

Онлайн-семінар

УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Як спланувати кошти від сьогодні до наступного врожаю

**в рамках програми ВПП ООН
підтримки осінньої посівної 2026
«Озимий дизель»**



Ірина Деркач
керівник *Офісу перспективного розвитку*

- ✓ *кандидат економічних наук*
- ✓ *експерт з управління проєктами; розвитку бізнесу; фандрейзингу та грантрайтингу*
- ✓ *сільськогосподарський дорадник з питань економіки, менеджменту та розвитку сільських територій*
- ✓ *сертифікований консультант з управління за стандартом ISO 20700:2017*
- ✓ *міжнародний сертифікований менеджмент-консультант з управління CMC-GLOBAL*
- ✓ *акредитований міжнародним навчальним центром МОП (ITC ILO) тренер зі стійкості та сталості бізнесу*



Чи вистачить господарству грошей для роботи протягом усього виробничого циклу?

Українські фермери працюють в умовах значного фінансового навантаження.

Війна та пошкодження логістичної і портової інфраструктури ускладнюють реалізацію продукції, а низькі ціни на окремі сільськогосподарські культури обмежують можливості отримати необхідний дохід від уже вирощеного врожаю.

Водночас виробничий цикл не зупиняється. Господарству необхідно:

- проводити посівну та інші польові роботи;
- закуповувати паливе, насіння, добрива та ЗЗР;
- ремонтувати й обслуговувати техніку;
- виконувати зобов'язання перед пайовиками;
- виплачувати заробітну плату;
- сплачувати податки та інші обов'язкові платежі.

Тому сьогодні важливо не лише отримувати прибуток, а й управляти грошовими потоками так, щоб коштів вистачало саме тоді, коли вони потрібні.



Cash Flow

Cash Flow дослівно:

Cash — гроші, грошові кошти;

Flow — потік, рух.

**Тобто Cash Flow — це рух грошових коштів:
коли гроші надходять у господарство і коли вони з нього вибувають.**

Cash Flow показує:

**звідки, скільки і коли гроші надходять у господарство
та
куди, скільки і коли їх потрібно витратити.**



Прибуток є, а грошей немає. Чому?

ПРИБУТОК $\neq$ НАЯВНІСТЬ ГРОШЕЙ

ПРИБУТОК

Доходи – Витрати

Показує, чи є діяльність господарства
прибутковою

ГРОШОВИЙ ПОТІК

Надходження грошей – Виплати грошей

Показує, чи є у господарства гроші саме тоді,
коли вони потрібні

Приклад:

Продали зерно на 500 000 грн з оплатою через 30 днів.

Сьогодні: продаж здійснено → грошей ще немає

Через 30 днів: + 500 000 грн на рахунку

Прибуток може бути, але грошей для поточних платежів у потрібний момент може не вистачати. Саме різниця у часі між надходженнями та виплатами створює ризик касового розриву.



Що таке касовий розрив?

КАСОВИЙ РОЗРИВ — це ситуація, коли у певний момент коштів господарства недостатньо для здійснення запланованих платежів.

Приклад:

Залишок на початок місяця: 200 000 грн

Очікувані надходження: +300 000 грн

Необхідні платежі: -650 000 грн

$200\,000 + 300\,000 - 650\,000 = -150\,000$ грн

КАСОВИЙ РОЗРИВ = 150 000 грн

**Касовий розрив не обов'язково означає, що господарство збиткове.
Він означає, що в конкретний момент грошей надходить менше,
ніж потрібно виплатити.**



З чого почати складання Cash Flow?

Перед початком планування потрібно зібрати інформацію:

1. Скільки грошей маємо зараз?

Кошти на банківських рахунках та в касі.

2. Які надходження очікуємо?

Що і скільки плануємо продати, за якою ціною та **коли реально отримаємо гроші**.

3. Які платежі потрібно здійснити?

За що, скільки та **коли потрібно заплатити**: паливе, насіння, добрива, ЗЗР, оренда, заробітна плата, податки, ремонт, послуги тощо.

4. Які інвестиції плануємо?

Придбання техніки та обладнання, будівництво, реконструкція та інші великі вкладення.

5. Які фінансові зобов'язання вже маємо?

Кредити, позики, відстрочені платежі: суми та строки їх погашення.

Для Cash Flow недостатньо знати СКІЛЬКИ. Потрібно знати КОЛИ.

Продаж пшениці — 800 000 грн недостатньо → 800 000 грн надійде у листопаді

Добрива — 300 000 грн недостатньо → 300 000 грн потрібно сплатити у лютому

Cash Flow — це не просто перелік майбутніх доходів і витрат, це їх розподіл у часі.

1 ЗАЛИШОК КОШТІВ НА ПОЧАТОК

Кошти на рахунках та в касі



2 ОПЕРАЦІЙНІ НАДХОДЖЕННЯ

Продаж продукції, надання послуг, аванси від покупців, інші надходження



3 ОПЕРАЦІЙНІ ВИПЛАТИ

Насіння, добрива, ЗЗР, ПММ, заробітна плата, оренда, податки, ремонт, послуги тощо



ОПЕРАЦІЙНИЙ CASH FLOW

Операційні надходження – Операційні виплати



Як формується Cash Flow?

Від залишку на початок до прогнозного залишку до фінансування



4

ІНВЕСТИЦІЙНІ ВИПЛАТИ

Придбання техніки, обладнання, будівництво, реконструкція тощо



ПРОГНОЗНИЙ ЗАЛИШОК ДО ФІНАНСУВАННЯ

Сума коштів, яка залишається після операційної та інвестиційної діяльності



**Якщо прогнозний залишок < 0
→ виникає КАСОВИЙ РОЗРИВ.**

Касовий розрив = сума, якої не вистачає для здійснення запланованих платежів.

ПРОГНОЗНИЙ ЗАЛИШОК ДО ФІНАНСУВАННЯ

Результат розрахунку з попереднього етапу



ЯКЩО ЗАЛИШОК < 0 КАСОВИЙ РОЗРИВ ДО ФІНАНСУВАННЯ

Сума, якої не вистачає для здійснення запланованих платежів

ВИЗНАЧАЄМО, ЯК ЙОГО ПОКРИТИ

1 ЗМІНЮЄМО ГРОШОВІ ПОТОКИ

Збільшуємо / прискорюємо надходження

- змінюємо строки реалізації продукції;
- прискорюємо отримання оплати;
- отримуємо аванс.

Змінюємо виплати

- переносимо некритичні платежі;
- домовляємося про відстрочку;
- переглядаємо строки закупівель.

2 ЗАЛУЧАЄМО ФІНАНСУВАННЯ

- + кредит / позика;
- + грант / компенсація;
- + внесок власника;
- + інші залучені кошти.

- погашення кредитів / позик;
- вилучення коштів власником.

Що робимо, якщо виник касовий розрив?

Варіанти покриття та перевірка результату

ЗАЛИШОК КОШТІВ ПІСЛЯ ФІНАНСУВАННЯ

Сума коштів з урахуванням залученого фінансування



ПЕРЕВІРЯЄМО РЕЗУЛЬТАТ



Залишок ≥ 0

Коштів достатньо для виконання всіх запланованих платежів.



**Залишок < 0
КАСОВИЙ РОЗРИВ
ПІСЛЯ ФІНАНСУВАННЯ**
Потрібні додаткові дії.

**Завдання Cash Flow — не просто побачити касовий розрив,
а завчасно визначити, як його покрити.**

1. Сценарне планування — «А що, якщо...?»

Cash Flow — це не один «правильний» прогноз. Варто перевірити щонайменше:

❖ базовий сценарій; ❖ оптимістичний; ❖ стресовий.

Змінюємо ключові припущення: **ціна реалізації, строк продажу/отримання оплати, урожайність, ціни на ресурси, строки платежів** — і дивимося, як змінюється залишок коштів та касовий розрив.

2. Як покращити Cash Flow?

Використовуйте 4 основні важелі:

Надходження → прискорити продаж/оплату, отримати аванс, додаткові доходи від послуг.

Платежі → домовитися про відстрочку, змінити строки закупівель, перенести некритичні платежі.

Інвестиції → переглянути строки або етапність великих придбань.

Фінансування → власні кошти, кредит/позика, грант/компенсація.

Покращити Cash Flow — не завжди означає заробити більше. Часто достатньо змінити строки надходжень і платежів.

3. Хороший Cash Flow:

Реалістичний — базується на обґрунтованих цифрах.

Повний — враховує всі суттєві надходження та платежі.

Прив'язаний до часу — кожна сума має конкретний місяць.

Обережний — враховує можливі затримки та несприятливий сценарій.

Регулярно оновлюється — факт порівнюється з планом, а прогноз коригується.

Cash Flow — це не прогноз заради прогнозу. Це інструмент, який допомагає приймати рішення до того, як виникне проблема з грошима.

Що таке собівартість?

Собівартість –

це всі витрати,
які потрібно понести,
щоб

- ❖ виростити,
- ❖ зберегти,
- ❖ реалізувати
врожай.



Навіщо фермеру рахувати собівартість?

Після розрахунку собівартості фермер може відповісти на п'ять простих питань:



- ✓ Чи приносить культура прибуток?
- ✓ Яка мінімальна ціна продажу мене влаштовує?
- ✓ Яка мінімальна врожайність покриє всі витрати?
- ✓ Які витрати найбільше впливають на прибуток?
- ✓ Які рішення дозволять заробити більше?

**Собівартість - це не цифра для звіту.
Це інструмент для прийняття рішень!**

Що таке точка беззбитковості?

Точка беззбитковості - це такий обсяг продажів або рівень доходу, за якого підприємство не має ані прибутку, ані збитків, тобто повністю покриває всі свої витрати («виходить у нуль»). Будь-який продаж понад цей показник приносить чистий прибуток.

Це момент, коли господарство вже покрило всі свої витрати, але ще не отримало прибутку.

Ситуація 1

Витрати - 35 000 грн/га
врожайність - 4,5 т

Можемо розрахувати ціну реалізації, при якій будемо покривати всі свої витрати.

$$35\,000 \div 4,5 = 7\,778 \text{ грн/т}$$

Якщо продасте дорожче - матимете прибуток. Якщо дешевше - збиток.

Ситуація 2

Знаємо прогнозну ціну реалізації - 10 000 грн/т.

Тоді питання інше:

який врожай потрібно отримати, щоб покрити всі збитки?

$$35\,000 \div 10\,000 = 3,5 \text{ т/га}$$

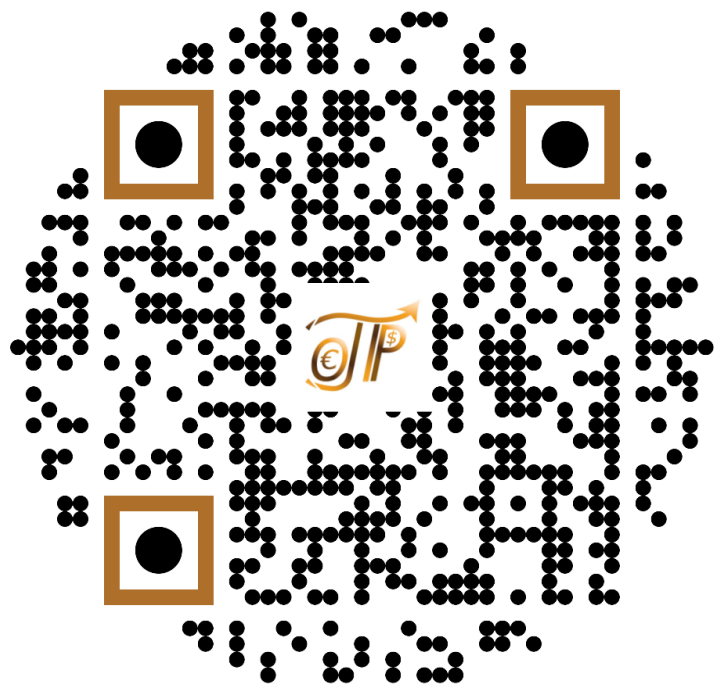
Якщо збереже менше 3,5 т/га - працюватимете у збиток.

Сесія «Питання-відповіді»

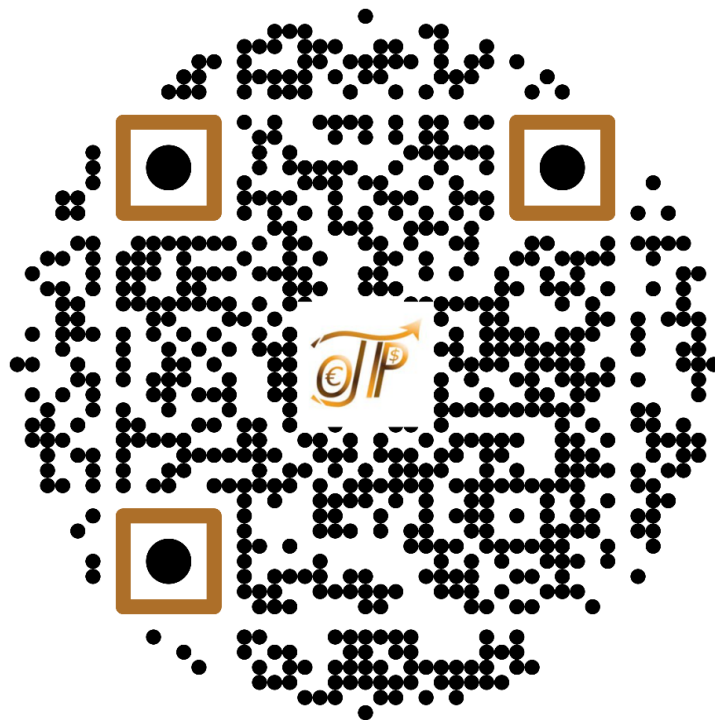


Реєстрація на індивідуальні консультації від Офісу перспективного розвитку з залучення грантів та підготовки бізнес-планів

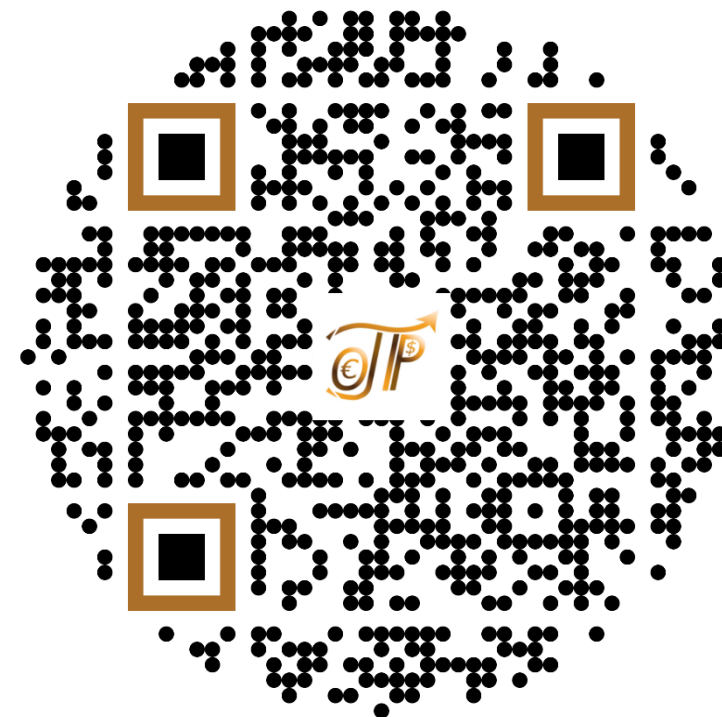
**Миколаївська та
Херсонська області**



**Дніпропетровська
область**



**Харківська
область**





ОФІС
ПЕРСПЕКТИВНОГО
РОЗВИТКУ

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКА
ДОРАДЧА СЛУЖБА