зростання сільськогосподарського підприємства, тому що це може посилити ділову конкуренцію. Підприємство, яке хоче досягти успіху, вижити та мати можливості конкурувати в майбутньому, не повинно залежати від минулого способу роботи, який є менш ефективним, менш експертним і непрофесійним. Конкурентна перевага визначається як умова, яка дозволяла підприємству працювати більш ефективно і якісно

порівнюється з конкурентами і приносить користь підприємству. Існує два основних способи створення конкурентної переваги, а саме лідерство у витратах і диференціація. Лідерство у витратах - це коли підприємство вирішило стати недорогим виробником у галузі або на ринку. Підприємство-лідер у витратах зазвичай досягає конкурентної переваги в економіці масштабу. Диференціація є рішенням підприємства, щоб бути унікальним за деякими факторами, які оцінили клієнти. В таблиці 2.4 проаналізовано основні показники виробничо-господарської діяльності ДДС ІОБ НААН України.

Таблиця 2.4

## Основні показники виробничо-господарської діяльності ДДС ІОБ НААН

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. у % до 2016 р.
Припадає на 100 га с/г угідь, грн.	32433,90	1199168	1148909	1076569	962269	2966
основних фондів						
прямих затрат праці	432,49	439,83	508,19	537,43	540,57	124,9
Вироблено валової продукції в співставних цінах, грн в розрахунку на:						
- 100 га с/г угідь	993785	993785	979661	1189142	1234000	124,1
- 1 грн. основних фондів	30,64	0,83	0,85	1,10	1,28	4,19
- 1 середньорічного робітника	121310,3	121310,34	119586,20	143517	148931	122,77
Рівень рентабельності, %	1,47	1,47	1,42	-0,25	-2,39	-162,7

Згідно аналізу основних показників виробничо-господарської діяльності досліджуваного сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України у таблиці 2.4, можна зробити висновок, що у 2020 році порівняно з 2016 роком суттєво знизився рівень рентабельності. Так, якщо

діяльність досліджуваного сільськогосподарського підприємства у 2016 році була рентабельною (рівень рентабельності 1,47 %), то у 2020 році фінансово-господарська діяльність ДДС ІОБ НААН України стала збитковою (рівень збитковості -2,39%). Це свідчить про неефективне управління ліквідністю та платоспроможністю ДДС ІОБ НААН України і дане сільськогосподарське підприємство потребує розробки шляхів удосконалення системи управління ліквідністю та платоспроможністю.

В таблиці 2.5 проведений аналіз показників майнового стану досліджуваного сільськогосподарського підприємства за 2016-2020 роки.

Таблиця 2.5

## Аналіз показників майнового стану ДДС ІОБ НААН України

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відношення 2020 р. до 2016 р., (Індекс)
Частка оборотних виробничих фондів	0,70	19,78	2,00	9,68	19,91	28,61
Частка основних засобів в активах	55,66	45,16	43,39	44,53	40,00	4,72
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,38	0,382	0,403	0,421	0,45	1,18
Коефіцієнт мобільності активів	0,01	0,31	0,02	0,11	0,25	35,47

Згідно аналізу таблиці 2.5, на досліджуваному сільськогосподарському підприємстві ДДС ІОБ НААН України суттєво зросла частка оборотних виробничих фондів та коефіцієнт мобільності активів, що є позитивною тенденцією для фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, управління сільськогосподарським підприємством пов'язане з поведінкою керівництва та опануванням технологій через ієрархію різноманітних практик, починаючи від специфічних для

сільськогосподарських ресурсів, навколишнього середовища, таких як ґрунт, та практик таких як боротьба зі шкідниками, до всього підприємства. Тоді як агроекологічні проблеми стосуються впливу агроекологічних умов, швидкості та ефективності використання ресурсів, вони також виникають від вибору методів управління та технологій, які використовуються сільськогосподарським підприємством у відповідь на місцеві умови, склад і рівень продукції сільського господарства. Доцільним та ефективними вважається застосування методів, які покращують якість навколишнього середовища та сприяють стійкому сільському господарству за допомогою різних державних економічних, регуляторних та інформаційних програм.

## **2.2 Ефективність фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства**

Зв'язки та зворотний зв'язок між рівнем та варіацією фінансових ресурсів сільськогосподарського підприємства та впливом на ефективність фінансово-господарської діяльності є складним. З одного боку, вони залежать від навичок менеджерів і вміння розпоряджатися фінансовими ресурсами у їхньому розпорядженні, включаючи їх здатність реагувати на зміни в фінансовому становищі. З іншого боку, взаємозв'язок між фінансовими ресурсами сільськогосподарського підприємства та ефективністю фінансово-господарської діяльності також залежить від впливів поза контролем окремих управлінців, включаючи фізичну агроєкосистему, політику, економічний та соціально-культурний контекст, в якому працює сільськогосподарське підприємство.

Джерелами фінансових ресурсів для сільськогосподарського підприємства є ринкові доходи, позагосподарський дохід, позика та власний капітал, трансферти від платників податків (державна бюджетна підтримка) та споживачів (через підтримку ринкової ціни). Фінансові ресурси, наявні у



сільськогосподарського підприємства, можуть вплинути на: здатність вести фінансово-господарську діяльність; вид, рівень, інтенсивність використання ресурсів та виробництва; здатність отримувати нові технології; прийняття чи ні, екологічно безпечних методів виробництва, включаючи ставлення до екологічних ризиків; темпи структурної перебудови, включаючи зовнішній тиск.

Хоча всі ці фактори можуть бути пов'язані з впливом на ефективність фінансово-господарської діяльності різною мірою, різні джерела фінансових ресурсів підприємства можуть мати різні наслідки для прибутковості. Рівень та зміни фінансових ресурсів сільськогосподарського підприємства вплинуть на його здатність використовувати ресурси в екологічних цілях. Більше того, це також вплине на їх стимул до впровадження практик, які сприяють сталому розвитку сільського господарства, тією мірою, в якій екологічні витрати включаються у фінансові результати сільськогосподарського підприємства.

На досліджуваному сільськогосподарському підприємстві ДДС ІОБ НААН України виробництво продукції рослинництва є основною складовою всієї виробничої діяльності і підпадає під різні системи вирощування культур, найчастіше як змішане землеробство, змішане або монокультурне вирощування в основному через врахування мінімізації ризиків, стабільного доходу та пристосованість до певної пори року. Основні джерела підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності досліджуваного сільськогосподарського підприємства передбачають зміни методів виробництва, які впливають на покращення врожайності та продуктивність витрат. Інші включають тип технології, різноманітність та агрономічні прийоми вирощування. З метою підвищення продуктивності ресурсів управлінці повинні мати належне розуміння як вибрати методи для ефективного використання ресурсів.

В таблиці 2.6 проаналізовано показники ефективності діяльності ДДС ІОБ НААН України.

Таблиця 2.6

## Показники ефективності діяльності ДДС ІОБ НААН України

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2020 р. до 2016 р., +/-
Середньорічна вартість основних фондів, грн.	114816	4245056	4067140	3767992	3367944	3253128,0
Середньорічна вартість оборотних фондів, грн.	1436	1859096	187631	818991	1676872	1675436,0
Фондозабезпеченість в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, грн.	32433,9	5096465,5	1148909,6	4523719,2	951396,6	918962,71
Фондоозброєність праці в розрахунку на 1 середньорічного працівника, грн.	3959,1	146381,2	140246,2	129930,7	116136,0	112176,83
Фондовіддача в розрахунку на 100 грн. основних фондів, грн.	3064,03	82,87	85,27	110,46	128,24	2935,79
Фондомісткість 100 грн. валової продукції, грн.	3,26	120,67	117,28	90,53	77,98	74,72
Вартість оборотних фондів в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, грн.	11763	15229882	1537090	6785925	13894082	13882318,4

Згідно даних таблиці 2.6 можна спостерігати суттєве підвищення усіх аналізованих показників ефективності. Зокрема, за рахунок зростання у 2020 році порівняно з 2016 роком середньорічної вартості основних та оборотних фондів (на 3253128,0 грн. та 1675436,0 грн. відповідно) зросли показники фондозабезпеченості в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 918962,71 грн.; фондоозброєності праці в розрахунку на 1 середньорічного працівника на 112176,83 грн.; фондовіддачі в розрахунку на 100 грн. основних фондів на 2935,79 грн.; вартість оборотних фондів в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 13882318,4 грн.

У таблиці 2.7 проведено горизонтальний аналіз активу балансу ДДС ІОБ НААН за 2016-2020 рр.

Таблиця 2.7

Горизонтальний аналіз активу балансу ДДС ІОБ НААН за 2016-2020  
рр., грн.

Показники	Абсолютна величина, грн.					Зміна 2020 р. до 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютна (+/-, тис. грн)	Відносна (+/-, %)
1. Нефінансові активи Нематеріальні активи	5588	1343235	1351440	1351440	1301440	1295852	23289,91
Основні засоби	114816	4245056	4067140	3767992	3367944	3253128	2933,34
Запаси	84442	453383	412095	439539	407379	322937	482,44
Виробництво	0	0	3354257	2062856	1667190	1667190	0
Усього за розділом I	204846	7540262	9184932	7641182	6743953	6539107	3292,21
2. Фінансові активи Поточна дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	0	6661	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	0	1819685	88790	91500	1095009	1095009	0
Гроші та їх еквіваленти	1436	32750	98841	727491	581863	580427	40519,71
Усього за розділом II	1436	1859096	187631	818991	1676872	1675436	116773,82
Активи	206282	9399358	9372563	8460818	8420825	8214543	4082,19

Горизонтальний і вертикальний аналіз бухгалтерської документації та звітності підприємства є ефективним інструментом дослідження стану підприємства та ефективності його діяльності. Рекомендації, зроблені на основі цього аналізу, є конструктивними і можуть значно покращити фінансовий стан, ліквідність та платоспроможність підприємства, якщо їх вдасться реалізувати.

У таблиця 2.8 проведено горизонтальний аналіз пасиву балансу ДДС ІОБ НААН за 2016-2020 роки.

Таблиця 2.8

Горизонтальний аналіз пасиву балансу ДДС ІОБ НААН за 2016-2020 рр., грн.

Показники	Абсолютна величина, тис. грн.					Зміна 2020 р. до 2016р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютна (+/-, тис. грн)	відносна (+/-, %)
1. Власний капітал та фінансовий результат Власний капітал	120404	6427239	6466831	9662315	9697468	9577064	8054,10
Фінансовий результат	8278	39592	66091	-3595613	-3670759	-3679037	-44343,55
Усього за розділом І	128682	6466831	6532922	6066702	6026709	5898027	4683,41
<b>2. Зобов'язання</b>							
Поточні зобов'язання за товари, роботи, послуги	77600	75200	72600	69000	69000	-8600	88,92
Інші поточні зобов'язання	0	2857327	2767041	2325116	2325116	2325116	0
Разом зобов'язання	77600	2932527	2839641	2394116	2394116	2316516	3085,20
Пасив	206282	9399358	9372563	8460818	8420825	8214543	4082,19

Спочатку проводиться горизонтальний аналіз бухгалтерської звітності. Передбачається, що підприємство працює протягом кількох періодів, оскільки цей аналіз зосереджується на тенденціях та змінах у фінансовій звітності з часом. Поряд із сумами, представленими у фінансових звітах, горизонтальний аналіз може допомогти користувачеві бухгалтерської звітності побачити відносні зміни з часом і визначити позитивні або, можливо, тривожні тенденції.

Аналіз звіту про прибутки та збитки показує, що досліджуване сільськогосподарське підприємство ДДС ІОБ НААН України протягом 2019 та 2020 років отримувало збитки, що є негативною тенденцією і потребує заходів що підвищення прибутковості виробництва. Такий аналіз фінансової

звітності буде більш змістовним, якщо порівняти показники із середніми показниками конкурентів або галузі в цілому, а також показниками за тривалий період часу для одного підприємства. Якщо є деякі необґрунтовані коливання для одного бізнесу з часом або відсотки значно відрізняються від середнього по галузі, слід розглянути можливість викривлення у фінансовій звітності.

У таблиці 2.9 проаналізовано фінансові результати сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН за 2016-2020 роки.

Таблиця 2.9

Аналіз фінансових результатів сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН за 2016-2020 рр., тис. грн.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відношення 2020 р. до 2016 р.
Доходи від надання послуг (виконання робіт)	3838694	3838694	4772583	7155264	6593763	171,77
Витрати на виготовлення продукції (надання послуг)	2132464	2132464	4645040	6497172	6094662	285,80
Валовий прибуток	1706230	1706230	127543	658092	499101	29,25
Інші операційні доходи	24299	24299	38324	43073	40231	165,57
Витрати з продажу активів	1081527	1081527	0	0	0	0,00
Інші витрати	5568	5568	99776	0	0	0,00
Чистий фінансовий результат	31314	31314	66091	-16540	-145628	-465,06

Таким чином, в останні роки ризик ліквідності та платоспроможності став одним із найважливіших сучасних викликів, які стоять перед досліджуваним сільськогосподарським підприємством. Ліквідність стає основним ризиком у фінансово-господарській діяльності

сільськогосподарського підприємства і управління ліквідністю потребує удосконалення.

Аналіз фінансових даних має бути проведений з використанням фінансових коефіцієнтів. Фінансові коефіцієнти можна розрахувати за змістом фінансової інформації. Фінансовий коефіцієнт є інструментом аналізу, який порівнює цифри, що містяться у фінансових звітах діленням одного числа на інше. Взагалі найчастіше використовуються фінансові коефіцієнти – коефіцієнти ліквідності, коефіцієнти платоспроможності, коефіцієнти ділової активності і коефіцієнти рентабельності.

Загальні цілі досліджуваного сільськогосподарського підприємства в короткостроковій перспективі прибуток, тоді як у довгостроковій перспективі збільшення та розширення. Аналіз фінансової звітності повинен бути проведений для вимірювання та оцінки ступеня прогресу або погіршення фінансових показників підприємства. Відповідно до фону проблем, які були описані раніше необхідно визначити проблеми, які перевіряють ефективність управління фінансово-господарською діяльністю з точки зору визначення рівня ліквідності, платоспроможності та прибутковості.

### **2.3 Аналіз ефективності управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства**

Ліквідність підприємства являє собою здатність фінансувати свої зобов'язання на момент строку погашення. Управління ліквідністю часто є серйозною проблемою, особливо в сільськогосподарських підприємствах. Сільськогосподарським товаровиробникам часто доводиться координувати декілька проектів одночасно, усі на різних виробництва.

Дотримуватися розкладу та термінів є життєво важливим для підприємства, щоб бути прибутковим. Це означає, що нові проекти та

інвестиції необхідно планувати, а кредитні лінії узгоджувати чи відповідним чином коригувати. Управлінці також повинні переконатися, що всі проекти входять у бюджет.

Коли справа доходить до управління ліквідністю, сільськогосподарські підприємства стикаються з двома основними проблемами:

1) Складність фінансово-господарської діяльності. Їм доводиться не тільки керувати кількома виробництвами, що виконуються одночасно, але й у кожному виробництві беруть участь кілька різних учасників, які потребують координації. Субпідрядники та постачальники матеріалів хочуть отримувати оплату вчасно, а виробники також вимагають швидкої оплати від бізнес-партнерів. Це робить необхідним уважне спостереження за ліквідністю.

2) Правові положення. Управлінцям необхідно точно спланувати окремі етапи виробництва та профінансувати їх заздалегідь. Але кінцевий покупець здійснює платежі лише після завершення конкретного етапу виробництва. Затримки платежів загрожують ліквідності підприємства, а також можуть вплинути на інші напрямки діяльності. Підтримка виробництва та його безперебійна робота може запобігти цьому.

Ці дві проблеми самі по собі ускладнюють фінансове та матеріально-технічне управління сільськогосподарським підприємством. Тому управлінці все частіше шукають цифрові інструменти, як для проблем ліквідності, так і загалом. Перевірений інструмент Microsoft Office все ще залишається найкращим рішенням, коли справа доходить до планування ліквідності. Це тому, що багато користувачів не знають про будь-які альтернативи. Однак Excel має ряд недоліків, а саме:

- введення даних займає багато часу;
- ручне введення залишків на рахунках і операцій може призвести до помилок, які можуть призвести до фальсифікації планування ліквідності;
- огляд ліквідності часто не оновлюється, оскільки щоденні оновлення не завжди керовані або реалістичні.

Ці проблеми ускладнюють координацію етапів сільськогосподарського виробництва, оскільки управлінці ніколи не мають точної картини поточної ліквідності. Як наслідок, цей потенціал для підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та розвитку часто втрачається.

Зараз доступно багато цифрових інструментів, які спеціально розроблені для управління ліквідністю і можуть значно удосконалити планування фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства в таких напрямках:

### 1) Економія часу

Найбільшою перевагою цифрових інструментів є величезна кількість часу, яку вони заощаджують. Програмне забезпечення для управління ліквідністю автоматично синхронізується з банківськими серверами, на яких зберігаються бізнес-рахунки, щодня перевіряючи транзакції та баланси. Це робить ручне введення даних у минуле, надаючи персоналу більше часу для аналізу та планування ліквідності. Управлінці та керівники можуть працювати швидше і зосередитися на справді важливих речах.

### 2) Оптимізація витрат

Спеціалізоване програмне забезпечення для управління ліквідністю також може допомогти заощадити гроші. Дозволяючи індивідуальну категоризацію витрат, це дозволяє фінансовим працівникам швидко визначати витратні статті. Це дає детальне уявлення про витрати окремого напрямку виробництва або навіть про всю структуру витрат сільськогосподарського підприємства. Поглиблений аналіз витрат може допомогти менеджерам знайти зони для заощаджень, що позитивно вплине на ліквідність у довгостроковій перспективі.

### 3) Більша прозорість

Інструмент планування ліквідності дозволяє користувачам уважно поглянути на важливі аспекти. Зокрема, одним натисканням кнопки управлінці можуть отримати огляд стану ліквідності конкретного напрямку виробництва. Таким чином, вони можуть швидко перевірити, чи достатньо



фінансування для початку наступної фази виробництва. Якщо виробництво затримується через те, що постачальник не може поставити необхідні матеріали, фінансовий вплив може бути відображено в плануванні ліквідності. Якщо зупинка виробництва призводить до затримок платежів клієнтів, управлінці можуть оцінити за тижні чи місяці наперед, чи може це поставити під загрозу ліквідність, і вжити необхідних заходів.

#### 4) Консолідація на всіх рівнях

Великі сільськогосподарські підприємства часто мають дочірні компанії з власними бізнес-рахунками та фінансовою структурою. Це робить консолідацію необхідною в управлінні ліквідністю, як для дочірньої, так і для материнської компанії. Ефективні цифрові інструменти можуть швидко показати ліквідність конкретної дочірньої компанії та її вплив на загальну ліквідність групи. Це полегшує ефективне управління ліквідністю всередині групи.

#### 5) Розробка сценаріїв ліквідності

При використанні Excel у розробників часто не вистачає часу на створення кількох прогнозів ліквідності. В результаті більшість розробників просто використовують центральний, найбільш реалістичний сценарій. Однак створення додаткових прогнозів ліквідності може бути корисним. Песимістичний сценарій, зокрема, може діяти як фінансовий стрес-тест для сільськогосподарського підприємства. Імітація зупинки виробництва, що триває кілька місяців, дає змогу підприємству оцінити, як довго вони можуть функціонувати, перш ніж виникнуть проблеми з оплатою. У свою чергу, менеджери можуть думати про те, як вони відреагували б на таку серйозну ситуацію, і знають, що робити, якщо вона колись станеться. Тому вони не будуть захоплені зненацька, дозволяючи їм зберігати спокій при настанні фінансової кризи.

Таким чином, найбільший загальний внесок, який може зробити досліджуване сільськогосподарське підприємство в оптимізацію ліквідності, — це інвестиції в технології, які не тільки підвищують ефективність і

продуктивність, але й продовжують робити це з часом, щоб постійно вдосконалювати (разом із більшою вартістю та економією) стандартну операційну процедуру. Приділяючи час оптимізації управління платоспроможністю та ліквідністю, підприємство може забезпечити здоровий грошовий потік і гнучкість, необхідні для розвитку в хороші часи, а також заощадження й ефективність, які потрібні підприємству в часи кризи, коли ситуація стає важкою.



Рис. 2.1 Структурно-логічна схема різних типів змінних, що впливають на ефективність управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарських підприємств

Розрахунки динаміки показників фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності та рентабельності фінансово-господарської діяльності досліджуваного сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН

України на всіх етапах перспективного планування виконуються за алгоритмами, наведеними в додатках А-В [29] на основі прогнозних балансів та звітів про фінансові результати. В таблиці 2.10 проаналізовано показники платоспроможності і фінансової стабільності досліджуваного сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України.

Таблиця 2.10

## Показники ліквідності ДДС ІОБ НААН України

№ п/п	Показники	Нормативне значення	2016 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 р. до 2016 р., +/-
1.	Коефіцієнт покриття	> 1	1,11	1,39	1,57	0,46
2.	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	0,02	1,20	1,40	1,38
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0 Збільшення	0,02	0,30	0,24	0,22
4.	Чистий оборотний капітал (грн.)	> 0 Збільшення	8278,00	927270,00	1357325,00	1349047,00

Дані таблиці 2.10 свідчать про те, що значення коефіцієнта покриття на ДДС ІОБ НААН України за досліджуваний період знаходиться в межах нормативного значення, так як і значення коефіцієнта абсолютної ліквідності. Збільшення в динаміці у 2020 році порівняно з 2016 роком спостерігається за усіма досліджуваними показниками, що є позитивною тенденцією у фінансово-господарській діяльності підприємства. Управління ліквідністю є важливим аспектом фінансового менеджменту, займає значну частину часу та уваги фінансового менеджера. Оскільки дефіцит ліквідності означає, що підприємство не в змозі скористатися перевагами сприятливих знижок або прибуткових можливостей для підприємства в міру їх появи.

На рис. 2.2 графічно показана динаміка коефіцієнтів покриття та швидкої ліквідності ДДС ІОБ НААН України.

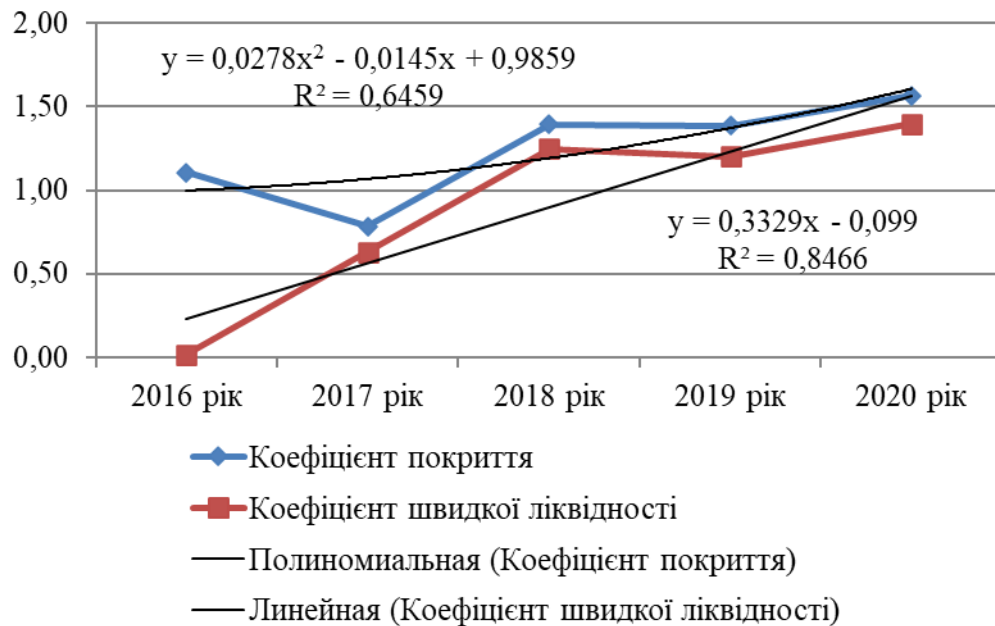


Рис. 2.2 Динаміка коефіцієнтів покриття та швидкої ліквідності ДДС ІОБ НААН України

Практикуючі фінансові фахівці сприймають традиційні показники ліквідності підприємства статичними з точки зору того, які грошові ресурси готові до використання в даний момент часу для задоволення поточних зобов'язань. Існуючий запас грошових ресурсів не має причинно-наслідкового зв'язку з грошовими потоками, які будуть створені підприємством. Статичні показники ліквідності підкреслюють в основному ліквідаційний підхід до аналізу ліквідності. Інвестори повинні зосередити свою увагу на двох аспектах: 1) уникнення ситуацій дефолту, підкреслюючи здатність підприємства покривати свої зобов'язання з грошовими потоками від мобілізації товарно-матеріальних цінностей та інвестицій у дебіторську заборгованість в межах нормального ходу діяльності підприємства та 2) збереження цих операційних потоків грошових коштів, чутливих до зниження продажів і прибутків у періоди економічних негараздів.

У таблиці 2.11 проаналізовано показники платоспроможності та фінансової стійкості ДДС ІОБ НААН України.

Таблиця 2.11

Показники платоспроможності та фінансової стійкості ДДС ІОБ НААН  
України

№ п/п	Показники	Нормативне значення	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Відхилення 2020 р. до 2016 р., %
1.	Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,58	0,81	0,69	1,14	1,15	197,30
2.	Коефіцієнт фінансування	< 1 зменшення	0,64	0,46	0,44	0,25	0,25	38,31
3.	Коефіцієнт забезпечення власними оборотними активами	> 0,5	0,10	-1,38	2,70	2,11	3,33	3398,74
4.	Коефіцієнт маневреності	> 0 збільшення	0,07	-0,10	0,17	0,10	0,14	203,58

Згідно аналізу даних таблиці 2.11 можна спостерігати, що практично всі досліджувані показники платоспроможності знаходяться в межах нормативних значень. У динаміці спостерігається зростання коефіцієнту автономії, коефіцієнту забезпечення власними оборотними активами та коефіцієнту маневреності.

Таким чином, можна стверджувати про важливість управління платоспроможністю та ліквідністю, оскільки воно впливає на прибутковість підприємства в сучасному бізнесі. Важливою частиною в управлінні оборотним капіталом є підтримка його ліквідності в повсякденній роботі, щоб забезпечити його безперебійну роботу та виконання своїх зобов'язань. Платоспроможність та ліквідність відіграють значну роль в успішному функціонуванні сільськогосподарського підприємства. Підприємство повинно гарантувати, що не страждає від нестачі або надлишку ліквідності, щоб задовольнити свої короткострокові зобов'язання. На рис. 2.3 згруповано стимули для підвищення ефективності управління платоспроможністю та ліквідністю сільськогосподарського підприємства.



Рис. 2.3 Стимули для підвищення ефективності управління платоспроможністю та ліквідністю сільськогосподарського підприємства

На рис. 2.4 показана динаміка коефіцієнтів автономії та фінансування сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України за 2016-2020 роки.

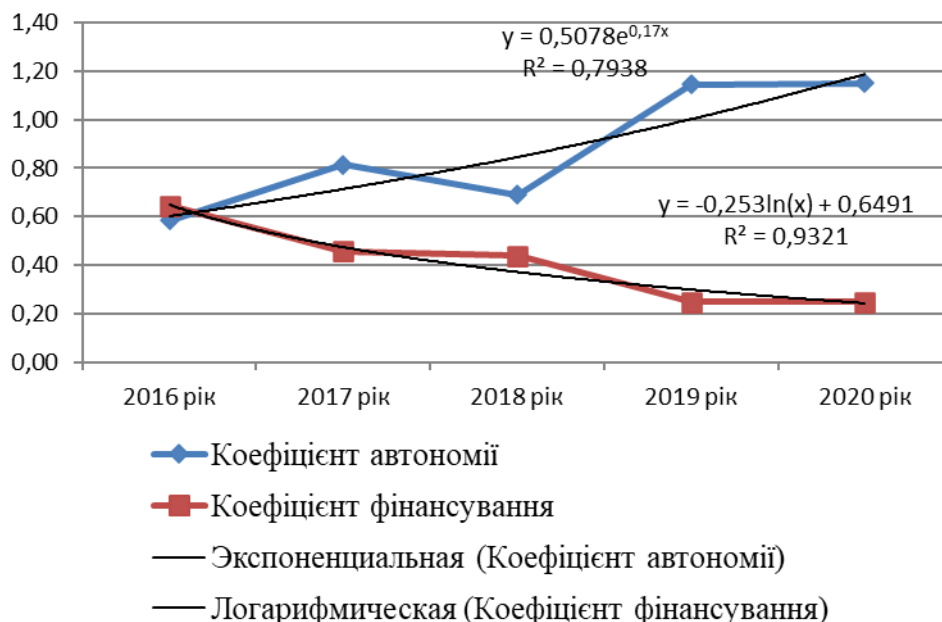


Рис. 2.4 Динаміка коефіцієнтів автономії та фінансування сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України за 2016-2020 роки

Отже, для досягнення оптимального управління оборотним капіталом керівник підприємства повинен контролювати компроміс між прибутковістю, ліквідністю і платоспроможністю. Важливою частиною в управлінні оборотним капіталом є підтримання його ліквідності, щоб забезпечити її безперебійну роботу та виконання своїх зобов'язань. Вивчення ліквідності має велике значення як для внутрішніх, так і для зовнішніх аналітиків через його тісний зв'язок із повсякденною діяльністю підприємства. Дилема в управлінні ліквідністю полягає в досягненні бажаного компромісу між ліквідністю та прибутковістю. Посилаючись на теорію ризику і прибутку, інвестиції з більшим ризиком призведуть до більшої віддачі. Таким чином, фірми з високою ліквідністю оборотних коштів можуть мати низький ризик та низьку прибутковість. І навпаки, підприємство з низькою ліквідністю

оборотного капіталу, стикається з високим ризиком призводить до високої прибутковості. Проблема тут полягає в управлінні оборотним капіталом, підприємство повинне враховувати всі позиції в обох випадках і намагатися збалансувати ризик і прибутковість.

За результатами аналізу досліджуваному сільськогосподарському підприємству запропоновано декілька пропозицій для вирішення проблем, що стосуються управління ліквідністю і платоспроможністю.

1. Необхідно продовжити загальне управління запасами підприємства шляхом належного застосування системи контролю запасів, та вдосконалення управління їх збутом, щоб зменшити нагромадження запасів готової продукції.

2. Щоб усунути низький рівень ліквідності, необхідні додаткові інвестиції для значного зменшення поточних зобов'язань з метою покращення позиції ліквідності.

3. Загалом, управління дебіторською заборгованістю недостатньо добре для аналізованого сільськогосподарського підприємства. Рішення величезної проблеми управління дебіторською заборгованістю - ефективна професійна координація між відділами продажу, виробництва та фінансів. Своєчасне виставлення рахунків, своєчасні нагадування клієнтам, які не працюють, і негайні дії має бути забезпечено.

Отже, управління оборотним капіталом є важливою частиною рішення про фінансове управління підприємством. Оптимальне управління оборотним капіталом може бути досягнуто підприємством, яке керує компромісом між прибутковістю, платоспроможністю та ліквідністю.

## **Висновки до розділу 2**

1. Організаційно-економічна характеристика та організаційна культура впливають на ефективність управління ліквідністю та платоспроможністю



сільськогосподарського підприємства. Тому необхідно дослідити вплив різних індивідуальних підприємницьких характеристик та вимірів організаційної культури на ефективність управління ліквідністю та платоспроможністю та на будь-яке пряме подальше зростання досліджуваного сільськогосподарського підприємства.

2. Згідно даних аналізу можна спостерігати суттєве підвищення усіх аналізованих показників ефективності. Зокрема, за рахунок зростання у 2020 році порівняно з 2016 роком середньорічної вартості основних та оборотних фондів (на 3253128,0 грн. та 1675436,0 грн. відповідно) зросли показники фондозабезпеченості в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 918962,71 грн.; фондоозброєності праці в розрахунку на 1 середньорічного працівника на 112176,83 грн.; фондівіддачі в розрахунку на 100 грн. основних фондів на 2935,79 грн.; вартість оборотних фондів в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 13882318,4 грн.

3. За результатами аналізу досліджуваному сільськогосподарському підприємству запропоновано декілька пропозицій для вирішення проблем, що стосуються управління ліквідністю і платоспроможністю. Необхідно продовжити загальне управління запасами підприємства шляхом належного застосування системи контролю запасів, та вдосконалення управління їх збутом, щоб зменшити нагромадження запасів готової продукції. Щоб усунути низький рівень ліквідності, необхідні додаткові інвестиції для значного зменшення поточних зобов'язань з метою покращення позиції ліквідності. Загалом, управління дебіторською заборгованістю недостатньо добре для аналізованого сільськогосподарського підприємства. Рішення величезної проблеми управління дебіторською заборгованістю - ефективна професійна координація між відділами продажу, виробництва та фінансів. Своєчасне виставлення рахунків, своєчасні нагадування клієнтам, які не працюють, і негайні дії має бути забезпечено.

## РОЗДІЛ 3

# НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

### 3.1 Ризики втрати ліквідності та платоспроможності для підприємства

Для оцінки ефективності прийняття управлінських рішень, зосереджено увагу на аналізі ризиків втрати платоспроможності та ліквідності, а також на залежності фінансових коефіцієнтів ефективності та показників зростання діяльності підприємства. Дослідження перевіряє гіпотезу, що варіації темпів зростання пов'язані з відмінностями в значеннях фінансових коефіцієнтів. Завданням є аналіз впливу зростання на коефіцієнти та показники ефективності, а також для визначення того, чи фінансові та нефінансові показники та заходи могли б надати менеджерам додаткову відповідну інформацію для прийняття ефективних економічних рішень, коли відомий вплив темпів зростання на показники продуктивності.

Отже, гіпотези полягають у тому, що цільові значення коефіцієнтів продуктивності змінюються в залежності від швидкості зростання підприємства (тобто коефіцієнти продуктивності швидкозростаючого підприємства суттєво відрізняються від коефіцієнтів повільно зростаючих підприємств), і ці цільові значення коефіцієнтів продуктивності також можуть бути типовими. У дослідженні аналізуються залежності кількох коефіцієнтів і показників темпів зростання підприємства, а саме коефіцієнти рентабельності, ліквідності, оборотних активів і платоспроможності, а також точку беззбитковості, дохід на одного працівника, середні витрати, витрати на оплату праці, капітальні витрати, використання потужностей і продуктивність. Усі ці заходи мають цільові значення, яких менеджери та підприємці прагнуть досягти шляхом прийняття рішень.

Щоб перевірити гіпотези про пояснення зростання підприємства на фінансові коефіцієнти та показники використовується регресійний аналіз на

основі даних досліджуваного сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України за 2016–2020 роки.

Результати регресії також дозволяють робити висновки про типові значення співвідношення продуктивності, на які мають орієнтуватися менеджери та підприємці у прийнятті бізнес-рішень, а також враховуючи темпи зростання підприємства.

Таким чином, фінансові коефіцієнти мають використовуватися для прогнозних цілей, таких як прогнозування банкрутства підприємства, встановлення кредитного рейтингу, оцінка ризику і перевірка економічних гіпотез, у яких вхідні дані є фінансовими коефіцієнтами. Зокрема, досліджувати вплив коефіцієнтів ліквідності на зростання сільськогосподарського підприємства. Прогностична значимість фінансових коефіцієнтів повинна використовуватися для прийняття рішень. Емпіричні дослідження фінансових коефіцієнтів – головним чином ліквідності та платоспроможності – показали інформаційну цінність цих коефіцієнтів для прогнозування можливостей банкрутства підприємства і для прогнозування впливу фінансових обмежень для зростання підприємства.

Інституційне середовище також є важливим при використанні зростання підприємства для пояснення цінності коефіцієнтів продуктивності. Отже, оскільки зростання підприємства — це є наслідком інвестицій фірми, а нові технології та організаційні зміни зазвичай супроводжують інвестиції, очікується позитивний вплив зростання підприємства на продуктивність. Незважаючи на свою недосконалість, набір даних являє собою відносно гарну основу для емпіричного дослідження зв'язку зростання підприємства з кількома фінансовими коефіцієнтами та заходами.

Зростання підприємства визначається через річний обсяг продажів (GRtr). Якщо значних результатів не спостерігається коли модель зростання продажів як регресор, то модель також тестує зростання активів підприємства (GRa) як пояснювальну змінну. Аналіз стосується зв'язку між зростанням підприємства та коефіцієнтами прибутковості, ліквідності та

платоспроможності (коефіцієнти фінансового левериджу), а також поточні активи (або коефіцієнти оборотності активів), точка безбитковості, виручка на одного працівника, середні витрати, коефіцієнти витрат (витрати на оплату праці та капіталу), використання потужностей, продуктивність і ефективність.

На рис. 3.2 показано структуру системи управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства.



Рис. 3.2 Структура системи управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства

Коефіцієнти прибутковості пропонують кілька різних показників оцінки здатності підприємства отримувати прибуток. Перший показник рентабельності – це рентабельність сукупних активів (ROA), коефіцієнт різниці між загальними доходами та загальними витратами до сукупних активів, що вимірює, наскільки ефективно активи підприємства використовуються для отримання прибутку. Норма прибутку на власний капітал, або ROE, є кінцевим показником для власників, який вимірює прибуток, отриманий для кожної одиниці вкладеного капіталу. Друга міра прибутковості – це відношення різниці між сумою доходів та загальних витрат до власного капіталу. Третій показник рентабельності, рентабельність продажів (ROS), вимірювання прибутку у відсотках від загального обсягу продажів.

Коефіцієнти ліквідності надають інформацію про здатність підприємства виконувати свої короткострокові фінансові зобов'язання. Аналіз включає два з найбільш часто використовуваних коефіцієнтів ліквідності: поточний коефіцієнт (або коефіцієнт оборотного капіталу) (CULI), відношення оборотних активів до поточних зобов'язань, і коефіцієнт швидкого виконання (QUICKL), відношення різниці між поточними активами та запасами до поточних зобов'язань. У той час як перший вимірює ступінь, до якого підприємство може виконувати свої короткострокові зобов'язання, останні показники - ступінь, до якої підприємство може виконати свої короткострокові зобов'язання без продажу запасів.

Коефіцієнти платоспроможності (або фінансового левериджу) є показником довгострокової платоспроможності підприємства. На відміну від коефіцієнтів ліквідності, які оцінюють відношення до короткострокових активів і пасивів, ці співвідношення вимірюють ступінь, якою підприємство використовує довгостроковий борг. Аналіз включає відношення заборгованості до власного капіталу (DTK), визначене як відношення загального боргу до загального власного капіталу. Поточні коефіцієнти (або коефіцієнти оборотності активів) вказують, як підприємство ефективно

використовує свої активи. В даному підрозділі аналізується кілька коефіцієнтів оборотності: дні запасів, також називається періодом інвентаризації (DIS); дні непогашення заборгованості, також називається середнім періодом погашення (DSO); дні непогашеної кредиторської заборгованості або середньоденного кредиту (DPO); і співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (ARAP). Інвентаризація днів вимірює середню кількість днів, протягом яких продукція залишалася в запасах раніше продається і обчислюється шляхом ділення 365 днів на відношення витрат підприємства до запасів (тобто оборотності запасів). Дні неоплачених продажів (DSO) - відношення річних продажів у кредит до продажів бізнесу, помножене на 365; він вимірює кількість днів кредитних продажів, які залишаються в дебіторській заборгованості до того, як вони збираються.

Аналогічно, дні непогашеної кредиторської заборгованості (або середньоденний кредит), співвідношення кредиторської заборгованості до доходу, вимірює кількість днів до того, як підприємство виконає свої фінансові зобов'язання перед постачальниками шляхом оплати кредиторської заборгованості. Також досліджується вплив зростання ціни боргу підприємства (PD), що розраховується діленням фінансових витрат на суму короткострокових (поточних) зобов'язань (кредитів), довгострокових зобов'язань (кредитів) та кредиторської заборгованості.

Окрім звичайних показників ефективності фінансово-господарської діяльності, досліджується також вплив темпів зростання підприємства за іншими показниками ефективності фінансово-господарської діяльності. Перший - це відносна точка беззбитковості (RBER), розраховується як відношення загального доходу до точки беззбитковості (BER). BER вимірює обсяг продажів при якому лише доходи або продажі підприємства рівні його витратам. Щоб перевірити вплив зростання підприємства щодо коефіцієнтів витрат емпіричне дослідження використовує три незалежні змінні: 1) витрати на одного працівника (TCL); 2) операційні витрати на одного працівника

(BCL); 3) загальні витрати до загального доходу (TCR), який розраховується шляхом ділення загальних витрат на загальний дохід.

Для того щоб дослідити зв'язок між зростанням підприємства і показниками продуктивності та ефективності, використовуються як залежні змінні: використання потужності (CU), яка є доходом від фінансово-господарської діяльності відносно основних засобів; продуктивність праці (PRODL), відношення прибутку від фінансово-господарської діяльності до середньооблікової чисельності працівників; і додана вартість на одного працівника (VAL), різниця між доходом від фінансово-господарської діяльності та вартість товарів, матеріалів і послуг, поділені на кількість працівників. Аналіз використовує середній дохід на одного працівника (TRL) - відношення загального доходу до середньооблікової чисельності найманих працівників як альтернативний показник продуктивності праці.

Набір фіктивних змінних, що представляють час використовуються для дослідження впливу загальних змін у бізнес-середовищі на темпи зростання досліджуваного сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України.

Аналіз складається з кількох двосторонніх моделей з фіксованим ефектом, щоб оцінити вплив зростання підприємства за кількома фінансовими та нефінансовими показниками, врахувати неспостережувані індивідуальні ефекти кожного показника, тобто всі незмінні в часі, специфічні для підприємства характеристики; оцінити вплив розміру підприємства; врахування специфічних для часу ефектів.

Модель із фіксованими ефектами

$$y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + u_{it}, \quad (3.1)$$

де  $y_{it}$  - конкретний фінансовий чи нефінансовий коефіцієнт підприємства в час  $t$ ;

$\alpha_i$  представляє окремі неспостережувані ефекти;

$\beta$  - вектор коефіцієнтів регресії,

$X_{it}$  – матриця спостережуваних характеристик, специфічних для сільськогосподарського підприємства, в тому числі зростання підприємства може змінюватися, тоді як коефіцієнти нахилу вважаються постійними для кожного окремого підприємства.

Таким чином, у разі потреби, також список регресорів включає прибутковість, виміряну через ROA, як контрольну змінну. Емпіричне дослідження складається з кількох регресій на основі моделі фіксованого ефекту, для кожної з них проаналізовано фінансові та нефінансові коефіцієнти

### **3.2 Моделювання ефективності прийняття управлінських рішень на основі аналізу ліквідності та платоспроможності сільськогосподарського підприємства**

Для моделювання ефективності прийняття управлінських рішень на основі аналізу платоспроможності та ліквідності сільськогосподарського підприємства оцінюється лінійна залежність між аналізованими співвідношеннями та зростанням підприємства. На етапі оцінки, регресійний аналіз враховує можливість нелінійних зв'язків за рахунок включення чотирикратних форм зростання. На другому і третьому етапах фокус аналізу йдеться про взаємозв'язки між зростанням продажів і фінансовими та нефінансовими коефіцієнтами. Коли оцінені моделі мають статистично несуттєві показники, зв'язок між зростанням продажів та іншими показниками, моделі також перевіряють вплив зростання активів як регресор. У разі потреби у другому та третьому етапах, до списку регресорів також входить прибутковість з точки зору ROA, щоб контролювати вплив рентабельності за фінансовими та нефінансовими коефіцієнтами.

У таблицях 3.1-3.3 наведено оцінки моделей, які показують значні зв'язки між зростанням підприємства і аналізованими співвідношеннями та



показниками. Де ROA, як контрольна змінна, суттєво впливає на аналізований коефіцієнт, результати моделі з ROA серед представлених регресорів.

Таблиця 3.1

Моделі фіксованих ефектів для залежності рентабельності від темпів зростання та контрольних змінних

Змінна	GRtr	GRtr2	Фіктивна змінна «Розмір»	Скоригований $R^2$	F-статистика	Ймовірність > F
ROA			так	0,6146	1,97	0,0023
-	0,0223***	-	так	0,6018	5,50	0,0000
-	0,0530***	- 0,0009***	так	0,6052	8,30	0,0000
ROS			так	0,9958	1,18	0,2450
-	0,0514***	-	так	0,3910	4,19	0,0000
-	0,0805***	- 0,0010***	так	0,3916	4,40	0,0000

Примітки: \*, \*\*, \*\*\* позначають статистичну значимість на рівні 10,5 та 1 % відповідно

У таблиці 3.1 наведено результати перевірки зв'язку між зростанням і трьома показниками прибутковості. Зростання продажів суттєво впливає на ROA та ROS. Взаємозв'язок між двома співвідношеннями продажами і зростанням нелінійний; лінійний ефект позитивний. Таким чином, зростання продажів збільшує прибутковість при зниженні швидкості до тих пір, поки швидкість зростання не досягне порога, який становить у середньому 29,4 відсотка темпів зростання для ROA та 40,25 відсотка для ROS. Після досягнення порога темпу зростання, будь-яке збільшення зростання продажів зменшує прибуток. Зв'язок між ROE і зростанням підприємства (з точки зору продажів або активів) також було перевірено, але значущих зв'язків виявлено не було. Аналогічно, модель, яка використовувала ROE як залежну змінну була статистично незначною.

У таблиці 3.2 наведено результати моделей, які аналізували зв'язок між зростанням підприємства та показниками ліквідності. Зв'язок між зростанням продажів і двома показниками ліквідності (CULI і QUICKL) є нелінійним,

скоригований  $R^2$  вище 70 відсотків, а моделі статистично значущі з незначним ризиком. Лінійна ланка є від'ємна, а квадратична ланка додатна, тому фіксоване зростання зменшує ліквідність. Поріг, при якому квадратична форма повертається становить 27 відсотків зростання продажів для CULI і близько 35 відсотків для QUICKL. Зростання підприємства, що перевищує 27% або 35% відповідно, позитивно впливає на ліквідність.

Таблиця 3.2

Моделі фіксованих ефектів для залежності ліквідності від темпів зростання та контрольних змінних

Змінна	GRtr	GRtr2	ROA	Фіктивна змінна «Розмір»	Скоригований $R^2$	F-статистика	Ймовірність > F
CULI	-	-	-	так	0,6928	1,69	0,0157
	- 0,0207***	-	0,1921***	так	0,7376	2,81	0,0000
	- 0,0594***	0,0011***	0,2031***	так	0,7379	3,14	0,0000
QUICKL	-	-	-	так	0,7095	1,45	0,0643
	- 0,0172***		0,1827***	так	0,7521	2,95	0,0000
	- 0,0423***	0,0006**	0,1898***	так	0,7523	3,10	0,0000

Примітки: \*, \*\*, \*\*\* позначають статистичну значимість на рівні 10,5 і 1% відповідно

Вплив темпів зростання продажів і зростання активів на платоспроможність, що вимірюється співвідношенням боргу до власного капіталу (ДТК), статистично несуттєвий. У деяких випадках навіть модель в цілому статистично незначуща. Очевидно, що зростання підприємства не пояснює співвідношення борг/власний капітал у досліджуваного сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України.

У таблиці 4 наведено результати аналізу впливу темпів зростання на коефіцієнти оборотних активів. Моделі з днями інвентаризації (DIS), днями неоплачених продажів (DSO), кількістю днів непогашеної кредиторської

заборгованості (DPO) і співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості (ARAP) як залежні змінні статистично значущі, скориговані значення R2 близько 70 відсотків. Зв'язок між зростанням підприємства та запасами на складі від'ємний зі швидкістю зниження, тобто при вищому зростанні продажів знижується DIS, але зниження стає все менше і менше в міру зростання продажів.

Таблиця 3.3

Моделі фіксованих ефектів для залежності оборотних активів від темпів зростання та контрольних змінних

Змінні	GRtr	GRtr2	ROA	Фіктивна змінна «Розмір»	Скоригований R <sup>2</sup>	F-статистика	Ймовірність > F
DIS	-			так	0,7038	0,86	0,6714
	-2,4828***			так	0,7409	1,94	0,0040
	-9,3360*	0,2083***		так	0,7427	4,21	0,0000
DSO	-			так	0,6433	2,15	0,0006
	-1,7884***		3,7718**	так	0,7036	3,95	0,0000
DPO	-9,0309***	0,2180***	5,891***	так	0,7082	9,02	0,0000
	-			так	0,6464	1,16	0,2628
	-5,0346***		-28,64***	так	0,7085	4,96	0,0000
ARAP	-12,006***	0,2657***	-25,54***	так	0,7100	6,42	0,0000
	-			так	0,6305	0,89	0,6218
	-0,0123***		0,1236***	так	0,6851	2,90	0,0000
	-0,0312*	0,0006***	0,1291***	так	0,6855	3,19	0,0000

Примітка: \*, \*\*, \*\*\* позначають статистичну значимість на рівні 10,5 та 1% відповідно

Відношення обертається зі швидкістю зростання 22 відсотки, тому, коли темп зростання перевищує 22 відсотки, зв'язок стає позитивним. ROA впливає на дні запасів. Подібна нелінійна залежність від зростання продажів також знайдена із середнім періодом збору (DSO) та середнім кредитом днів (DPO). В обох випадках лінійна ланка є від'ємною, а квадратична ланка додатною. Таким чином, DSO і DPO зменшуються зі зростанням продажів, зі зниженням граничних показників.

Пороговий темп зростання, після якого відношення стає позитивним, становить 20 відсотків для DSO і 22 відсотки для DPO. В обох випадках прибутковість суттєво впливає на аналізовані коефіцієнти, хоча вплив позитивний у випадку середнього терміну стягнення та негативний у випадку середньоденного кредиту. Співвідношення між дебіторською заборгованістю та кредиторською заборгованістю (ARAP) також є нелінійною; це спочатку негативно впливає на зростання продажів, але позитивно впливає після порогу зростання в 26 відсотків. Показник ROA істотно збільшує відношення дебіторської заборгованості до кредиторської заборгованості, що означає більше прибутку підприємству, більше претензій щодо зобов'язань.

Зв'язок між ціною боргу (PD) і зростанням підприємства (з точки зору продажів або активів) є нелінійним, з від'ємними лінійними та позитивними квадратичними зв'язками. Однак модель із PD як залежною змінною має надзвичайно низьке значення F-статистики. Очевидно, великі недоліки існують у специфікаціях моделі (і, можливо, також у застосованому методі), що спричиняє незначущість моделі в цілому з одного боку і дуже високий скоригований R2 з іншого.

Зв'язок між зростанням та середнім доходом на одного працівника (TRL) є лінійним і позитивним. Однак пояснювальна сила моделі є слабкою, оскільки модель пояснює лише 40 відсотків мінливості доходу на одного працівника, хоча модель статистично значуща в цілому. Співвідношення є статистично значущим на рівні 5 відсотків. Значення впливу зростання зменшується, коли рентабельність за показником ROA включена в модель. Проте результати свідчать про те, що підприємства, які швидко зростають можуть очікувати вищий середній дохід на співробітника.

В загальній моделі з відносною точкою беззбитковості є значущими в цілому лише тоді, коли серед регресорів вказано ROA; Інакше вони, як правило, зовсім незначні. Зростання підприємства не є визначальним фактором відносної точки беззбитковості. Зростання продажів суттєво впливає на коефіцієнт загального обсягу витрат до загального доходу (TCR);

зв'язок є лінійним та позитивним, що означає, що підприємство з більшим зростанням продажів також мають вище співвідношення між витратами та доходами. З іншого боку, вища прибутковість за показником ROA підвищує ефективність, що призводить до значно меншого співвідношення витрат і доходу. Модель в цілому є статистично значущою лише якщо ROA входить до числа пояснювальних змінних. Усі моделі є статистично значущими з незначним ризиком з відносно високою пояснювальною силою. Незалежно від визначення ціни капіталу, прибутковість негативно впливає на ціну капіталу, тому, очевидно, більш прибуткові підприємства стикаються з нижчою ціною капіталу.

Таким чином, результати аналізу свідчать про те, що прибутковість, ліквідність, коефіцієнти оборотних активів, середній дохід на працівника, ціна капіталу та продуктивність пов'язані зі зростанням досліджуваного сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України. З іншого боку, таких залежностей не було знайдено між зростанням підприємства та рентабельністю власного капіталу, платоспроможністю, ціною боргу, відносною точкою безбитковості або вартістю праці. Таким чином, менеджери та підприємці можуть знайти, що деякі співвідношення та показники можуть бути корисними для прийняття рішень, а інші ні. Точка безбитковості є ненадійним управлінським інструментом для планування. Аналіз зростання підприємства та вартості робочої сили на прибутковість не впливає. Серед тих співвідношень і заходів, на які впливає зростання підприємства існують великі відмінності. Вище зростання підприємства призводить до підвищення середнього доходу на одного працівника, відношення загальних витрат до загального доходу та ціни капіталу, і знизити витрати на одного працівника, витрати бізнесу на працівника, продуктивності праці та доданої вартості на одного працівника. Деякі показники ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства мають типові мінімальні та максимальні значення; зокрема, рентабельність активів зростає зі зростанням підприємства зі зниженням темпів, поки не

досягне порогу приблизно 30 % темп зростання, а рентабельність продажів зростає, зі зростанням зменшується, поки не досягне порога приблизно на 40 відсотків зростання.

Коефіцієнт поточної ліквідності досягає свого мінімального значення при середньому зростанні ставка 25 відсотків, і коефіцієнт швидкої ліквідності робить це на 35 відсотків. Деякі заходи мають пороги, зокрема співвідношення запасів у складі, середньоденна кредиторська заборгованість, середній період погашення та співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, яка досягають мінімальних значень близько 22 відсотків, 22 відсоток, 20 відсотків і 26 відсотків темпів зростання, відповідно. У середньому, підприємства, що швидко ростуть, стикаються з вищою ціною капіталу, ніж підприємства, що розвиваються повільніше, і ціна капіталу досягає свого максимального значення на рівні темпу зростання приблизно на 26 відсотків.

Ці висновки свідчать про те, що якщо підприємство відносно росте, воно повинно швидко приймати рішення, які підвищать прибуток на одного працівника і прибутковість, а також знизять витрати на працівників. Однак вищий ріст також пов'язаний зі зниженням продуктивності та меншого використання потужностей, вказуючи на те, що виробництво організовано менш ефективно, коли підприємства намагаються розвиватися швидше, що призводить до вищої вартості капіталу. Вищий ріст (25-35 відсотків, включаючи інфляцію) зменшує коефіцієнти ліквідності, але збільшує оборотність запасів і зменшує кількість днів, протягом яких залишаються продажі в кредит у дебіторській заборгованості. Якщо темпи зростання підприємства вищі, коефіцієнти ефективності прийняття управлінських рішень у зростаючій фірмі, ніж 35 відсотків, середній дохід на одного працівника буде збільшення і витрат на одного працівника, продуктивності, а використання потужностей зменшиться. Однак коли підприємство росте швидше, покупцям його продукції і службам потрібно все більше і більше

днів для оплати рахунків, що збільшує дебіторську заборгованість і, отже, коефіцієнти ліквідності та кількість днів інвентаризації.

Швидкозростаюче підприємство також все менше і менше здатне боротися з високими витратами капіталу, які є вирішальними для його зростання. Вплив зростання підприємства на вартість робочої сили і вартість боргу свідчить про те, що відносно високий ріст не так пов'язаний із зростанням цін цих факторів, оскільки підвищення попиту на фактори виробництва. Таким чином, зростання не впливає на ринки факторів виробництва, наскільки це вплине на їхні ціни.

Аналіз не виявив жодних зв'язків між зростанням підприємства та платоспроможності та рентабельності власного капіталу. Тому що, як платоспроможність, так і рентабельність власного капіталу є важливими для показників позиції власників у підприємстві, цей результат показує, що позиція власника може не залежати від швидкості зростання підприємства. Загальний висновок такий, що власники не виграють від вищих темпів зростання або з точки зору рентабельності інвестицій, або з точки зору безпеки власності, незважаючи на той факт, що більш високий ріст підвищує прибутковість.

Вимірники продуктивності та використання потужностей не пов'язані зі зростанням продажів, але вони пов'язані з зростанням активів. Оскільки зростання продажів є відображенням короткострокового зростання підприємства, а зростання активів є відображенням довгострокового зростання підприємства, продуктивність і використання потужностей значною мірою залежать від інвестицій, які збільшують зростання і за рахунок співвідношення капіталу та робочої сили, що вказує на те, що технології мають тенденцію використовуватися у швидкозростаючих підприємствах. Більш інвестиційно орієнтовані підприємства мають нижчу продуктивність, ніж менш орієнтовані на інвестиції підприємства роблять, тому що підприємства, орієнтовані на інвестиції, збільшують кількість працівників та інші зміни факторів виробництва дуже швидко в

короткостроковому періоді, що зменшує їх співвідношення капіталу та робочої сили. Ця висновок є практично цінним, оскільки вартість робочої сили не залежить від зростання обсягу продажів, тоді як вартість капіталу залежить від зростання продажів зростаючими темпами. З цієї причини ціна збільшення капіталу відносно вартості робочої сили як підприємства росте швидше в короткостроковому періоді, що призводить до довгострокового зростання, орієнтоване на менш капіталомісткість виробництва.

Однак, якщо зростання підприємства дуже високе, воно повинне збільшити використання капіталу. Використання коефіцієнтів ефективності для прийняття управлінських рішень породжує два важливих питання: 1) чи можна порівняти показники ефективності на рівні галузі чи на рівні виробничого сектору в цілому? 2) чи є розмірна структура галузей, важливих для прийняття рішень на основі інформації про коефіцієнти продуктивності?

Результати аналізу свідчать, що в процесі прийняття рішень менеджери повинні спочатку розглядати відмінності у вартості робочої сили, яка вища у малих підприємствах і нижче у великих підприємствах. Тоді як великі підприємства (за кількістю працівників) менш ефективні при стягненні дебіторської заборгованості, ніж малі підприємства є, малі підприємства мають нижчу ліквідність, нижчий прибуток на одного працівника та менші витрати на одного працівника.

Лише деякі показники продуктивності, які були проаналізовані виглядають як галузеві; коефіцієнт поточної ліквідності, дні запасів на складі, дні непогашеної кредиторської заборгованості, коефіцієнт дебіторської заборгованості на кредиторську заборгованість, вартість боргу. Тому керівники сільськогосподарських підприємств повинні враховувати особливості своєї галузі і їх конкурентів при прийнятті ефективних економічних рішень, пов'язаних із цими показниками.



### 3.3 Пріоритетні напрямки підтримання оптимальних рівнів ліквідності та платоспроможності сільськогосподарського підприємства

Ліквідність платоспроможність динамічні і можуть змінюватися відповідно до економічних і ринкових умов. Ці умови можуть бути як очікуваними, так і несподіваними, і призводять до необхідності забезпечити достатню ліквідність і платоспроможність для покриття всіх необхідних платежів. Якщо підприємство стикається з кризою грошових потоків, то наслідки можуть бути різноманітними.

Потенційні проблеми з ліквідністю та платоспроможністю досліджуваного сільськогосподарського підприємства можуть включати:

- вплив на пропозицію товарів або послуг через неможливість відповідати умовам оплати;
- нездатність виконати плани розширення капіталу;
- порушення умов банківської позики;
- збільшення штрафних санкцій за несплати та прострочення платежів, такі як податкові зобов'язання тощо;
- порушення вимог законодавства, включаючи несплату нарахування заробітної плати, пенсійні та подібні зобов'язання;
- відкликання кредитних коштів через несплату відсотків і платні зобов'язання;
- фінансова неспроможність чи банкрутство.

Сільськогосподарське підприємство з достатньою ліквідністю має менший ризик не виконати свої зобов'язання, ніж неліквідне. Там, де підприємство має достатню ліквідність, є також можливість підвищення прибутковості за рахунок зниження відсотків витрат або збільшені процентні доходи разом з більшою фінансовою гнучкістю для переговорів про покращені умови з постачальниками та фінансистами або брати участь у нових можливостях для бізнесу.

Грошовий потік є невід'ємною частиною повсякденних операцій. Першопричина багатьох збоїв фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства виникають через неадекватне управління наявними грошовими коштами, відсутність доступних грошових ресурсів або відсутність доступу до відповідних засобів фінансування.

Через численні джерела ризику ліквідності та платоспроможності існують кілька способів вимірювання цього ризику. Незалежно від того, чи відчуває підприємство обмежену ліквідність та платоспроможність, а регулярний прогноз грошових потоків є ефективним кроком для введення у фінансово-господарську діяльність досліджуваного сільськогосподарського підприємства. У випадку, якщо підприємство переживає кризу грошових потоків, або у випадку, коли одна із економічних або ринкових умов залишається нестабільною, короткостроковий моніторинг ліквідності повинен бути впроваджений. При умові, що підприємство має великі обсяги щоденних операцій з грошовими потоками (це залежатиме від галузі), то може знадобитися короткострокова ліквідність, яка керується щоденно та часто контролюється. Якщо обсяги щоденного готівкового потоку менше, то найкраще підходить щотижневе прогнозування грошових потоків, забезпечуючи управління короткостроковою ліквідністю та не чинить надмірного тиску на ресурси підприємства. Короткострокове управління ліквідністю і платоспроможністю швидко підкреслить будь-які виникаючі проблеми.

Для підтримки можна використовувати довгострокові прогнози грошових потоків на стратегічні цілі сільськогосподарського підприємства, а також забезпечують фінансові деталі пропонованих проєктів або кредиторів. У цьому випадку, довгостроковий прогноз грошових потоків менш про платоспроможність та більше орієнтований на довговічність фінансово-господарської діяльності підприємства. Ці вимоги можна оцінити за допомогою місячного прогнозу грошових потоків на відповідний період, який необхідно оцінювати. У більшості випадків це довгостроковий

грошовий потік, буде розроблено прогноз на поточний фінансовий рік для контролю руху грошових коштів від операційної діяльності.

Важливо, щоб усі бізнес-одиниці зробили свій внесок у прогнози грошових потоків для забезпечення всіх джерел визначення ризику ліквідності. У тому випадку, якщо прогноз грошових потоків розроблено для підтримки запропонованого проекту, потім тривалість прогнозу грошових потоків повинен відповідати терміну реалізації проекту. Це особливо важливо, коли підприємство змінює стратегічний напрям своєї діяльності.

Довгострокова ліквідність може бути додатково оцінена за допомогою аналізу чутливості до прогнозу для оцінки впливу різних стратегій та рівнів ділової активності до перспективного успіху внутрішнього та зовнішнього фінансування. Під час підготовки прогнозів грошових потоків важливо, щоб реалістичні припущення були вбудовані в модель.

Ретельна оцінка наявного фінансування може виявити ризики для грошової позиції досліджуваного сільськогосподарського підприємства. Ключові області такої оцінки включають:

- наскільки підприємство покладається на фінансування;
- наскільки підприємство покладається лише на одного кредитора;
- профіль зрілості об'єктів, де їх більше ніж один механізм фінансування, гарантуючи, що не всі фінансування доступні в ту саму дату;
- міцність відносин з кредиторами, власниками та інвесторами;
- наявність грошових коштів в екстремальних кризових умовах (в умовах світової фінансової кризи);
- статус фінансових об'єктів (здійснені чи невиконані);
- ретельна перевірка вимог до позики або умов розуміння тригерних точок та подальші наслідки;
- здатність підприємства залучати додатковий власний капітал.

Таким чином, ризик ліквідності та платоспроможності можна пом'якшити шляхом ретельного управління рухом грошових коштів, включаючи оптимізацію оборотних коштів і шляхом утримання

невикористаних, виділених фінансових засобів або буфер ліквідності. Це дозволяє сільськогосподарському підприємству легко задовольняти свої потреби, майбутні вимоги або непередбачені обставини. Основними методами управління ризиком ліквідності та платоспроможності є:

- 1) прогнозування грошових потоків;
- 2) річний операційний бюджет, який складає основу готівкових грошових потоків;
- 3) прогноз грошових потоків та особа, відповідальна за моніторинг і управління готівкою має бути тісно залучено до його підготовки.

Регулярні прогнози грошових потоків у порівнянні з річними бюджетами, підкреслять відхилення від очікуваних показників і оперативні коригувальні дії для подолання несприятливих тенденцій при наявності готівки. При плануванні слід враховувати трансакційні та інші супутні витрати, включаючи податкові платежі. Відповідальні за управління грошовими потоками повинні мати своєчасний доступ до важливої інформації стосовно фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства, щоб спланувати оптимальне використання грошових потоків бізнесу та будь-яке додаткове фінансування рентабельним способом. Достовірність і точність процесу прогнозування слід періодично оцінювати, щоб надати відгук про якість попередніх оцінок і таким чином підвищити якість майбутніх прогнозів. Ефективні інформаційні системи управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства, що забезпечують відповідні звіти для полегшення прийняття рішень є важливими.

Аналіз чутливості покаже вплив на грошові кошти коливань ділової активності та сприяння розробці планів надзвичайних ситуацій для компенсації несподіваної нестачі готівки. Управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства буде полегшено за умови чіткої політики грошових потоків. Хоча особа, відповідальна за управління грошовими потоками може не нести відповідальності за

управління іншими складовими оборотних коштів, її роль може включати відповідальність за способи моніторингу та звітності, в яких оборотний капітал впливає на грошовий потік підприємства та має вплив на прибутковість.

Як наслідок, для належного управління ліквідністю та платоспроможністю в межах сільськогосподарського підприємства, відповідальна особа управління готівкою повинна мати чітке розуміння діяльності підприємства та бути уважною до впливів сезонності або циклічних факторів, які можуть викликати коливання у потребі в оборотних коштах. Хороший прогноз грошових потоків, разом із використанням управлінських фінансових коефіцієнтів, визначає ключові сфери, де покращується оборотний капітал і які можуть бути реалізовані.

Для того, щоб визначити будь-які можливі ризики ліквідності та платоспроможності запропоновано розробити прогноз грошових потоків на дванадцять місяців на "змінній" основі. Це означає, що один раз поточний часовий проміжок прогнозу пройшов (це може бути щоденним, щотижневим або щомісячним залежно від необхідного рівня інформації) та перевірено на предмет відхилень від фактичного руху грошових потоків за цей період, то новий період вставлено в прогноз грошових потоків – ефективно гарантуючи, що, завжди прогноз грошових потоків передбачає дванадцять місяців інформації. Деякі підприємства можуть розглянути прогноз, який має довший період дат.

Найважливіший аспект підготовки прогнозу грошового потоку полягає в тому, щоб забезпечити достатній час, витрачений на порівняння фактичних результатів для прогнозування та відмітки будь-яких істотних відхилень. Це надасть корисну інформацію про те, як грошовий потік сільськогосподарського підприємства відстежується і дозволяє власникам і менеджерам використовувати інформацію для впровадження проактивних рішень, управляти потенційними проблемами ризику ліквідності та платоспроможності.

Для досліджуваного сільськогосподарського підприємства ДДС ІОБ НААН України доступні різні форми фінансування, різні умови та витрати, які необхідно враховувати при визначенні найбільш відповідного поєднання зовнішнього фінансування і власного капіталу. Ціль і витрати повинні відображати короткострокові потреби, такі як оборотні кошти, а також довгострокові потреби в капітальних витратах та інвестиції. Тривалість потреби, постійна доступність і необхідні умови або договори оцінюються за вартістю кожного виду фінансування. Якщо використовується більше ніж одна фінансова база, то терміни погашення не повинні припадати на один день, оскільки це може створювати ризики при рефінансуванні цих об'єктів.

Для сільськогосподарського підприємства, яке має великі коливання регулярних грошових потоків необхідно впроваджувати політику підтримки буферу ліквідності. Управління важливою сферою ризику ліквідності та платоспроможності є обов'язковим, щоб керівництво досліджуваного сільськогосподарського підприємства розуміло потенційні ризики ліквідності в їхній діяльності. Використовуючи запропоновані рекомендації, досліджуване сільськогосподарське підприємство ДДС ІОБ НААН України забезпечить належну практику управління ризиком ліквідності та платоспроможності, що входить до загального ризику управління підприємством.

Основою для пошуку ефективних інструментів управління платоспроможністю та ліквідністю можуть стати наступні запитання та інформація, яка стане в нагоді при процесах управління підприємством. Ці питання не є вичерпними і можуть потребувати доповнення за конкретними напрямками, які відповідають за конкретний бізнес-процес.

В таблиці 3.4 запропоновано контрольний список питань для управління ризиками ліквідності та платоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Таблиця 3.4

Контрольний список питань для управління ризиками ліквідності та платоспроможності сільськогосподарського підприємства

№ п/п	Питання
1.	Хто несе загальну відповідальність за управління грошовими потоками?
2.	Чи існує чітко визначена політика управління грошовими коштами?
3.	Чи існують процедури виявлення та повідомлення про відхилення від політики та процедур щодо управління грошовими потоками?
4.	Чи є персонал досвідчений та добре навчений у сфері методів управління грошовими коштами?
5.	Які особи залучені до управління та моніторингу грошових коштів?
6.	Чи існує система перегляду залишків готівки для виявлення надлишку готівки і спрямовані на проекти глобального пріоритету?
7.	Чи добре розвинене почуття ефективності використання грошових коштів у кожному підрозділі підприємства, що може вплинути на грошовий потік та поводження з ліквідними активами?
8.	Чи доступні джерела фінансування як буфер для несподіваних вимог, які потрібно подолати або для врахування короткострокових системних коливань?
9.	Чи має особа, відповідальна за управління грошовими коштами відповідальність за планування грошових потоків та участь у розробці річного операційного бюджету?
10.	Чи є бюджет валових грошових надходжень і виплати за фінансовий рік, які включають капітальні витрати, придбання, податкові платежі, дивіденди чи інвестиції?
11.	Чи розраховано буферний залишок грошових коштів, врахування масштабів і термінів можливих короткострокових непередбачуваних коливань надходжень або платежів?
12.	Чи є поточний аналіз чутливості, який вказує на вплив на грошовий потік різного рівня ділової активності?
13.	Який найгірший сценарій і чи може підприємство вижити в таких умовах?
14.	Чи є прогноз руху грошових коштів, розроблений у річному бюджеті, який часто переглядається (щодня, щотижня або як необхідно) для відображення суттєвих змін?
15.	Які капітальні витрати плануються та як вони фінансуватимуться?
16.	Чи були екстремальні (малоймовірні, але можливі) сценарії, які застосовувалися для визначення слабких місць у грошовому потоці?
17.	Чи передбачає система бухгалтерського обліку збір і звітування ключової інформації у такому форматі та частоті, що сприяє прийняттю рішень?
18.	Чи підтримується відповідний зв'язок між особою на яку покладено відповідальність за управління готівкою та персоналом, відповідальним за управління фінансуванням діяльності підприємства і ризиками?
19.	Чи проводяться постійні зусилля щодо зниження транзакційних витрат, включаючи переговори з банками та оцінку нових методів транзакцій?
20.	Чи існує стратегія отримання додаткового фінансування в надзвичайній ситуації?
21.	Чи є чітко визначена політика та ціль для інвестування надлишкових коштів і вимірювання ефективності цієї діяльності?
22.	Чи здійснюється постійний моніторинг вартості ліквідних активів?

Сільськогосподарське підприємство повинне підтримувати достатній обсяг ліквідності для виконання щоденних зобов'язань, але перевищення ліквідності, що достатньо необхідно підприємству для фінансування своїх операцій, може бути непродуктивним. Вимоги до ліквідності підприємства відрізняються залежно від обставин фінансово-господарської діяльності. Сезонні та циклічні коливання попиту на продукт значно впливають на потребу в оборотному капіталі, особливо тимчасові потреби підприємства в оборотному капіталі.

Таким чином, ефективна оптимізація грошових коштів має вирішальне значення для досліджуваного сільськогосподарського підприємства, особливо в умовах жорсткої економіки. Підприємство, яке має належний набір політик та процедур управління платоспроможністю і ліквідністю, підвищить прибуток, знизить ризик фінансового краху та значно підвищить його шанси виживання. Це також забезпечує стратегічну перевагу, особливо у важкі економічні часи. Ефективне управління платоспроможністю та ліквідністю дозволить підприємству отримувати максимальні вигоди за мінімальних витрат.

### **Висновки до розділу 3**

1. Управління платоспроможністю і ліквідністю є важливою сферою управління фінансами підприємства. Важливість підтримки ліквідності виникає в періоди кризи, що характеризуються високою волатильністю фінансових ринків та явних симптомів економічного спаду. Досліджуване сільськогосподарське підприємство ДДС ІОБ НААН України має потенціал для посилення інноваційних дій у сфері управління ліквідністю. Цей потенціал виникає насамперед із цілісного управлінського підходу, що підтримується широким розумінням всієї фінансово-господарської діяльності та широкі знання всіх галузей фінансового менеджменту.



2. Для того, щоб визначити будь-які можливі ризики ліквідності та платоспроможності запропоновано розробити прогноз грошових потоків на дванадцять місяців на "змінній" основі. Це означає, що один раз поточний часовий проміжок прогнозу пройшов (це може бути щоденним, щотижневим або щомісячним залежно від необхідного рівня інформації) та перевірено на предмет відхилень від фактичного руху грошових потоків за цей період, то новий період вставлено в прогноз грошових потоків – ефективно гарантуючи, що, завжди прогноз грошових потоків передбачає дванадцять місяців інформації.

3. Прогноз грошових потоків пов'язаний із термінами руху готівки і впливом на загальну ліквідність фінансово-господарської діяльності підприємства. Для найкращих можливих результатів доцільно робити прогноз грошових потоків регулярно та переглядати для врахування зміни умов ведення бізнесу. За допомогою цього інструменту можна визначити тенденції в оборотному капіталі і можливі вимоги до фінансування. Хороший прогноз грошових потоків надасть вказівку на час можливої готівкової кризи та приблизні рівні необхідного фінансування. Важливо, щоб припущення використовувалися в прогнозі були узгоджені з припущеннями, використаними в річному бюджеті та стратегічному бізнес-плані. Прогнози грошових потоків готуються щомісяця на основі бюджетного періоду. У нестабільному економічному середовищі, коли є значні грошові віхи для моніторингу, слід також враховувати підготовку прогнозу грошових потоків на щотижневій основі. Прогноз, підготовлений і перевірений для забезпечення прийнятної точності, потім можна використовувати для виконання аналізу чутливості (сценарне планування) відповідно до бюджету та іншого оперативного планування, яке здійснюється в різних областях фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства.

## ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

У дипломній роботі наведено теоретичне узагальнення та вирішення наукового завдання з удосконалення інструментарію управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства. Наведені у роботі прикладні результати сприятимуть розвитку інструментарію аналізування ліквідності, платоспроможності, грошових потоків та оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності. Проведені дослідження дозволяють зробити такі висновки та узагальнення.

1. Платоспроможність і ліквідність – це різниця між оцінкою здатності сільськогосподарського підприємства використовувати поточні активи для виконання своїх короткострокових зобов'язань і його довгостроковою спрямованістю. Платоспроможність відноситься до довгострокового фінансового стану підприємства, що означає, що підприємство має позитивний чистий капітал і здатність виконувати довгострокові фінансові зобов'язання, тоді як ліквідність – це здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання.

2. Фінансові коефіцієнти не обов'язково визначають терміни отримання готівки, які мають вирішальне значення для управління ліквідністю. Крім того, коефіцієнти слід використовувати обережно, оскільки вони можуть забезпечити лише ознаки поточної ліквідності на основі минулого досвіду і не є показником результату майбутніх операцій. Коефіцієнти, які можуть бути корисними для оцінки ліквідності, включають: коефіцієнт швидкої ліквідності, що вказує на ступінь можливості погашення поточних зобов'язань негайно ліквідними активами (грошовими коштами або їх еквівалентами), а також може вказувати розмір буфера готівки; коефіцієнт поточної ліквідності, який порівнює балансову вартість оборотних активів з поточними зобов'язаннями.

3. Організаційно-економічна характеристика та організаційна культура впливають на ефективність управління ліквідністю та платоспроможністю сільськогосподарського підприємства. Тому необхідно дослідити вплив

різних індивідуальних підприємницьких характеристик та вимірів організаційної культури на ефективність управління ліквідністю та платоспроможністю та на будь-яке пряме подальше зростання досліджуваного сільськогосподарського підприємства.

4. Згідно даних аналізу можна спостерігати суттєве підвищення усіх аналізованих показників ефективності. Зокрема, за рахунок зростання у 2020 році порівняно з 2016 роком середньорічної вартості основних та оборотних фондів (на 3253128,0 грн. та 1675436,0 грн. відповідно) зросли показники фондозабезпеченості в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 918962,71 грн.; фондоозброєності праці в розрахунку на 1 середньорічного працівника на 112176,83 грн.; фондівіддачі в розрахунку на 100 грн. основних фондів на 2935,79 грн.; вартість оборотних фондів в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь на 13882318,4 грн.

5. За результатами аналізу досліджуваному сільськогосподарському підприємству запропоновано декілька пропозицій для вирішення проблем, що стосуються управління ліквідністю і платоспроможністю. Необхідно продовжити загальне управління запасами підприємства шляхом належного застосування системи контролю запасів, та вдосконалення управління їх збутом, щоб зменшити нагромадження запасів готової продукції. Щоб усунути низький рівень ліквідності, необхідні додаткові інвестиції для значного зменшення поточних зобов'язань з метою покращення позиції ліквідності. Загалом, управління дебіторською заборгованістю недостатньо добре для аналізованого сільськогосподарського підприємства. Рішення величезної проблеми управління дебіторською заборгованістю - ефективна професійна координація між відділами продажу, виробництва та фінансів. Своєчасне виставлення рахунків, своєчасні нагадування клієнтам, які не працюють, і негайні дії має бути забезпечено.

6. Управління платоспроможністю і ліквідністю є важливою сферою управління фінансами підприємства. Важливість підтримки ліквідності виникає в періоди кризи, що характеризуються високою волатильністю

фінансових ринків та явних симптомів економічного спаду. Досліджуване сільськогосподарське підприємство ДДС ІОБ НААН України має потенціал для посилення інноваційних дій у сфері управління ліквідністю. Цей потенціал виникає насамперед із цілісного управлінського підходу, що підтримується широким розумінням всієї фінансово-господарської діяльності та широкі знання всіх галузей фінансового менеджменту.

7. Для того, щоб визначити будь-які можливі ризики ліквідності та платоспроможності запропоновано розробити прогноз грошових потоків на дванадцять місяців на "змінній" основі. Це означає, що один раз поточний часовий проміжок прогнозу пройшов (це може бути щоденним, щотижневим або щомісячним залежно від необхідного рівня інформації) та перевірено на предмет відхилень від фактичного руху грошових потоків за цей період, то новий період вставлено в прогноз грошових потоків – ефективно гарантуючи, що, завжди прогноз грошових потоків передбачає дванадцять місяців інформації.

8. Прогноз грошових потоків пов'язаний із термінами руху готівки і впливом на загальну ліквідність фінансово-господарської діяльності підприємства. Для найкращих можливих результатів доцільно робити прогноз грошових потоків регулярно та переглядати для врахування зміни умов ведення бізнесу. За допомогою цього інструменту можна визначити тенденції в оборотному капіталі і можливі вимоги до фінансування. Хороший прогноз грошових потоків надасть вказівку на час можливої готівкової кризи та приблизні рівні необхідного фінансування. Важливо, щоб припущення використовувалися в прогнозі були узгоджені з припущеннями, використаними в річному бюджеті та стратегічному бізнес-плані. Прогнози грошових потоків готуються щомісяця на основі бюджетного періоду. У нестабільному економічному середовищі, коли є значні грошові віхи для моніторингу, слід також враховувати підготовку прогнозу грошових потоків на щотижневій основі. Прогноз, підготовлений і перевірений для забезпечення прийнятної рівня точності, потім можна використовувати для

виконання аналізу чутливості (сценарне планування) відповідно до бюджету та іншого оперативного планування, яке здійснюється в різних областях фінансово-господарської діяльності сільськогосподарського підприємства.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аммарі О. Класифікація стейкхолдерів на основі взаємних очікувань. Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал. 2012. № 8. С. 150–155.
2. Ансофф И. Стратегическое управление; сокр. пер. с англ.; науч. ред. И авт. предисл. Л.И. Евенко. Москва: Экономика, 1989. 519 с.
3. Білик М. Д., Надточій С.І. Грошові потоки підприємств у мікро- та макроекономічному аспекті. Фінанси України. 2017. №6. С.133-147.
4. Білик М., Павловська О., Притуляк Н. [та ін.] Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 592 с.
5. Бланк, И.А. (2009) Управление денежными потоками. К.: Ника-Центр.
6. Бланк І. О. Фінансова стратегія підприємства : монографія; за заг. наук. ред. І. О. Бланка. Київ. Нац. Торг.-екон. Ун-т, 2009. 147 с.
7. Бондарчук М.К., Алексєєв І.В. (2017). Фінансова санація і антикризове управління підприємством. Львів : Видавництво Львівської політехніки.
8. Брейли, Р., Майерс, С. (2008). Принципы корпоративных финансов. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1008.
9. Будник В. А. Управління запасами підприємств з урахуванням вартості грошей за часом. Економіка та держава. 2012. № 8. С. 27-28.
10. Вейкрута, Л. (2008). Аналіз рівномірності, синхронності та збалансованості грошових потоків підприємства. Вісник Львівського університету, 40, 65–69
11. Вербівська, Л.В., Попович, Г.В. (2014). Діагностика мікросередовища в контексті формування стратегії піднесення конкурентоспроможності підприємства. Кримський економічний вестник, 6, 38–41.
12. Гаврилишин Б.Д. Економічна енциклопедія: у 3 т. Київ: Академія, 2002.

13. Герчикова И. Н. Менеджмент : Учебник для вузов / И. Н. Герчикова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 511 с.
14. Гончаренко О.М. Фінансова стратегія: теоретичні питання розроблення та реалізації. Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць. Одеса: Одеський національний економічний університет. 2015. Вип. 1. № 56. С. 35–40.
15. Горицька Н. Фінансова стратегія підприємства. Фінансовий директор. 2005. № 11. С. 24–32.
16. Господарський кодекс України (№ 436-IV від 16.01.2003). [Електронний ресурс]. Верховна Рада України, офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15> Коваленко, Л. О., Ремньова, Л. М. (2005) Фінансовий менеджмент. К.:Знання.
17. Дарміць Р.З., Вацик Н.О. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства. Національний лісотехнічний університет України. 2018. Вип. 20.12. С. 153–160.
18. Деменіна, О. (2018) Управління грошовими потоками в межах концепції фінансової рівноваги підприємства. Актуальні проблеми економіки, 7, 14-18.
19. Денисенко М., Зазимко О. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств. Агросвіт. 2015. № 10. С. 52–58.
20. Жовновач Р. І. Моделювання процесу забезпечення життєздатності підприємств в умовах сезонного коливання попиту. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Випуск 12, частина 1. С. 115-120.
21. Жучкова Г.А. Результативність діяльності підприємства: науково-методичні аспекти її визначення. Ефективна економіка. 2013. № 11. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_11\\_73](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_73) (дата звернення 20.11.2021 р.).

22. Захаров В. Я. Антикризисный менеджмент: стратегии развития предприятий // Инновации. 2016. № 5. С. 80–82.
23. Євтушенко М. В. ROC та CAP аналіз, як інструменти оцінки якості моделей фінансової діагностики. Ринок цінних паперів України. 2015. № 1-2. С.11-20.
24. Косова Т. Д., Дєєва Н. Е. Фінансові механізми оцінки вартості капіталу акціонерного товариства. Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 30(2). С. 80-84.
25. Касьянова Н. В. Підходи до подолання невизначеності стратегічної інформації / Н. В. Касьянова, К. В. Філь // Актуальні проблеми розвитку економіки. 2007. № 10 (76). С. 103–109.
26. Костирко Л. А. Інтегрована інформаційна система підтримки фінансової стратегії стійкого розвитку підприємств. Часопис економічних реформ. 2013. № 4. С. 91-98.
27. Костирко Л. А., Євтушенко М. В. Пріоритети фінансового контролінгу в управлінні вартістю господарюючих суб'єктів. Часопис економічних реформ. 2018. № 4. С. 38-45.
28. Костирко Л. А., Євтушенко М. В. Концептуальні засади фінансової діагностики в системі вартісно-орієнтованого управління корпораціями. Часопис економічних реформ. 2019. № 4(36). С.47-54.
29. Косянчук Т.Ф., Кучма С.В. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства за сучасних умов. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 3 (3). С. 113–116.
30. Кошельок, Г.В. (2013) Класифікація грошових потоків підприємства у сучасних умовах. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право,1. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/1\(66\)/uazt\\_2013\\_1\\_6.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2013/1(66)/uazt_2013_1_6.pdf).
31. Кошельник В. М. Напрями зміцнення фінансового стану аграрних підприємств у посткризовий період їх розвитку / В. М. Кошельник,



Л. В. Побережна // Економічні науки. Сер. Облік і фінанси. 2013. Вип. 10 (1). С. 262–270.

32. Князевич А.О. Управління стадіями життєвого циклу підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. 2012. Вип. 2 (36). С. 140–143.

33. Корнєв Ю.Г. Теоретичні аспекти інформаційного забезпечення підприємницької діяльності. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 5 (83). С. 30–36.

34. Кривов'язюк І. В. Концептуальна модель та принципи діагностики потенціалу фінансово-економічної стійкості корпорації. Молодий вчений. 2018. № 3(1). С. 354-358

35. Крисанов Д., Стешенко Л. Результативність й ефективність діяльності підприємств: оцінювання та максимізація. Економіст. 2019. № 7. С. 21–25.

36. Лагун М. І. Методичні аспекти аналізу платоспроможності підприємства, *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 2. С. 53–58

37. Макаренко І. О. Алгоритм антикризового управління підприємством, *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 104–109.

38. Макконелл К.Р., Брю С.Л. *Економікс: принципи, проблеми, політика*; пер. с англ. 13-е изд. Москва: ИНФРА-М, 1999. 974 с.

39. Марцин В. С. Надійність, платоспроможність та фінансова стійкість – основні складові оцінки фінансового стану підприємства, *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 7. С. 26–30.

40. Мінка В. Ф. Визначення показника питомої чистої поточної вартості для оцінки ефективності інвестиційних проектів з дискретними у часі грошовими потоками. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 30. С. 120-123.

41. Наумова Л. Ю. Фінансова стратегія економічного розвитку підприємств/ *Наука й економіка*. 2014. №34. С. 134–139.

42. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" (№73 від 7.02.2013р). [Електронний ресурс]. Міністерство фінансів України, офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
43. Перчук О. Сучасні підходи щодо оцінки результативності діяльності підприємства. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2013. Вип. 8. С. 244–246.
44. Податковий кодекс України (№ 2755-VI від 02.12.2010). [Електронний ресурс]. Верховна Рада України, офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
45. Поддєрьогін, А.М. (2005). Фінансовий менеджмент. К.: КНЕУ
46. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : Підручник; Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. Київ: КНЕУ, 2000. 460 с.
47. Постанова НБУ "Про затвердження нормативно-правових актів з питань інформаційної безпеки" (№ 82 від 26.11.2015). [Електронний ресурс]. Національний банк України, офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0829500-15>
48. Постанова НБУ "Про затвердження Правил організації захисту електронних банківських документів з використанням засобів інформації Національного банку України" (№ 112 від 02.04.2007). [Електронний ресурс]. Національний банк України, офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0419-07>
49. Пушкар М. С., Пушкар Р. М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту; Тернопільська академія народного господарства. Тернопіль : Карт-бланш, 2004. 371 с.
50. Рогов Г. Теоретична сутність і взаємозв'язок сталого розвитку, корпоративної та фінансової стійкості. Економіст. 2015. № 6. С. 28-31.

51. Роїк О. Шахрайство на підприємстві: як власникові захистити свій бізнес. Юрист&Закон. № 9. 7 березня 2019 року : вебсайт. URL: <https://www.asterslaw.com> > ... > (дата звернення:15.09.2021).
52. Рогульський В. Інвестиційна оцінка вартості бізнесу в процесі IPO на основі методу дисконтованих грошових потоків. Економічний аналіз. 2013. Т. 12(2). С. 142-147.
53. Рубан В. М. Типи і види стратегій в антикризовому управлінні. Тактики антикризового управління, Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту. Сер. Економічні науки. 2014. Вип. 7 (2). С. 68–71.
54. Соломіна Г. В. Форензік – інструмент фінансового розслідування діяльності підприємства. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2018. Вип. № 2. С.144–149.
55. Семенов А. Г., Єропутова О.О., Плаксюк О.О. Класифікація видів фінансової стратегії підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво: науково-виробничий журнал. 2012. №1. С. 163-170.
56. Семененко Т. М. Підвищення фінансової стійкості корпоративних структур: шляхи та напрями. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 16. С. 67-71.
57. Сизых, Д.С., Сизых, Н.В. (2016) Коэффициенты денежных потоков компании: оценка, анализ и практическое применение. Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 12 (94), 31
58. Тарасова О. Моделювання грошових потоків при оцінці інвестиційної вартості компанії на ринку M&A. Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2014. № 6. С. 136-146.
59. Тимошук М.Р., Кузьмін О.Є., Фещур Р.В., Шуляр Р.В., Подольчак Н.Ю., Олексів І.Б. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: моногр. Київ: УБС НБУ, 2007. 449 с.
60. Тяхтій М. П., Громоздова Л. В., Коваль О.В. Фінансова стійкість корпорації в регіонах України: теоретичні аспекти аналізу. Проблеми

інноваційно-інвестиційного розвитку. Сер. Економіка та менеджмент. 2017. № 11. С. 63-73.

61. Халатур С. М., Кравченко М. В., Матвієнко А. О. Управління ризиками в проєктах для удосконалення ліквідності, економічної безпеки та платоспроможності підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 2. С. 23–29. DOI: 10.32702/2306-6814.2022.2.23

62. Химич І. Фінансова стратегія як елемент фінансової стабільності підприємства. Галицький економічний вісник. 2013. No 4 (43). С. 158–164.

63. Черненко О.С. Індикатори оцінки фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2015. No 3. С. 71–78.

64. Шапурова О. О. Економічні аспекти корпорацій: виробництво, збут, фінансова стійкість. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер. Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 11. С. 174-180.

65. Янковська В.А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». 2013. No 50 (1023). С. 182–187

66. Ясишена, В. (2017). Сутність грошових потоків підприємств та їх класифікація. Економічний аналіз. 2(18). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://dSPACE.tneu.edu.ua/jspui/bitstream/сутність\\_грошових\\_потоків.pdf](http://dSPACE.tneu.edu.ua/jspui/bitstream/сутність_грошових_потоків.pdf).

67. Chandler A.D. *Strategy and Structure*. Cambridge MIT Press, 2007. 480 p.

68. Copeland, T., Dolgoff, A. Expectations-Based Management. *Journal of Applied Corporate Finance*. 2016. Vol. 18. No. 2. P.82-96.

69. Dehghanan H., Khashei V., Bakhshandeh G. and Kajanus M. Selecting Optimum Strategy in Domestic Household Appliances Industry Using A'WOT Method. *International Journal of Business and Social Sciences*. 2014. Vol. 2/2. Pp. 80–90.

70. Konečný Z. Golden Rules of Financing Related to the Life Cycle of Czech Automotive Firms. *Journal of Competitiveness*. 2013. Vol. 5(2). Pp. 83-97.
71. Marchioni A., Magni C.A. Investment decisions and sensitivity analysis: NPV-consistency of rates of return. *European Journal of Operational Research*. 2018. Vol. 268(1). Pp. 361–372.
72. Michalski G., Blendinge G., Rozsa Z., Cierniak-Emerych A., Svidronova M. Jan Buleca and Bulsara H. Can We Determine Debt To Equity Levels In Non-Profit Organisations? Answer Based On Polish Case. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*. 2018. Vol. 29(5). Pp. 526–535.
73. Ponikvar N., Tajnikar M. and Pušnik K. Performance ratios for managerial decision- making in a growing firm. *Journal of Business Economics and Management*. 2009. Vol. 10(2). Pp. 109-120.
74. Rahman A., Rahman M. and Belas J. Determinants of SME Finance: Evidence from Three Central European Countries. *Review of economic perspectives*. 2017. Vol. 17 (3). Pp. 263–285.
75. Stepchenko D., Voronova I. Inzinerine Assessment of Risk Function Using Analytical Network Process. *Ekonomika-Engineering Economics*. 2015. Vol. 26(3), Pp. 264–271.
76. Stryckova L. The Relationship between Company Returns and Leverage Depending on the Business Sector: Empirical Evidence from the Czech Republic. *Journal of Competitiveness*. 2017. Vol. 3/2017. Pp. 67-71

## ДОДАТКИ

## Додаток А

Таблиця А.1

## Алгоритми розрахунку показників рентабельності

№ п/п	Показник	Умовне позначення	Формула для розрахунку
1	Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	Rзв	Прибуток від звичайної діяльності / Валюта активів
2	Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	Rа	Чистий Прибуток / Валюта активів
3	Рентабельність власного капіталу	Rвк	Чистий Прибуток / Власний капітал
4	Рентабельність виробничих фондів	Rвф	Чистий Прибуток / Виробничі фонди
5	Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	Rq	Прибуток від реалізації / Виручка
6	Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	Rqоп	Прибуток від операційної діяльності / Виручка
7	Рентабельність реал. продукції за прибутком	Rqч	Чистий прибуток / Виручка
8	Коефіцієнт стійкості економічного зростання	Kсез	Реінвестований прибуток / Власний капітал
9	Коефіцієнт реінвестування	Kр	Реінвестований прибуток / Чистий прибуток
10	Період окупності капіталу	Tк	Активи/Чистий прибуток
11	Період окупності власного капіталу	Tвк	Власний капітал / Чистий прибуток

## Додаток Б

Таблиця Б.1

Алгоритми розрахунку показників ділової активності

№ п/п	Показник	Умовне позначення	Формула для розрахунку
1	Коефіцієнт трансформації	Кт	Чиста виручка від реалізації / Валюта активів
2	Фондовіддача	Фоф	Чиста виручка від реалізації / Основні виробничі фонди
3	Коефіцієнт оборотності обігових коштів (обороту)	Ко	Чиста виручка від реалізації / Обігові кошти
4	Період одного обороту обігових коштів (днів)	Чо	$365 / Ко$
5	Коефіцієнт оборотності запасів (обороту)	Коз	Собівартість реалізації / Середні запаси
6	Період одного обороту запасів(днів)	Чз	$365 / Коз$
7	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості(обороту)	Кдз	Чиста виручка від реалізації / Середня дебіторська заборгованість
8	Період погашення дебіторської заборгованості (днів)	Чдз	$365 / Кдз$
9	Коефіцієнт оборотності готової продукції	Кгп	Чиста виручка від реалізації / Готова продукція
10	Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	Чкз	Середня кредиторська заборгованість *360/ Собівартість реалізації
11	Період фінансового циклу (днів) - період обороту коштів	Чфц	$Чфц = Чоц - Чкз$
12	Коефіцієнт оборотності власного капіталу(оборотність)	Квк	Чиста виручка від реалізації / Власний капітал



## Додаток В

Таблиця В.1

## Алгоритми розрахунку показників майнового стану

№ п/п	Показник	Умовне позначення	Формула для розрахунку
1.	Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах	Ч овф	Оборотні виробничі фонди/ Оборотні активи
2	Частка основних засобів в активах	Ч оз	Залишкова вартість основних засобів / Валюта активів
3	Коефіцієнт зносу основних засобів	К зн	Знос основних засобів/ Первісна вартість основних засобів
4	Коефіцієнт оновлення основних засобів	К он	Збільшення за звітний період первісної вартості основних засобів/ Первісну вартість основних засобів
5	Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	Ч дф	Довгострокові фінансові інвестиції / валюта активів
6	Частка оборотних виробничих активів	Ч ова	Оборотні виробничі фонди/ Валюта активів
7	Коефіцієнт мобільності активів	К моб	Мобільні активи / Немобільні активи