

*Handwritten signature*

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

Навчально-науковий Інститут економіки  
Фінансово-економічний факультет

Кафедра економічного аналізу і фінансів

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

до кваліфікаційної роботи  
ступеню бакалавр

су

студента Подольного Єгора Ігоровича  
(ПІБ)

академічної групи 072-16-1  
(шифр)

спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування  
(код і назва програми)

на тему: «Організація взаємовідносин підприємства та комерційного банку  
(на прикладі ТОВ «Українське промислове агентство»)»

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Крилова О.В.			
Рецензент	Лебеденко Л.І.	<i>відсутнє</i>		<i>[Signature]</i>
Нормоконтролер	Доценко О.Ю.			

Дніпро  
2020

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри

**економічного аналізу і фінансів**

(повна назва)

**О.В.Єрмошкіна**

(підпис)

(прізвище, ініціали)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 року

**ЗАВДАННЯ  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню бакалавра**

студенту                     Подольному Є.І.                     академічної групи           072-16-1            
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності           072 «Фінанси, банківська справа та страхування»            
(код і назва спеціальності)

На тему: **«Організація взаємовідносин підприємства та комерційного банку  
(на прикладі ТОВ «Українське промислове агентство»)»**

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від           .          .           20 р. №           

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	04.05.2020- 07.05.2020
Розділ 1	ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА ТА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	08.05.2020- 17.05.2020
Розділ 2	ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО»	18.05.2020- 26.05.2020
Розділ 3	ОБґРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА ТА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	27.05.2020- 02.06.2020
ВИСНОВКИ		03.06.2020- 04.06.2020
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	05.06.2020- 07.06.2020

Завдання видано

\_\_\_\_\_

**Крилова О.В.**

(прізвище, ініціали)

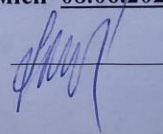
Дата видачі завдання **21.04.2020 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **08.06.2020 р.**

Завдання прийнято до виконання

(підпис студента)

(прізвище, ініціали)



**Подольний Є.І.**

## РЕФЕРАТ

*Подольний Є.І.* – «Організація взаємовідносин підприємства та комерційного банку (на прикладі ТОВ «Українське промислове агентство»)» – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2020.

Мета кваліфікаційної роботи – аналіз фінансового стану ТОВ «Українське промислове агентство» та теоретичне обґрунтування найбільш ефективного методичного підходу щодо організації кредитних відносин підприємства з комерційним банком.

У вступі викладено сучасний стан проблеми, обґрунтована актуальність теми і конкретизовані задачі кваліфікаційної роботи.

У першому розділі розглянуто існуючі методичні підходи організації взаємовідносин підприємства та комерційного банку, а також визначено особливості надання різних видів кредитів.

У другому розділі надана коротка характеристика діяльності ТОВ «Українське промислове агентство», проведено аналіз фінансового стану підприємства та зроблено висновки щодо його фінансової стійкості на основі вивчення структури та динаміки джерел фінансових ресурсів.

У третьому розділі обґрунтовано вибір найбільш ефективного методичного підходу щодо організації кредитних відносин підприємства ТОВ «Українське промислове агентство» з комерційним банком.

Одержані результати можуть бути використані ТОВ «Українське промислове агентство» для підвищення якості кредитного портфелю в процесі планування своєї діяльності в майбутніх періодах.

**ПІДПРИЄМСТВО, КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК, КРЕДИТ, ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ, СТРУКТУРА КАПІТАЛУ**

## ABSTRACT

*Podol'niy Ye.I.* – Organizing the relationships between an enterprise and a commercial bank (in terms of «Ukrayinske Promyslove Ahenstvo» Ltd) – Qualification work on the rights of the manuscript.

Qualification work for the Bachelor's Degree in Specialty 072 «Finance, Banking and Insurance». – Dnipro University of Technology, Dnipro, 2020.

The purpose of the qualification work is analysis of the financial condition of «Ukrayinske Promyslove Ahenstvo» Ltd and theoretical substantiation of the most effective methodological approach to the organization of credit relations of the enterprise with a commercial bank.

The introduction describes the current state of the problem, substantiates the relevance of the topic and specifies the tasks of qualification work.

The first section examines the existing methodological approaches to the organization of the relationship between the enterprise and the commercial bank, as well as specifies the peculiarities of granting various types of loans.

The second section provides a brief description of the activity of «Ukrayinske Promyslove Ahenstvo» Ltd, conducted an analysis of the financial condition of the enterprise and made conclusions about its financial stability based on studying the structure and dynamics of sources of financial resources.

The third section substantiates the choice of the most effective methodological approach to the organization of credit relations of the enterprise of «Ukrayinske Promyslove Ahenstvo» Ltd with a commercial bank.

The results obtained can be used by «Ukrayinske Promyslove Ahenstvo» Ltd to improve the quality of the loan portfolio in the process of planning its activities in future periods.

ENTERPRISE, COMMERCIAL BANK, CREDIT, FINANCIAL SUSTAINABILITY, CAPITAL STRUCTURE

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА ТА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	10
1.1. Теоретичні підходи визначення сутності взаємовідносин підприємства та комерційного банку та класифікація форм їх взаємодії...	10
1.2. Оцінка факторів, що впливають на взаємовідносини «підприємство-банк».....	22
1.3. Механізм фінансово-кредитних відносин підприємства та комерційного банку.....	29
Висновки до розділу 1.....	34
РОЗДІЛ 2 ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО».....	37
2.1. Характеристика підприємства ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО».....	37
2.2. Аналіз формування фінансових ресурсів підприємства.....	39
2.3. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства та фінансових витрат.....	43
2.4. Аналіз ефективності використання власних засобів підприємства ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО».....	46
2.5. Аналіз фінансової стійкості ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО».....	53
2.6. Аналіз показників ліквідності ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО».....	56
Висновки до розділу 2.....	60
РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА ТА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	61

3.1. Порівняльна характеристика фінансування підприємства за рахунок власних та позикових ресурсів.....	61
3.2. Визначення та обґрунтування найбільш ефективного методичного підходу щодо організації кредитних відносин ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» з комерційним банком...	64
Висновки до розділу 3.....	72
ВИСНОВКИ.....	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	76
ДОДАТКИ.....	79

## ВСТУП

**Актуальність теми.** В сучасних умовах, коли основною передумовою соціально-економічного розвитку країни є забезпечення її сталого розвитку, особливої актуальності набуває підвищення ефективності функціонування всіх учасників національного бізнесу, діяльність яких не є ізольованою, а відбувається в рамках складної господарюючої системи. Взаємозв'язок підприємств та банків – це процес взаємного впливу підприємств та банків один на одного, який відбувається у певний час та за певних умов.

Актуальність обраної теми кваліфікаційної роботи полягає в необхідності регулювання діяльності підприємств і банків та їх взаємодії у ринкових умовах для підвищення ефективності фінансово-кредитної системи України та економіки держави в цілому. У цьому зв'язку, дослідження питань організації фінансово-кредитних установами банків України та підприємств різних форм власності набуває особливого значення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення взаємовідносин підприємства та комерційного банку внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Любунь О.С., Кремень О.І., Семенюк Л.П., Воротін, В.М. Геєць, О.В. Обущак Т.А, Котовська В.Т., Ричаківська Т.Р. та інші.

**Мета і задачі кваліфікаційної роботи.** Метою даної роботи є аналіз фінансового стану ТОВ «Українське промислове агентство» та теоретичне обґрунтування найбільш ефективного методичного підходу щодо організації кредитних відносин підприємства з комерційним банком на основі систематизації існуючих пропозицій щодо цього питання.

Для досягнення основної мети у роботі поставлено і вирішено ряд теоретичних та практичних задач:

- розкрито сутність та економічний зміст фінансово-кредитних взаємовідносин підприємства та комерційного банку;

- систематизовано методичні підходи до організації механізму побудови кредитних взаємовідносин підприємства та комерційного банку;
- досліджено фінансовий стан ТОВ «Українське промислове агентство»;
- обґрунтовано вибір найбільш ефективного методичного підходу щодо організації кредитних відносин підприємства ТОВ «Українське промислове агентство» з комерційним банком.

**Об’єктом дослідження** є процес організації фінансово-кредитних взаємовідносин підприємства і комерційного банку.

**Предметом дослідження** є теоретичні та практичні положення й методичні підходи, що визначають організацію фінансово-кредитних взаємовідносин підприємства та комерційного банку.

**Методи дослідження.** Для визначення сформульованих в роботі завдань були використані загальнонаукові та спеціальні прийоми і методи дослідження. Зокрема, застосовано загальнонаукові методи пізнання сутності кредитів та критеріїв їх класифікації; системний підхід до вивчення теоретичних засад формування та реалізації взаємовідносин комерційного банку й підприємства. Для оцінки фінансового стану підприємства використовували методи аналізу і синтезу; узагальнення; методи фінансового аналізу.

**Інформативною базою** кваліфікаційної роботи є чинні законодавчі та нормативні акти, наукові дослідження вітчизняних та зарубіжних економістів, а також звітні дані підприємства за 2017-2019 роки, опрацьовані особисто автором (форми №1 «Баланс», форми №2 «Звіт про фінансові результати»).

**Апробація результатів кваліфікаційної роботи.** Основні результати дослідження та їхнє практичне значення доповідались на Студентській науково-практичній Інтернет-конференції «Розвиток фінансової системи країни в умовах глобалізації» 15-17 квітня 2020 року. Тема доповіді: «Структурний аспект взаємодії підприємства та комерційного банку».

**Особистий внесок.** Наукові висновки та рекомендації є результатом самостійно проведеного автором дослідження щодо організації кредитних відносин підприємства з комерційним банком.



**Структура й обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Її загальний обсяг складає 82 сторінки комп'ютерного тексту, у тому числі основний текст – 75 сторінок, 28 таблиць, 15 рисунків, список використаних джерел з 35 найменувань, 2 додатки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА ТА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

1.1. Теоретичні підходи визначення сутності взаємовідносин підприємства та комерційного банку та класифікація форм їх взаємодії

Причиною, що породжує появу фінансів, є потреба держави та різних суб'єктів в ресурсах, що забезпечують їх діяльність. Дану потребу в ресурсах без фінансів задовольнити неможливо ні у сфері господарювання, ні в соціальній сфері, ні у сфері державної діяльності: управління та оборони. Це зумовлено тією обставиною, що лише за допомогою фінансів відбувається розподіл вартості по суб'єктах відтворювального процесу, тобто тільки за допомогою фінансового розподілу вартості валового національного продукту кожен учасник суспільного відтворення отримує свою частку у створеній вартості та рух грошових коштів отримує цільову позначеність. Суспільне призначення фінансів організацій полягає у забезпеченні фінансовими ресурсами відокремлено функціонуючих суб'єктів громадської діяльності у формі утворення юридичних осіб. За принципами функціонування ці організації здійснюють свою діяльність на умовах комерційного розрахунку, тобто мають на меті отримання прибутку, або не ставлять перед собою такої мети, але їх функціонування є суспільно необхідним і корисним [1].

Комерційна організація зобов'язана здійснювати підприємницьку діяльність.

Підприємництво – це ініціативна діяльність юридичних осіб і громадян, незалежно від форми власності, спрямована на отримання чистого доходу шляхом задоволення попиту на товари (роботи, послуги), заснована на приватній власності (приватної підприємстві) або на праві господарського ведення державного підприємства. До підприємств, що функціонує на комерційних засадах, відносяться всі види підприємств сфери матеріального виробництва,

сфери товарного обігу, а також частина організацій невиробничої сфери, малі підприємства, приватні підприємства, акціонерні товариства, товариства, асоціації, комерційні банки, страхові компанії та ін

Істотний вплив на організацію фінансів підприємств, що функціонують на комерційних засадах, виявляють комерційний розрахунок і комерційна таємниця.

Комерційний розрахунок – представляє собою метод ведення господарства, що полягає в порівнянні в грошовій формі витрат і результатів діяльності, його метою є отримання максимального прибутку при мінімумі витрат. Комерційний розрахунок передбачає обов'язкове отримання прибутку і досягнення достатнього рівня рентабельності, для того щоб здійснювати підприємницьку діяльність. В іншому випадку підприємство розоряється і підлягає ліквідації з визнанням його банкрутом.

Банкрутство – стійка нездатність боржника індивідуального підприємця або юридичної особи - задовольнити вимоги своїх кредиторів і виплатити податкові та інші обов'язкові платежі внаслідок перевищення його пасивів над активами [2, 3].

Активи – майно суб'єкта підприємництва, до складу якого входять всі основні і оборотні кошти. Пасиви - зобов'язання суб'єкта підприємництва, що складаються з позикових і залучених коштів, включаючи кредиторську заборгованість.

Комерційна таємниця – будь-яка конфіденційна управлінська, виробнича, науково-технічна, торговельна, фінансова та інша інформація, що представляє цінність для підприємства в досягненні переваги над конкурентами і отриманні прибутку [2, 3].

Здійснення діяльності в умовах дії комерційної таємниці і за допомогою методу комерційного розрахунку обумовлюють специфіку в організації фінансів, яка полягає в наступних моментах. Організація фінансів суб'єктів, на діяльність яких поширюється комерційна таємниця, вільні від дріб'язкової регламентації з боку держави, тобто мають повної господарської свободою. Держава регулює

фінансово-господарську діяльність підприємств, як правило, за допомогою вартісних інструментів, проводячи відповідну податкову, амортизаційну, валютну, експортно-імпортну політику.

Комерційні організації несуть повну фінансову відповідальність за фактичні результати роботи, своєчасне виконання зобов'язань перед постачальниками, споживачами, державою, банками. В умовах ринкової економіки підприємство відповідає за своїми зобов'язаннями власним майном; за невиконання зобов'язань до підприємств застосовується обґрунтована система фінансових санкцій: штрафи, неустойки, пені. Повнота реалізації фінансової відповідальності комерційних організацій забезпечується в законодавчому кодексі [4-6].

Згідно законодавчої бази, можна сказати що, утворення і використання майна підприємства становлять основні фонди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства.

Майно підприємства відповідно до законів України, статуту підприємства та укладених угод належить йому на праві власності, повного господарського відання або оперативного управління. Майно, що є державною власністю і закріплене за державним підприємством (крім казенного), належить йому на праві повного господарського відання.

На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності є прибуток. Порядок використання прибутку (доходу) визначає власник (власники) підприємства або уповноважений ним орган згідно з статутом підприємства та чинним законодавством [7].

Комерційні організації вступають у фінансові взаємини з банками, страховими компаніями, державою. При цьому такі взаємовідносини організуються з урахуванням принципів комерційного розрахунку.

Страхові компанії здійснюють страхування різних об'єктів комерційних підприємств, їх різноманітні ризики. Тим самим створюються певні гарантії стабільності у підприємницькій діяльності комерційних організацій.

Держава також повинна виступати партнером підприємств, оскільки останній є основним платником податків, що забезпечує надходження коштів до державного бюджету. У зв'язку з цим державі доцільно встановлювати податкові платежі на тому рівні, щоб не підірвати зацікавленість суб'єктів підприємництва у розвитку виробництва.

Таким чином, фінансові взаємовідносини комерційних організацій з контрагентами спрямовані на зміцнення комерційного розрахунку і підвищення ефективності підприємницької діяльності [1, 4].

У роботі вони представлені у класифікації (рис.1.1.)

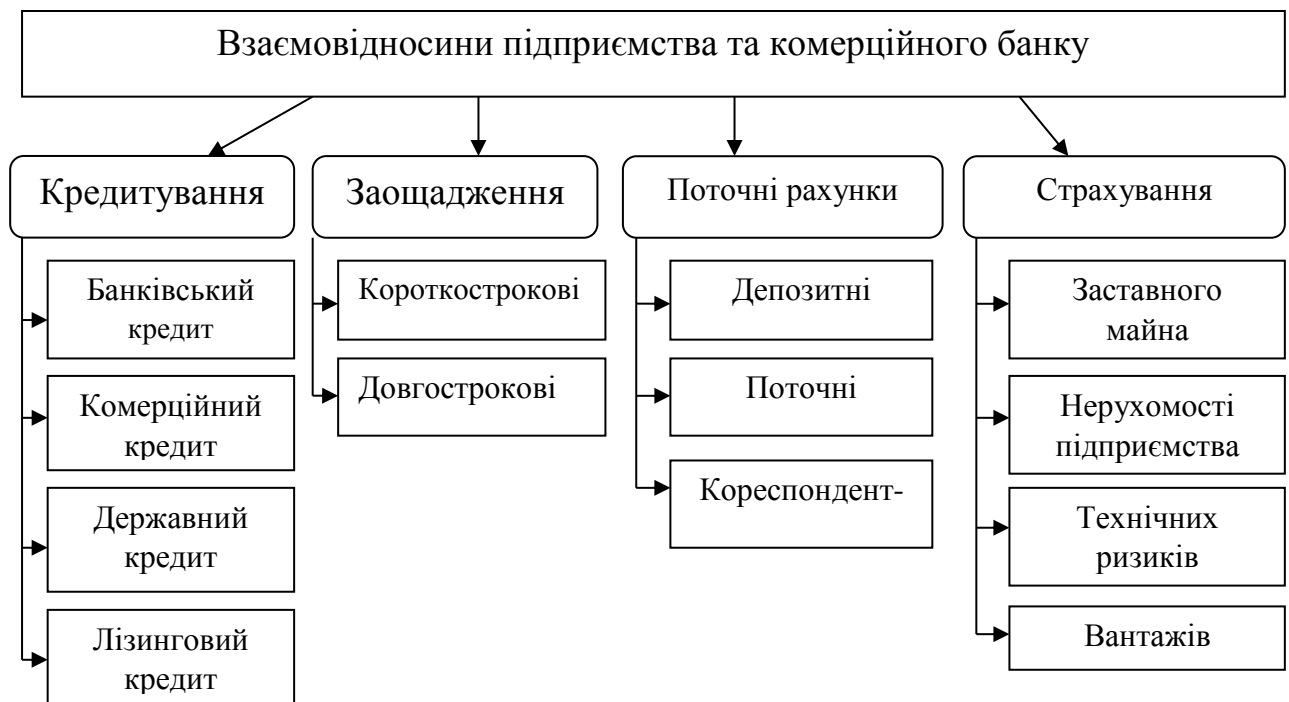


Рис. 1.1. Взаємовідносини підприємства та комерційного банку

До видів кредитів належать:

- банківський;
- комерційний;
- державний;
- лізинговий.

Банківський кредит є основною формою кредитних відносин в економіці, об'єктом яких виступає процес передачі в позику безпосередньо грошових коштів. Він надається виключно спеціалізованими кредитно-фінансовими організаціями, що мають ліцензію на здійснення подібних операцій. У ролі позичальника можуть виступати тільки юридичні особи, інструментом кредитних відносин є кредитний договір або кредитна угода. Дохід по цій формі кредиту поступає у вигляді позикового відсотка або банківського відсотка, ставка якого визначається за угодою сторін з урахуванням її середньої норми на даний період і конкретних умов кредитування. Банківський кредит завжди виступає в грошовій формі, і об'єктом кредитування є грошовий капітал. У силу цього в банківському кредиті позичковий капітал остаточно відокремлюється від промислового і здійснює свій рух незалежно від нього. Виступаючи у грошовій формі, банківський кредит долає обмеженість комерційного кредиту за багатьма параметрами - розмірами, строками, напрямом використання.

Завдяки цьому позичальники можуть отримати практично будь-які суми на будь-які терміни кредитних угод і використовувати отримані кошти в будь-якій галузі господарської діяльності [5, 8].

Банківський кредит виконує різну роль у процесі суспільного відтворення. Ліцензуванню НБУ підлягають такі активні операції комерційних банків: надання кредитів банкам; надання кредитів юридичним особам; надання кредитів фізичним особам; придбання права вимоги щодо поставки товарів і надання послуг, прийняття ризику виконання таких вимог та інкасація цих вимог (факторинг); вкладення коштів у статутні фонди інших юридичних осіб. Якщо він використовується для розширення виробництва, для вкладення в основний і оборотний капітал позичальника, то банківську позику називають позичкою капіталу.

Кругообіг коштів підприємства в процесі виробництва продукції, послуг та інших видів комерційної діяльності часто супроводжується тимчасовим браком фінансових ресурсів – покупець продукції з різних причин не може своєчасно

розрахуватися з постачальником. Тоді виникає потреба у відстрочці платежу, тобто в комерційному кредиті.

Комерційний кредит – це одна з найперших форм кредитних відносин в економіці, саме він породив вексельний обіг і тим самим сприяв розвитку безготівкового грошового обігу. Основна мета комерційного кредиту — прискорення процесу реалізації товарів і отримання закладеного в них прибутку[3 ,9].

Комерційний кредит – це відповідна кредитна угода між двома підприємствами – продавцем (кредитором) і покупцем (позичальником). Інструментом комерційного кредиту традиційно є вексель, Ufa визначає фінансові зобов'язання позичальника стосовно кредитора.

Відсоток за комерційний кредит входить у ціну товару та суму векселя і, як правило, є меншим, ніж за кредит банківський. Погашення кредиту може здійснюватися:

- оплатою векселя;
- передаванням векселя відповідно до чинного законодавства іншій юридичній особі;
- переоформленням комерційного кредиту на банківський. Комерційний кредит принципово відрізняється від банківського:
  - в ролі кредитора виступають не спеціалізовані кредитно-фінансові організації, а юридичні особи, що зв'язані з виробництвом або реалізацією товарів та послуг;
  - він надається тільки в товарній формі;
  - позиковий капітал інтегровано з промисловим або торговим, іцо знайшло практичне втілення у створенні фінансових компаній, холдингів та інших аналогічних структур, які об'єднують підприємства різної спеціалізації і напрямків діяльності.

Сьогодні механізм комерційного кредиту істотно змінився. Значно розсунулися його межі. Якщо на початку нинішнього століття комерційний кредит функціонував переважно в галузі торгівлі, то нині його використовують

практично всі промислові компанії і торгові фірми. Завдяки йому фінансується збут не тільки великих, а й дрібних партій товарів.

З метою прискорення реалізації товарів і перетворення товарного капіталу на грошовий застосовують такий спосіб надання комерційного кредиту покупцям, як торгові знижки з покупної вартості товару (сконто).

Підприємства з готовністю надають покупцям сконто, оскільки вартість товару здебільшого калькулюється так, що сума відстрочених платежів (тобто відсотки за наданий кредит) входить у ціну товару. Якщо ж оплата відбувається раніше, то замовнику товару надається знижка у формі сконто.

Сезонний кредит застосовується підприємствами з метою створення необхідних запасів у період проведення сезонного розпродажу і дає змогу виробникові відстрочити платежі до кінця розпродажу. Перевага такого кредиту полягає в тім, що підприємства можуть випускати продукцію без додаткових витрат на складування і зберігання [10, 11].

Державний кредит – це специфічний елемент державних фінансів, в якому держава відіграє роль позичальника коштів (найчастіше), кредитора або гаранта повернення коштів. Держава змушена бути позичальником коштів у зв'язку з необхідністю вирішити такі завдання:

- збалансованість бюджету;
- фінансова підтримка сфери виробництва;
- розвиток соціальної сфери.

Залучення коштів до бюджету завжди обмежене рівнем оподаткування, підвищення якого може зашкодити економічній діяльності підприємницьких структур і підвищенню добробуту населення. Тому держава на фінансування своїх потреб використовує інші джерела, намагаючись збалансувати доходи бюджету з поточними та капітальними витратами.

Лізинговий кредит – це кредитні відносини між юридичними особами, які виникають у разі оренди майна і супроводжуються укладанням лізингової угоди. Лізинг є специфічною формою майнового, тобто товарного кредиту. Його



специфіка полягає у тісному взаємозв'язку і переплетенні кредитних, фінансових та орендних відносин [5, 12].

Лізинг – це довгострокова оренда машин, обладнання, промислових товарів інвестиційного призначення, куплених орендодавцем для орендаря для їх виробничого використання, при збереженні права власності на них за орендодавцем на весь термін договору оренди.

З точки зору змісту кредитних відносин, лізинг можна розглядати як різновид довгострокового кредиту, який надається в натуральній формі і погашається позичальником у розстрочку. В західних країнах лізинг виник у 40-50-х роках ХХ ст. через виробничу вигідність надання в оренду на тривалий строк основного капіталу внаслідок застосування фінансових систем прискореної амортизації. Лізинг дає змогу товаровиробникам отримувати необхідне виробниче обладнання без значних витрат капіталу, а також уникати втрат, пов'язаних з прискореним спрацюванням обладнання.

Об'єктом (предметом) лізингу є будь-яке нерухоме і рухоме майно, яке може бути віднесене до основних фондів: машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, будинки, споруди, системи телекомунікацій тощо, не заборонене законодавством до вільного обігу на ринку.

Суб'єктами лізингу, як правило, є три особи:

1) постачальник або продавець предмету лізингу – підприємство, організація та інші суб'єкти господарювання, які здійснюють виробництво і реалізацію машин і обладнання;

2) лізингодавець – суб'єкт господарювання, який передає в користування об'єкти лізингу за договором лізингу; лізингодавцями можуть бути банківські або небанківські фінансові установи (лізингові компанії);

3) лізингоодержувач (користувач) – суб'єкт господарювання, який одержує в користування об'єкти лізингу у встановлених лізинговим договором межах; лізингоодержувач вступає у відносини з лізингодавцем щодо оренди об'єктів лізингу.

Сутність лізингу полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів. За своєю економічною природою лізинг має двоїсту форму. З одного боку, лізинг відповідає сутності кредитних відносин і є кредитною операцією (має місце передача майна у користування на умовах строковості, повернення і платності); а з другого боку, оскільки кредитор і позичальник працюють не з грошовим капіталом, а з продуктивним, лізинг є подібним до однієї з форм інвестиційного фінансування [10, 13].

Комерційний банк може бути або прямим учасником лізингової угоди безпосередньо як лізингодавець, або непрямим учасником як кредитор лізингової компанії чи гарант угоди за лізингом.

Заощадження – частина доходу в розпорядженні, яка залишається після задоволення споживчих потреб і спрямовується на споживання у майбутньому.

На обсяг заощаджень надає безпосередній вплив термін накопичення, коригувальний процес розподілу заощаджень на короткострокові та довгострокові [13].

Короткострокові заощадження – накопичення, вчинені за нетривалий період часу. Як правило, до них відносяться цільові заощадження, призначені для задоволення конкретних споживчих потреб, інакше кажучи, короткострокові заощадження являють собою споживчий потенціал населення. Терміни знаходження коштів у формі короткострокових заощаджень обумовлені обсягом їх накопичення до досягнення конкретної мети. Як правило, короткострокові заощадження виникають у зв'язку з відкладеним попитом населення для задоволення споживчих потреб в перспективі і зберігаються переважно в готівковій формі. Довгострокові заощадження зумовлено довгостроковими цілями, такими як забезпечення якісним житлом, включаючи його придбання, будівництво п ремонт; підтримування та поліпшення здоров'я, що досягаються

за допомогою відпочинку і лікування; розвиток свого підприємницького справи; турбота про власну старість і пенсійне забезпечення; турбота про дітей і онуків, включаючи оплату їх освіти і заповіт ним спадщини; нарешті, вкладення з метою отримання додаткового доходу в наміченої перспективі. Для зберігання грошових коштів і здійснення всіх видів розрахунків та касових операцій юридичні та фізичні особи відкривають банківські рахунки У практиці банку використовують різноманітні види рахунків:

Вкладний (депозитний) рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання коштів, що передаються клієнтом банку в управління на встановлений строк та під визначений процент (доход) відповідно до умов договору [14].

Кореспондентські рахунки – рахунки, що використовуються для зберігання коштів та обліку розрахунків, що виконує одна банківська установа за дорученням іншої банківської установи. Кореспондентські рахунки відкриваються та використовуються на договірній основі в процесі встановлення міжбанківських кореспондентських відносин. Поточні рахунки відкриваються підприємствам усіх видів власності, а також їх відокремленим підрозділам для зберігання грошових коштів та здійснення усіх видів операцій за цими рахунками відповідно до чинного законодавства України.

За можливості використання коштів у обсязі, що перевищує суму залишку, використовують поточний рахунок з овердрафтом. При цьому виникає дебетове сальдо на такому поточному рахунку компенсується за рахунок банківського кредиту (овердрафт) [15].

Страховання є економічною категорією, що входить в економічну систему держави. Як і фінансові відносини в цілому, страхування зумовлене рухом грошових засобів у процесі розподілу і перерозподілу грошових доходів та нагромаджень всіх суб'єктів виробництва й обміну. Разом з тим, для страхування характерні економічні відносини, змістом яких є перерозподіл доходів і коштів для нагромадження лише з метою відшкодування матеріальних чи інших втрат

(здоров'я, працездатності, тощо). Отже, в основі страхування лежить ймовірний рух грошової форми вартості.

Інвестування – це процес приміщення грошей в ті чи інші фінансові інструменти з розрахунком на їх збільшення або отримання позитивної величини доходу в майбутньому [6, 8].

### 1. Прибуток.

Ключову роль у структурі власних джерел інвестування підприємств відіграє прибуток. Вона виступає як основна форма чистого доходу підприємства, що виражає вартість додаткового продукту. Після сплати податків та інших обов'язкових платежів у розпорядженні підприємств залишається чистий прибуток, частина якого може направлятися на інвестування. Як правило, частину прибутку, що спрямовується на інвестиційні цілі, акумулюється у фонді накопичення чи інших фондах аналогічного призначення, що створюються на підприємстві.

Фонд накопичення виступає як джерело коштів господарюючого суб'єкта, який використовується для створення нового майна, придбання основних фондів, оборотних засобів і т.д. Динаміка фонду накопичення відображає зміну майнового стану господарюючого суб'єкта, збільшення його власних засобів.

### 2. Амортизаційні відрахування.

Важливим джерелом інвестування на підприємствах є амортизаційні відрахування, тобто грошове вираження тієї частини основних фондів, яка в процесі їх використання переноситься на знову створений продукт. Функціонуючи тривалий час, основні виробничі фонди поступово зношуються і переносять свою вартість на готову продукцію частинами. Оскільки основні виробничі фонди не вимагають відшкодування в натуральній формі після кожного відтворювального циклу, підприємства здійснюють витрати на їх відновлення після закінчення нормативного терміну служби. Грошові кошти, що вивільняються в процесі поступового відновлення вартості основних виробничих фондів, акумулюються у вигляді амортизаційних відрахувань у амортизаційному фонді. Таким чином, при реалізації продукції (послуг) у

підприємства утворюється грошовий амортизаційний фонд, який використовується для інвестування. Амортизаційні відрахування стають одним з головних джерел інвестування, здійснюваного комерційними підприємствами і організаціями [16, 17].

3. Кредит

4. Залучення

Умовно стадії руху капіталу та розподіл фінансових ресурсів підприємств можна зобразити у вигляді схеми (рис. 1.2)

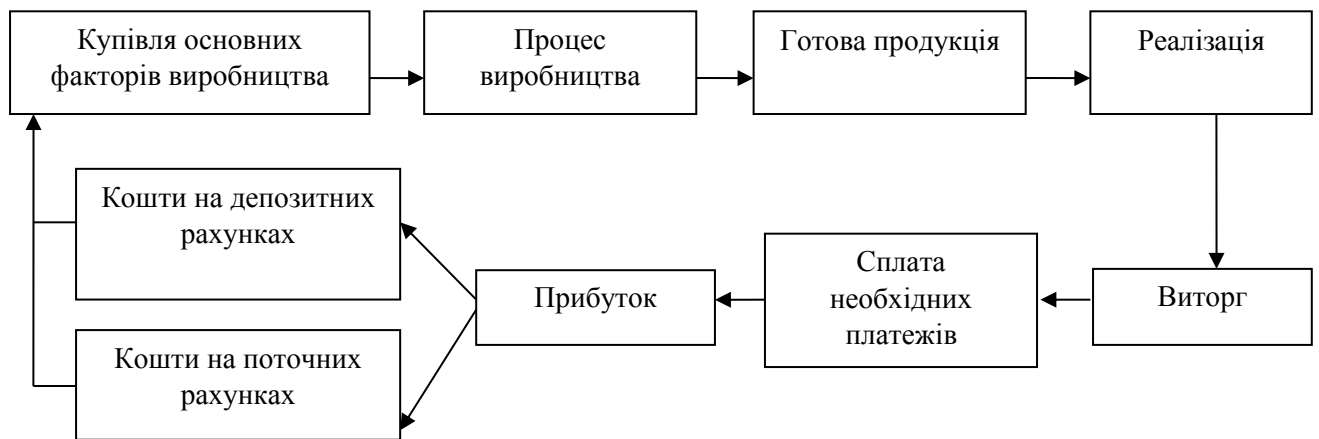


Рис.1.2. Схема обороту капіталу підприємства та отримання грошових коштів

Отже, фінанси комерційних підприємств і організацій – це фінансові або грошові відносини, що виникають у ході підприємницької діяльності в процесі формування власного капіталу, цільових фондів грошових коштів, їх розподілу і використання. Кредити банку дають змогу органічно пов'язати всі джерела оборотних коштів і справляють активний вплив на раціональне формування запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших видів матеріальних цінностей. Розглянемо деякі методичні підходи до організації взаємовідносин підприємства та комерційного банку в умовах ринкової економіки [9].

## 1.2. Оцінка факторів, що впливають на взаємовідносини «підприємство-банк»

До основних напрямів взаємодії банків та суб'єктів підприємницької діяльності в умовах розвинутих ринкових відносин можна віднести:

1) обслуговування розрахунків між підприємствами як в грошовій формі, так із застосуванням документарних видів операцій і корпоративних пластикових карток (зв'язки постачальників і споживачів, господарський оборот);

2) обслуговування розрахунків підприємств з населенням - фізичними особами - працівниками цих підприємств (зокрема, за допомогою запровадження «зарплатних проектів» з використанням пластикових карток);

3) обслуговування боргових зобов'язань підприємств (надання банківських гарантій, активізація вексельного обороту шляхом акцептування і авалювання векселів підприємств, запровадження факторингових операцій);

4) кваліфіковане забезпечення інтересів підприємств на фінансових ринках (надання послуг щодо придбання цінних паперів як в інтересах формування власності і корпоративного впливу в економічних комплексах - холдингах (приєднання, поглинання, злиття), так і з метою збереження і збільшення грошових коштів, тимчасово вільних від виробничого процесу; щодо розміщення власних цінних паперів підприємств (акцій, облігацій), зокрема андеррайтингу для збільшення власного капіталу та залучення додаткових грошових ресурсів в розвиток виробництва та на потреби господарського обороту);

5) участь банків в управлінні підприємствами через механізм володіння акціями останніх і процедуру банкрутства; участь підприємств в управлінні банками;

6) надання консультаційних послуг;

7) надання банками депозитарних послуг щодо збереження цінностей і цінних паперів;

8) взаємодія в рамках процесів банківського кредитування шляхом здійснення проектного фінансування; інвестиційне середньострокове та короткострокове (зокрема, овердрафтне) кредитування на різні цілі [18].

Також, організація взаємодії банків та підприємств базуються на методиках оцінки банками потенційних позичальників. Однак для підприємств питання вибору банку як партнера для взаємодії є актуальним з огляду на наявність ризиків банківської діяльності, які можуть призвести до фінансових втрат підприємств.

На сьогодні важливою методикою оцінювання підприємствами банків для організації ефективної партнерської взаємодії, заснованої на принципах взаємної участі у реалізації довгострокових задач розвитку партнера.

Взаємодія підприємства та банку базується на наступних етапах:

- аналіз можливості взаємодії та вибір його учасника;
- прогнозування ефективності взаємодії;
- організація процесу взаємодії;
- контроль за дотриманням умов взаємодії, оцінювання ефективності

та аналіз результатів взаємодії [19, 20].

Кожний етап базується на аналізі результатів, які залежить від видів та масштабів діяльності підприємства. Найбільша кількість взаємодій матиме місце у випадках, якщо підприємство окрім операційної, здійснює інвестиційну та фінансову діяльність. Кожна діяльність визначається різними видами банківських послуг, які відрізняються за своєю складністю, тривалістю і юридичним оформленням.

Для підприємства є важливим вибір одного банку, який би відповідав заданим критеріям або вибір різних банків для обслуговування різних видів діяльності підприємства. Відповідно для підприємства вибір банку суттєво визначається його видом діяльності підприємства, обумовлений різним переліком зобов'язань. Повнота та надійність виконання зобов'язань банку щодо кожного виду взаємодії інколи визначають фінансовий стан підприємства.

Психологи дослідили закономірності поведінки клієнтів банківського ринку під час вибору банку. На основі вивчення цих закономірностей було окреслено загальну поведінкову модель споживача банківських продуктів (рис. 1.3).

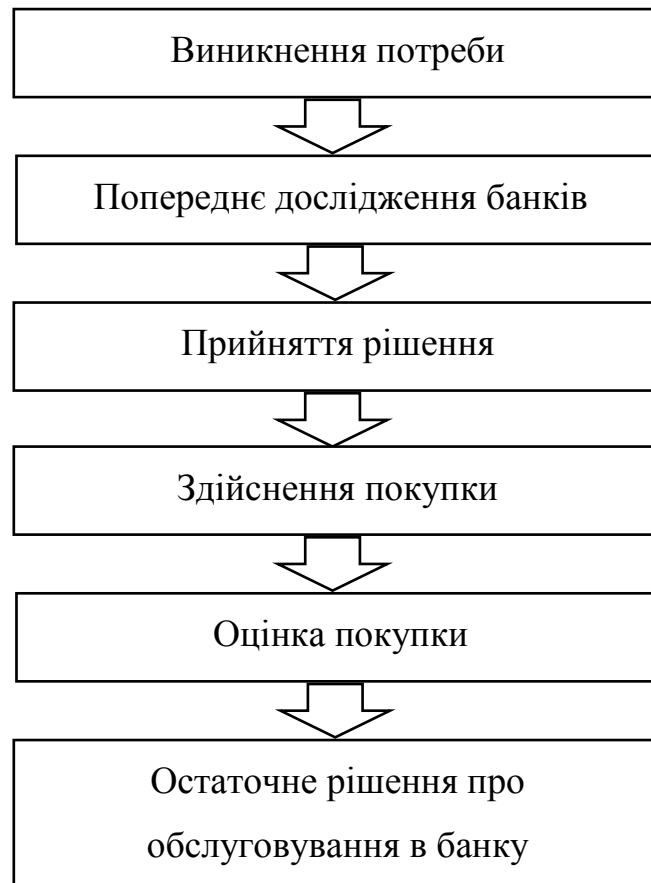


Рис. 1.3. Загальна поведінкова модель споживача при встановленні взаємовідносини «підприємство-банк»

Будь-якій купівлі банківських продуктів передуює певна потреба, саме для задоволення якої й обирається певний банківський продукт або їх комплекс.

Для того, щоб обрати потрібну послугу, споживач проводить попереднє дослідження – збирає інформацію з різних джерел (реклама, спілкування тощо). На цьому етапі він звертається по консультацію до різних банків. На основі цього він приймає рішення про доцільність обслуговування в тому чи іншому банку, де безпосередньо здійснює купівлю продукту.

Зазначимо, що при виборі банку слід звертати увагу на такі параметри як:  
- популярність банку,



- його надійність,
- репутація банку;
- відповідність переліку ліцензованих послуг банку потребам підприємства;
- забезпеченість фінансовими коштами;
- територіальна близькість,
- розмір тарифів за обслуговування,
- зручність сервісу [21].

Перш ніж приймати остаточне рішення, необхідно оцінити фінансовий стан банку, звернувши при цьому увагу на те, наскільки банк капіталізований, що знаходиться в його власності, яке місце в рейтингу банків він займає. Варто поцікавитися і тим, хто є засновниками банку, оцінити і їх положення на ринку.

Варто також зазначити, що непоганим інструментом для визначення ступеня ризикованості співпраці з тією чи іншою фінансовою установою є рейтинг, що присвоєно йому міжнародними рейтинговими агентствами. Чим він нижчий, тим вище ризик взаємин з цим інститутом.

Також необхідно дізнатися, чи є банк учасником державного Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, що дозволяє вкладникам розраховувати на певну депозитну страховку в разі несподіваного банкрутства фінансової установи.

Після того, як він оцінив власний ступінь задоволеності, приймається остаточне рішення про обслуговування конкретним банком. Найважливішим етапом із наведеної моделі є етап попереднього дослідження банків – тобто банківські установи мають розуміти:

- що саме досліджують потенційні клієнти;
- які фактори впливають на прийняття рішення про вибір банківської установи.

Дослідження потенційних клієнтів розпочинається після того, як вони усвідомлюють потребу (але не у придбанні певного банківського продукту, а у зв'язку з бажанням отримати певну вигоду, яка буде забезпечена завдяки

банківському продукту). Тому, як правило, потенційні клієнти, проводячи свої споживчі дослідження, аналізують не привабливість послуг чи банків, а можливі вигоди, які може їм надати той чи інший банк. А вигоди для кожного клієнта насамперед пов'язані з мотивами, які передують виникненню потреби клієнтів [22].

Для того, щоб конкретизувати поведінку клієнтів банківського ринку, необхідно поділити їх на корпоративних та індивідуальних, оскільки для них будуть різні моделі поведінки, мотиви купівлі та фактори впливу.

Модель поведінки корпоративного клієнта (рис. 1.4) – це схожий на математичний алгоритм процес прийняття рішення про вибір того чи іншого банку. Поняття «корпоративний клієнт» розраховане не на психологію окремої людини, а тому при підході до юридичних осіб маркетологи радять використовувати більш фінансово-орієнтовану інформацію [21, 22].

Такий підхід пов'язаний із мотивами купівлі банківських продуктів корпоративними клієнтами.



Рис. 1.4. Етапи оцінювання та критерії вибору банку корпоративним клієнтом

При формуванні показників оцінювання можливості взаємодії підприємства з банком із всієї сукупності показників обиралися ті із них, які оцінюють надійність співпраці з огляду на ймовірні ризики банкрутства банку та погіршення його платоспроможності та фінансової стійкості. Як для банку, так і для підприємства важливим критерієм є фінансовий стан банку, так як для підприємства він обумовлений необхідністю здійснення вчасних платіжних операцій, виставлення гарантійних зобов'язань, здійснення акредитивних та інкасових розрахункових операцій тощо. Тому при формуванні вибірки показників обрані не ті, які характеризують ефективність діяльності банку для власника, а ті, які характеризують надійність банку для клієнта.

Для вироблення стратегічних і тактичних рішень у маркетингу, банк повинен чітко визначити фактори впливу на клієнтів. Найбільш вагомими й імовірними фактори впливу (за результатами досліджень Американської асоціації банківського маркетингу [21]) наведені в табл.1.1.

Таблиця 1.1

## Засоби впливу на поведінку клієнтів на банківському ринку

Елементи поведінки споживачів	Засоби, які використовують у маркетинговій діяльності для впливу на поведінку споживачів
1	2
Стимули	З'ясовується, яку увагу приділяє банк до вивчення спонукальних мотивів поведінки клієнтів на ринку. Зіставляються дії власного банку в цій галузі з політикою конкурентів. Визначається, якою мірою послуга, якість, форма реклами враховує стимули поведінки клієнтів
Відчуття	Якщо банк не може належним чином впливати на відчуття людей та спонукальні мотиви їхньої поведінки на ринку, марно розраховувати, що банківські продукти цього банку матимуть попит. Насамперед, треба виділитися на ринку таким чином, щоб у клієнтів складалось приємне відчуття та впевненість
Запити і переваги	Маркетингова діяльність насамперед спрямовується на задоволення най-важливіших запитів клієнтів. При цьому переваги буде досягнуто лише за умови, що комплекс маркетингу будується так, що акцент робиться не на самі абстрактні переваги, а на ту корисність, яку вони даватимуть кожному конкретному клієнтові (економія грошей, отримання вільного часу тощо)
Сприйняття	Установлення зв'язку зі споживачами з метою з'ясування сприйняття реклами, образу продукту, ступеня корисності банківських послуг

## Продовження табл. 1.1

1	2
Індивідуальні якості	Індивідуальні якості певних споживчих сегментів мають бути проявлені у комплексі банківських послуг, які розраховані для цих клієнтів
Образ продукту	Образ банківського продукту, який створюється банком і сприймається клієнтами, має будуватися на основі попередніх елементів поведінки цих клієнтів, а саме: враховувати мотиви звернення до послуг, індивідуальні якості споживачів, якомога повніше задовольняти запити і приносити більшу корисність клієнтам
Збір інформації	Клієнти повинні мати вичерпну інформацію щодо даного продукту і банку, оскільки цей крок викликає довіру споживчої аудиторії і створює сприятливий імідж навколо даного банку в цілому. Цю інформацію слід постійно поновлювати
Мотиви	Враховується моментний мотив звернення до послуги: чому має попит саме цей банківський продукт саме в цей час. Коли відповідь з'ясовано, на цьому робиться акцент у рекламі
Рекламації	Маркетингова діяльність розглядає постійний взаємозв'язок із клієнтами, тому вразі надходження рекламацій банк має зробити все, аби задовольнити клієнта. Так формується споживча думка: «Будь-яке питання можна вирішити, для них нема нічого неможливого», тоді як у разі виникнення конфлікту створюється протилежне враження
Зворотній зв'язок	Ведення статистики щодо повторних звернень клієнтів саме до цього банку дозволяє службі маркетингу зробити висновки, хто є постійними клієнтами банку, а також причини цього. Дана інформація є основою для встановлення конкурентних переваг власного банку перед конкурентами

За даними досліджень, які стосувалися Української банківської системи [20], найбільш вагомими факторами впливу на корпоративного клієнта є, є такі (за 100-бальною шкалою):

1. Урахування індивідуальних якостей корпорації і формування відповідного комплексу послуг (індивідуальний підхід) (92).
2. Улагодження банком рекламацій (84).
3. Підтримання зворотного зв'язку із клієнтом (81).
4. Отримання інформації від банку (79).

### 1.3. Механізм фінансово-кредитних відносин підприємства та комерційного банку

Фінансово-кредитні відносини є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, яка відображає реальні взаємозв'язки та відносини суб'єктів господарювання в економічному житті суспільства. Фінансово-кредитна діяльність банку є важливим важелем для стимулювання розвитку виробництва. Бо в ринкових умовах без періодичного використання різних форм кредитів, діяльність підприємства повноцінно не зможе здійснюватися.

Фінансово-кредитні взаємовідносини забезпечують трансформацію грошового капіталу в позичковий і виражають стосунки між банком-кредитором та підприємством-позичальником. За їх допомогою вільні кошти підприємств, акумулюються в банках, перетворюючись у позичковий капітал, котрий передається на основі договору за плату в тимчасове користування іншим підприємствам.

В ринковій економіці завдяки процесам кредитування відбувається механізм переливання капіталу з одних галузей в інші та регулювання норми прибутку. В процесі кредитування головним вважається розміщення банком оптимального кредиту, який би врівноважував потребу й пропозицію для позичальника на умовах стабільної і доступної відсоткової ставки.

Таким чином, фінансово-кредитні взаємовідносини комерційних банків та підприємств ґрунтуються на таких відносинах:

- особливістю кредитних відносин є погодження інтересів банку та підприємства за користування кредитними ресурсами щодо конкретних параметрів позики, зокрема цільового призначення, терміну користування та величини кредитної ставки.

- термін повернення кредиту обумовлено кредитною угодою та залежить від особливостей кругообігу коштів у виробництві, ефективності діяльності підприємства та можливостей банку щодо терміну використання тимчасово вільних коштів, які є предметом кредитування;

- підприємство при отриманні кредиту зобов'язане надати банку гарантії повернення позики;
- підприємство, яке отримало кошти в кредит, реалізує право тимчасового використання кредитних коштів, тоді як об'єкт кредиту (кошти) залишається у власності банку;
- суб'єкти кредитних відносин можуть одночасно виконувати функції кредитора та позичальника;
- повернення кредиту банку здійснюється підприємством, а у виняткових випадках – гарантом, якщо підприємство неспроможне повернути кошти, надані в кредит [24].

Кредитною угодою регулюється взаємодія, правові норми кредитного процесу, матеріальна відповідальність, які відповідають умовам виконання прийнятих зобов'язань. На випадок невиконання зобов'язань підприємством банку, кредит забезпечується під заставу або фінансові гарантії.

На сьогодні процес кредитної взаємодії між банком та підприємством підпорядкований певному механізму руху кредиту на макро- і мікроекономічному рівні, являючи собою динамічно змінюваний процес. Так кредитні відносини починаються на стадії формування кредитних ресурсів у формі позичкового капіталу, проходить стадію розміщення залучених засобів і завершується поверненням кредиту й сплатою процентів. На жаль в сучасних умовах України кредитна діяльність обумовлена темпами інфляції, що знижує ефективність використання кредитних операцій для стабілізації купівельної спроможності грошей. В сучасних умовах важливе значення має і кредитоспроможність підприємства, бо в разі виникнення заборгованості з виплатою відсотків банк повинен швидко відреагувати шляхом реструктуризації, відстрочки платежу та рефінансування.

Предметом договору кредиту є грошові кошти, які на умовах повернення й платності передаються у власність підприємству. Таким чином, зміст кредитних відносин визначається на рівні цивільного та банківського законодавства.

У сучасній банківській практиці застосовують декілька основних методів кредитування: короткостроковий або середньостроковий кредит та кредитна лінія. Кожний метод вирішується індивідуально для кожного конкретного підприємства.

Короткострокові кредити надаються строком до 1 року. Вони надаються банками у випадку тимчасових фінансових труднощів, що виникають у зв'язку із витратами виробництва та обігу, не забезпечених надходженнями коштів у відповідний період.

Середньострокові кредити, від 1 до 3-х років, можуть надаватись на оплату обладнання, поточні витрати, на фінансування капітальних вкладень.

Кредитна лінія – це кредитна угода, відповідно до якої протягом передбаченого договором терміну банк виділяє позичальнику кредит у межах узгодженої суми (ліміту кредитування) на умовах, що відрізняються від умов одноразового надання кредиту [25].

Більшість комерційних кредитів надається підприємствам за індивідуальним підходом у межах визначеного й узгодженого ліміту кредитування на конкретний період часу, що визначає доцільність створення механізму фінансово-кредитної взаємодії банків та підприємництва на теоретичних підходах.

Суть механізму фінансово-кредитної взаємодії обумовлена змістом, функціями та місцем кредиту як самостійної економічної категорії, а також видами кредитних відносин, організаційною структурою банківської системи та її функціями з регулювання кредитних відносин. Реалізація функцій кредиту відбувається в процесі кредитування підприємств. Процес кредитування складається зі стадій надання, використання та повернення позиченої вартості. Таким чином, механізм фінансово-кредитної взаємодії банку та підприємництва являє собою систему організаційно-економічних методів, на основі яких реалізується мета кредиту в суспільному відтворенні.

Банки приводять у дію кредитний процес, здійснюють контроль і регулювання кредитних відносин відповідно до правових та економічних умов.

В умовах ринку економічні відносини, які виникають між банками та підприємствами в процесі кредитування, визначаються кредитними угодами. При цьому взаємовідносини суб'єктів кредитних угод здійснюються на добровільній основі, яка ґрунтується на економічних інтересах сторін. Зокрема, вибір банком потенційних підприємств для кредитування підпорядкований кредитній політиці, яка виявляється в стратегії надання кредиту, враховуючи стан економіки країни та фінансове становище конкретного підприємства.

Кредитний договір є елементом механізму фінансово-кредитної взаємодії банку та підприємства. На основі кредитного договору також визначаються умови кредитування, до яких доцільно віднести:

- правочинність і кредитоспроможність підприємства;
- достатність кредитних ресурсів банку;
- додаткові умови фінансово-кредитної взаємодії, які визначені кредитною угодою сторін;
- дотримання банком кредитної політики, а підприємством – кредитної дисципліни [15, 17, 25]

Структуру отримання кредиту можна відобразити у виді схеми (рис. 1.5) [26].

Доцільно зауважити, що спільність інтересів учасників фінансово-кредитної взаємодії, для підприємства та банку фінансова-кредитна взаємодія має спільний інтерес. Так, банки, встановлюючи відсоткову ставку за кредитом, виходять з того, що розмір плати за кредит повинен бути більшим, ніж відсотки, які сплачені за залучені ресурси. При цьому верхню межу відсоткової ставки банки встановлюють з урахування потреб і пропозиції на фінансово-кредитному ринку. З іншого боку, для підприємств основною умовою сплати відсотків і повернення кредиту є конкурентоспроможність продукції, яку можна реалізувати з прибутком, необхідним для забезпечення внутрішніх потреб підприємства та сплати обов'язкових платежів і податків [10, 17].





Рис. 1.5. Етапи оформлення кредитної угоди

Перед тим як банк приймає рішення про надання кредиту, він спочатку проводить ретельну фінансово-економічну експертизу позичальника (підприємства). Цей економічний процес відбувається за такими напрямками:

- оцінка якості менеджменту;
- фінансовий стан даного підприємства;
- оцінка кредитного забезпечення;
- ситуація підприємства в процесі виробництва та збуту продукції [27].

Дуже важливий для банку фінансовий стан підприємства-позичальника, так як він показує його кредитоспроможність, що означає його здатність цілком і вчасно розрахуватися за всіма борговими зобов'язаннями.

Кредитоспроможність підприємства оцінюється на основі системи показників, які відображають розміщення і джерела оборотних засобів, результати фінансової діяльності підприємства. Вибір показників залежить від

особливостей виробничої діяльності і побудови балансу, галузевих особливостей, форми власності.

На основі оцінки кредитоспроможності позичальника і ефективності комерційної угоди (проекту) банк приймає рішення про доцільність надання підприємству кредиту й укладає з ним кредитний договір [28].

Зміст кредитного договору визначається підприємством і банком самостійно. У ньому передбачається ціль кредитування, умови та порядок видачі і погашення кредиту, спосіб забезпечення кредиту, процентні ставки за кредит, права і відповідальність сторін, інші умови.

Згідно з договором банк зобов'язується надавати підприємству певну суму грошових коштів у встановлений термін. Підприємство зобов'язується використати отримані кошти на передбачені в договорі цілі, своєчасно погашати позику, сплачувати проценти і надавати банку можливість контролювати цільове використання кредиту, а також його забезпеченість [29].

Після укладення кредитної угоди банк відкриває підприємству позиковий рахунок, на який зараховується шукана сума кредиту. Підприємства здебільшого користуються кредитом того банку, в якому відкритий поточний рахунок. Однак підприємство має право отримати кредит і в іншому банку.

Таким чином, важливим елементом в фінансово-кредитній взаємодії і умови кредитування, кредитна ставка і маркетинг, який на можливість банку забезпечити найбільший успіх в умовах ринкової економіки. Єдність елементів представленої моделі фінансово-кредитної взаємодії обумовлена змістом перерозподільної функції кредиту та принципів кредитування. Об'єктивною основою цієї взаємодії є виробничі відносини та економічні закони в кредитних відносинах.

## Висновки до розділу 1

На основі проведених теоретично-методичних підходів щодо взаємовідносин підприємства та комерційного банку було встановлене наступне.

В сучасних умовах розвитку підприємницької діяльності в країні взаємовідносини між кредитними установами та підприємством є необхідністю. Підприємство має право зберігати, заощаджувати, страхувати та кредитуватися в банківських установах. Процес кредитування край важливий для будь-якого підприємства, адже без залучених коштів достатньо важко розвивати і удосконалювати виробництво.

Виділяють основні види кредиту, такі як банківський, комерційний, державний та лізинговий. Банківський кредит більш ефективніший, бо забезпечує безперервність розвитку виробництва.

Відносини, що виникають між банком та позичальником (кредитором) називаються кредитними, а процес надання позики (кредиту) кредитуванням. Ці відносини регулюються кредитним договором, в якому визначені всі умови видачі та погашення кредиту. Кредитний договір передбачає виникнення певних обов'язків кожної із сторін, який ґрунтується на дотриманні та використанні договірних умов. Головним елементом механізму кредитування є принцип строковості та поворотності. Вони передбачають вчасне повернення позичених коштів в відповідні терміни, які регулюються договором.

Для кредитних установ важливе стійке фінансове становище підприємства, для підприємств лояльні умови кредитування та невисока кредитна ставка.

Фінансово-кредитна взаємодія системи банку й системи підприємства в ринковій економічній системі забезпечується кредитним потенціалом системи банку та кредитоспроможністю системи підприємства. В свою чергу, кредитний потенціал банку визначено як обсяг кредитних ресурсів у вигляді власних, залучених та запозичених коштів, який банк може ефективно надати в позику підприємству на принципах кредитування, за умови забезпечення резерву ліквідності, а також обсяг «технічних ресурсів» у вигляді матеріальних та нематеріальних активів, необхідних для забезпечення фінансово-кредитної взаємодії.

Зростання рівня залучення кредитних ресурсів власними засобами банку приводить до підвищення фінансової стійкості, але в той же час, до зменшення

ефективності кредитної діяльності за рахунок зниження рівня економічної віддачі від фінансового леввериджу.

## РОЗДІЛ 2

### ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО»

#### 2.1. Характеристика підприємства ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО»

Базою дослідження кваліфікаційної роботи є товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО».

Підприємство було створено у 2005 році. ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» є юридичною особою, що має самостійний баланс, поточні та інші (у тому числі валютні) рахунки в банках, печатку зі своїм найменуванням та емблемою, а також інші реквізити, що необхідні у його діяльності.

ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» це компанія, яка займається перевезенням і експедицією вантажів, допоміжною діяльністю у сфері транспорту, вантажними перевезеннями.

Основна мета компанії – захистити клієнтів від будь-яких проблем пов'язаних з пошуком транспорту для доставки вантажів, як по Україні, так і в міжнародних перевезеннях

ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» надає послуги у вирішенні виробничих та комерційних завдань, пов'язаних з перевезеннями вантажів залізничним транспортом.

У переліку послуг, які надає підприємство, є:

- попередній розрахунок тарифних ставок та інших платежів, пов'язаних з перевезенням;
- вибір оптимального маршруту перевезення;
- оперативне стеження за вантажем;
- перевезення вантажів від постачальника до покупця.

Вищим органом товариства з обмеженою відповідальністю є збори

учасників.

До компетенції зборів учасників належить:

- визначення основних напрямків діяльності товариства та затвердження його планів і звітів про їх виконання;
- внесення змін до Статуту товариства;
- обрання та відкликання директора товариства;
- затвердження річних результатів діяльності, порядку розподілу прибутку, визначення порядку покриття збитків;
- винесення рішення про притягнення до майнової відповідальності посадових осіб товариства;
- прийняття рішення про припинення діяльності товариства, призначення ліквідаційної комісії, затвердження ліквідаційного балансу

Організаційна структура ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» відповідає таким параметрам:

- відображає цілі і стратегію розвитку підприємства;
- сприяє оптимальному поділу праці між органами управління і окремими працівниками;
- існує достатній об'єм повноважень спеціалістів.

Структура управління являє собою упорядковану сукупність зав'язків між ланками та працівниками, зайнятими рішенням управлінських завдань організації. Головним керуючим підприємства є директор. У його підпорядкуванні знаходяться лінійні і функціональні керівники.

Директор визначає перспективи розвитку підприємства, шукає нових покупців послуг з перевезення вантажів, забезпечує високу якість послуг, що надаються. У підпорядкуванні у директора знаходяться головний бухгалтер, фінансовий відділ, відділ маркетингу, транспортний відділ.

Детальний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» буде проведено в наступних підрозділах кваліфікаційної роботи.

## 2.2. Аналіз формування фінансових ресурсів підприємства

Ефективне формування та використання фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» викликає потребу оцінки ефективності формування і використання ресурсів. Важливо оцінити терміни та обсяги вкладених фінансових ресурсів й отриманого прибутку.

Достатній розмір фінансових ресурсів забезпечує: фінансову стійкість, платоспроможність, стабілізацію обсягів виробництва, а також можливість його розширення, достатній рівень забезпечення організації матеріальними ресурсами, а, отже, здатність в процесі виробництва відшкодувати авансовані фінансові ресурси в обсягах, що не будуть поступатися використаним [30-32].

До числа найважливіших показників, що характеризують джерела формування фінансових ресурсів, насамперед відносять: величина, структура і вартість усіх джерел капіталу й окремих його складових.

Аналізуючи використання фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО», акцентуємо увагу на структурі та складі джерел формування фінансових ресурсів. Проведемо аналіз складу капіталу ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

### Склад капіталу ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО»

Показник	Роки			Відхилення, рр.	
	2017	2018	2019	2018-2017	2019-2018
Власний капітал	4881	9325	9807	4444	482
Поточні зобов'язання	81831	82737	109637	906	26900
Довгострокові зобов'язання	79187	108494	141137	29307	32643

На рис. 2.1 графічно зображено динаміку складу капіталу ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

Власний капітал у 2018 році у порівняно із 2017 роком збільшився на 4444 тис. грн., а у 2019 порівняно з 2018 збільшився на 482 тис. грн. Довгострокові

зобов'язання у динаміці за два роки збільшилися. Поточні зобов'язання мають тенденцію до збільшення.

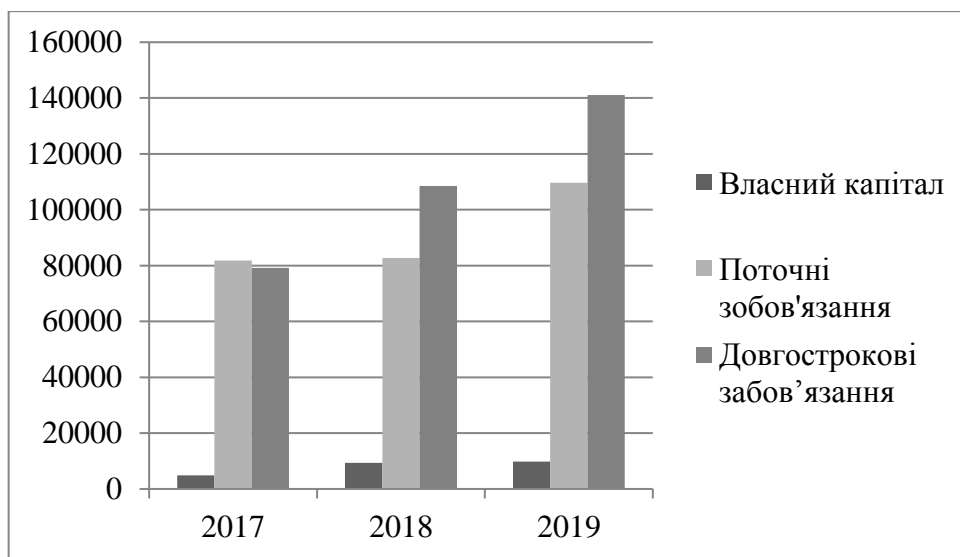


Рис. 2.1. Динаміка складу капіталу ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

Наступним етапом буде аналіз структури капіталу ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО», графічне зображення якого представлено на рис. 2.2.

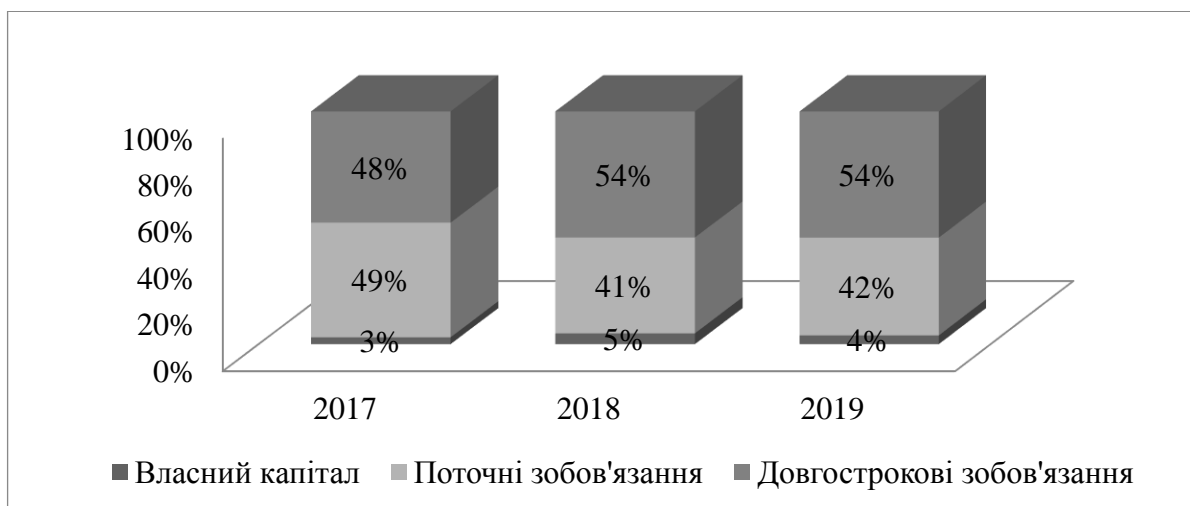


Рис. 2.2. Динаміка зміни структури джерел формування фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.



Як видно з наведеної діаграми, більшу половину пасивів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» складають довгострокові зобов'язання, при цьому частка довгострокових зобов'язань підприємств зростає, а короткострокових – зменшується, що є позитивною тенденцією.

Розглянемо динаміку складу джерел фінансування фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО».

Згідно аналізу динаміки складу джерел фінансування фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» (рис. 2.2) можна дійти висновку, що власний капітал збільшувався за період, що аналізується. Це збільшення відбулось переважно за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку.

Що стосується поточних зобов'язань, то можна сказати, що вони також збільшувалися у динаміці. Зобов'язання підприємства збільшилися за рахунок кредиторської заборгованості, яка збільшилась на 22957 тис. грн. у 2019 порівняно з 2018 роком.

Аналізуючи використання фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО», проведемо аналіз складу активів та аналіз зміни частки оборотних активів в структурі балансу ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр. (рис. 2.3-2.4).

Зростання питомої ваги оборотних активів у загальній сумі активів на підприємстві ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр., з одного боку, свідчить про позитивні тенденції (розширення виробництва або розвитку товарообігу, збільшення виробничого потенціалу), а з іншого – про уповільнення оборотності оборотних активів в результаті негативного впливу на процес формування оборотних засобів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» різноманітних чинників та про відсутність інноваційного розвитку й уповільнення модернізації у зв'язку зі зменшенням обсягу інвестування в основні фонди.

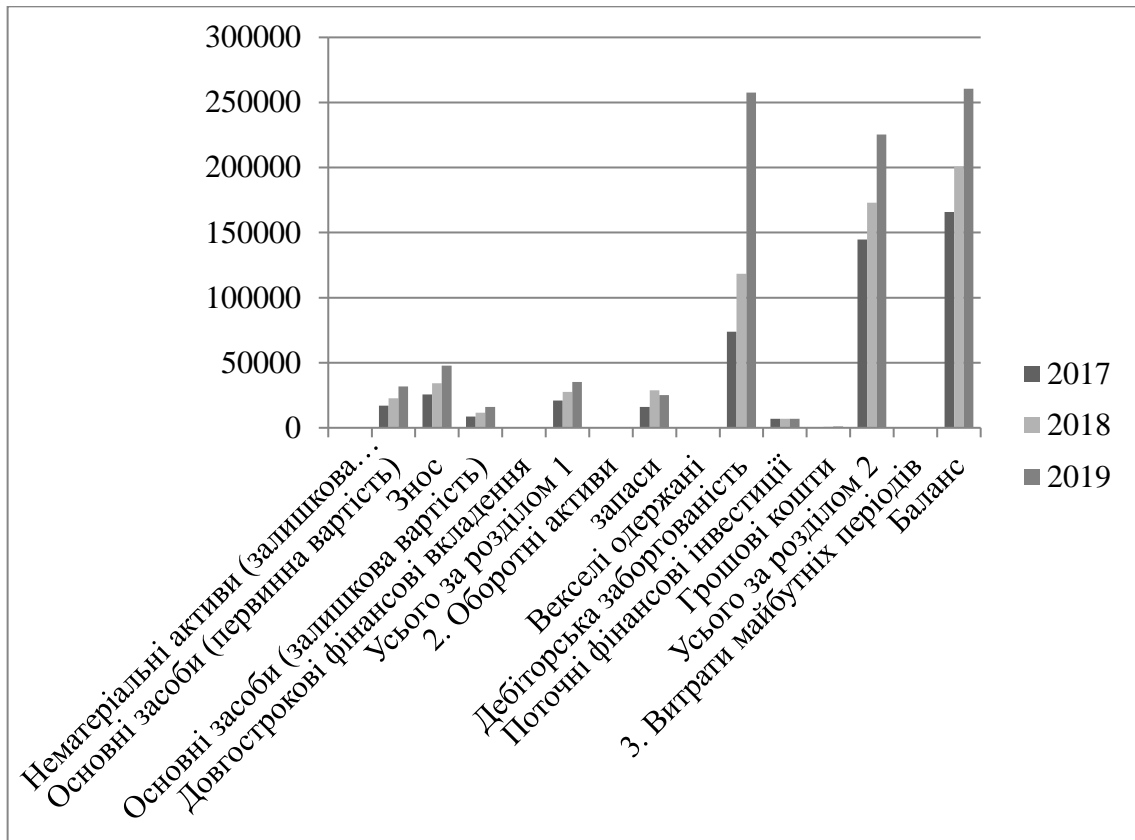


Рис. 2.3. Динаміка складу активів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

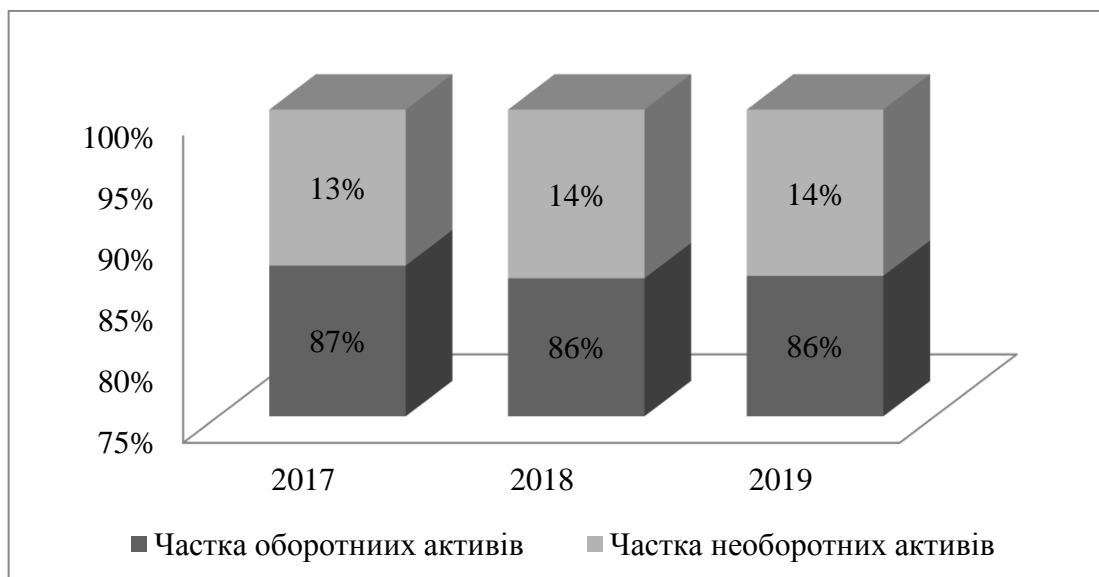


Рис. 2.4. Динаміка зміни частки оборотних активів в структурі балансу ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

### 2.3. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства та фінансових витрат

Ефективне використання фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» викликає потребу оцінки ефективності використання ресурсів. Важливо оцінити терміни та обсяги вкладених фінансових ресурсів отриманого прибутку. Ефективність діяльності підприємства ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» визначається обсягом отриманого прибутку, що є головним показником фінансових результатів діяльності підприємства. Від даного показника в значній мірі залежить якість використання фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО». Показники діяльності підприємства ґрунтуються за видами діяльності і надаються у Формі №2 «Звіт про фінансові результати», який є найбільш інформативним документом фінансової звітності [30-32].

При аналізі фінансових результатів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» оцінюється динаміка показників прибутку, витрат та рентабельності підприємства (табл. 2.2-2.3).

Таблиця 2.2

#### Аналіз динаміки фінансових результатів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО»

Найменування статей	Абсолютна величина (тис. грн)		Питома вага статті, %		Зміна (+,-)		
	2018 р.	2019 р.	2018 р.	2019 р.	в абсолютних величинах	в %	темпи зростання, %
1	3	4	5	6	7	8	9
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	405183	460325	75,4	73,6	55142	-1,78	113,61

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	363468	426325	67,64	68,2	62857	0,54	117,29
Валовий прибуток	41715	34000	7,76	5,44	-7715	-2,33	81,51
Інші операційні доходи	13342	24158	2,48	3,86	10816	1,38	181,07
Адміністративні витрати	5440	5634	1,01	0,9	194	-0,11	103,57
Витрати на збут	28949	26693	5,39	4,27	-2256	-1,12	92,21
Інші операційні витрати	14730	25198	2,74	4,03	10468	1,29	171,07
Фінансові результати від операційної діяльності.	5938	633	1,11	0,1	-5305	-1	10,66
Інші доходи	131	52686	0,02	8,43	52555	8,4	40218,3
Фінансові витрати	17		0,003				
Інші витрати	127	52676	0,02	8,42	52549	8,4	41477,2
Фінансові результати до оподаткування Прибуток	5925	643	1,1	0,1	-5282	-1	10,85
Витрати (дохід) з податку на прибуток	1481	161	0,28	0,03	-1320	-0,25	10,87
Чистий фінансовий результат. Прибуток	4444	482	0,83	0,08	-3962	-0,75	10,85

Аналізуючи темп зростання чистого доходу від реалізації продукції в 2019 році, можна сказати, що чистий дохід зріс на 13,61% або на 55142 тис. грн. Що стосується валового прибутку, то він зменшився на 18,49% або на 7715 тис. грн. за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції, яка зросла на 17,29% або на 62857 тис. грн. Чистий прибуток зменшився на 3962 тис. грн. за рахунок зменшення прибутку від звичайної діяльності на 89,15%. Можна зробити

висновок, що підприємство ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» не ефективно використовує свої фінансові ресурси.

На рис. 2.5 представлено графічний аналіз фінансових результатів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

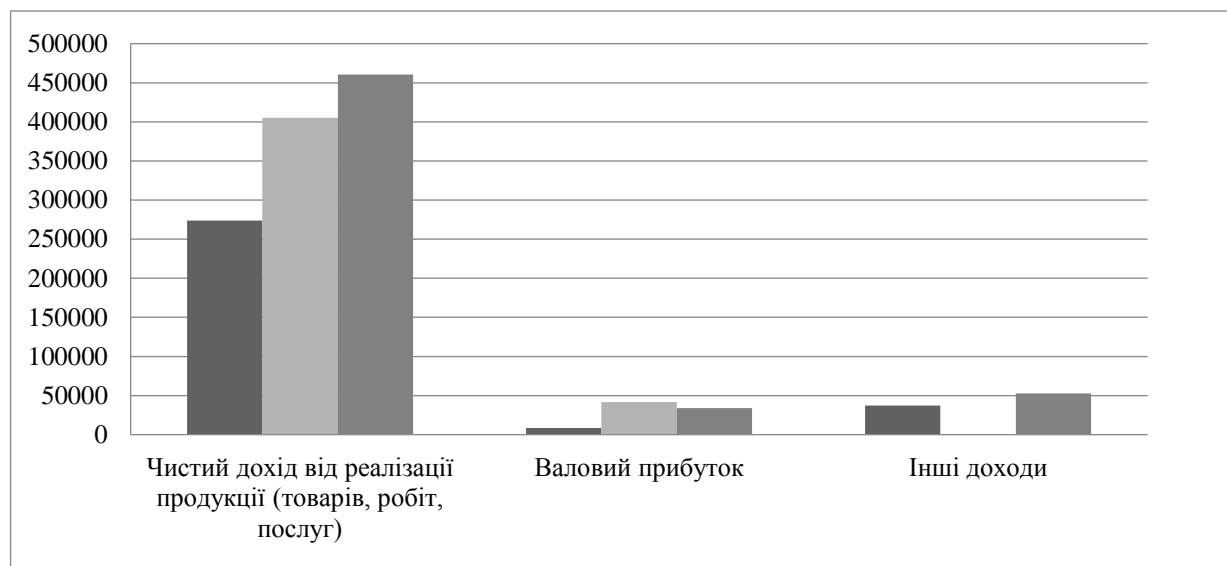


Рис. 2.5. Динаміка фінансових результатів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

Проаналізувавши динаміку фінансових результатів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО», можна зробити висновок, що чистий дохід від реалізації збільшився у 2018 порівняно з 2017 роком на 131534 тис. грн., у 2019 порівняно з 2018 на 55142 тис. грн. Валовий прибуток у 2018 порівняно з 2017 збільшився на 33008 тис. грн., в 2019 порівняно з 2018 роком зменшився на 7715 тис. грн. Інші ж доходи зменшилися у 2018 порівняно з 2017 роком на 36896 тис. грн., а в 2019 порівняно з 2018 роком збільшилися на 52555 тис. грн.

У таблиці 2.3 представлено постатейний аналіз витрат ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

Проаналізувавши показники операційних витрат, представлених у Звіті про фінансові результати підприємства, можна зробити висновки про збільшення всіх витрат у 2018 році порівняно з 2017 та в 2019 порівняно з 2018 роком, що є негативним фактором для ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО».

Таблиця 2.3

Постатейний аналіз витрат ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ  
АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

Показник	Роки			Відхилення, рр.	
	2017	2018	2019	2018-2017	2019-2018
Матеріальні затрати	222788	315116	370577	92328	55461
Витрати на оплату праці	6394	8785	9931	2391	1146
Відрахування на соціальні заходи	2376	3269	3693	893	424
Амортизація	2599	3236	4602	637	1366
Інші операційні витрати	52166	67044	69888	14878	2844

Проаналізувавши показники операційних витрат, представлених у Звіті про фінансові результати підприємства, можна зробити висновки про збільшення всіх витрат у 2018 році порівняно з 2017 та в 2019 порівняно з 2018 роком, що є негативним фактором для ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО».

#### 2.4. Аналіз ефективності використання власних засобів підприємства ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО»

Аналіз ділової активності полягає у дослідженні рівнів і динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів – показників оборотності.

Показники ділової активності дозволяють оцінити ефективність використання власних засобів підприємством і виражаються в оцінці оборотності активів підприємства [31-33].

Розрахуємо показники, що характеризують ділову активність ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» (табл. 2.4-2.5).

Таблиця 2.4

## Розрахунок показників ділової активності підприємства

Показник 1	Формула розрахунку 2
Коефіцієнт оборотності активів	$KA = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Середня вартість активів}}$
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$KOA = \frac{\text{Чиставиручкавідреалізації}}{\text{Оборотніактиви(н.п. + з.п.)} * 0,5}$
Коефіцієнт оборотності запасів	$KЗ = \frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Середні запаси}}$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$KBK = \frac{\text{Чиставиручкавідреалізації}}{\text{Власнийкапітал(н.п + з.п.)} * 0,5}$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$KДЗ = \frac{\text{Чистая виручка від реалізації}}{\text{Середня вартість чистої дебіт. заборгованості}}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$KKЗ = \frac{\text{Собівартість реаліз. продукції}}{\text{Середня вартість чистої кредит. заборгованості}}$
Коефіцієнт завантаженості активів	$KЗА = \frac{\text{Активи(н.п + з.п.)} * 0,5}{\text{Чиставиручкавідреалізації}}$
Коефіцієнт завантаженості активів в обороті	$KЗАo = \frac{\text{Оборотніактиви(н.п + з.п.)} * 0,5}{\text{Чиставиручкавідреалізації}}$
Коефіцієнт завантаженості власного капіталу	$KЗKв = \frac{\text{Власнийкапітал(н.п + з.п.)} * 0,5}{\text{Чиставиручкавідреалізації}}$
Період оборотності дебіторської заборгованості	$t ДЗ = \frac{\text{Кількості днів в періоді}}{KДЗ}$
Період оборотності кредиторської заборгованості	$t КЗ = \frac{\text{Кількості днів в періоді}}{KKЗ}$
Тривалість обігу запасів	$t З = \frac{\text{Кількості днів в періоді}}{KЗ}$
Тривалість операційного циклу	$То.ц. = t З + t ДЗ$
Тривалість обігу оборотних активів	$t OA = t З + t ДЗ - t КЗ$
Тривалість фінансового циклу	$Тф.ц. = То.ц. - t КЗ$

Таблиця 2.5

Аналіз ділової активності ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО»  
за 2017-2019 рр.

Показник	Роки		
	2017	2018	2019
1	2	3	4
Коефіцієнт оборотності активів (ресурсовіддача)	1,493	2,211	1,996
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,722	2,550	2,312
Коефіцієнт оборотності запасів	12,20	18,06	17,11
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	38,52	57,04	48,12
Коефіцієнт оборотності коштів в розрахунках(дебіторської заборгованості)	2,846	4,214	2,448
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	3,325	4,924	4,786
Коефіцієнт завантаженості активів	0,669	0,452	0,501
Коефіцієнт завантаженості активів в обороті	0,5806	0,392	0,433
Коефіцієнт завантаженості власного капіталу	0,025	0,017	0,021
Тривалість обороту(тривалість погашення дебіторської заборгованості), днів	126,48	85,42	147,0
Період оборотності кредиторської заборгованості, днів	111,19	81,5	81,22
Тривалість обігу запасів, днів	29,5	19,93	21,04
Тривалість операційного циклу, днів	155,98	105,35	168,04
Тривалість обігу оборотних активів, днів	44,79	23,85	86,82
Тривалість фінансового циклу, днів	44,79	23,85	86,82

Аналіз ділової активності дозволяє проаналізувати ефективність основної діяльності підприємства, що характеризується швидкістю обертання фінансових ресурсів підприємства. Аналіз здійснюється за допомогою коефіцієнтів оборотності.

1. Коефіцієнт оборотності активів – є узагальнюючим показником оборотності і характеризує швидкість обороту всього майна підприємства за балансом. Тобто, в 2017 році капітал, вкладений в активи підприємства, обернувся 1,4 разів, в 2018 році – 2,2 рази та в 2019 році – 1,996 разів.



2. Коефіцієнт оборотності оборотних активів використовують для порівняння швидкості обороту коштів різних підприємств як однієї галузі, так і різних галузей господарства. Це означає, що оборотні кошти протягом року зробили у 2017 році 1,7 оборотів, а у 2018 році 2,6 оборотів та в 2019 році 2,3 оборотів.

3. Коефіцієнт оборотності запасів дає можливість встановити швидкість обороту запасів для забезпечення виконання завдання з продажу (реалізації) готової продукції (товарів, робіт, послуг). Чим більше значення цього коефіцієнта, тим вищий рівень оборотності запасів, що позитивно відображається на забезпеченні обсягу реалізації продукції. Розділивши кількість днів звітного періоду (року чи кварталу) на коефіцієнт оборотності запасів, одержимо кількість днів, необхідну на один оборот запасів. За даними підприємства, що аналізується, цей показник дорівнює 30 дням у 2017 році ( $365:12,2$ ) та 20 дням в 2018 році ( $365:18,06$ ), в 2019 році 21 дням. Звідси випливає, що для забезпечення поточного рівня реалізації продукції поповнення запасів слід зробити через 30, 20 та 21 днів відповідно.

4. Коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і показує ефективність використання власного капіталу підприємства.

5. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості показує, скільки оборотів здійснено за рік коштами, вкладеними до розрахунків. У даному випадку чим більша кількість оборотів, тим швидше підприємство отримує кошти від своїх боржників (дебіторів). За допомогою цього показника можна розрахувати так званий період інкасації, тобто час, протягом якого дебіторська заборгованість обернеться на грошові кошти. Тобто, очікування підприємством одержання грошей від дебіторів, становитиме 128 днів в 2017 році ( $365 :2,846$ ) та 87 дня в 2018 році ( $365:4,2$ ), в 2019 році 152 днів. Отже, період інкасації великий, це свідчить про неповернення дебіторської заборгованості, що негативно впливає на результати фінансової діяльності підприємства.

6. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини кредиторської заборгованості і показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зниження комерційного кредиту, що надається підприємству. У 2017 році середня кількість днів для оплати рахунків кредиторів складає 110 днів, в 2018- 74, та в 2019- 76 днів.

7. Коефіцієнт завантаженості активів показує вартість майна, що припадає на 1 гривню продажу. Зменшення коефіцієнта свідчить про підвищення ефективності використання активів.

8. Коефіцієнт завантаженості активів в обороті показує вартість оборотних активів на гривню продажу. На підприємстві, що аналізується, дані коефіцієнти дорівнюють 0,58 та 0,39, 0,43 відповідно у 2017, 2018 та 2019 роках.

9. Коефіцієнт завантаженості власного капіталу вказує на суму власних джерел фінансування підприємства на гривню продажу. Розмір власного капіталу на підприємстві незначний, тому маємо наступні показники коефіцієнту завантаженості власного капіталу – 0,025 та 0,017, 0,021 відповідно в 2017, 2018 та 2019 роках.

10. Стосовно дебіторської заборгованості можна сказати, що період її обігу збільшився (з 85 днів в 2018 році до 147 днів в 2019 році), що свідчить про зростання її обсягу та не досить ефективну роботу з дебіторами на підприємстві. Це негативно відображається на роботі підприємства, адже підприємство не одержує свої гроші в назначений термін.

11. Період обігу кредиторської заборгованості у 2019 році в порівнянні з 2018 роком трохи зменшився, що дає підприємству менше часу на погашення своїх зобов'язань.

12. Тривалість обігу запасів коливається на протязі 2004-2019 років. В 2019 році у порівнянні з 2018 роком тривалість обігу збільшилась, що є негативною тенденцією і свідчить про неефективне управління запасами на підприємстві.

13. Тривалість операційного циклу у порівнянні з початком періоду збільшилась, тобто збільшилась кількість днів, яка потрібна для виробництва, продажу та оплати продукції підприємства.

14. Як видно з наведених результатів розрахунків, обіговість активів та основних засобів досить висока (значно перевищує нормативне значення).

15. Тривалість фінансового циклу в 2019 році у порівнянні з 2017 роком— збільшилась.

Аналізуючи ефективність використання фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» доцільно дослідити співвідношення темпів зростання прибутку, темпів зростання РП, темпів зростання ВК та темпів зростання авансованого капіталу, економічний зміст якого полягає в тому, що підприємство повинно забезпечувати нарощування економічного і виробничого потенціалу (тобто підприємство повинно розвиватися), але при цьому темпи росту обсягів реалізації продукції, робіт, послуг повинні перевищувати відповідно темпи зростання власного та авансованого капіталу.

Це забезпечить ефективне використання фінансових ресурсів підприємств, а темпи росту балансового прибутку повинні випереджати темпи росту обсягів реалізації продукції, що сприятиме відносній економії витрат виробництва та обігу.

У таблиці 2.6 представлено темпи росту основних показників (обсягів реалізованої продукції (послуг), прибутку від операційної діяльності, активів підприємства, власного капіталу) у відсотків до попереднього року ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр. та на рис. 2.6 графічно наведено динаміку цих показників.

Таблиця 2.6

Темпи росту основних показників (відсотків до попереднього року)  
ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

Показники	Роки		
	2017	2018	2019
1. Темпи росту обсягів реалізованої продукції (послуг)	125,69	151,05	116,36
2. Темпи росту прибутку від операційної діяльності	13,56	0,52	10,66
3. Темпи росту активів підприємства	104,78	120,89	129,93
4. Темпи росту власного капіталу	163,35	191,05	105,17

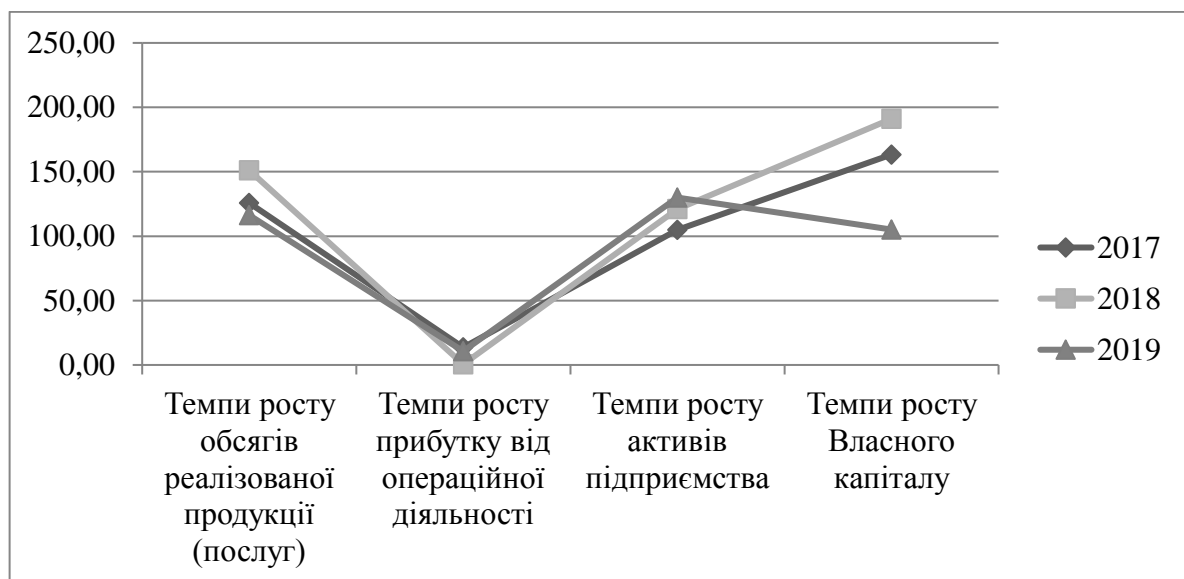


Рис. 2.6. Динаміка темпів росту основних показників діяльності ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

Виходячи з рис. 2.6 видно, що у 2017-2019 рр. темп росту обсягів реалізованої продукції (послуг) перевищив темп росту прибутку від операційної діяльності, що свідчить про відносне збільшення витрат виробництва. У 2018 році спостерігається значне зменшення росту прибутку від операційної діяльності (на 89% у порівнянні з попереднім періодом), правило співвідношення економічних показників не виконується, що свідчить про неефективність використання фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» та значне зниження прибутковості операційної діяльності.

## 2.5. Аналіз фінансової стійкості ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО»

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є стійкість його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Вона пов'язана насамперед із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів і інвесторів.

Фінансова стійкість підприємства передбачає, що ресурси, вкладені в підприємницьку діяльність, повинні окупитись за рахунок грошових надходжень від господарювання, а отриманий прибуток забезпечувати самофінансування та незалежність підприємства від зовнішніх залучених джерел формування активів. Показники фінансової стійкості підприємства характеризують структуру використовуваного капіталу з позиції його платоспроможності й фінансової стабільності розвитку [30, 32].

Проведемо аналіз фінансової стійкості підприємства (табл. 2.7-2.8).

Таблиця 2.7

Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості (капіталізації) підприємства

Показник	Формула розрахунку
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$K_{авт} = \frac{BK}{K} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$
Коефіцієнт фінансової залежності	$K_{зал} = \frac{K}{BK} = \frac{\text{Капітал}}{\text{Джерела власних коштів}}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$K_{ман} = \frac{BOK}{BK} = \frac{\text{Власний оборотний капітал}}{\text{Власний капітал}}$
Коефіцієнт співвідношення залученого та власного капіталу (фінансування)	$K_{фін} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Сукупний капітал}}$
Коефіцієнт фінансового ризику (фінансового левериджу)	$K_{ф.р.} = \frac{ЗК}{BK} = \frac{\text{Залучений капітал}}{\text{Власний капітал}}$

Ці показники дозволяють оцінити ступінь захищеності інвесторів і кредиторів, тому що відображають спроможність підприємства погасити довгострокові зобов'язання.

Таблиця 2.8

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості (капіталізації)  
ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

Показник	Роки			Відхилення, рр.	
	2017	2018	2019	2018-2017	2019-2018
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт автономії (>0,5)	0,029	0,047	0,038	0,017	-0,0089
Коефіцієнт фінансової залежності (<2)	33,98	21,50	26,57	-12,48	5,064
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (>0,5)	12,89	9,68	11,79	-3,22	2,11
Коефіцієнт співвідношення залученого та власного капіталу(фінансування) (<0,5)	32,99	20,51	25,57	-12,48	5,064
Коефіцієнту фінансового левериджу	0,062	0,086	0,069	0,024	-0,016

На рис. 2.7 графічно представлено динаміку показників фінансової стійкості ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

1. Коефіцієнт автономії характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних активів, його незалежність від позикових джерел. У 2017, 2018 та 2019 роках менше ніж 0,5, що свідчить про погіршення фінансового стану підприємства (більша залежність від зовнішніх джерел).

2. Коефіцієнт фінансової залежності підприємства означає наскільки активи підприємства фінансуються за рахунок позикових коштів. Тобто на 1 тис. грн. власних коштів на підприємстві у 2017 році припадає 34 тис. грн. власного майна, а в 2018 році 22 тис. грн та в 2019 році 27 тис. грн.

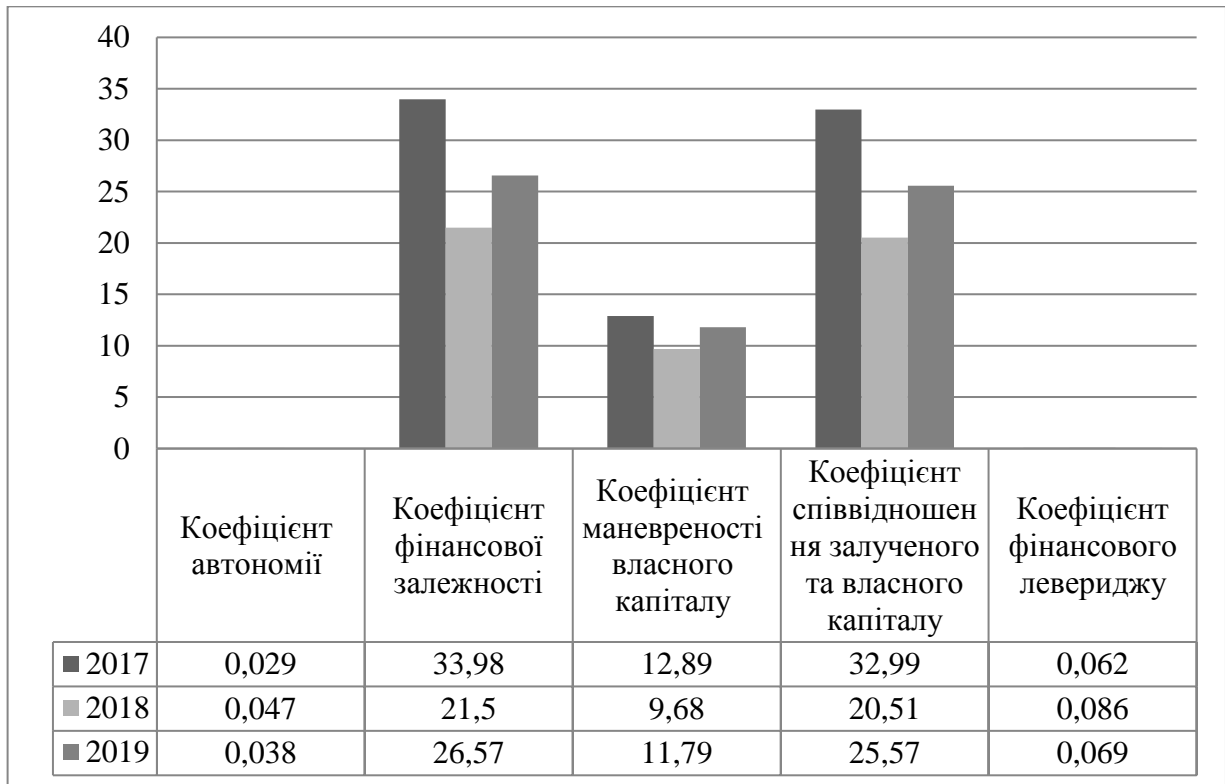


Рис. 2.7. Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» за 2017-2019 рр.

3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу. Цей коефіцієнт показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку частину вкладено в оборотні кошти, а яку – капіталізовано. У всіх аналізуючи роках більше ніж 0,5, що свідчить про достатню мобільність використання власних коштів підприємства.

4. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу. Цей коефіцієнт розраховується як відношення всієї суми зобов'язань по залучених коштах та суми власних коштів та залежить від характеру господарської діяльності підприємства. Показники досить високі, це свідчить про дуже малий розмір власного капіталу підприємства та значні розміри зобов'язань.

5. Показник фінансового левериджу характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань і визначається як відношення довгострокових зобов'язань до власного капіталу. Зростання коефіцієнта фінансового левериджу свідчить про зростання фінансового ризику, тобто можливість втрати платоспроможності. В даному випадку цей коефіцієнт знижується.

## 2.6. Аналіз показників ліквідності ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО»

Одним з найважливіших критеріїв фінансового становища підприємства є оцінка його ліквідності, під якою прийнято розуміти здатність підприємства розраховуватися по своїх короткострокових зобов'язаннях.

Таблиця 2.9

### Групування активів і пасивів балансу

Найбільш ліквідні активи	$A1 = \text{Грошові засоби}$
Швидко реалізовані активи	$A2 = \text{Чиста реалізаційна вартість дебітор. заборг. за тов.} +$ $+ \text{Дебіторська заборгованість} + \text{Векселя отримані} +$ $+ \text{Інша поточна дебітор. заборг.} + \text{Поточні фін. інвест.} +$ $+ \text{Інші оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}$
Повільно реалізовані активи	$A3 = \text{Запаси}$
Важко реалізовані активи	$A4 = \text{Необоротні активи}$
Найбільш термінові зобов'язання	$П1 = \text{Поточні зобов'язання} - \text{Інші поточні зобов'язання} -$ $- \text{Короткострокові кредити банків} -$ $- \text{Поточна заборг. за довгостроковими зобов'язаннями}$
Короткострокові пасиви	$П2 = \text{Короткострокові кредити банків} +$ $+ \text{Поточна заборгованість за довгострок. зобов'язаннями} +$ $+ \text{Інші поточні зобов'язання} + \text{Доходи майбутніх періодів}$
Довгострокові пасиви	$П3 = \text{Довгострокові зобов'язання} + \text{Забезпечення}$ $\text{наступних витрат і платежів}$
Постійні (стійкі) пасиви	$П4 = \text{Власний капітал}$

Ліквідність балансу виражається в ступені покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошову готівку відповідає строку погашення платіжних зобов'язань. Ліквідність балансу досягається встановленням рівності між зобов'язаннями підприємства та його активами.



Ліквідність підприємства характеризує наявність у нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань навіть з порушенням строків погашення, які передбачені контрактом. Зміст визначення полягає в тому, що якщо процеси виробництва і реалізації продукції відбуваються в нормальному режимі, то грошових коштів, які надходять від покупців продукції, буде достатньо для розрахунків з кредиторами, тобто розрахунків за поточними зобов'язаннями.

Баланс вважають абсолютно ліквідним, якщо:  $A_1 \geq P_1$ ;  $A_2 \geq P_2$ ;  $A_3 \geq P_3$ ;  $A_4 \leq P_4$ .

Проведемо аналіз балансу підприємства за ступенем ліквідності. Для цього необхідно визначити наступні показники, що представлені в табл. 2.10-2.12 відповідно досліджуваним періодам діяльності підприємства.

Таблиця 2.10

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ  
АГЕНТСТВО» за 2017 р.

A1	7333	П1	81196
A2	73885	П2	635
A3	100482	П3	79187
A4	21070	П4	4881

Таблиця 2.11

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ  
АГЕНТСТВО» за 2018 р.

A1	7542	П1	82737
A2	118402	П2	0
A3	106230	П3	108494
A4	27553	П4	9325

Таблиця 2.12

Аналіз ліквідності балансу ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ  
АГЕНТСТВО» за 2019 р.

A1	7879	П1	109577
A2	257617	П2	0
A3	25905	П3	141137
A4	35280	П4	9807

Наведений баланс не є абсолютно ліквідним через те, що виконується лише одна умова ( $A2 > P2$ ) – підприємству вистачає цінних паперів та дебіторської заборгованості для погашення поточних зобов'язань.

Підприємство не в силах подолати поточну заборгованість за рахунок поточних фінансових інвестицій та наявних грошових коштів ( $A1 < P1$ ), не в змозі погасити довгострокові зобов'язання повільно ліквідними активами у 2018 та 2019 роках ( $A3 < P3$ ).

Також те, що  $A4 > P4$  у всіх роках означає, що на підприємстві відсутній власний капітал та прибуток.

Таблиця 2.13

Коефіцієнтний аналіз ліквідності та платоспроможності

Показник	Розрахунок
Коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $>0,2$ )	$\frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи} - \text{запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
Коефіцієнт загальної ліквідності ( $>2$ )	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
Коефіцієнт ліквідності при мобілізації засобів	$\frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти} + \text{запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
Коефіцієнт власної платоспроможності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$

Таблиця 2.14

Аналіз коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ  
ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО»

Показник	Роки		
	2017	2018	2019
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,006	0,009	0,01
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,57	1,74	1,826
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,77	2,09	2,055
Коефіцієнт ліквідності при мобілізації засобів	0,2	0,36	0,238
Коефіцієнт власної платоспроможності	1,77	2,09	2,055

1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2017, 2018 та 2019 роках менші 0,2, тобто це означає, що підприємство не має вільні грошові кошти та в разі потреби не зможе негайно погасити свої поточні зобов'язання.

2. Коефіцієнт поточної ліквідності підтверджує можливість підприємства розрахуватися за поточні зобов'язання за рахунок сплати дебіторської заборгованості.

3. З табл. 2.14 видно, що значення коефіцієнта покриття за 2017 рік складає 1,77 і це означає, що на кожну 1 тис. грн поточних зобов'язань підприємство має 1,77 тис. грн. поточних активів, і це свідчить про те, що підприємство своєчасно погашає борги. А в 2018 році цей коефіцієнт складає 2,09, що задовольняє нормативу.

4. Коефіцієнт ліквідності при мобілізації засобів показує недостатність товарно-матеріальних засобів для покриття поточних позик.

5. Коефіцієнт власної платоспроможності та загальної ліквідності збігаються і вказують на змогу підприємства за рахунок оборотних активів погасити поточні позики.

Тобто підприємство, що аналізується, є платоспроможним.

## Висновки до розділу 2

В результаті проведення діагностики фінансового стану ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» було зроблено наступні висновки.

Проаналізувавши дані фінансової звітності підприємства, можна зробити висновок, що, згідно аналізу динаміки складу джерел фінансування фінансових ресурсів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО», власний капітал збільшувався в динаміці. Це збільшення відбулось переважно за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку. Аналізуючи темп зростання чистого доходу від реалізації продукції (послуг) в 2019 році, то можна сказати, що чистий дохід зріс на 13,61% або на 55142 тис. грн. Що стосується валового прибутку, то він зменшився на 18,49% або на 7715 тис. грн. за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції, яка зросла на 17,29% або на 62857 тис. грн. Чистий прибуток зменшився на 3962 тис. грн. за рахунок зменшення прибутку від звичайної діяльності на 89,15%. Також слід відмітити, що підприємство ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» не ефективно використовує свої фінансові ресурси.

Політика управління капіталом ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» в основному зосереджена на управлінні оборотними активами, які складають 86% активу балансу, та не відповідає допустимим комбінаціям політики формування та політики фінансування оборотних активів, про що свідчать такі результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

В результаті проведеного дослідження було визначено, що основними недоліками в діяльності ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» є наступні: наднизьке значення показника фінансової автономії, яке не має чіткої динаміки зміни протягом періоду, що аналізується, та свідчить про високу залежність підприємства від зовнішніх кредиторів; чистий прибуток зменшився за рахунок зменшення прибутку від звичайної діяльності, що визначає низьку рентабельність діяльності підприємства.

### РОЗДІЛ 3

## ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВА ТА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

### 3.1. Порівняльна характеристика фінансування підприємства за рахунок власних та позикових ресурсів

Загалом підприємство має вибір – використовувати власні чи запозичені кошти. З одного боку, використання переважно власних коштів дозволяє підприємству зберігати самостійність та послаблює рівень боргового навантаження у складні кризові періоди. Разом з тим, це звужує його фінансові можливості прискорення темпів економічного розвитку. За дослідженнями російських фахівців Порівняння переваг і недоліків власних та позичених джерел фінансування ресурсів наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Порівняльна характеристика фінансування підприємства за рахунок власних та позикових ресурсів [25, 27]

Критерії	Власні ресурси	Позикові ресурси
Рівень відповідальності капіталодавців	У повному обсязі	Відсутня
Участь в управлінні підприємством	Дає право	Участь в управлінні підприємства виключена
Участь в прибутках	Дає право участі у розподілі прибутків	Обмеження згідно з договором
Термін використання	Необмежений	Згідно кредитного договору
Забезпечення	Як правило, непотрібне	Як правило, необхідне
Податкове навантаження	Плата за користування здійснюється за рахунок прибутку, що залишився після сплати всіх податків	Проценти за користування позиками відносяться на валові витрати, тобто зменшують податковий тягар
Порядок повернення у разі банкрутства	В останню чергу	Першочергово і залежно від типу кредитора

Отже залучення коштів із зовнішніх джерел, зокрема, банківське кредитування суб'єктів підприємницької діяльності має як свої переваги, так і недоліки. Можливі ризики і недоліки використання кредитних ресурсів для суб'єктів підприємницької діяльності пов'язані з можливістю завищених процентів та посилення боргового навантаження на підприємство.

Зі свого боку низка специфічних особливостей підприємницької діяльності формує основу для її ефективного фінансування, зокрема у формі банківського кредитування, а саме:

1) підприємницька діяльність спрямована на отримання прибутку, що формує економічну основу для обслуговування і повернення банківського кредиту;

2) підприємницька діяльність спрямована на виробництво конкурентноздатної продукції та послуг;

3) наявна економічна самостійність підприємця, що забезпечує [14]: вільний вибір видів діяльності і залучення до цієї діяльності на добровільних засадах майна та коштів юридичних осіб і громадян; встановлення цін відповідно до законодавства; залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено законодавством; вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством; самостійне здійснення підприємцем - юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

У цілому операції банківського кредитування суб'єктів підприємницької діяльності є вигідними як для банку, так і для підприємця.

Для банку – це можливість отримання стабільних процентних доходів в майбутньому, забезпечення прибутковості його діяльності, диверсифікація кредитного портфелю, що підвищує стабільність фінансового становища.

Для суб'єктів підприємницької діяльності банківське кредитування відкриває нові можливості щодо розвитку нових видів економічної діяльності,

впровадження інвестицій та інновацій, збільшення обсягів продажу, оптимізації фінансових потоків за рахунок економії власних оборотних коштів, можливість віднесення процентів на собівартість продукції та мобільність кредиту. З цих причин можливість отримання кредитних ресурсів у різних формах та різними методами є одним з основних чинників реалізації економічного потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності в Україні. У цьому плані особливо гостро стоїть питання розвитку кредитування малого та середнього підприємництва, яке не вимагає значних вкладень для становлення і розвитку, проте на окремих етапах розвитку не здатне функціонувати без позикових коштів.

Для максимально повного задоволення потреб підприємців у кредитах та зниження ризиків їх надання для банків увага має бути приділена пошуку таких форм і методів банківського кредитування, які враховують специфіку підприємницької діяльності та проблеми вітчизняної банківської системи на поточному етапі розвитку України і забезпечують реалізацію переваг цього напрямку кредитування.

Кожен банк висуває певні умови до позичальника при наданні останньому кредиту. Згідно проведеного аналізу було сформульовано вимоги банку при оцінці діяльності підприємства, які представлено на рис. 3.1.

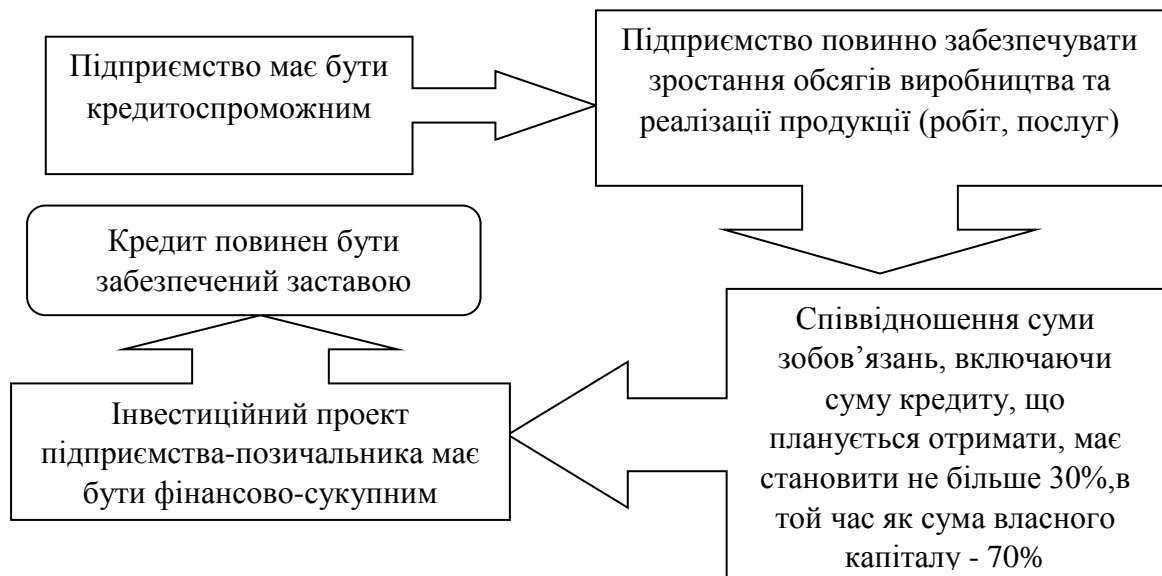


Рис. 3.1. Вимоги банку при оцінці діяльності підприємства

### 3.2. Визначення та обґрунтування найбільш ефективного методичного підходу щодо організації кредитних відносин ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» з комерційним банком

Для поповнення обігових коштів у зв'язку із запуском нового напрямку діяльності за попередніми розрахунками менеджерів ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» необхідно залучити 550 тис. грн.

На основі проведеного аналізу ринку банківських послуг, які на сьогоднішній день надають кредити юридичним особам, для проведення кредитування було обрано АТ КБ «ПриватБанк»

На основі вивчення кредитних продуктів банку, у таблиці 3.1 нами сформульовано можливі умови кредитування при отриманні кредиту на придбання обладнання, які пропонує банк.

Кредитна лінія – дозволяє клієнту отримати кредитні кошти частинами в межах встановленого ліміту і обумовленого кредитним договором терміну з відновленням або без відновлення ліміту кредитування в разі погашення клієнтом отриманого кредиту або його частини.

Переваги:

- Клієнт сам вирішує, як розпорядитися коштами.
- Відсотки нараховуються тільки на використані кошти.
- Можливість отримання коштів повністю або частинами (траншами).

Ліміт за кредитною лінією розраховується індивідуально після надання в банк необхідних документів. Визначення ліміту кредитування ґрунтується на комплексному аналізі фінансових потоків підприємства в сукупності з його фінансовим станом відповідно до документів бухгалтерської звітності. В середньому становить 40% від ринкової вартості наданої застави. Наприклад, якщо ринкова вартість товару становить 2 млн грн, то попередня сума ліміту буде 800 тис.



Таблиця 3.1

## Умови надання кредиту терміном на 1 рік [34]

Умови кредитування	Стандартний короткостроковий кредит (КУБ під заставу)	Кредитна лінія	Кредит під депозит
Максимальна сума кредиту	200 тис. – 3 млн.	Без обмежень	Мінімум 10 тис. грн. Максимум – відсутній (розмір депозиту)
Процентна ставка	18%	90 днів - 15%; 180 днів - 16%; 270 днів - 17%;	2%
Валюта кредиту	Гривня	Гривня	Гривня
Забезпечення кредиту	Активи позичальника (автотранспорт та/або житлова та комерційна нерухомість)	Активи позичальника рухоме/нерухоме майно	Депозит
Порядок погашення	Рівними частинами, адаптований графік погашення з урахуванням сезонності бізнесу	У відповідності до індивідуального графіку, виплата погашення відсотків - щомісяця	Погашення кредиту – в кінці терміну дії договору, відсотки – щомісяця
Страховання	На строк дії кредиту згідно з тарифами акредитованої банком страхової компанії	На строк дії кредиту згідно з тарифами акредитованої банком страхової компанії	-

Тарифи банку також передбачають:

- плату за відкриття кредитного рахунку – 4% від суми кредиту,
- плату за перевірку документів – 0,5 % від суми кредиту,
- плату за розрахунково-касове обслуговування – 1,0% від суми платежу,
- плату за оформлення об'єкту застави – 0,1% від вартості майна, що передається у заставу.

Для забезпечення виконання зобов'язань позичальника під час видачі кредиту банк бере у заставу будь-яке майно самого позичальника або його поручителя. Відповідно до п. 1 ст. 572 ЦКУ [35] право застави виникає у банку-кредитора (заставодержателя) у разі невиконання боржником (заставадавцем) зобов'язання, забезпеченого заставою. Таким чином заставодержатель отримує

задоволення за рахунок заставленого майна переважно перед іншими кредиторами цього боржника, якщо інше не встановлено законом (право застави).

Кредит під заставу депозиту – доволі поширений банківський продукт. Власне кажучи, це кредит під заставу майнових прав на кошти, розміщені на вкладному (депозитному) рахунку. При цьому депозит може бути розміщено як у самому банку-кредиторі, так і в будь-якому іншому банку. Така кредитна операція дозволяє банку легко погашати не виконані позичальником зобов'язання за кредитом за рахунок грошей, що зберігаються на депозиті. Ризик втрати або псування предмета застави практично дорівнює нулю, тож і ризикованість таких кредитів є мінімальною, до того ж вона дозволяє банкам мінімізувати витрати, пов'язані з видачею кредиту [34].

Переваги кредиту під заставу депозиту представлені в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Переваги кредиту під заставу депозиту перед стандартним короткостроковим кредитом [34]

Фактор	Розірвання депозиту	Стандартний короткостроковий кредит	Кредит під депозит
Витрати	Втрата відсотків за депозитом	Висока відсоткова ставка	Низька відсоткова ставка
Можливі труднощі	Потрібна не вся сума депозиту	Банк може відмовити у видачі кредиту	Гарантовано можна використати 80% від депозиту
Застава	-	Витрати на оформлення	Відсутні витрати
Погашення	-	У відповідності до встановленого графіку	Будь-який зручний для клієнта графік погашення

Стандартний короткостроковий кредит є найпоширенішим інструментом, який використовується банком для фінансування поточної діяльності підприємств. У діяльності підприємств нерідко виникають ситуації, коли через касові розриви оборот зупиняється і блокується діяльність підприємства (рис. 3.2).

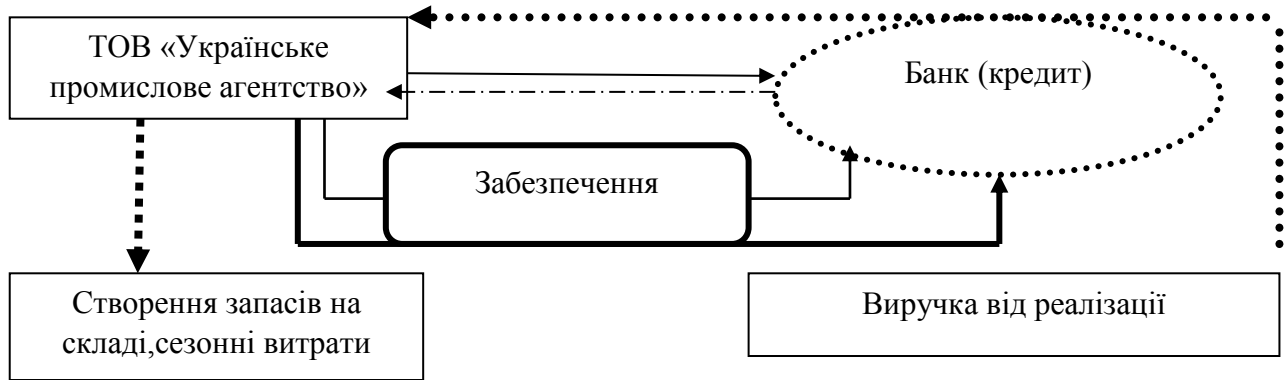


Рис. 3.2. Схема здійснення кредитування при стандартному короткостроковому кредиті

Кредит може погашатись рівними сумами (варіант 1) та рівними виплатами (варіант 2).

Розрахуємо варіант 1 – погашення кредиту рівними сумами (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Погашення кредиту рівними сумами

Місяць	Залишок боргу на початок	Погашення основної суми боргу	% виплати	Сумарні виплати	Ставка, %
1	555 000,00	46 250	8 325,00	54 575,00	18
2	508 750,00	46 250	7 631,25	53 881,25	18
3	462 500,00	46 250	6 937,50	53 187,50	18
4	416 250,00	46 250	6 243,75	52 493,75	18
5	370 000,00	46 250	5 550,00	51 800,00	18
6	323 750,00	46 250	4 856,25	51 106,25	18
7	277 500,00	46 250	4 162,50	50 412,50	18
8	231 250,00	46 250	3 468,75	49 718,75	18
9	185 000,00	46 250	2 775,00	49 025,00	18
10	138 750,00	46 250	2 081,25	48 331,25	18
11	92 500,00	46 250	1 387,50	47 637,50	18
12	46 250,00	46 250	693,75	46 943,75	18
		555 000	54 112,50	609 112,50	

Розрахуємо варіант 2 – погашення кредиту рівними виплатами (ануїтетний платіж).

Формула розрахунку ануїтетного платежу (3.1).

$$P = S * \left( i + \frac{i}{(1+i)^n - 1} \right) \quad (3.1)$$

де  $P$  – щомісячний платіж за ануїтетним кредитом;

$S$  – сума кредиту;

$i$  – щомісячна відсоткова ставка (розраховується за такою формулою: річна відсоткова ставка / 100/12);

$n$  – строк кредиту (кількість місяців)

Графік обслуговування боргу приймає наступний вигляд (табл. 3.4)

Таблиця 3.4

Погашення кредиту рівними виплатами (ануїтетний платіж)

Місяць	Залишок боргу на початок	Погашення основної суми боргу	% виплати	Сумарні виплати	Ставка, %
1	555 000,00	42 557,39	8 325,00	50 882,39	18
2	512 442,61	43 195,75	7 686,64	50 882,39	18
3	469 246,86	43 843,69	7 038,70	50 882,39	18
4	425 403,17	44 501,34	6 381,05	50 882,39	18
5	380 901,83	45 168,86	5 713,53	50 882,39	18
6	335 732,97	45 846,40	5 035,99	50 882,39	18
7	289 886,57	46 534,09	4 348,30	50 882,39	18
8	243 352,48	47 232,10	3 650,29	50 882,39	18
9	196 120,38	47 940,58	2 941,81	50 882,39	18
10	148 179,79	48 659,69	2 222,70	50 882,39	18
11	99 520,10	49 389,59	1 492,80	50 882,39	18
12	50 130,51	50 130,43	751,96	50 882,39	18
		554 999,92	55 588,76	610 588,68	

При використанні стандартного короткострокового кредиту підприємство повинно оплатити наступні витрати (табл. 3.5).

При використанні кредитної лінії проводяться аналогічні розрахунки. Особливістю даного кредиту є те, що він надається окремими траншами, коли підприємству потрібні кошти, що зменшує процентні витрати за користування кредитом.

Таблиця 3.5

Сукупні витрати з обслуговування стандартного  
короткострокового кредиту, грн.

Найменування витрат	Варіант 1	Варіант 2
Погашення основної суми боргу	555 000	555 000
Процентні виплати	54 112,50	55 588,75
Застава	555	555
Відкриття кредитного рахунку	22 200	22 200
Перевірка документів	2 775	2 775
РКО	6 346,40	6361,20
Разом	640 988,90	642 480,70

Тобто, в місяці надання окремого траншу відсотки нараховуються за фактичний період використання кредиту (рис. 3.3).

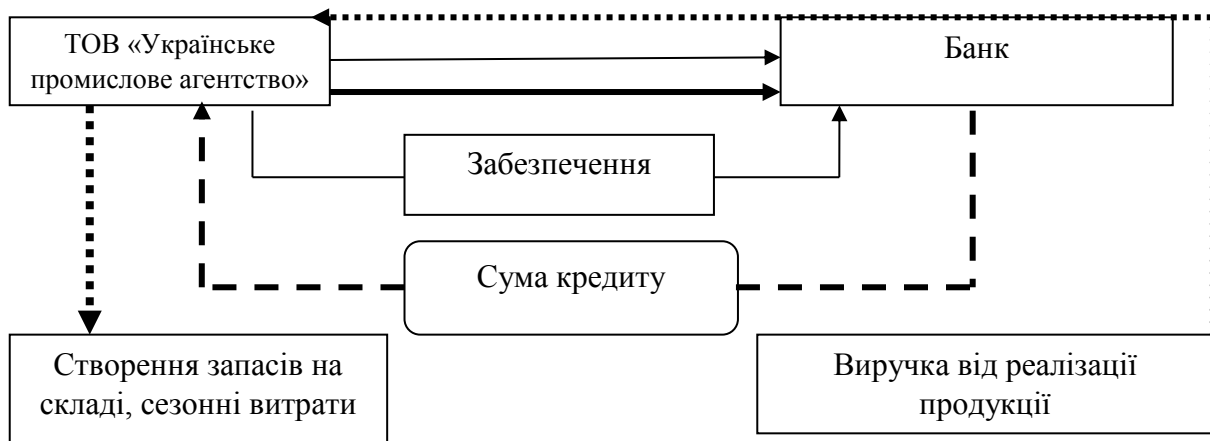


Рис. 3.3 Схема здійснення кредитування за кредитною лінією

Згідно з вхідними даними параметри кредитної лінії наступні (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Вхідні параметри кредитної лінії

Показник	Сума	Показник	Сума
Сума кредиту, грн.	555 000	транш1	400 000
Ставка, %	90 днів - 15%, 180 днів – 16%, 270 днів – 17%	транш2	155 000

Розрахунок погашення кредитної лінії представлено у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

## Погашення кредитної лінії

Місяць	Видача основної суми кредиту	Залишок боргу на початок	Погашення основної суми боргу	% виплати	Сумарні виплати	Ставка, %
1	400 000,00	400 000,00	46 250,00	5 000,00	51 250,00	15
2		353 750,00	46 250,00	4 421,88	50 671,88	15
3		307 500,00	46 250,00	3 843,75	50 093,75	15
4		261 250,00	46 250,00	3 483,33	49 733,33	16
5		215 000,00	46 250,00	2 866,67	49 116,67	16
6		168 750,00	46 250,00	2 250,00	48 500,00	16
7		122 500,00	46 250,00	1 735,42	47 985,42	17
8		76 250,00	46 250,00	1 080,21	47 330,21	17
9	150 000,00	185 000,00	46 250,00	2 620,83	48 870,83	17
10		138 750,00	46 250,00	1 965,63	48 215,63	17
11		92 500,00	46 250,00	1 310,42	47 560,42	17
12		46 250,00	46 250,00	655,21	46 905,21	17
			555 000,00	31 233,33	586 233,33	

Таким чином, при використанні кредитної лінії підприємство повинно оплатити наступні витрати (табл. 3.10)

Таблиця 3.10

Сукупні витрати з обслуговування кредитної лінії, грн.

Найменування витрат	Сума
Погашення основної суми боргу	555 000
% виплати	31 233,30
Застава	555
Відкриття кредитного рахунку	22 200
Перевірка документів	2 775
РКО	6 117,60
Разом	617 880,9

При використанні кредиту під заставу депозиту проводяться аналогічні розрахунки з урахуванням того, що за умовами надання цього виду кредиту його погашення (сума кредиту) відбувається в кінці терміну дії договору, а відсотки – щомісяця (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

## Погашення кредиту під заставу депозиту

Місяць	Залишок боргу на початок	Погашення основної суми боргу	% виплати	Сумарні виплати	Ставка,%
1	555 000,00	-	925,00	925,00	2
2	555 000,00	-	925,00	925,00	2
3	555 000,00	-	925,00	925,00	2
4	555 000,00	-	925,00	925,00	2
5	555 000,00	-	925,00	925,00	2
6	555 000,00	-	925,00	925,00	2
7	555 000,00	-	925,00	925,00	2
8	555 000,00	-	925,00	925,00	2
9	555 000,00	-	925,00	925,00	2
10	555 000,00	-	925,00	925,00	2
11	555 000,00	-	925,00	925,00	2
12	555 000,00	555 000	925,00	555 925,00	2
		555 000	11 100,00	566 100,00	

Таким чином, при використанні кредиту під заставу депозиту підприємство повинно оплатити наступні витрати (табл. 3.12)

Таблиця 3.12

## Сукупні витрати з обслуговування кредитної лінії, грн.

Найменування витрат	Сума
Погашення основної суми боргу	555 000
% виплати	11 100
Відкриття кредитного рахунку	22 200
Перевірка документів	2 775
РКО	5 910,75
Разом	596 985,75

Для того, щоб порівняти вартість використання наведених форм кредитів, необхідно провести розрахунок відносних витрат на основі даних по сукупним витратам та сумі можливого кредиту (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

## Порівняльна таблиця витрат по кредитам, грн.

Показник	Стандартний кредит		Кредитна лінія	Кредит під депозит
	Варіант 1	Варіант 2		
Сума кредиту, грн.	555 000			
Витрати, грн.	85 988,90	87 480,70	62 880,90	41 985,75
Відносні витрати, %	15,49	15,76	11,33	7,56

Таким чином, на основі проведених розрахунків у п. 3.2 кваліфікаційної роботи можна зробити висновок, що для підприємства ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» для поповнення обігових коштів у зв'язку із запуском нового напрямку діяльності краще обрати кредит під депозит, оскільки, як видно з результатів табл. 3.13 є найдешевшим для підприємства (відносні витрати складають 7,56% на відміну від інших видів кредитів, за якими відносні витрати майже в 2 рази вище).

## Висновки до розділу 3

Отже, залучення кредиту є необхідним етапом в розвитку підприємницької діяльності. Адже, залучені кошти необхідні для підтримки та розвитку його гармонічного функціонування в сучасних ринкових відносинах. Так як банки забезпечують підприємство коштами необхідно розглянути усі можливі методи нарахування кредиту для визначення найбільш вигідного та прийняттого для підприємства. Як було визначено в результаті проведеного дослідження для підприємства найвигіднішим буде використання кредит під заставу депозиту, оскільки відносні витрати за ним складають 7,56% на відміну від інших видів кредитів (стандартний короткостроковий кредит, кредитна лінія), за якими відносні витрати майже в 2 рази вище. Такий крок дасть змогу розширити та



оновити виробництво та нові технології, що збільшать обсяги виробництва та реалізації продукції.

## ВИСНОВКИ

У відповідності до поставленої мети роботи, та визначених на цій основі завдань, нами зроблено такі висновки.

1. Фінансово-кредитні взаємовідносини забезпечують трансформацію грошового капіталу в позичковий і виражають стосунки між банком-кредитором та підприємством-позичальником. За їх допомогою вільні кошти підприємств, акумулюються в банках, перетворюючись у позичковий капітал, котрий передається на основі договору за плату в тимчасове користування іншим підприємствам.

2. У фінансово-кредитному механізмі між банківською системою та господарюючими суб'єктами важливим важелем є рух позиченої вартості. Він впливає на стимулювання розвитку виробництва є інструментом підтримки безперервного кругообігу фондів підприємства та обслуговування його реалізації товару. Для кредитних установ важливе стійке фінансове становище підприємства, для підприємств лояльні умови кредитування та невисока кредитна ставка.

Суть механізму фінансово-кредитної взаємодії обумовлена змістом, функціями та місцем кредиту як самостійної економічної категорії, а також видами кредитних відносин, організаційною структурою банківської системи та її функціями з регулювання кредитних відносин. Реалізація функцій кредиту відбувається в процесі кредитування підприємств. Процес кредитування складається зі стадій надання, використання та повернення позиченої вартості. Таким чином, механізм фінансово-кредитної взаємодії банку та підприємництва являє собою систему організаційно-економічних методів, на основі яких реалізується мета кредиту в суспільному відтворенні.

3. Власний капітал збільшувався в динаміці. Це збільшення відбулось переважно за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку. Також простежується зростання чистого доходу від реалізації продукції (послуг) в 2019 році (на 13,61% або на 55142 тис. грн). Що стосується валового прибутку, то він

зменшився на 18,49% або на 7715 тис. грн. за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції, яка зросла на 17,29% або на 62857 тис. грн. Чистий прибуток зменшився на 3962 тис. грн. за рахунок зменшення прибутку від звичайної діяльності на 89,15%. Також слід відмітити, що підприємство ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» не ефективно використовує свої фінансові ресурси.

Політика управління капіталом ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» в основному зосереджена на управлінні оборотними активами, які складають 86% активу балансу, та не відповідає допустимим комбінаціям політики формування та політики фінансування оборотних активів, про що свідчать такі результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

В результаті проведеного дослідження було визначено, що основними недоліками в діяльності ТОВ «УКРАЇНСЬКЕ ПРОМИСЛОВЕ АГЕНТСТВО» є наступні: наднизьке значення показника фінансової автономії, яке не має чіткої динаміки зміни протягом періоду, що аналізується, та свідчить про високу залежність підприємства від зовнішніх кредиторів; чистий прибуток зменшився за рахунок зменшення прибутку від звичайної діяльності, що визначає низьку рентабельність діяльності підприємства

4. Незважаючи на те, що в структурі активів переважають залучені кошти та коефіцієнт фінансової автономії підприємства є значно нижчим від нормативного, залучення кредиту є необхідним етапом в розвитку підприємницької діяльності. Дослідивши усі можливі методи залучення кредиту, найвигідніший для підприємства буде використання кредиту під заставу депозиту, який дасть змогу розширити та оновити виробництво та нові технології, що збільшать обсяги виробництва та реалізації продукції.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дзюблюк О. В., Малахова О. Л. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: монографія. — Тернопіль: Вектор, 2008. — 324 с.
2. Фінанси підприємств: навч. Посібник / Аранчій В.І., Чумак В.Д., Бражник Л.В., - 2-ге вид., розш. Та доповн. – Полтава: РВ ПДАА, 2018. – 350 с.
3. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: навч. посібник. — 3-тє вид— К.: Т-во "Знання", 2002. — 215 с
4. Руда О. Л. Кредит як підґрунтя взаємовідносин підприємств та комерційних банків /Л.О. Руда// Економічна наука – 2018. - № 9 ст. 22-25
5. Економіка і фінанси підприємства: Навч. посібник / Степасюк Л.М., Суліма Н.М., Величко О.В.; За ред. В.К. Збарського і В.І. Мацибори. – К.: «ЦП «Компринт», 2013. – 335 с.
6. Закон України «Про банки та банківську діяльність»  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
7. Фінанси підприємств : навч. посібник [для самот. вивч. Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. - 3-тє вид.
8. Економіка підприємства: навч. посібник / Л.О. Болтянська, Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак. – Х: Олді-Плюс, 2015. – 668 с.
9. Постанова Національного Банку України «Про затвердження Інструкції про порядок відкриття і закриття рахунків клієнтів банків та кореспондентських рахунків банків - резидентів і нерезидентів» від 01.04.2019 № 56 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>
10. Міщенко, В. І. Банківські операції [Текст] : Підручник / В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська. –К.: «Знання», 2006. –727с.
11. Петрук О.М. Банківська справа: Навч. Посіб. / За ред. д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинця. – К.: Конкорд, 2009. – 461 с
12. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика / В. Д. Лагутін. – К. : «Знання», КОО, 2008. — 215 с

13. Матвієнко П.В. Розвиток грошово-кредитних відносин у трансформаційній економіці України / П.В. Матвієнко. – К. : Наукова думка, 2007. - 256 с.
14. Дмитренко М. Г. Банківське кредитування: галузевий аспект: навч. посібник / М. Г. Дмитренко, М. М. Свічинський, М. В. Рисін. – К: УБС НБУ, 2009. – 178 с.
15. Закон України Майнове страхування та особливості його податкового обліку»: Закон України від 09.09.2002 № 887-12 – Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/p1186697-02>
16. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. №85/96- ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
17. Яворська Т.В. Страхові послуги Навчальний посібник/Львівський національний університет ім. І.Франка. Економічний факультет, 2008.- 252 с.
18. Васюренко О. В. Фінансова – кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: наук. пр. / О. В. Васюренко – Х.: ХІБС УБС, 2006. 243 с.
19. Коваленко В.В. Фінансово-кредитна взаємодія банків і підприємств [Електронний ресурс]. Ефективна економіка. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1918>
20. Сидоренко В. Сучасні підходи до оцінки ефективності кредитного процесу банку. Світ фінансів. 2012. № 1. С. 78–83.
21. Вовчак О. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банку /О. Вовчак, Н. Меда // Вісник Національного банку України. — 2013. — № 12. — С. 11–15.
22. Лотоцький В.А. Етапи організації та критерії оцінювання взаємодії підприємств і банків / В.А. Лотоцький// Фінансовий простір 2015 р. № 3 (19)
23. Сыч О.А., Мицишин И.Р. Финансовая безопасность банковской системы Украины / О.А. Сич, И.Р. Мицишин // Collection of scientific articles of International Scientific Conference «Matters of relevance in economy,law and studies in 2013» (Kaunas, 6 march 2013). – Kaunas, 2013. – P. 182-185.

24. Закону України "Про господарські товариства" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>.
25. Костюченко О.А. Банківське право Підручник / 2-ге вид., переробл. та допов., - К.: Атіка, 2011.- 376 с.
26. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / А.О. Єпіфанов [та ін.]; за ред. А.О. Єпіфанова. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
27. Терещенко О.О. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.
28. Коваленко В.В. Фінансово-кредитна взаємодія банків і підприємств / В.В. Коваленко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. - №4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1918>
29. Аранчій В.І., Чумак В.Д., Бражник Л.В., Фінанси підприємств: навч. Посібник. – П. :2018. – 348 с.
30. Кредитний ризик комерційного банку: Навч. посіб. / В.В. Вітлінський, О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, Г.І Великоіваненко; За ред. В.В. Вітлінського. – К.: Т-во —Знання, КОО, 2010 – 251 с.
31. Петрашко Л.П. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 204 с.
32. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник/Кер.авт.кол.інаук.ред. проф. А.М.Поддєрьогін. — 4те вид., перероб.та доп. —К.:КНЕУ, 2002 — 571с.
33. О.В. Любкіна, Діагностика фінансової діяльності і прогнозування перспектив розвитку бізнесу на основі багатфакторної моделі рентабельності// Ефективна економіка. № 3, 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2018/48.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/48.pdf)
34. Офіційний сайт ПриватБанку [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://privatbank.ua/ru/business>
35. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

## Додаток А

## Додаток 1

до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку  
1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	риство з обмеженою відповідальністю "Українське промислове агент (за ЄДРПОУ	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
Територія	Дніпропетровська		2020	1 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю за КОПФГ			
Вид економічної діяльності				
Середня кількість працівників				
Адреса, телефон				

Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)**  
на **31 грудня** 2019 р.

Форма №1

Код за ДКУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	18	111
первісна вартість	1001	46,0	159,0
накопичена амортизація	1002	28,0	48,0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4239,0	4099,0
Основні засоби	1010	22621,0	31726,0
первісна вартість	1011	34340,0	47690,0
знос	1012	11719,0	15964,0
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035		
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		
Відстрочені податкові активи	1045	675,0	2344,0
Інші необоротні активи	1090		
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>27553,0</b>	<b>38280,0</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	28736	25078
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	59197,0	65584,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135		20,0
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8,0	122889,0
Поточні фінансові інвестиції	1160	6819,0	6819,0
Гроші та їх еквіваленти	1165	723,0	1060,0
Витрати майбутніх періодів	1170	26,0	24,0
Інші оборотні активи	1190	77494,0	827,0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>173003,0</b>	<b>222301,0</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>200556,0</b>	<b>260581,0</b>

## Продовження додатку А

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	19	19
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	1044,0	1044,0
Резервний капітал	1415	16,0	16,0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8246,0	8728,0
Неоплачений капітал	1425	( )	( )
Вилучений капітал	1430	( )	( )
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>9325,0</b>	<b>9807,0</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515	108494,0	141137,0
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>108494,0</b>	<b>141137,0</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредит орська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	60588,0	83545,0
розрахунками з бюджетом	1620	332,0	308,0
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	194,0	195,0
розрахунками з оплати праці	1630	457,0	517,0
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	21166,0	25012,0
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>82737,0</b>	<b>109637,0</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>200556,0</b>	<b>260581,0</b>

Керівник \_\_\_\_\_

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.



## Додаток Б

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2020	1	01

Підприємство ТОВ "Українське промислове агентство" за ЄДРПОУ  
(найменування)

## Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2019 рік

Форма №2

Код за ДКУ

### І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	460325,0	405183,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	( 426325,0 )	( 363468 )
<b>Валовий: прибуток</b>	2090	34000,0	41715,0
збиток	2095	( )	( )
Інші операційні доходи	2120	24158,0	13342,0
Адміністративні витрати	2130	( 5634,0 )	( 5440 )
Витрати на збут	2150	( 26693,0 )	( 28949 )
Інші операційні витрати	2180	( 35198 )	( 14730 )
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток</b>	2190	<b>633</b>	<b>5938</b>
збиток	2195	( )	( )
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220		
Інші доходи	2240	52686	131
Фінансові витрати	2250	( )	( 17 )
Втрати від участі в капіталі	2255	( )	( )
Інші витрати	2270	( 52676 )	( 127 )
<b>Фінансовий результат до оподаткування: прибуток</b>	2290	<b>643</b>	<b>5925</b>
збиток	2295	( )	( )
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	115,7	1066,5
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
<b>Чистий фінансовий результат: прибуток</b>	2350	<b>527,3</b>	<b>4858,5</b>
збиток	2355	( )	( )

## Продовження додатку Б

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>		
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>		

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	370577	315116
Витрати на оплату праці	2505	9931	8785
Відрахування на соціальні заходи	2510	2185	3269
Амортизація	2515	4602	3236
Інші операційні витрати	2520	69888	67044
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>457183</b>	<b>397450</b>

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник \_\_\_\_\_

Головний бухгалтер \_\_\_\_\_

Ректору НТУ «Дніпровська  
політехніка»  
акад. НАН України  
проф. Півняку Г.Г.

**ЛИСТ-ЗАМОВЛЕННЯ**  
**на виконання кваліфікаційної роботи**

Просимо Вас доручити студенту групи 072-16-1 Фінансово-економічного факультету спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Подольному Єгору Ігоровичу виконати кваліфікаційну роботу бакалавра на тему: «Організація взаємовідносин підприємства та комерційного банку (на прикладі ТОВ «Українське промислове агентство»)».

Тема роботи є актуальною для нашого підприємства, тому що завдання, викладені в роботі, надають детальний аналіз можливих варіантів взаємовідносин підприємства та комерційних банків з метою підвищення ефективності функціонування ТОВ «Українське промислове агентство».

Директор



Лебеденко Л.І.

## РЕЦЕНЗІЯ

на кваліфікаційну роботу студента Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» фінансово-економічного факультету спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» на тему «Організація взаємовідносин підприємства та комерційного банку (на прикладі ТОВ «Українське промислове агентство»)» **Подольного Єгора Ігоровича**

Кваліфікаційна робота присвячена вивченню та теоретичному обґрунтуванню найбільш ефективного методичного підходу щодо організації кредитних відносин підприємства з комерційним банком на основі систематизації існуючих пропозицій щодо цього питання.

У роботі розкрито сутність та економічний зміст фінансово-кредитних взаємовідносин підприємства та комерційного банку.

Проведена оцінка фінансового стану ТОВ «Українське промислове агентство» за 2017-2019 рр. Обґрунтовано вибір найбільш ефективного методичного підходу щодо організації кредитних відносин підприємства ТОВ «Українське промислове агентство» з комерційним банком.

Отримані в кваліфікаційній роботі результати носять реальний характер і можуть бути використані ТОВ «Українське промислове агентство» з метою оптимізації структури капіталу на основі якісного планування організації кредитних відносин з комерційним банком.

Слід зазначити, що кваліфікаційна робота виконана в повному обсязі, зміст відповідає тематиці роботи, тому заслуговує оцінки «відмінно».

Директор

Лебеденко Л.І.

**ВІДЗИВ**  
на кваліфікаційну роботу студента групи 072-16-1  
Подольного Єгора Ігоровича

**«Організація взаємовідносин підприємства і комерційного банку  
(на прикладі ТОВ «Українське промислове агентство»)**  
представленої для присвоєння ступеня бакалавр за спеціальністю 072 «Фінанси,  
банківська справа та страхування»

1. **Мета кваліфікаційної роботи** – аналіз фінансового стану ТОВ «Українське промислове агентство» та теоретичне обґрунтування найбільш ефективного методичного підходу щодо організації кредитних відносин підприємства з комерційним банком.
2. **Обрана тема актуальна** у зв'язку з тим, що задоволення потреб підприємців у кредитах та зниження ризиків їх надання для банків, враховують специфіку підприємницької діяльності та проблеми вітчизняної банківської системи на поточному етапі розвитку України.
3. **Зв'язок теми роботи з об'єктом діяльності бакалавра зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування».** Тема кваліфікаційної роботи безпосередньо пов'язана з об'єктом діяльності бакалавра спеціальності «Фінанси, банківська справа і страхування»
4. **Задачі кваліфікаційної роботи** містять елементи аналізу, що відповідає вимогам освітньо-кваліфікаційної характеристики бакалавра.
5. **Автором досліджено** методичні підходи до організації кредитних відносин підприємства з комерційним банком.
6. **Робота з керівником.** Студент Подольний Є.І. своєчасно виконував кваліфікаційну роботу у відповідності із встановленим графіком.
7. **Самостійність при виконанні та оформленні результатів досліджень.** Під час виконання кваліфікаційної роботи студент потребував деяких додаткових роз'яснень щодо алгоритмів роботи над дослідженням.
8. **Виконання презентації.** Презентація віддзеркалює основні положення кваліфікаційної роботи, є логічно структурованою.
9. **Дотримання стандартів.** Оформлення пояснювальної записки виконано у відповідності зі стандартами ЄСКД.
10. **Робота Подольного Є.І. виконана на замовлення підприємства та отримала позитивну оцінку його керівництва.**

**Таким чином констатуємо, що кваліфікаційна робота Подольного Є.І. рекомендується до захисту з оцінкою 82 бали.**

Науковий керівник  
кваліфікаційної роботи  
к.т.н., доц.



О.В. Крилова

*Подольний Є.І., ст. гр.072-16-1  
Науковий керівник:  
к.т.н., доц. каф. ЕАіФ Крилова О.В.  
(Національний технічний університет  
«Дніпровська політехніка»,  
м. Дніпро, Україна)*

## **СТРУКТУРНИЙ АСПЕКТ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ**

В сучасних умовах, коли основною передумовою соціально-економічного розвитку країни є забезпечення її сталого розвитку, особливої актуальності набуває підвищення ефективності функціонування всіх учасників національного бізнесу, діяльність яких не є ізольованою, а відбувається в рамках складної господарюючої системи.

Взаємозв'язок підприємств та банків – це процес взаємного впливу підприємств та банків один на одного, який відбувається у певний час та за певних умов [1].

Механізм взаємодії підприємства та банку – це система взаємозв'язків, створених для підвищення ефективності діяльності суб'єктів цих взаємовідносин, яка представляє собою їх єдність, визначає взаємні права та обов'язки, процедури та напрям вектору взаємодії [2].

Для дослідження взаємодії підприємства та банку нами було використано структурний-ієрархічний підхід, який поєднує структурні рівні функціонування економіки та підпорядкованість цілей (рис. 1).

На макроекономічному рівні великий вплив на взаємозв'язок «підприємство-банк» відіграє грошово-кредитна, бюджетна, податкова політика, яку проводить держава .

Промислова політика, яка направлена на формування пріоритетів розвитку тих або інших галузей, впливає на ефективність функціонування підприємств, а також, тим чи іншим способом, впливає на пріоритети банків в аспекті взаємодії з корпоративними клієнтами. Зауважимо, що в той же час,

грошово-кредитна політика безпосередньо не впливає на діяльність підприємства, а через взаємодію з банком може визначати його ресурсну базу.



Рис. 1. Структурний аспект взаємодії підприємства та комерційного банку в залежності від рівня економіки

Варто зазначити, що формування місії для багатьох суб'єктів господарювання відбувається на мікрорівні. Проте ми пропонуємо розглядати місію не як головну мету діяльності підприємства та/або банку, а в більш широкому розумінні як призначення в суспільстві того чи іншого суб'єкта господарювання, можна припустити, що в даному ракурсі місія буде формуватися на макрорівні.

Таким чином, такий підхід до формування місії банку дозволить підвищити ефективність функціонування реального сектору економіки, враховуючи пріоритети розвитку держави.

#### Список літератури:

1. Коваленко В.В. Фінансово-кредитна взаємодія банків і підприємств / В.В. Коваленко // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. - №4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1918>
2. Лотоцький В.А. Етапи організації та критерії оцінювання взаємодії підприємств і банків / В.А. Лотоцький// Фінансовий простір. – 2015 р. – № 3 (19)