

Міністерство освіти і науки України
Таврійський національний університет
імені В.І. Вернадського

Кафедра фінансів та обліку

На правах рукопису

Кваліфікаційна робота на здобуття ступеня вищої освіти «Магістр»

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
ПІДПРИЄМСТВА

Студент Андрущенко Тарас
Володимирович
Спеціальність 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування»
Навчально-науковий інститут
економіки, управління та
природокористування
Науковий керівник: Клименко Оксана
Миколаївна, к.н.держ. упр., доцент
Національна шкала _____
Кількість балів: _____ Оцінка:
ECTS

КИЇВ – 2023

**ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО**

Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування

Кафедра «Фінанси та облік»

Освітній ступінь магістр

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри
фінансів та обліку

Доц. Путінцев А.В.

“ ” _____ 2023 р.

ЗАВДАННЯ

НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ

Андрущенко Тарас Володимирович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: **«Управління фінансовим потенціалом підприємства»**

Науковий керівник роботи к.н.держ.упр., доц. Клименко О.М.

Затверджена наказом № _____ ректора ТНУ від _____

2. Строк подання студентом роботи 15.11.2023 р.

3. Вихідні дані до роботи: наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, присвячені проблемам управління фінансовим потенціалом підприємства, матеріали науково-практичних конференцій, ресурси Internet, статистичні дані, що відображають господарську і фінансову діяльність ТОВ «Данк», річна фінансова звітність підприємства.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) теоретичні основи управління фінансовим потенціалом підприємства, аналіз фінансового потенціалу ТОВ «Данк», шляхи підвищення фінансового потенціалу підприємства.

5. Перелік графічного матеріалу таблиці, рисунки

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	к.держ.упр., доц. Клименко О.М.		15.09.2023
Розділ 2	к.держ.упр., доц. Клименко О.М.		02.10.2023
Розділ 3	к.держ.упр., доц. Клименко О.М.		23.10.2023
Вступ	к.держ.упр., доц. Клименко О.М.		30.10.2023
Висновки	к.держ.упр., доц. Клименко О.М.		06.11.2023

7.Дата видачі завдання 30.05.2023**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

Назва етапів магістерської роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1. Складання та затвердження плану керівником	30.05.23 – 15.09.23	
2. Написання 1-го розділу	15.09.23 – 02.10.23	
3. Написання 2-го розділу	02.10.23 – 23.10.23	
4. Написання 3-го розділу	23.10.23 – 30.10.23	
5. Написання вступу та висновків	30.10.23 – 06.11.23	
6. Подання роботи на кафедру	15.11.2023	
7. Проходження попереднього захисту роботи	17. 11.2023	

Магістрант

(підпис)

Андрущенко Т.В.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи

(підпис)

Клименко О.М.

АНОТАЦІЯ

Андрущенко Т. В. "Управління фінансовим потенціалом підприємства".

В магістерській роботі досліджено теоретичні основи та практичні заходи щодо управління фінансовим потенціалом підприємства.

Під час написання роботи було визначено теоретико-методичні та практичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємства; проаналізовано фінансовий стан досліджуваного підприємства та здійснено оцінку його фінансового потенціалу; сформовано рекомендації щодо підвищення фінансового потенціалу підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, управління фінансовим потенціалом, фінансовий стан, фінансова стійкість, ліквідність.

SUMMARY

Andrushchenko Taras. «Financial potential management of the enterprise»

The master's thesis investigates the theoretical foundations and practical measures for managing the financial potential of an enterprise.

During the writing of the work, the theoretical, methodological and practical aspects of managing the financial potential of the enterprise were determined; the financial condition of the studied enterprise was analyzed and its financial potential was assessed; recommendations for improving the financial potential of the enterprise were formed.

Keywords: financial potential, financial potential management, financial condition, financial stability, liquidity.

Зміст

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1 Сутність фінансового потенціалу та його роль в забезпеченні стійкості підприємства.....	8
1.2 Структура, функції та принципи фінансового потенціалу підприємства ...	18
1.3. Методи оцінки фінансового потенціалу підприємства	31
Висновки до розділу 1	41
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «Данк»	43
2.1. Характеристика підприємства та аналіз фінансово-господарських показників його діяльності.....	43
2.2. Аналіз активів та пасивів ТОВ «Данк».....	52
2.3. Оцінка показників фінансового стану ТОВ «Данк».....	61
2.4. Оцінка фінансового потенціалу підприємства	70
Висновки до розділу 2	75
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	77
3.1. Система підтримки фінансової стійкості на підприємстві ТОВ «Данк» ..	77
3.2. Напрямки і резерви підвищення фінансового стану підприємства	88
3.3. Плановий розрахунок прибутковості підприємства ТОВ «Данк».....	101
Висновки до розділу 3	105
ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ	107
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	111
ДОДАТКИ	119

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Трансформаційні процеси, притаманні національному та світовому розвитку процесів управління, свідчать про поглиблення фінансової глобалізації та прискорення руху різних форм і видів фінансових ресурсів. Це сприяє зростанню значення фінансового потенціалу як інструменту забезпечення реалізації стратегічних і тактичних цілей підприємств. Сьогодні фінансовий потенціал є фактором впливу на кредитні, фінансові, інвестиційні та інші відносини між суб'єктами ринку, що виникають у процесі взаємовідносин у різних сферах бізнесу. Високої фінансової гнучкості та достатнього рівня фінансового потенціалу можна досягти лише шляхом розробки ефективної системи реалізації фінансового потенціалу підприємств, тим самим досягти реальних перспектив фінансового розвитку. Це вимагає ґрунтовної розробки інструментарію оцінки фінансового потенціалу та методів підвищення рівня фінансової спроможності. Все це обумовлює актуальність теми магістерської роботи.

Аналіз останніх наукових досліджень. Дослідженням проблематики фінансового потенціалу, зокрема методології його оцінки, присвячені праці таких вітчизняних та іноземних науковців, як: В. Г. Боронос, О.М. Дзюбенко, К. В. Васьківська, З. В. Герасимчук, Г. В. Корнійчук, Н. С. Краснокутська, Н. В. Касьянова, П.В. Круш, П.А. Стецюк, О. С. Федонін та інші.

Мета і завдання дослідження. Метою магістерської роботи є дослідження теоретико-методичних основ та практичних засад фінансового потенціалу підприємства та розробки напрямів його підвищення.

Для досягнення поставленої мети були сформульовані наступні **завдання:**

- визначити сутність фінансового потенціалу та його роль в забезпеченні стійкості підприємства;
- дослідити структуру, функції та принципи фінансового потенціалу підприємства;

- узагальнити методи оцінки фінансового потенціалу підприємства;
- надати характеристику підприємства ТОВ «Данк» та оцінити фінансово-господарські показники його діяльності;
- здійснити аналіз активів та пасивів ТОВ «Данк»;
- провести оцінку показників фінансового стану ТОВ «Данк»;
- оцінити фінансовий потенціал підприємства за результатами фінансових показників;
- обґрунтувати систему підтримки фінансової стійкості на підприємстві ТОВ «Данк»;
- запропонувати напрямки і резерви покращення фінансового стану підприємства;
- здійснити плановий розрахунок прибутковості підприємства ТОВ «Данк».

Об’єктом дослідження є процеси управління фінансовим потенціалом підприємства.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та науково-практичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств у сучасних умовах господарювання.

Методи дослідження. Теоретичною і методичною основою проведеного дослідження стали наукові погляди, концепції та положення класиків економічної науки, а також роботи сучасних вчених у сфері економіки і фінансів, фінансового менеджменту і планування. При дослідженні теоретичних та практичних аспектів стану та підвищення фінансового потенціалу використовувались: методи індукції, дедукції, абстракції і формальної логіки (для визначення й уточнення сутності фінансового потенціалу та його характерних рис); системний аналіз (при опрацюванні методики оцінювання фінансового потенціалу); порівняння, групування, метод середніх величин (для проведення оцінки фінансового потенціалу підприємства).

Інформаційну базу дослідження склали офіційні публікації і матеріали Державної служби статистики України, наукові розробки вітчизняних і зарубіжних науковців, а також отримані факти і статистичні дані, що відображають господарську і фінансову діяльність підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів. Наукова новизна роботи полягає у комплексному дослідженні проблем управління фінансовим потенціалом підприємства та обґрунтуванні напрямів його підвищення.

Практичне значення отриманих результатів. Отримані результати дослідження корисно використати в діяльності підприємств, фінансистам в їх повсякденній аналітичній роботі та прийнятті управлінських рішень з метою підвищення фінансового потенціалу підприємства.

Апробація результатів магістерської роботи. Основні положення та результати магістерської роботи доповідались на міжнародній науково-практичній конференції «Теоретичні аспекти та практичні проблеми управління, економіки та природокористування в Україні» (Таврійський національний університет імені В.І.Вернадського, м. Київ, 2-3 листопада 2023 р.), тези доповіді: «Сутність фінансового потенціалу підприємства та фактори, що на нього впливають».

Структура роботи. Поставлені мета та завдання зумовили структуру магістерської роботи, яка складається зі вступу, трьох основних розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст дослідження викладено на 106 сторінках з посиланням на 80 літературних джерел. В роботі наведено 25 рисунків та 36 таблиць.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність та роль фінансового потенціалу підприємства в забезпеченні його стійкості

Використання наявних ресурсів стало суттєвим завданням у сучасному світі. Незважаючи на те, що багато вчених як в Україні, так і за кордоном займаються дослідженнями фінансового потенціалу, до цього часу немає єдиної концепції його сутності. Розглянемо кілька визначень цього терміну (табл.1.1).

Таблиця 1.1

Визначення поняття «фінансовий потенціал»

Автор	Визначення терміну «фінансовий потенціал»
Г.Кучер	Фінансовий потенціал – це вартісна категорія, яка дозволяє виміряти в абсолютних обсягах та визначити у відносних показниках наявні фінансові активи економічних суб'єктів, змодельовати їх потенційні можливості до нарощування та реалізації у майбутньому.
О.Васюренко, Н.Гнип	Фінансовим потенціалом підприємства є сукупність потенційних фінансових ресурсів і доходів підприємства, при заданих або таких, що склалися, параметрах ресурсного і виробничого потенціалів, а також ринкової кон'юнктури.
О. С. Хринюк, В. А. Бова	Фінансовий потенціал підприємства – це сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства.
О.М. Дзюбенко	Фінансовий потенціал є комплексним економічним процесом, що охоплює сукупність об'єктів управління та різних видів господарської діяльності, показує взаємодію між ними та вплив на результативність господарської діяльності підприємства.
П.В. Круш, О.М. Тихомиров	Фінансовий потенціал підприємства – це складова економічного потенціалу підприємства, яка відображає його здатність забезпечувати динамічний розвиток, зростання та задоволення інтересів у коротко- і довгостроковому періодах, отримання запланованих економічних вигід (благ) шляхом трансформації власних та залучених фінансових ресурсів і здібностей у фінансові можливості на основі раціональних управлінських впливів.

*Джерело: [17, 34, 54, 66, 71, 72]

Таблиця 1.1 містить різні визначення, які свідчать про існування трьох основних підходів до тлумачення поняття "фінансовий потенціал". Ці підходи включають ресурсний, результативний і комплексний підходи. Основна сутність, переваги та недоліки кожного з цих підходів узагальнені у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Порівняльна характеристика теоретичних підходів до визначення сутності «фінансового потенціалу»

Підхід	Визначення сутності фінансового потенціалу	Переваги	Недоліки
Ресурсний	Фінансовий потенціал розглядається як сукупність наявних у підприємства фінансових ресурсів.	Визначає можливості підприємства щодо більш ефективного використання як наявних, так і прихованих фінансових ресурсів.	Фінансові ресурси лише створюють умови для нормального процесу виробництва та його постійного зростання, що визначає конкурентоспроможність підприємства.
Функціонально-результативний	Фінансовий потенціал підприємства визначається переважно процесом фінансового управління, яке здатне організувати постійний розвиток підприємства на основі використання інструментів фінансового управління, якісного обліку тощо.	Направлений саме на реалізацію прихованих можливостей підприємства, що здатні забезпечити йому економічні вигоди в майбутньому.	Не дає чіткого уявлення за допомогою чого можуть бути реалізовані ці приховані можливості.
Комплексний	Підхід, який при визначенні фінансового потенціалу базується на поєднанні таких компонентів, як: фінансові ресурси підприємства, їх можливості приносити економічні вигоди, необхідність ефективної системи управління ними та забезпечення процесів їх відтворення.	Містить у собі закономірне поєднання інструментів покращення фінансового стану підприємства (наявних та прихованих фінансових ресурсів), системи ефективного управління цими інструментами.	Детально не визначає об'єднанні компоненти

*Джерело: [31, с.127]

Ресурсний підхід до визначення фінансового потенціалу (за Г. Кучером, О. Васюренко та Н. Гнип) розглядає фінансовий потенціал як ідентичний фінансовим ресурсам, тобто фінансовий потенціал тут вимірюється сукупністю фінансових ресурсів. У свою чергу, результативний підхід (за В. О. Кунцевичем, О. С. Хринюком, В. А. Бова) розглядає фінансовий потенціал як сукупність можливостей використання цих фінансових ресурсів. Комплексний підхід (представлений О. М. Дзюбенко, П. В. Круш, О. М. Тихомировим, Турчаком В. В.) представляє своєрідне поєднання обох цих підходів, розглядаючи фінансовий потенціал як сукупність ресурсів і можливостей їх використання.

Таким чином, більшість сучасних авторів визнають, що фінансовий потенціал підприємства зводиться до фінансових ресурсів, які є у розпорядженні підприємства для покриття поточних та майбутніх витрат. Однак, визначення О. Васюренка та Н. Гнипа розширює це поняття, вказуючи на важливість кількох аспектів фінансового потенціалу, включаючи наявність власного капіталу, можливість залучення додаткового капіталу, рентабельність вкладеного капіталу та ефективне управління фінансами. Зокрема, фінансовий потенціал визначається грошовими відносинами, які виникають у процесі обігу фінансових ресурсів на підприємстві, і враховує формування потенційних доходів та їх розподіл за різними факторами виробництва [8, с.113].

Проте, ресурсний підхід до розуміння фінансового потенціалу підприємства має свої обмеження. Він не розмежовує між спожитими і наявними ресурсами, має статичний характер і не враховує повний обсяг потенційних фінансових можливостей підприємства. Крім того, цей підхід акумулює аналіз на короткостроковому рівні і не надає досить інструментів для ефективного управління [41]. Визначення фінансового потенціалу як сукупності лише фінансових ресурсів є недостатнім. Справжня сутність фінансового потенціалу включає не лише наявність фінансових ресурсів, але і

їх потенційну ефективність, здатність до вигідного використання, а також можливості їхньої трансформації та реалізації для досягнення конкретних фінансових цілей.

На нашу думку, ресурсний підхід, його використання у якості базового, може бути обмеженим у зрозумінні різних аспектів фінансового потенціалу, оскільки він більше акцентує увагу на управлінських процесах та результативності, а не на ресурсах і можливостях їх використання.

З цієї точки зору інтегративний підхід є більш повним, оскільки враховує різні ознаки, що характеризують фінансовий потенціал. Він є своєрідною інтеграцією ресурсного підходу з функціонально-наслідковим підходом, за якого фінансовий потенціал є складовою економічного потенціалу підприємства; базується на оцінці наявних фінансових ресурсів, розумінні джерел формування потенційних ресурсів та необхідності їх використання; має динамічну структуру, його залежить від ефективності управління процесами формування, накопичення, реалізації та відтворення; не обмежується короткостроковими часовими рамками. Такий підхід сприяє кращому розумінню та управлінню фінансовим потенціалом підприємства, допомагаючи досягати оптимальних результатів як на оперативному, так і на стратегічному рівні.

Отже, можна дати наступне визначення фінансового потенціалу підприємства: фінансовий потенціал підприємства - це комплекс можливостей підприємства, який відображає його здатність до росту і розвитку за допомогою ефективного використання фінансових ресурсів та відповідних організаційних механізмів.

Отже, фінансовий потенціал є більш комплексним поняттям, ніж просто фінансові ресурси, оскільки включає в себе:

- здатність підприємства підвищувати свою конкурентоспроможність через ефективне використання фінансових ресурсів;
- можливість мобілізувати наявні фінансові ресурси для забезпечення функціонування виробничих та інших процесів на підприємстві.

Слід підкреслити, що фінансовий потенціал тісно пов'язаний з економічним потенціалом. Ця взаємодія спрямована на досягнення максимально ефективних результатів, враховуючи особливості кожного етапу розвитку підприємства і можливість перетворення різних видів потенціалу в фінансові досягнення. Взаємозв'язок економічного і фінансового потенціалів представлений на рисунку 1.1.



Рис.1.1. Місце фінансового потенціалу у системі економічного потенціалу підприємства [73, с.5]

Однією з ключових складових фінансового потенціалу підприємства є ресурсний компонент, який включає в себе власні кошти, залучені фінансові ресурси та позикові кошти, доступні для підприємства для фінансування своєї виробничої та інвестиційної діяльності. Існує прямий взаємозв'язок між обсягом фінансових ресурсів, які підприємство може сформувати з власних джерел, та умовами доступу до фінансових ресурсів зовнішніх кредиторів та інвесторів. Збільшення власних фінансових ресурсів поліпшує можливості

отримання фінансування від зовнішніх джерел, і, навпаки, залучення фінансових ресурсів зовнішніх джерел розширює базу для формування власних фінансових ресурсів підприємства. Складовою ресурсного потенціалу підприємства є структура балансу, що відображає важливі співвідношення між активами і пасивами, або між ресурсами та джерелами їх формування [26].

І.М. Гончаренко підкреслює важливі аспекти при дослідженні та підвищенні фінансового потенціалу підприємства:

- фінансовий потенціал існує в двох формах - наявній і спожитій, і цей аспект повинен бути врахований при розумінні фінансового потенціалу, оскільки обидва аспекти мають значення для нормального функціонування підприємства;

- фінансовий потенціал повинен розглядатися як частина загального потенціалу підприємства, зокрема, конкурентного. Це вимагає врахування його динамічних властивостей, оскільки вони є основою для економічного розвитку підприємства.

При порівнянні фінансового потенціалу із фінансово-майновим станом, що зручно при оцінюванні, важливо враховувати потенційні фінансові можливості підприємства (або галузі) у зовнішньому конкурентному середовищі [15, с.165].

Фінансовий потенціал, за умови його ефективного формування, є важливою складовою для забезпечення інноваційної діяльності. Він виступає ключовим інструментом, який визначає механізм динамічної перетворення ресурсів у конкретні результати у господарській діяльності підприємства. [7,с.155]. У сучасних умовах підприємствам важливо підвищити ефективність використання наявних ресурсів для вирішення численних економічних завдань.

Точки росту підприємства в майбутньому та можливості інвестування коштів визначаються впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Перші залежать від стану економіки, правового регулювання, політичних процесів та

державних фінансових ресурсів. Другі включають в себе внутрішні можливості та наявні ресурси підприємства для досягнення своїх цілей [32, с.31]. Вплив чинників на формування фінансового потенціалу підприємства наведено на рисунку 1.2.

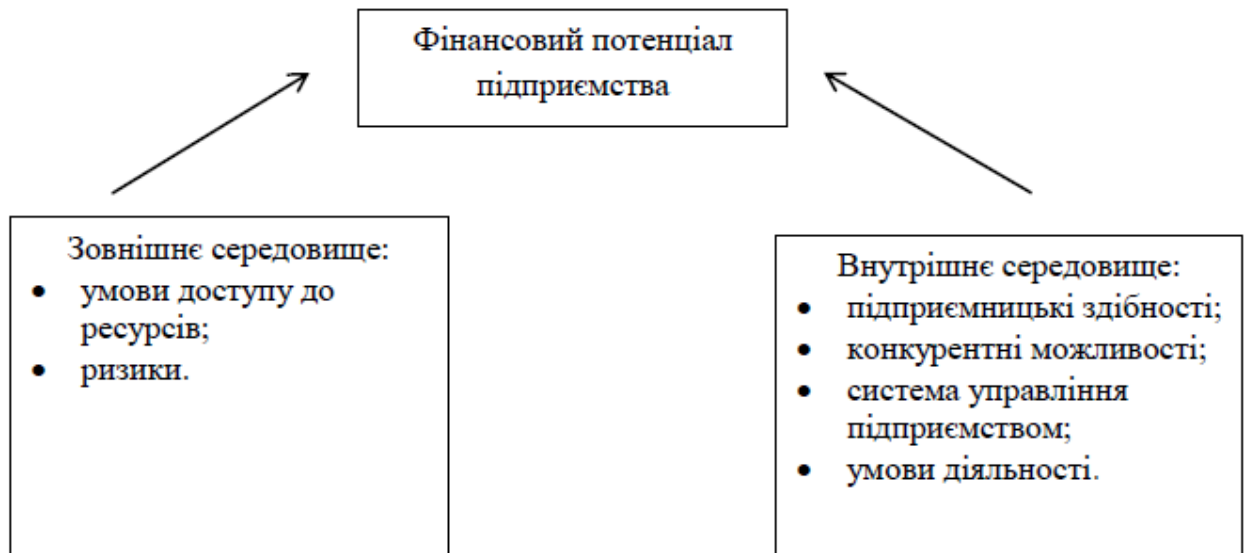


Рис.1.2. Фактори впливу на формування фінансового потенціалу підприємства [73, с.7]

Балацький О. Ф. розрізняє три групи факторів, які впливають на величину фінансового потенціалу підприємства:

- 1) кількість фінансових ресурсів, які суб'єкт господарювання має на певний момент часу;
- 2) якісні характеристики фінансових ресурсів, які визначають їхню продуктивну здатність;
- 3) умови, що забезпечують фінансову діяльність та використання фінансового потенціалу [2, с.87].

Ці фактори спільно визначають рівень і потенціал фінансової стійкості та розвитку підприємства

Фінансовий потенціал повинен розглядатися як складова системи, що впливає на розвиток підприємства, і на нього мають безпосередній вплив усі фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Рівень фінансового

потенціалу визначається наявністю власних фінансових ресурсів та можливістю доступу до фінансових ресурсів, які можуть бути залучені підприємством зовнішнім середовищем [56 с. 51].

Класифікація фінансового потенціалу є важливою для розуміння його різних форм та проявів. У таблиці 1.3 наведені класифікаційні ознаки та види фінансового потенціалу.

Таблиця 1.3

Класифікація фінансового потенціалу

Ознака	Види фінансового потенціалу
За спектром урахованих можливостей	Внутрішньосистемний Зовнішній (ринковий)
За функціональним призначенням	Бюджетний Грошово-кредитний Інвестиційний
За мірою реалізації потенціалу	Фактичний Втрачений перспективний
В залежності від життєвого циклу	Стартовий Поточний
В залежності від наявних фінансових ресурсів	Високий Достатній Дефіцитний Критичний
В залежності від форми ризику	З довгостроковою формою ризику З короткостроковою формою ризику З комплексною формою ризику
В залежності від властивості змінюватися	Змінний Фіксований
За часом використання	Поточний Перспективний
По мірі використання	Невикористаний Очікуваний до використання Використаний
За стадіями процесу відтворення	У сфері виробництва У сфері обігу
За економічною природою і характером впливу на результати діяльності підприємства	Екстенсивний Інтенсивний Інноваційний
За способом виявлення	Явний Прихований
За часом виявлення	Виявлений в процесі планування Виявлений в процесі його виконання
За стадіями процесу відтворення	Виробничий Обіговий

Джерело: складено на основі [20, 25, 51, 87]

З таблиці 1.3 видно, що існує багато ознак класифікації фінансового потенціалу: залежність від властивостей змінюватися, час використання, стадія процесу відтворення та характер впливу на результати діяльності підприємства тощо. Ця класифікація може допомогти більш точно аналізувати та управляти фінансовим потенціалом підприємства, орієнтуючись на його властивості та особливості в різних умовах.

Фінансовий потенціал грає важливу роль у структурі конкурентного потенціалу, забезпечуючи фінансування різних аспектів діяльності підприємства, включаючи формування структури управління, управління кадрами, інвестиції в виробництво та маркетингові дослідження. Це сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства на ринку і забезпечує його стійкість та розвиток.

Фінансовий потенціал може бути описаний як взаємозв'язки, що виникають на підприємстві з метою досягнення максимально можливого фінансового результату, за умови:

- здатності залучити капітал в обсязі, необхідному для успішної реалізації ефективних інвестиційних проектів;
- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності та фінансової стійкості;
- досягнення рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи управління фінансами, яка забезпечує прозорість поточного та майбутнього фінансового стану підприємства [60 с.279].

Системоутворюючим фактором у стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства є ефективне використання інструментів фінансового ринку. Головною функцією цих інструментів є забезпечення руху грошових потоків від одних господарюючих суб'єктів до інших. Конкретно фінансовий менеджмент повинен враховувати весь доступний інструментарій при плануванні фінансових потоків, включаючи орієнтацію на як внутрішні, так і зовнішні джерела позикового фінансування.

Головною метою управління фінансовим потенціалом є оптимізація фінансових потоків з метою досягнення максимально можливого позитивного фінансового результату. Для досягнення цієї мети підприємство повинно розробляти та ефективно застосовувати відповідні стратегії фінансування.

У загальному вигляді, стратегія управління фінансовим потенціалом підприємства охоплює комплекс заходів, спрямованих на управління фінансовими ресурсами господарюючого суб'єкта з метою досягнення економічної вигоди та забезпечення безперервності виробничого процесу.

Фінансовий потенціал не обмежується лише наявністю фінансових ресурсів в певний момент часу. Важливою його частиною є здатність підприємства ефективно формувати та відтворювати необхідні активи з мінімальними витратами та в короткі терміни. Рівень фінансового потенціалу має прямий вплив на конкурентоспроможність підприємства, оскільки визначає його здатність конкурувати на ринку шляхом пропозиції якісних товарів, доступних цін, а також створення комфортних умов для клієнтів і споживачів [73, с.7].

Об'єм фінансових ресурсів сам по собі не гарантує успішності підприємства. Інші складові, такі як виробничий, організаційний, маркетинговий потенціал та людські ресурси, грають важливу роль у досягненні цілей. Важливо забезпечити баланс та спільну взаємодію всіх цих елементів, щоб ефективно використовувати наявні фінансові ресурси та досягати успіху на ринку. Всі ці компоненти економічного потенціалу мають бути належно збалансовані для досягнення високої конкурентоспроможності та стабільності підприємства.

Отже, вивчення та оцінка фінансового потенціалу грають важливу роль у діяльності економічних суб'єктів. Це допомагає не лише розуміти, як формується і використовується фінансовий потенціал, але й виявляти тенденції та закономірності, які впливають на результативність підприємства. Оцінка фінансового потенціалу також дозволяє управляти ним більш ефективно, розробляти стратегії фінансування та забезпечувати стабільність і

конкурентоспроможність підприємства. Все це сприяє ефективній діяльності та досягненню бажаних результатів.

1.2. Структура, функції та принципи фінансового потенціалу підприємства

Фінансовий потенціал є важливою складовою діяльності підприємства, оскільки він впливає на конкурентоспроможність і розвиток підприємства. Для досягнення стійких конкурентних переваг важливо визначити структурні компоненти фінансового потенціалу. Розуміння цих компонентів допомагає розробляти ефективні стратегії управління фінансовим потенціалом та забезпечувати стійку позицію на ринку.

Враховуючи, що фінансовий потенціал слід розглядати як категорію поточного періоду, так і майбутнього, складовими фінансового потенціалу компанії є елементи, показані на рисунку 1.3 [40, с. 123]

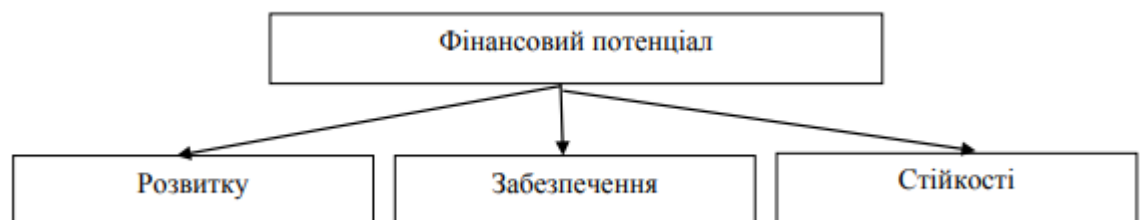


Рис. 1.3. Складові фінансового потенціалу підприємства

Важливо розділяти фінансовий потенціал стійкості та фінансовий потенціал розвитку підприємства. Фінансова стійкість відображає здатність підприємства виконувати свої поточні зобов'язання і забезпечувати результати поточної діяльності. Це важливо для інвесторів та кредиторів, які цікавляться платоспроможністю підприємства та його здатністю відшкодувати борги.

З іншого боку, фінансовий потенціал розвитку вказує на можливість подальшого розвитку підприємства. Він включає в себе фінансові можливості для інвестицій, інновацій та розширення бізнесу. Цей аспект є важливим для

стратегічного розвитку підприємства та його конкурентоспроможності на ринку. Формування фінансової рівноваги та підтримання платоспроможності є ключовими завданнями для підприємства в умовах ринку, і це допомагає підприємству адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та розвиватися [17 с.77].

П.В. Комарецька визначає два структурні елементи фінансового потенціалу підприємства: потенціал основних фондів і потенціал фінансових ресурсів. Потенціал основних фондів означає можливість виробництва продукції або надання послуг за допомогою основних матеріальних активів, таких як машини, обладнання, будівлі і споруди. Цей потенціал визначає, наскільки ефективно підприємство може використовувати свої матеріальні ресурси для виробництва товарів та послуг. Потенціал фінансових ресурсів відноситься до фінансових можливостей підприємства, зокрема, його здатності використовувати кредитні ресурси. Це включає можливості залучення кредитів та фінансову стійкість підприємства. Обидва ці елементи є важливими для фінансового потенціалу підприємства, оскільки вони впливають на здатність підприємства до виробництва та розвитку, а також на його фінансову стійкість та доступність кредитних ресурсів [77, с.68].

Така позиція має раціональне підґрунтя. Справавтому, що виробничий процес генерує грошові потоки, які формують власні фінансові ресурси компанії, фундаментальний елемент її фінансового потенціалу. Водночас, кредитні можливості наразі є найважливішим зовнішнім фінансовим ресурсом. Однак виникають питання щодо ролі та значення оборотних активів, трудових та інтелектуальних ресурсів виробництва, а також важливості інших зовнішніх джерел (окрім кредитів) формування фінансових ресурсів.

Обсяг реалізації, чисельність працівників, рівень оплати праці, обсяг інвестицій, первісна вартість основних фондів і нараховані дивіденди - це лише кілька з показників, які відображають фінансовий стан і результати діяльності підприємства. Однак фінансовий потенціал підприємства набагато

більший і складніший за ці конкретні показники. [29, с. 44]. Наведені показники можуть належати до різних аспектів діяльності підприємства (виробничої, інвестиційної та фінансової) і не завжди безпосередньо відображати фінансовий потенціал підприємства. Крім того, такий підхід тільки ускладнює завдання структуризації фінансового потенціалу та не має практичного значення.

Ієрархічна структура фінансового потенціалу підприємств, запропонована А.В.Ковалевською [24], також не є вдалою (рис.1.4).



Рис.1.4. Ієрархічна структура фінансового потенціалу підприємства

Автор вважає, що така систематизація різноманітних показників дає чітке уявлення про розвиток того чи іншого аспекту фінансової діяльності підприємства та дозволяє відслідковувати динаміку змін кожної групи показників окремо. Безперечно, існує прямий взаємозв'язок і взаємозалежність

між потенційною фінансовою стійкістю підприємства та його фінансовим станом, але такий підхід видається дещо спрощеним. Мивважаємо, що фінансовий стан підприємства разом із наявністю фінансових ресурсів та можливостями їх залучення в кінцевому підсумку визначає рівень його фінансового потенціалу. Однак таке ототожнення не є обґрунтованим.

Підхід, запропонований Л.А. Толстолесовою [76], має певні переваги для розуміння та аналізу фінансового потенціалу. Автор зазначає, що фінансово-інвестиційний потенціал включає такі складники:

- джерела формування потенціалу. Розрізнення між внутрішніми, зовнішніми та змішаними джерелами формування фінансового потенціалу допомагає зрозуміти, звідки можуть надходити фінансові ресурси. Це важливо для стратегічного планування і прийняття рішень щодо максимально ефективного використання доступних джерел;

- структурні елементи фінансово-інвестиційного потенціалу. Визначення різних структурних елементів фінансового потенціалу, таких як природно-ресурсний, виробничий, інвестиційний і т. д., допомагає виявити основні сфери, в яких потенціал може бути реалізованим;

- власники капіталу та ресурсів. Визначення суб'єктів, які володіють фінансовими ресурсами і можуть трансформувати їх в інвестиційні ресурси, є важливим, оскільки це визначає можливості для фінансового розвитку і інвестування;

- об'єкти для інвестування. Ця частина підкреслює, що фінансовий потенціал спрямовується на конкретні об'єкти та проекти. Визначення цих об'єктів допомагає фокусувати зусилля на розвитку певних сфер або напрямків.

Цей підхід враховує багато аспектів фінансового потенціалу і допомагає більш детально вивчати його складові. Такий підхід особливо корисний при розробці стратегій управління фінансами та прийнятті рішень щодо інвестування і розвитку.

Вважаємо, що цей підхід потребує доповнення деякими новими елементами. Загальну схему структурних елементів, з яких складається фінансовий потенціал підприємства наведено на рисунку 1.5.

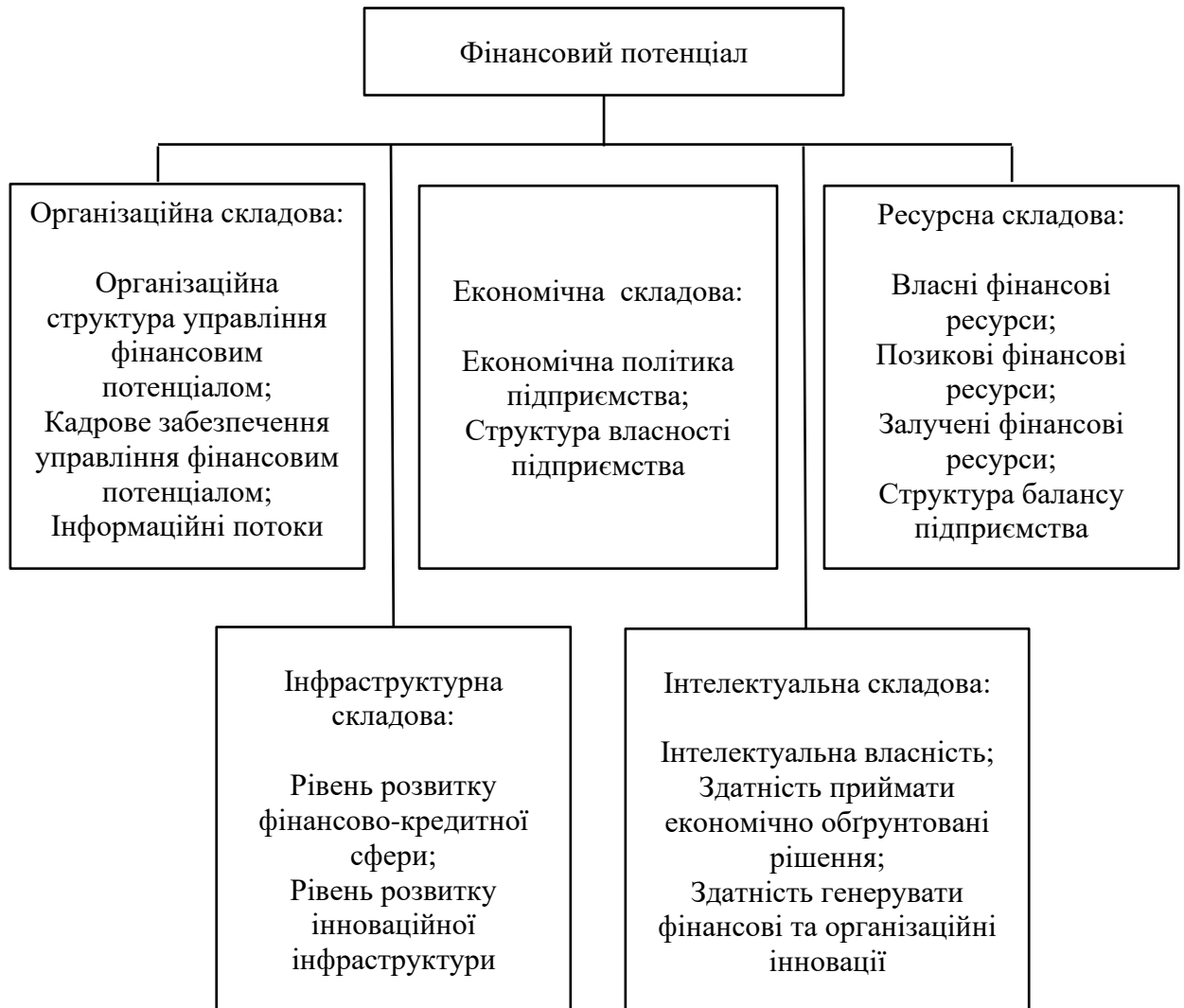


Рис. 1.5. Структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства

Надамо короткі якісні характеристики окремих компонентів фінансового потенціалу підприємства, а також логічну аргументацію їх включення.

Фінансовий потенціал підприємства є динамічним явищем, і він може проходити через різні етапи розвитку протягом всього життєвого циклу підприємства. На етапі створення і початку діяльності підприємство здебільшого має обмежені фінансові ресурси, фінансовий потенціал

формується з нуля. Головним завданням є залучення початкового капіталу та забезпечення фінансової стабільності.

Нова структура власності підприємства має значний вплив на визначення та механізми реалізації його економічної політики. Економічна політика в свою чергу визначає контури і тенденції розвитку фінансового потенціалу, сформованого для її реалізації. Залежно відзначення фінансового потенціалу у розширеному відтворенні власники та менеджери підприємств формують його організаційну складову, тобто організацію управлінських структур, кадровий склад та інформаційні потоки в системі управління фінансовим потенціалом.

Організаційно-економічна складова фінансового потенціалу залишається ефективною складовою життєвого циклу компанії, оскільки впливає на основні параметри його розвитку та використання навіть на пізніх стадіях життєвого циклу компанії.

На етапі росту і розширення фінансовий потенціал підприємства зростає. Збільшуються обсяги прибутку, інвестицій та капіталу, розширюються можливості власного фінансування та залучення кредитів.

На етапі зрілості підприємство досягає стійкості та високої прибутковості. Фінансовий потенціал стабілізується, але залишається важливим для фінансування нових проєктів, інновацій та розвитку.

В окремих випадках підприємство може потрапити в складні ситуації або зазнати змін у бізнес-середовищі. На цьому етапі фінансовий потенціал може зменшуватися, і підприємство може звертатися до реструктуризації, залучення зовнішніх ресурсів або інших заходів для відновлення стійкості.

Розуміння цих етапів дозволяє підприємствам ефективно планувати та управляти своїм фінансовим потенціалом відповідно до конкретних викликів і можливостей на ринку та в галузі діяльності. Розвиток і підтримання збалансованого фінансового потенціалу є важливою умовою успіху підприємства на будь-якому етапі його існування.

Центральним елементом фінансового потенціалу підприємства є ресурсна складова. Вона включає:

- власні фінансові ресурси - це гроші та активи, які належать підприємству без зовнішніх зобов'язань. Вони включають в себе власний капітал, нагромаджені прибутки та резерви. Використання власних фінансових ресурсів може позитивно впливати на фінансовий потенціал, оскільки не супроводжується виплатою відсотків або дивідендів зовнішнім кредиторам;

- залучені фінансові ресурси - це гроші, які підприємство залучає зовні для фінансування своєї діяльності. Це можуть бути банківські кредити, облігації, акції та інші форми зовнішнього капіталу. Залучення таких ресурсів може бути необхідним для розширення діяльності або здійснення інвестицій;

- позикові фінансові ресурси - це гроші, які підприємство бере в борг і повинно повертати з відсотками. Це можуть бути короткострокові чи довгострокові позики. Позикові ресурси можуть бути важливим джерелом фінансування, але вони можуть збільшувати ризик та фінансові витрати підприємства.

Розуміння співвідношення між цими різними джерелами фінансування і раціональне управління ними допомагає підприємству оптимізувати свій фінансовий потенціал та забезпечити сталу фінансову стійкість. Оптимальне використання власних ресурсів, розумне залучення зовнішніх ресурсів та управління позиковими фінансовими ресурсами є важливими аспектами фінансового менеджменту [36].

Структура балансу грає важливу роль у визначенні фінансового потенціалу підприємства і відображає співвідношення між активами (ресурсами) і пасивами (джерелами їх формування). Зміни в структурі балансу можуть відбуватися з року в рік і вказувати на тенденції у формуванні та використанні фінансових ресурсів підприємства. Вони можуть відображати стратегічні рішення підприємства, його фінансовий стан, а також ефективність управління фінансовим потенціалом. Аналіз цих показників

допомагає приймати обґрунтовані рішення щодо фінансової політики та ресурсного управління, сприяє покращенню фінансового потенціалу підприємства і забезпечує його стабільність та стійкість на ринку.

Фінансовий потенціал є системною і комплексною концепцією, і його формування та функціонування включають взаємозалежні структурні компоненти. Фінансовий потенціал є наслідком взаємодії різних аспектів фінансової діяльності підприємства, і він розвивається з урахуванням економічних, фінансових, інвестиційних, інноваційних і інших процесів, що діють у підприємства.

Зміни в часі, розвиток економічних систем, зміна умов ринку, інновації та інші фактори можуть призводити до трансформації фінансового потенціалу. Нові обставини можуть створювати нові взаємозв'язки та вимагати адаптації структурних компонентів фінансового потенціалу. Інколи такі трансформації можуть підвищувати ефективність функціонування підприємства та сприяти його конкурентоспроможності.

Загальна ефективність фінансового потенціалу полягає в його інтегральному впливі на діяльність підприємства. Взаємодія і спільне функціонування його компонентів дозволяють досягти певних синергетичних ефектів і створити умови для забезпечення стійкості та розвитку підприємства в змінному економічному середовищі. Таким чином, фінансовий потенціал визначається не лише окремими компонентами, а і їх взаємодією та спільним впливом на результативність підприємства.

Фінансовий потенціал як економічна система має такі характеристики, як: структурність, комунікативність, ієрархічність, здатність до розвитку, цільову підпорядкованість, диверсифікованість. Фінансовий потенціал, як й інші складові економічного потенціалу має такі характерні риси:

- цільове призначення (мета, заради якої формується потенціал);
- динамічність (здатність до змін у процесі розвитку суб'єкта господарювання);
- функціонування у системі;

– взаємодія з іншими видами потенціалу підприємства [73, с.50].

Формування фінансового потенціалу визначається низкою функцій та принципів. В науковій літературі функції фінансового потенціалу представлені в різних конфігураціях та змістовному наповненні. Підходи авторів до їх складу та сутності представлено в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Підходи до складу та сутності функцій фінансового потенціалу

Кучер Г.В.	Прокопишак В.Б.	Гончаренко М.В.
розподільча	планування	забезпечувальна
- забезпечує розподіл та перерозподіл фінансових активів між суб'єктами економічних відносин відповідно до попиту, пропозиції, потреб, доцільності, мотивації, цілей та стратегії розвитку	- спрямована на зростання фінансового потенціалу в майбутньому	- за рахунок фінансового потенціалу регіону забезпечується його соціально- економічні розвиток і потреби населення, а також підвищується капіталізація території і зміцнюється її ресурсна база
відтворювальна	реалізації	перерозподільна
- формує достатню кількість фінансових активів у розпорядженні суб'єктів економічних відносин для забезпечення їх фінансово-господарської діяльності	- спрямована на пошук нових джерел формування фінансового потенціалу підприємств, заснована на стимулюванні підприємницької діяльності, виникненні оригінальних компетенцій і ринкових можливостей	- відображає процес міжрегіонального та внутрішньорегіонального перерозподілу ресурсної бази з метою формування комплексу фактичних і прихованих потенційних ресурсів регіону
контрольна	контролю	стимулююча
- забезпечує контроль за формуванням, накопиченням, використанням та відтворенням фінансових активів суб'єкта економічних відносин;	- забезпечує перевірку ефективності прийнятих рішень, зокрема контроль за збереженням конкурентної позиції підприємства	- відображає здатність регіонального фінансового потенціалу за рахунок ефективної системи мобілізації ресурсів "притягувати" додаткові вільні інвестиційні ресурси для регіонального розвитку
індикативна		контрольна
- дозволяє визначати фінансовий стан, тенденції, ризики, спроможність суб'єкта економічних відносин забезпечити процес відтворення для виконання мети та цілей		- відображає накопичення фінансового потенціалу відображає фінансовий результат господарської діяльності регіону і є основою для порівняння і формування рейтингу економічного розвитку

Представлені функції характеризують фінансовий потенціал як підприємства, так і регіонів. Однак і ті, і інші можуть бути екстрапольовані на фінансовий потенціал підприємства. Слід зазначити, що різноманітний склад і характер функцій фінансового потенціалу свідчить про роль та можливості використання фінансового потенціалу як інструменту або важеля оцінки та регулювання стану, руху, механізму формування, накопичення, перерозподілу, примноження та використання фінансових активів [58, с.219]

Склад та сутність принципів фінансового потенціалу узагальнені у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Склад та сутність принципів фінансового потенціалу

Принцип	Сутність
цілісність та комплексність	дає змогу забезпечити комплексність та узгодженість управлінських дій складників цієї категорії на всіх етапах його функціонування, чим посилюється вплив на всю господарську діяльність підприємства
неперервність у часі й просторі	передбачає постійну реалізацію управлінських дій від моменту створення підприємства до його ліквідації
еластичність	полягає в можливості пристосування всіх рішень, які приймаються й реалізуються, до реальних умов господарювання (мається на увазі обов'язкове врахування економічної, політичної, зовнішньої ситуації, внутрішніх умов господарювання, стан матеріальних, трудових і власних фінансових).
наукова обґрунтованість параметрів	Наукова обґрунтованість окремих показників, таких як обсяг, структура та використання фінансового потенціалу підприємства, дає змогу забезпечити цілісність та ефективність процесу управління.
результативність управлінських дій	спрямовує управлінські дії на досягнення позитивних фінансових результатів усіх завдань у сфері фінансово-господарської діяльності, які плануються та реалізуються адаптація до специфіки суб'єкта, яким здійснюється управління

Джерело: [39]

Зазначені принципи, які І.В. Саух рекомендує використовувати при формуванні фінансового потенціалу підприємства, відображають важливі аспекти при розвитку і управлінні фінансовим потенціалом. Коротко розглянемо кожен з цих принципів:

- узгодженість з цілями. Фінансовий потенціал повинен бути спрямований на досягнення загальних цілей підприємства і не суперечити їм. Це означає, що кожен компонент фінансового потенціалу повинен бути логічно пов'язаним зі стратегією і місією підприємства;

- взаємодія з іншими потенціалами. Фінансовий потенціал має взаємодіяти з іншими видами потенціалу на підприємстві, такими як виробничий, управлінський, маркетинговий і інші. Це допомагає створити систему, в якій всі компоненти підтримують один одного;

- одночасне формування. Формування фінансового потенціалу повинно відбуватися паралельно з іншими видами потенціалу на підприємстві. Це важливо для того, щоб уникнути дисбалансу між різними аспектами функціонування підприємства;

- синергетичний ефект. Органічне поєднання різних елементів фінансового потенціалу має створювати синергетичний ефект, який підсилює ефективність всього фінансового потенціалу підприємства;

- похідність від виробничого потенціалу. Фінансовий потенціал повинен виходити з виробничого потенціалу, оскільки він є наслідком виробничої діяльності підприємства. Це вказує на тісний зв'язок між виробничою та фінансовою діяльністю;

- відкритість для додавання нових елементів. Фінансовий потенціал повинен бути готовим до прийняття нових елементів, які можуть покращити його ефективність, без зниження синергетичного ефекту [50, с.260].

Ці принципи можуть служити важливими орієнтирами для формування та управління фінансовим потенціалом підприємства, допомагаючи забезпечити його стійкість та ефективність в умовах ринкової конкуренції

Запропоновані принципи повинні бути покладені в основу моделі системи формування та оцінки фінансового потенціалу підприємства. Також слід дотримуватися тих з них, які можуть бути оцінені та проконтрольовані із застосуванням аналітичних процедур. До таких принципів належать:

- системність, яка передбачає, що фінансовий потенціал підприємства повинен бути розглянутий як єдиний комплекс, де всі його компоненти взаємодіють між собою. Цей принцип допомагає розглядати фінансовий потенціал в комплексі та враховувати взаємозалежність його частин;

- безперервність передбачає, що процес формування і використання фінансового потенціалу повинен бути безперервним і стійким у часі. Це означає, що підприємство повинно постійно вдосконалювати і змінювати свій фінансовий потенціал відповідно до умов ринку;

- збалансованість означає, що фінансовий потенціал повинен бути збалансованим, тобто всі його компоненти повинні бути взаємно згодними і не суперечити один одному. Це важливо для того, щоб уникнути дисбалансу, який може призвести до проблем у функціонуванні підприємства;

- прозорість передбачає, що фінансовий потенціал повинен бути доступним для аналізу і оцінки, як для внутрішніх, так і для зовнішніх стейкхолдерів. Це допомагає забезпечити відкритий і чесний обмін інформацією та підвищити довіру до підприємства;

- еластичність означає здатність фінансового потенціалу адаптуватися до змін в економічному середовищі і стратегічних цілях підприємства. Це важливо для збереження конкурентоспроможності та відповіді на ризики та можливості;

- релевантність передбачає, що фінансовий потенціал повинен відповідати поточним потребам та стратегічним цілям підприємства. Він повинен бути актуальним і відповідати сучасним вимогам [20, с.46].

Дотримання цих принципів допоможе підприємству створити стійкий і ефективний фінансовий потенціал, який відповідає вимогам ринкового середовища та сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства.

Розроблена модель фінансового потенціалу підприємства, яку представив О.М. Дзюбенко (Додаток А), має кілька важливих рис і характеристик:

- визначення фінансового потенціалу. Модель визначає фінансовий потенціал як процес активізації джерел для забезпечення, формування, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів з метою акумулювання можливостей для підвищення результативності господарської діяльності підприємства. Це визначення вказує на роль фінансового потенціалу у забезпеченні успішної діяльності підприємства;

- місце фінансового потенціалу в системі економічного аналізу. Модель розглядає фінансовий потенціал як сукупність фінансових показників, що впливають на діяльність підприємства. Це вказує на важливість фінансового потенціалу для аналізу та управління підприємством;

- багатоаспектний характер. Модель визнає складність фінансового потенціалу, який включає багато аспектів і фінансових показників. Це вказує на необхідність комплексного підходу до аналізу фінансового потенціалу підприємства;

- процес управління фінансовим потенціалом. Модель визначає функції та принципи управління фінансовим потенціалом. Функції включають забезпечення, відтворення, стимулювання, розподіл, перерозподіл та індикативну функції. Принципи включають системність, безперервність, збалансованість, прозорість, еластичність та релевантність. Ці функції та принципи визначають параметри управління фінансовим потенціалом;

- класифікація фінансового потенціалу. Модель вказує на те, що фінансовий потенціал має певні властивості, які підлягають аналітичній оцінці та класифікації.

Ця модель надає базову рамку для аналізу та управління фінансовим потенціалом підприємства, допомагаючи розуміти його структуру та функції, і визначає ключові аспекти управління фінансовим потенціалом.

Основними факторами успіху у забезпеченні ефективного управління фінансовим потенціалом є [33, с. 161-171]:

1) удосконалення фінансового потенціалу за рахунок збільшення вхідних грошових потоків та зменшення вихідних потоків;

2) мобілізація внутрішніх резервів (реструктуризація активів та оптимізація структури балансу дозволяють використовувати внутрішні резерви для підвищення фінансового потенціалу);

3) врахування впливу конкуренції (адаптація до умов конкурентного середовища);

4) оптимальний розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів;

5) розробка рішень щодо компромісу між прибутковістю, надійністю та ліквідністю;

6) регулювання структурних змін у фінансовому потенціалі;

7) використання методів управлінського впливу на фінансові ресурси.

За ефективного та раціонального використання фінансових ресурсів підприємство має здатність отримати максимально можливий фінансовий результат: високі показники ліквідності, прибутковості, платоспроможності, фінансової стійкості та ін.

1.3. Методи оцінки фінансового потенціалу підприємства

Оцінка фінансового потенціалу має вирішальне значення для різних сторін, які співпрацюють з підприємством, включаючи кредиторів, інвесторів, партнерів, урядові органи, та саме для самого підприємства. Оцінка допомагає зрозуміти, наскільки підприємство готове виконувати свої зобов'язання, як діловий партнер, або наскільки привабливим є об'єктом інвестицій.

Важливо враховувати, що фінансовий потенціал підприємства є динамічним і може змінюватися з часом. Тому оцінка повинна проводитися періодично, а не лише на певний момент часу, щоб відслідковувати зміни у фінансовому стані та можливостях підприємства.

Для досягнення успіху у бізнесі та забезпечення стійкого розвитку, підприємство повинно активно управляти своїм фінансовим потенціалом, виходячи з результатів оцінки. Відомості про фінансовий потенціал

допомагають приймати управлінські рішення, планувати інвестиції та розвиток, а також забезпечують довіру та впевненість серед стейкхолдерів [26].

Існують три концептуальні підходи до оцінки фінансового потенціалу - ресурсний, результативний та результативно-ресурсний, які визначають різні способи аналізу і оцінки фінансової ситуації підприємства. Кожен з цих підходів має свої переваги та обмеження і може бути використаний в залежності від конкретних завдань та цілей оцінки.

За ресурсного підходу фінансовий потенціал оцінюється на основі доступних фінансових ресурсів та джерел їх формування. Оцінка включає аналіз наявних фінансових активів, капіталу, пасивів та їх структури. Він допомагає визначити потенційні можливості підприємства на основі його фінансових ресурсів.

За результативного підходу фінансовий потенціал оцінюється за здатністю підприємства генерувати прибуток та позитивний фінансовий результат. Оцінка включає аналіз рентабельності, платоспроможності та інших фінансових показників. Він допомагає визначити, наскільки ефективно підприємство використовує свої фінансові ресурси.

Результативно-ресурсний підхід поєднує обидва попередніх підходи. Він оцінює фінансовий потенціал, враховуючи і наявні ресурси, і результативність використання цих ресурсів. Цей підхід найбільш комплексний і дає більш повне уявлення про фінансовий потенціал підприємства [59, с.45; 72, с.432].

Існування модифікацій цих підходів свідчить про те, що оцінка фінансового потенціалу може включати аналіз формування фінансових ресурсів (як ресурсний підхід), залучення зовнішніх ресурсів (як результативний підхід) та використання наявних ресурсів (як результативно-ресурсний підхід). Обрання підходу до оцінки фінансового потенціалу повинно відповідати конкретним завданням та меті оцінки, і може варіюватися в залежності від контексту.

Дослідники використовують різні підходи та методики для оцінки фінансового потенціалу підприємств. Деякі з них дійсно вдаються до обмеженого кола індикаторів, що спрощує процес оцінки та забезпечує більшу доступність та інтерпретованість результатів. Такі підходи можуть бути особливо корисними для практичного використання в умовах бізнесу та управління підприємствами. Так, коефіцієнт поточної ліквідності вимірює здатність підприємства виконати свої платіжні зобов'язання в найближчому майбутньому та включає в себе співвідношення поточних активів до поточних зобов'язань; коефіцієнт автономії (фінансової незалежності), який розраховується як співвідношення власного капіталу до всього капіталу підприємства, визначає ступінь, до якої підприємство може покрити свої зобов'язання за рахунок власних фінансових ресурсів; коефіцієнт фінансової стійкості відображає здатність підприємства витримувати фінансові труднощі та кризові ситуації; коефіцієнт ліквідності (швидкої ліквідності) вказує на можливість підприємства конвертувати свої активи в грошовий еквівалент для забезпечення платежів.

Однак у такого підходу є недоліки. Він потребує додаткової аргументації щодо суттєвості впливу обраних показників на формування та використання фінансового потенціалу, а також розмежування сфери компетенції окремих показників, які використовуються не лише для цілей такої оцінки. Зазвичай жоден окремий показник не може вичерпно відобразити всі аспекти фінансового потенціалу підприємства, і важливо пам'ятати про його комплексність. Все це обумовлює тенденцію до розширення інформаційної бази та залучення додаткових показників.

В.В. Ковальов рекомендує враховувати широкий спектр показників для оцінки фінансового потенціалу підприємства, що включає показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, внутріфірмової ефективності, прибутковості, рентабельності та інвестиційної привабливості [23, с.268]. Т.Н. Толстих та Е.М. Уланова пропонують використовувати п'ять груп показників: 1) оборотності, 2) інтенсивності використання ресурсів, 3)

ліквідності 4) рентабельності та 5) фінансової стійкості [63, с.20]. Але на практиці включення тих чи інших із запропонованих показників до моделей оцінки фінансового потенціалу вимагає належного вибору через наявність високого рівня автокореляції між ними.

Методики оцінки фінансового потенціалу підприємства можуть включати не лише фінансові показники, але й індикатори, які враховують інші аспекти його економічної діяльності. До них, наприклад, відноситься методика визначення рівня фінансового потенціалу підприємства, що пропонується колективом авторів [21; 6].

Для визначення рівня фінансового потенціалу підприємства застосовується наступна методика, яка включає такі етапи (рис. 1.6).

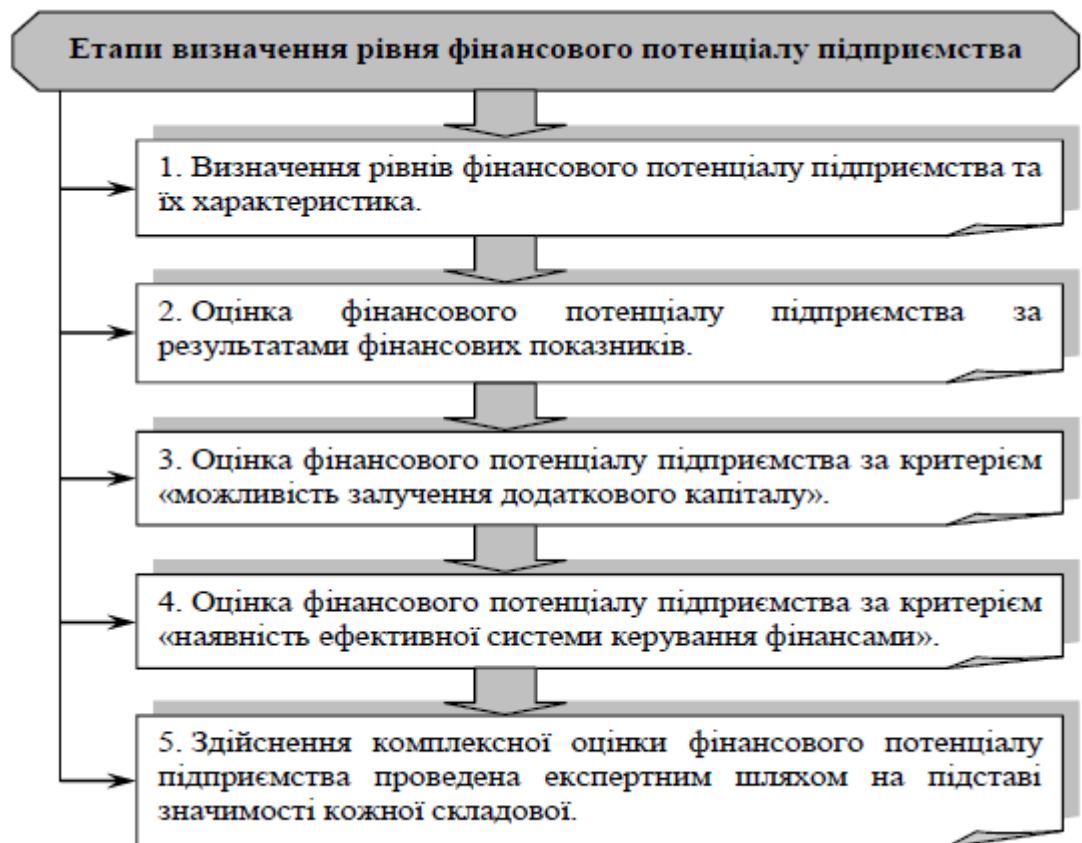


Рис.1.6. Етапи визначення рівня фінансового потенціалу підприємства [80,с.141]

Сутність рівнів фінансового потенціалу підприємства наведено в таблиці 1.6.

Характеристика рівнів фінансового потенціалу підприємства

Рівень фінансового потенціалу підприємства	Характеристика фінансового потенціалу підприємства
Високий рівень	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансовий стан стабільний.
Середній рівень	Діяльність підприємства прибуткова. Фінансова стабільність залежить від зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.
Низький рівень	Підприємство фінансово нестабільне.

*Джерело: [21, с.188]

На другому етапі необхідно провести експрес-аналіз основних показників, які характеризують ліквідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Через різноманітність фінансових процесів, множинність фінансових показників, розходження в рівні критичних оцінок, що складає ступінь відхилень від фактичних значень і виникаючі при цьому складності в оцінці фінансової стійкості підприємства, авторами рекомендується проводити інтегральну рейтингову оцінку фінансового потенціалу підприємства.

Така оцінка містить у собі два етапи: підготовчий і розрахунковий. Підготовчий етап включає в себе розробку системи фінансових показників, в рамках якої проводиться оцінка, а також визначення меж показників для віднесення до певного рівня фінансового потенціалу підприємства. Приклад підготовчого етапу наведено в таблиці 1.7.

Розрахунковий етап містить у собі:

а) розрахунок значень фінансових показників підприємства, що характеризують рівень фінансового потенціалу підприємства.

б) складання кривої фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками і визначення рівня ФПП.

На цьому етапі значення отримані фінансових коефіцієнтів зіставляються зі шкалою, що характеризує рівні фінансового потенціалу підприємства по фінансових коефіцієнтах, і заносяться в таблицю. Якщо

з'єднати зазначені позиції єдиною лінією, то вийде крива фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками.

Таблиця 1.7

Рейтингова оцінка фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками

Найменування показника	Високий рівень ФПП	Середній рівень ФПП	Низький рівень ФПП
1. Коефіцієнт фінансової незалежності	>0.5	0.3-0.5	<0.3
2. Коефіцієнт поточної ліквідності	>2.0	1.0-2.0	<1.0
3. Коефіцієнт термінової ліквідності	>0.8	0.4-0.8	<0.4
4. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0.2	0.1-0.2	<0.1
5. Рентабельність всіх активів	>0.1	0.05-0.1	<0.05
6. Рентабельність власного капіталу	>0.15	0.1-0.15	<0.1
7. Ефективність використання активів для виробництва продукції	>1.6	1.0-1.6	<1.0
8. Частка позикових засобів у загальній сумі джерел	<0.5	0.7-0.5	>0.7
9. Частка вільних від зобов'язань активів, що знаходяться в мобільній формі	>0.26	0.1-0.26	<0.1
10. Частка накопиченого капіталу	>0.1	0.05-0.1	<0.05

Джерело: [21, с.189; 22]

Остаточну оцінку рівня фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками рекомендується проводити за допомогою експертів.

Наступним етапом оцінки фінансового потенціалу є оцінка за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу».

Інвестиційна привабливість підприємства грає важливу роль у забезпеченні можливості залучення додаткового капіталу для розширення економічного потенціалу. Здатність підприємства забезпечити високий рівень інвестиційної привабливості може сприяти привертанню інвесторів, що в свою чергу може сприяти розширенню фінансових ресурсів і розвитку економічного потенціалу підприємства.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства через визначення комерційної репутації є важливим кроком у визначенні фінансового потенціалу та можливостей підприємства залучати інвестиції. Визначення

коефіцієнта комерційної репутації підприємства (ККРП) являє собою важливий компонент цього процесу. Чим вище значення ККРП, тим більш інвестиційно привабливим є підприємство.

Коефіцієнт комерційної репутації підприємства розраховується за формулою:

$$KKP = \sum_{i=1}^n KKP_{\text{ЧАСТ}} , \quad (1.1)$$

де $KKP_{\text{ЧАСТ}}$ — приватні коефіцієнти комерційної репутації підприємства; n — кількість розглянутих приватних коефіцієнтів комерційної репутації підприємства.

Окремими показниками комерційної репутації підприємства, які можуть впливати на сприйняття підприємства інвесторами та іншими стейкхолдерами, є:

- довгострокові плани розвитку (стратегія). Наявність чітких і довгострокових стратегічних планів може свідчити про наполегливість та професіоналізм управління підприємством. Це може збільшити довіру інвесторів;
- активність маркетингу. Спроможність підприємства добре просувати свої товари чи послуги може вказувати на успішну комерційну діяльність і привабливість для клієнтів;
- рівень автоматизації і застосування баз даних. Сучасні технології та ефективне управління інформацією можуть підвищити продуктивність та конкурентоспроможність підприємства;
- комплексно-системний аналіз діяльності. Здатність аналізувати свою діяльність та приймати обґрунтовані рішення є важливим аспектом;
- сегментація та позиціонування. Розуміння свого місця на ринку та спрямованість на певний сегмент можуть поліпшити комунікацію з клієнтами та партнерами;
- децентралізація і гнучкість управління. Здатність адаптуватися до змін на ринку та швидко реагувати на нові обставини є важливою;

- соціальна відповідальність. Робота над поліпшенням соціальних аспектів діяльності може покращити сприйняття підприємства громадськістю.
- ефективність системи управління персоналом. Компетентний та задоволений персонал може позитивно вплинути на результати підприємства;
- управлінські навички вищого керівництва. Досвід та навички вищого керівництва можуть визначати ефективність прийняття стратегічних рішень [21]

Кожний з дев'яти цих показників комерційної репутації підприємства оцінюється від 0 до 9 балів експертним шляхом. Таким чином, максимальне значення ККРП складає 9 балів, а мінімальне — 0 балів.

В таблиці 1.8 наведено шкалу віднесення підприємства до тієї або іншої групи фінансового потенціалу підприємства за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу».

Таблиця 1.8

Шкала віднесення підприємства до групи фінансового потенціалу за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу»

Значення ККРП, у балах	Рівень фінансового потенціалу за фінансовими показниками	Високий рівень фінансового потенціалу	Середній рівень фінансового потенціалу	Низький рівень фінансового потенціалу
7,5-9	Високий	*		
7,5-9	Середній	*		
7,5-9	Низький		*	
5-7,5	Високий	*		
5-7,5	Середній		*	
5-7,5	Низький			*
0-5	Високий		*	
0-5	Середній		*	
0-5	Низький			*

Джерело: [21, с.193]

Підприємство з високим рівнем фінансового потенціалу може залучити великий обсяг капіталу, що дозволяє реалізовувати амбіційні та об'ємні інвестиційні проекти. Це свідчить про фінансову стійкість та привабливість

для інвесторів. Підприємство з середнім рівнем фінансового потенціалу може залучити капітал в обсязі, необхідному для поповнення оборотного капіталу та невеликих інвестиційних проєктів. Це означає, що підприємство може виживати та підтримувати свою діяльність, але має обмежені можливості для розширення. Підприємство з низьким рівнем фінансового потенціалу має обмежені можливості для залучення додаткового капіталу. Це може призвести до обмежень у розвитку та здатності конкурувати на ринку.

На четвертому етапі здійснюється оцінка фінансового потенціалу за критерієм «наявність ефективної системи керування фінансами». Ефективна система управління фінансами є важливим аспектом успішної діяльності будь-якої організації. Ефективна система управління фінансами включає такі ключові елементи:

- планування і прогнозування, які дозволяють створити стратегічні і тактичні плани для досягнення цілей;
- оперативно-тактичне управління, що включає в себе механізми для прийняття оперативних і тактичних рішень на основі реальних даних і актуальної інформації;
- експертна оцінка, за якою розрізняють високий рівень фінансового потенціалу, який характеризується системою бюджетного планування; середній рівень фінансового потенціалу, який базується на системі планових звітів; низький рівень фінансового потенціалу, який ґрунтується на системі планування коефіцієнтним методом.

Підхід, який включає більше оціночних вимірників для оцінки фінансового потенціалу підприємства, має багато прихильників і може бути корисним, оскільки він може надати більше інформації для прийняття рішень і забезпечити більш докладну картину фінансового стану підприємства. Однак, як ви правильно вказали, такий підхід може бути складним через асиметрію та різнаправленість трендів у показниках, що може ускладнити їх інтерпретацію.

Принципова модель оцінки фінансового потенціалу підприємства, запропонована Р.О. Толпежниковим, може бути цікавою через свою оригінальність і унікальний підхід до оцінки фінансового потенціалу (рис.1.7).

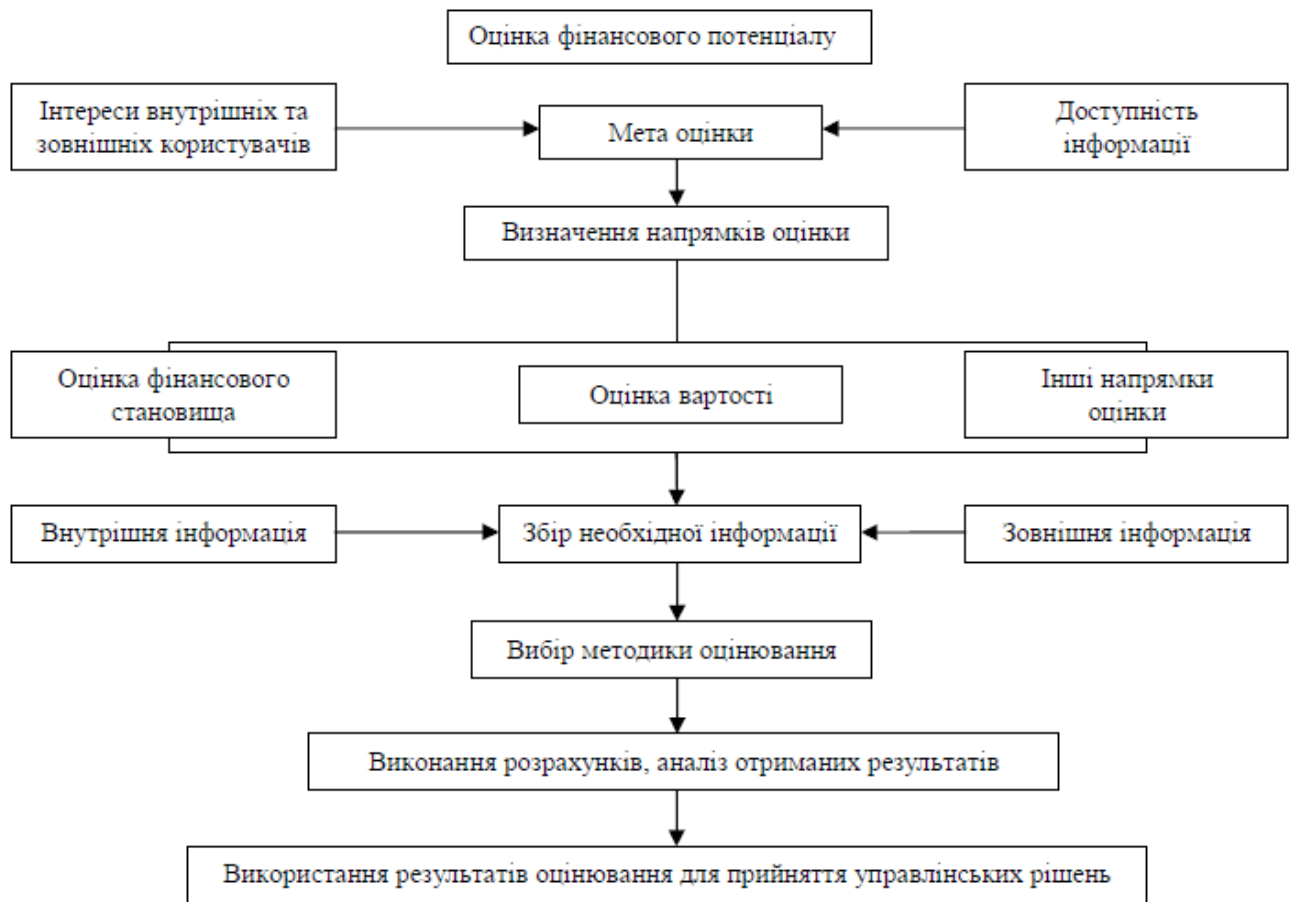


Рис.1.7. Модель оцінювання фінансового потенціалу підприємства [61, с.280]

Підход Р.О. Толпежнікова до оцінки фінансового потенціалу, який включає оцінку вартості підприємства, може бути цікавим та корисним, оскільки враховує фактори, що стосуються як фінансового стану підприємства, так і його ринкової цінності. Визначення вартості підприємства може бути корисним, коли необхідно з'ясувати його потенційну цінність для інвесторів або партнерів.

Підвищення ринкової вартості підприємства є стратегічною метою багатьох компаній і має велике значення для їхніх акціонерів і інших зацікавлених сторін. Фінансовий потенціал підприємства грає ключову роль у досягненні цієї мети, оскільки він визначає фінансовий стан підприємства та

його здатність до генерації прибутку, забезпечення ліквідності, здійснення інвестицій та забезпечення платоспроможності. Ефективне управління фінансовим потенціалом допомагає підприємству досягати планованих та прогнозованих показників, що в свою чергу впливає на ринкову вартість підприємства.

Розрізняючи реальний та незадіяний фінансовий потенціал, підприємство може краще розуміти свої ресурси та можливості для розвитку. Такий аналіз допомагає сфокусуватися на оптимізації використання існуючих ресурсів та пошуку нових джерел фінансування.

Загалом, фінансовий потенціал є важливим інструментом управління підприємством і досягненням його стратегічних цілей.

Висновки до розділу 1

1. Виявлено, що існують три підходи до сутності поняття «фінансовий потенціал»: ресурсний, результативний та комплексний. Вважаємо, що найбільш точним є комплексний підхід. На основі цього сформоване власне визначення, згідно якого фінансовий потенціал підприємства – це сукупність можливостей підприємства, яка відображає здатність підприємства забезпечувати його зростання та розвиток шляхом використання фінансових ресурсів та організаційних механізмів. З поміж значної кількості класифікаційних ознак в процесі управління фінансовим потенціалом доцільно застосовувати такі: залежність від властивостей змінюватися, час використання, стадія процесу відтворення та характер впливу на результати діяльності підприємства.

2. Структурні компоненти фінансового потенціалу підприємства включають такі складові: організаційну, економічну, ресурсну, інфраструктурну та інтелектуальну. Функціями фінансового потенціалу визначено: розподільчу, забезпечувальну, відтворювальну, стимулюючу,

індикативну, планування, реалізації та контролю. До принципів фінансового потенціалу належать: цілісність та комплексність, неперервність у часі й просторі, еластичність, наукова обґрунтованість параметрів, результативність управлінських дій.

3. У концептуальні плани існують три підходи до методики оцінки фінансового потенціалу: 1) ресурсний як досягнутий рівень наявних фінансових ресурсів, або як сукупність та комбінацію останніх і джерел їх формування; 2) результативний, який визначається спроможністю генерувати певний обсяг чи рівень позитивного результату; 3) результативно ресурсний, який у різних варіаціях комбінує методичні інструменти обох попередніх концептуальних підходів. Найбільш вдалим з практичної точки зору вбачається застосування методики визначення рівня фінансового потенціалу, в основі якої лежить розрахунок та інтерпретація фінансових показників, оцінка можливості залучення додаткового капіталу та наявність ефективної системи управління фінансами. З метою покращення обраної методики розроблені приватні коефіцієнти комерційної репутації підприємства.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОВ «ДАНК»

2.1. Характеристика підприємства та фінансово-господарські показники діяльності

ТОВ «Данк» було утворене в 2011 році. Завданням новоствореного підприємства було задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції продовольчої групи. Сьогодні основним напрямком діяльності компанії є оптова торгівля продуктами харчування, зокрема асортимент продукції включає: чай, каву, мінеральні води, кондитерські вироби, пиво, тютюнові вироби. Компанія є дистриб'ютором пива «Перша приватна броварня» і вод «Росинка» і багатьох інших мінеральних вод.

Основними видами діяльності підприємства, відповідно до Статуту, є:

- оптова та роздрібна торгівля промисловими та продовольчими товарами;
- торгівельно-закупівельна діяльність та посередницька діяльність;
- проведення товарообмінних операцій (бартерних) операцій та іншої діяльності, що будується на різних формах зустрічної торгівлі;
- виконання посередницьких, постачальницьких та комерційних операцій поза біржами;
- інші види діяльності, що не суперечать чинному законодавству України.

На основі Звітів про фінансові результати (Звітів про сукупний дохід) дослідимо результати фінансово-господарської діяльності підприємства за 2020-2022 роки (табл. 2.1).

Основні показники господарської діяльності ТОВ «Данк» за 2020-2022рр.

(тис. грн.)

Вид продукції	2020р	2021р	2022р	Відхилення, 2022р. від:			
				2021р.		2020р.	
				тис. грн.	темп приросту, %	тис. грн.	темп приросту, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	41431	32393	44107	11714	36,2	2676	6,5
Собівартість реалізованої продукції	36203	30308	38342	8034	26,5	2139	5,9
Валовий прибуток	5128	2085	5765	3680	176,5	637	12,4
Інші операційні доходи	3673	4516	3049	-1467	-32,5	-624	-17,0
Адміністративні витрати	5845	5409	5952	543	10,0	107	1,8
Витрати на збут	820	633	839	206	32,5	19	2,3
Інші операційні витрати	987	1712	1592	-120	-7,0	605	61,3
Фінансовий результат від операційної діяльності	1149	-1153	431	1584	-137,4	-718	-62,5
Інші доходи	6	7	14	7	100,0	8	133,3
Інші витрати	39	2	13	11	550,0	-26	-66,7
Фінансовий результат до оподаткування	1116	-1148	433	1581	-137,7	-683	-61,2
Чистий прибуток (збиток)	788	-2250	368	2618	-116,4	-420	-53,3

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

З таблиці 2.1 видно, що підприємство має деяку динаміку власної діяльності та фінансових показників протягом 2020-2022 років. Так, підприємство зменшило обсяги власної діяльності у 2021 році, але вдалося збільшити їх у 2022 році. Це може свідчити про імплементацію успішних стратегічних рішень у 2022 році. Темпи приросту чистого доходу у 2022 році у порівнянні з 2020 роком склали 6,5%. Це свідчить про позитивну динаміку прибутковості. Важливо враховувати також, що чистий дохід від реалізації продукції зріс на 2676 тис. грн у 2022 році. Це свідчить про зростання прибутковості підприємства.

Динаміку чистого доходу ТОВ «Данк» в 2020-2022 роках наведено на рисунку 2.1.

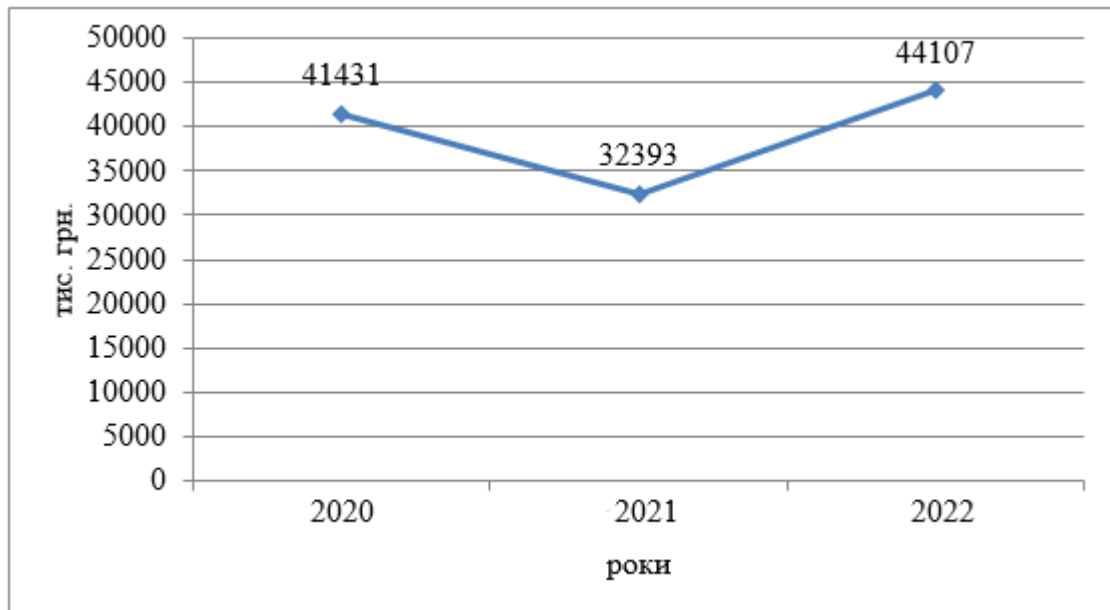


Рис.2.1. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції ТОВ «Данк» в 2020-2022рр.

Розглядаючи динаміку собівартості та чистого доходу, можна зробити наступні спостереження:

- собівартість продукції зросла на 2139 тис. грн. або 5,9% протягом 2020-2022 років. Це означає, що виробництво товарів стало дорожчим. Проте важливо враховувати, що темпи росту собівартості були нижчі, ніж темпи росту чистого доходу, що свідчить про ефективність управління витратами та ціновою політикою;

- зростання чистого доходу при підвищенні собівартості свідчить про те, що компанія зуміла компенсувати зростання витрат через підвищення цін на свою продукцію або збільшення обсягів продажу. Це добре для прибутковості компанії;

- розмір валового прибутку зріс на 637 тис. грн. або 12,4% у 2022 році в порівнянні з 2020 роком. Це свідчить про ефективність бізнес-стратегії компанії, що дозволяє їй збільшувати чистий дохід та прибутковість навіть при зростанні витрат.

Зменшення обсягу інших операційних доходів на підприємстві порівняно з попередніми роками (в 2022 році на 624 тис. або на 17% менше, ніж в 2020 році та на 1467 тис. грн. або на 32,5% менше порівняно з 2021 роком) свідчить про зміни в структурі доходів компанії.

Збільшення операційних витрат у 2022 році, зокрема адміністративних, витрат на збут і інших операційних витрат, було викликано різними факторами. Одним з головних факторів є інфляція, яка призводить до зростання цін на різні види товарів і послуг, у тому числі на оплату праці, орендні платежі, енергоносії, інші матеріали та послуги, які використовуються у діяльності підприємства. Інфляція може позитивно вплинути на чистий дохід підприємства, оскільки зазвичай ціни на продукцію також зростають, що дозволяє підприємству збільшити ціни на свою продукцію. Важливо враховувати, що збільшення операційних витрат може впливати на загальну прибутковість підприємства, і, отже, важливо ретельно аналізувати ці витрати та розглядати можливі шляхи їх оптимізації.

Згідно з даними підприємства, у 2021 році ТОВ «Данк» зазнало чистого збитку у розмірі 2250 тис. грн, що свідчить про те, що витрати перевищували доходи підприємства протягом цього року. Однак у 2022 році підприємство покращило свій фінансовий результат, здобувши чистий прибуток у розмірі 368 тис. грн. (рис.2.2).

Зменшення рівня прибутку у 2022 році порівняно з 2020 роком на 420 тис. грн або 53,3% може бути викликане різними факторами. Один з можливих факторів - збільшення операційних витрат у 2022 році, про які було згадано у попередньому відповіді. Зростання витрат може знизити прибуток підприємства, навіть якщо доходи збільшуються.

Операційні витрати підприємства представлено в таблиці 2.2.

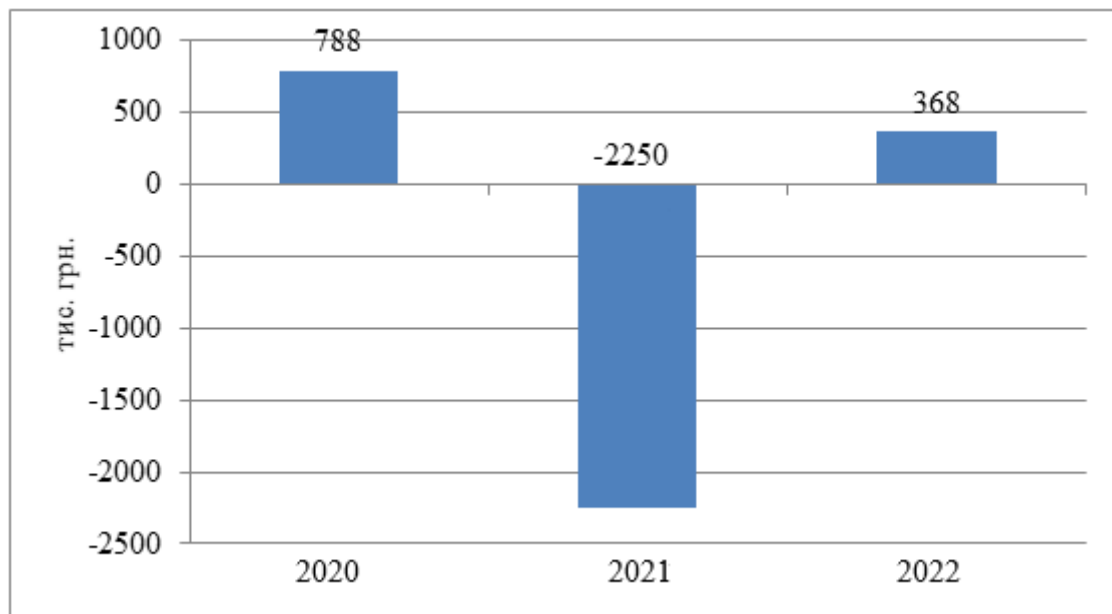


Рис.2.2. Динаміка чистого фінансового результату ТОВ «Данк» в 2020-2022рр.

Таблиця 2.2

Операційні витрати ТОВ «Данк» в 2020-2022рр. (тис. грн.)

Статті витрат	2020р	2021р	2022р	Відхилення, 2022р. від:			
				2021р.		2020р.	
				тис. грн.	темп приросту, %	тис. грн.	темп приросту, %
Матеріальні затрати	16461	14783	18712	3929	26,6	2251	13,7
Витрати на оплату праці	17853	16281	20366	4085	25,1	2513	14,1
Відрахування на соціальні заходи	3928	3582	4480	898	25,1	552	14,1
Амортизація	1160	1215	1265	50	4,1	105	9,1
Інші операційні витрати	3196	657	981	324	49,3	-2215	-69,3
Разом	42598	36518	45804	9286	25,4	3206	7,5

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Загальне зростання операційних витрат на 7,5% у 2022 році порівняно з 2020 роком свідчить про те, що підприємство збільшило витрати для забезпечення своєї діяльності. Найбільший вплив на зростання витрат мають оплата праці, матеріальні витрати та відрахування на соціальні заходи.

Зниження інших операційних витрат у 2022 році порівняно з 2020 роком на 69,3% може свідчити про раціоналізацію витрат або оптимізацію діяльності підприємства у цьому напрямку.

Основною статтею операційних витрат підприємства є витрати на оплату праці. На рисунку 2.3 наведено структуру операційних витрат в 2020-2022 роках.

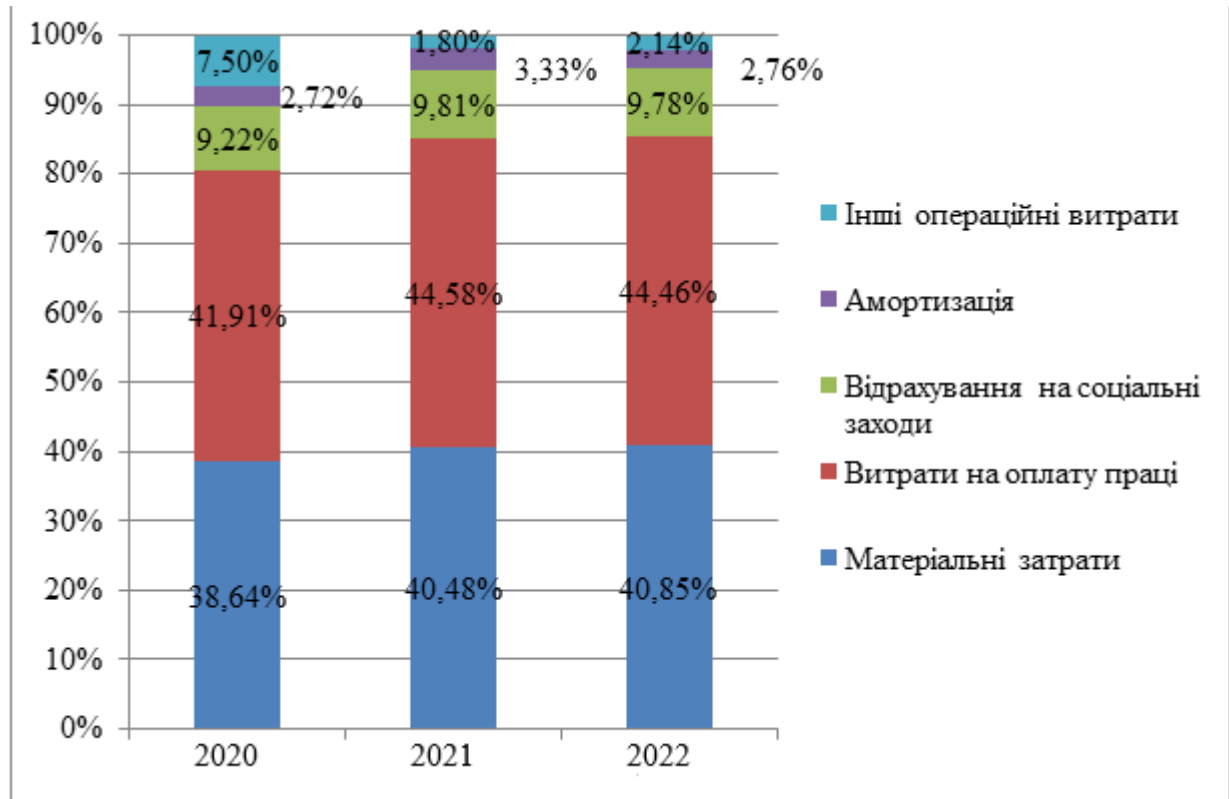


Рис.2.3. Структура операційних витрат ТОВ «Данк» в 2020-2022рр.

Аналіз структури операційних витрат ТОВ «Данк» за різні роки показує, що зарплата персоналу, матеріальні витрати та відрахування на соціальні заходи становлять основну частку цих витрат. Зарплата персоналу складає значну частку в операційних витратах (44,46% в 2022 році). Це вказує на важливість управління трудовими ресурсами та оптимізації витрат на оплату праці.

Матеріальні витрати також є значущими (40,85% в 2022 році). Контроль над матеріальними витратами та їх ефективне управління можуть впливати на загальну прибутковість підприємства. Відрахування на соціальні заходи

становлять меншу частку витрат (9,78% в 2022 році), але також важливі для забезпечення соціальних гарантій працівників.

Зміни в частках цих видів витрат протягом 2020-2022 років були незначними, що може свідчити про стабільність в управлінні цими витратами.

Зробити висновки про рівень витрат можна на основі розрахунку витрат на 1 гривню реалізованої продукції (табл.2.3).

Таблиця 2.3

Витрати на одну гривню реалізованої продукції ТОВ «Данк» у 2020-2022рр.

Найменування показника	2020р	2021р	2022р	Відхилення, 2022/2020рр.	
				Абсол., +/-	Темп приросту, %
Об'єм реалізованої продукції, тис. грн.	39426,5	32393	43202,8	3776,3	9,6
Операційні витрати, тис. грн.	41338,1	37004,4	46641,2	5303,1	12,8
Витрати на одну гривню реалізованої продукції, грн.	1,05	1,14	1,08	0,03	2,9

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Як видно із таблиці, витрати на один гривню реалізованої продукції ТОВ «Данк» зросли у 2022 році порівняно з 2020 роком на 0,03 грн. або 2,9%. Це може свідчити про те, що підприємство не ефективно управляло витратами, що вплинуло на загальну витратність виробництва.

Те, що темпи зростання об'єму реалізованої продукції менше, ніж темпи зростання витрат, може сигналізувати про недоцільність і неефективність діяльності підприємства. Якщо витрати ростуть швидше, ніж прибуток або обсяги продажу, це може вплинути на фінансову стабільність та прибутковість підприємства.

Збільшення непродуктивних витрат може бути результатом недоцільних інвестицій, невдалих управлінських рішень, а також зростання

адміністративних і загальних витрат, які не спрямовані на виробництво і реалізацію продукції.

Розглянемо основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Данк» (табл. 2.4.)

Таблиця 2.4

Основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Данк»
в 2020-2022 рр.

Найменування показника	Роки			Відхилення, 2022р. від:			
				2021 р.		2020 р.	
	2020	2021	2022	абсол.	відн., %	абсол.	відн., %
Чистий дохід від реалізації послуг, тис. грн.	41431	32393	44107	11714	36,2	2676	6,5
Фонд оплати праці, тис. грн.	17853	16281	20366	4085	25,1	2513	14,1
Кількість працівників, осіб	181	162	165	3	1,9	-16	-8,8
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	53167,5	52511,5	52135	-376,5	-0,7	-1032,5	-1,9
Середньомісячна з/пл. одного працівника, тис. грн.	8,22	8,38	10,29	1,91	22,8	2,07	25,1
Продуктивність праці, тис. грн./чол.	228,90	199,96	267,32	67,36	33,7	38,41	16,8
Фондовіддача, грн.	0,78	0,62	0,85	0,23	37,1	0,07	8,6
Фондомісткість, грн.	1,28	1,62	1,18	-0,44	-27,1	-0,10	-7,9
Фондоозброєність, тис. грн.	293,74	324,15	315,97	-8,18	-2,5	22,23	7,6

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Зростання середньомісячної заробітної плати працівників (на 2,07 тис. грн. або 25,1%), а також збільшення продуктивності праці (її показник в 2022 році на 33,7% більше показника 2021 року та на 16,8% – показника 2020 року) є важливими показниками для підприємства. Вони свідчать про ефективність управління ресурсами та праці на підприємстві.

Зниження кількості працівників (на 16 осіб) і зростання фонду оплати праці (на 2513 тис. грн.) можуть вказувати на оптимізацію працевлаштування та підвищення оплати праці, що може підвищити мотивацію працівників і поліпшити їхню продуктивність.

Зростання продуктивності праці також може свідчити про більш ефективне використання основних засобів та ресурсів на підприємстві. Однак важливо слідкувати, щоб це зростання не вело до надмірного перевантаження працівників і зниження якості роботи або їхнього благополуччя. Підприємство повинно забезпечувати раціональні умови праці та заохочувати працівників до високої продуктивності.

Динаміку середньомісячної оплати праці та продуктивності праці наведено на рисунку 2.4.

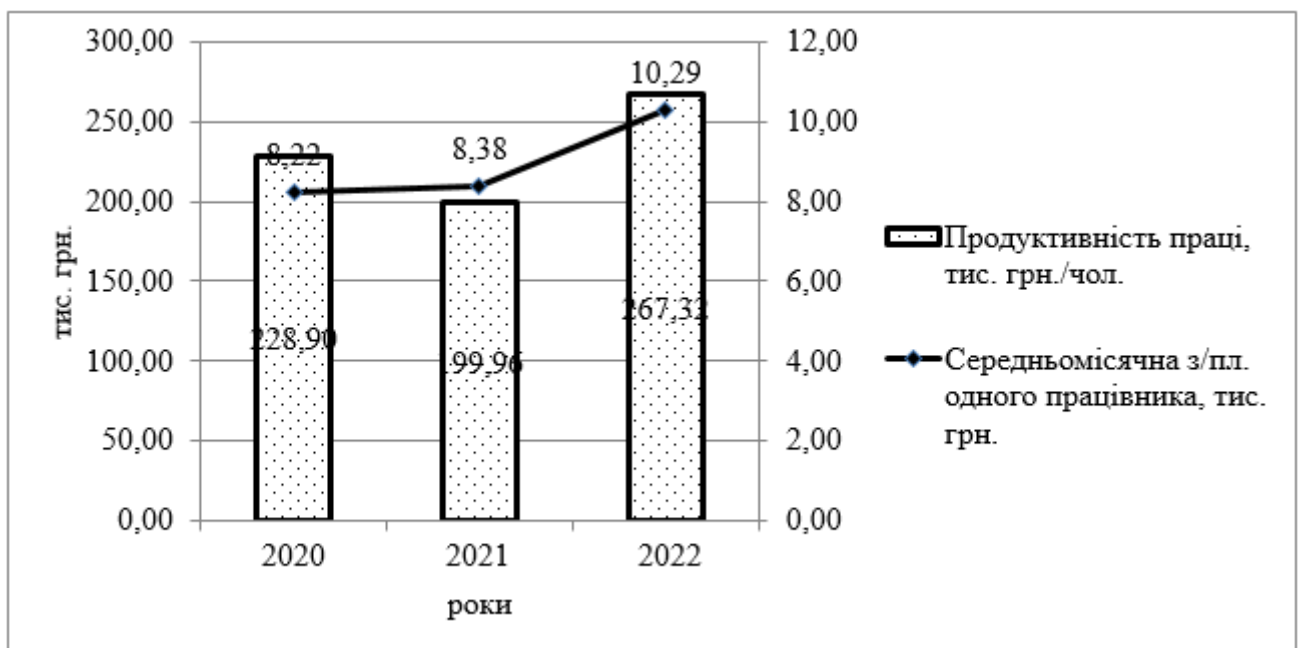


Рис.2.4. Динаміка середньомісячної оплати праці та продуктивності праці на ТОВ «Данк» в 2020-2022 рр.

Аналіз фондоозброєності та фондovіддачі є важливим для оцінки ефективності використання основних засобів на підприємстві. Фондоозброєність, що вказує на величину основних засобів на одного

працівника, демонструє, наскільки компанія вкладає в обладнання та ресурси на кожного співробітника. Зростання фондоозброєності на підприємстві у 2022 році на 7,6% порівняно з показником 2020 року може бути ознакою розвитку підприємства та підвищення його виробничих потужностей.

Фондовіддача вказує на продуктивність використання основних засобів. Зростання фондовіддачі у 2022 році на 0,07 грн. порівняно з 2020 роком, та на 0,23 грн. порівняно з 2021 роком свідчить про те, що на кожну одиницю вартості основних засобів генерується більше продукції або послуг. Це може бути результатом покращення виробничих процесів, оптимізації використання ресурсів та інших ефективних заходів.

Фондомісткість, навпаки, показує, скільки коштує виробництво одиниці продукції або послуги в термінах основних засобів. Зменшення фондомісткості в 2020-2022 роках на 0,1 грн може свідчити про покращення ефективності виробництва, що сприяє зменшенню витрат на кожну одиницю продукції.

Отже, зростання фондоозброєності та фондовіддачі вказують на позитивні тенденції в ефективності використання основних засобів на підприємстві.

2.2. Аналіз активів та пасивів ТОВ «ДАНК»

Аналіз активів і пасивів ТОВ «Данк» виконаємо за даними балансу підприємства. Аналіз балансу підприємства є важливим кроком для вивчення його фінансового стану і здатності виконувати свої фінансові зобов'язання. Горизонтальний аналіз балансу дозволяє порівняти фінансові показники протягом кількох років, виявити зміни та тенденції у фінансовому стані підприємства. Вертикальний аналіз допомагає визначити структуру активів та пасивів, а також їх співвідношення.

За допомогою порівняльного аналізу балансу можна відслідковувати, як змінюються різні статті активів та пасивів протягом певного періоду, і оцінювати вплив цих змін на фінансовий стан підприємства. Також важливо дослідити, чи є які-небудь аномалії або негативні тенденції, які можуть вказувати на проблеми в управлінні фінансами.

В таблиці 2.5 представлено порівняльний аналітичний баланс ТОВ «Данк», який ми отримали шляхом ущільнення окремих статей балансу підприємства.

Таблиця 2.5

Аналітичний баланс ТОВ «Данк» за 2020-2022 рр.

Показники	2020р.		2021р.		2022р.		Відхилення, 2022/2020рр.		
	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Відн., %	Пит. ваги, %
Необоротні активи	55848	76,01	55019	70,65	54045	66,59	-1803	-3,2	-9,43
Оборотні активи	17623	23,99	22854	29,35	27119	33,41	9496	53,9	9,43
Всього активи	73471	100,00	77873	100,0	81164	100,0	7693	10,5	x
Власний капітал	57258	77,93	55008	70,64	55318	68,16	-1940	-3,4	-9,78
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	7957	10,83	9047	11,62	9017	11,11	1060	13,3	0,28
Поточні зобов'язання і забезпечення	8256	11,24	13818	17,74	16829	20,73	8573	103,8	9,50
Всього пасиви	73471	100,00	77873	100,0	81164	100,0	7693	10,5	x

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Зміна вартості валюти балансу протягом років може бути показником різних факторів, які впливають на фінансовий стан підприємства. Збільшення вартості валюти балансу ТОВ «Данк» в 2022 на 10,5% порівняно з 2020 роком свідчить про зростання активів підприємства, а також може вказувати на позитивні зміни в фінансовому стані.

Зміни в структурі активів підприємства можуть відображати його стратегічний розвиток та специфіку бізнесу. За наведеними даними,

зменшення вартості необоротних активів за аналізований період на 3,2% та зростання оборотних активів на 53,9 % свідчать про зміни в співвідношенні між основними та оборотними активами (рис.2.5).

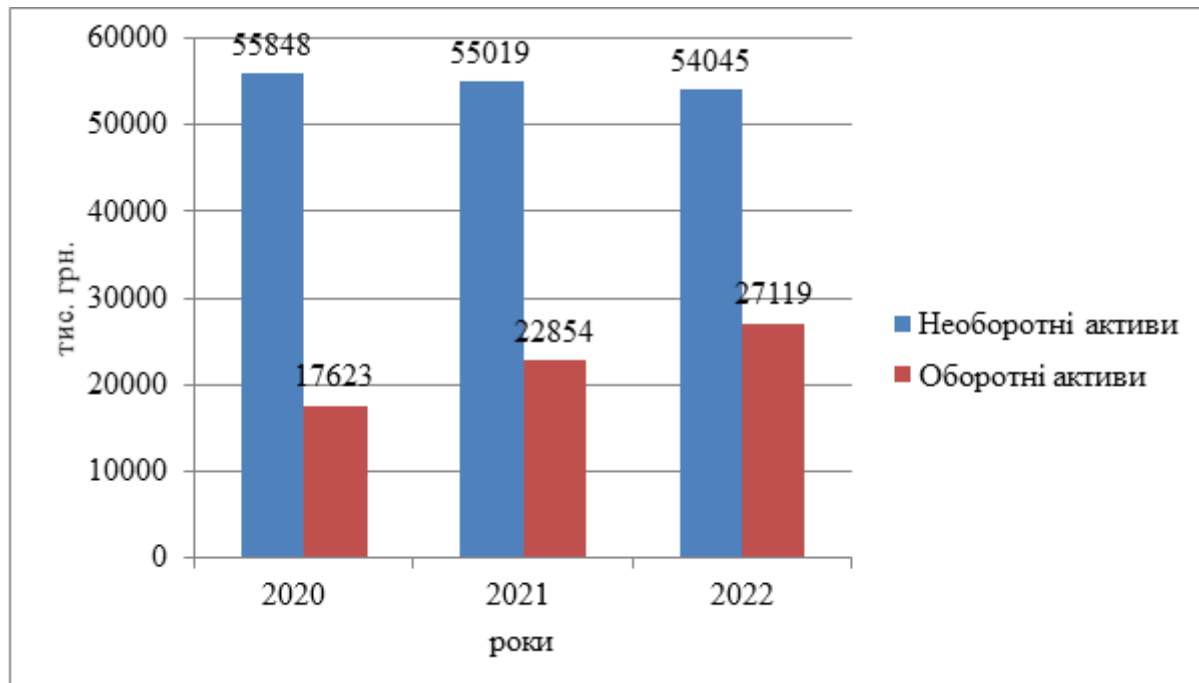


Рис. 2.5. Динаміка вартості активів ТОВ «Данк» за 2020-2022 рр.

Зменшення вартості необоротних активів може бути пов'язане з рядом факторів, таких як продаж або списання застарілих активів, оптимізація балансу та перерозподіл ресурсів. З іншого боку, зростання оборотних активів може вказувати на збільшення обсягів роботи, розширення бізнесу або збільшення запасів та оборотних коштів для підтримки цієї діяльності.

Зміни в структурі активів, які ми бачимо на рисунку 2.5, свідчать про динаміку розподілу активів підприємства та можуть бути важливими для розуміння стратегії та фінансового стану організації.

Зменшення частки необоротних активів у загальній вартості активів з 76,01% у 2020 р. до 66,59% у 2022 р. може вказувати на оптимізацію балансу та зменшення зв'язаних з ним ризиків. Це також може відображати більше фокусування на оборотних активах, що може бути важливим для більш

ефективного управління ліквідністю та забезпечення поточних фінансових потреб підприємства.

Зростання частки оборотних активів з 23,99 % у 2020 р. до 33,41 % у 2022 р. свідчить про більшу концентрацію на забезпеченні оборотності та розширенні операційної діяльності. Однак важливо враховувати, що збільшення оборотних активів може вимагати більших інвестицій та управління ефективністю управління цими активами.

Зростання активів ТОВ «Данк» протягом 2020-2022 років було в основному зумовлене нарощуванням запасів та зростанням товарної дебіторської заборгованості (табл. 2.6).

Так, в 2022 році порівняно з 2020 роком вартість запасів зросла на 30,3%, Це може бути позитивним сигналом, оскільки вказує на підготовку до зростання обсягів продажів або стабільне забезпечення виробництва. Збільшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на 96,5%, може бути позитивним знаком, оскільки вказує на рост продажів і відстрочені платежі від клієнтів. Проте, важливо контролювати цей процес, щоб уникнути надмірного ризику неплатежів. Зростання грошових коштів і їх еквівалентів може свідчити про покращення ліквідності підприємства. Збільшення інших оборотних активів може бути пов'язано з різними факторами, такими як розширення видатків на діяльність підприємства.

Аналіз структури активів допомагає зрозуміти, як різні види активів взаємодіють та впливають на фінансовий стан підприємства. Він може допомогти ідентифікувати сильні та слабкі сторони фінансового стану підприємства і надати підставу для подальших рішень щодо управління активами та розвитку.

Основні засоби на підприємстві становлять найбільшу частку активів, і зменшення їхньої питомої ваги до 63,03% (на 8,99% менше показнику 2020 року) може бути результатом різних факторів, включаючи амортизацію та можливу зміну стратегії підприємства.

Склад, динаміка та структура активів ТОВ «Данк» за 2020-2022 рр.

Показники	2020р.		2021р.		2022р.		Відхилення, 2022/2020рр.		
	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Відн., %	Пит. ваги, %
Нематеріальні активи	3	0,00	2	0,00	1	0,00	-2	-66,7	0,00
Основні засоби	52912	72,02	52111	66,92	51159	63,03	-1753	-3,3	-8,99
Інвестиційна нерухомість	2932	3,99	2905	3,73	2885	3,55	-47	-1,6	-0,44
Інші фінансові інвестиції	1	0,00	1	0,00	0	0,00	-1	-100,0	0,00
Необоротні активи	55848	76,01	55019	70,65	54045	66,59	-1803	-3,2	-9,43
Запаси	8623	11,74	9452	12,14	11237	13,84	2614	30,3	2,11
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	6202	8,44	12467	16,01	12190	15,02	5988	96,5	6,58
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	389	0,53	252	0,32	904	1,11	515	132,4	0,58
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	0,00	124	0,16	59	0,07	59	100	0,07
Гроші та їх еквіваленти	2330	3,17	435	0,56	2598	3,20	268	11,5	0,03
Інші оборотні активи	79	0,11	124	0,16	131	0,16	52	65,8	0,05
Оборотні активи	17623	23,99	22854	29,35	27119	33,41	9496	53,9	9,42
Всього активи	73471	100	77873	100	81164	100	7693	10,5	x

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Зростання частки дебіторської заборгованості на 6,58% може вказувати на рост продажів і важливість кредитних угод. Важливо ефективно контролювати цю категорію активів, щоб мінімізувати ризик

неплатоспроможності клієнтів. Частка запасів підприємства у 2022 р. зросла порівняно з 2020 роком на 2,11%. Це є результатом збільшення запасів сировини та готової продукції. Частки інших видів активів в загальній структурі активів незначні. Структура активів підприємства у 2020-2022 роках наведена на рисунку 2.6.

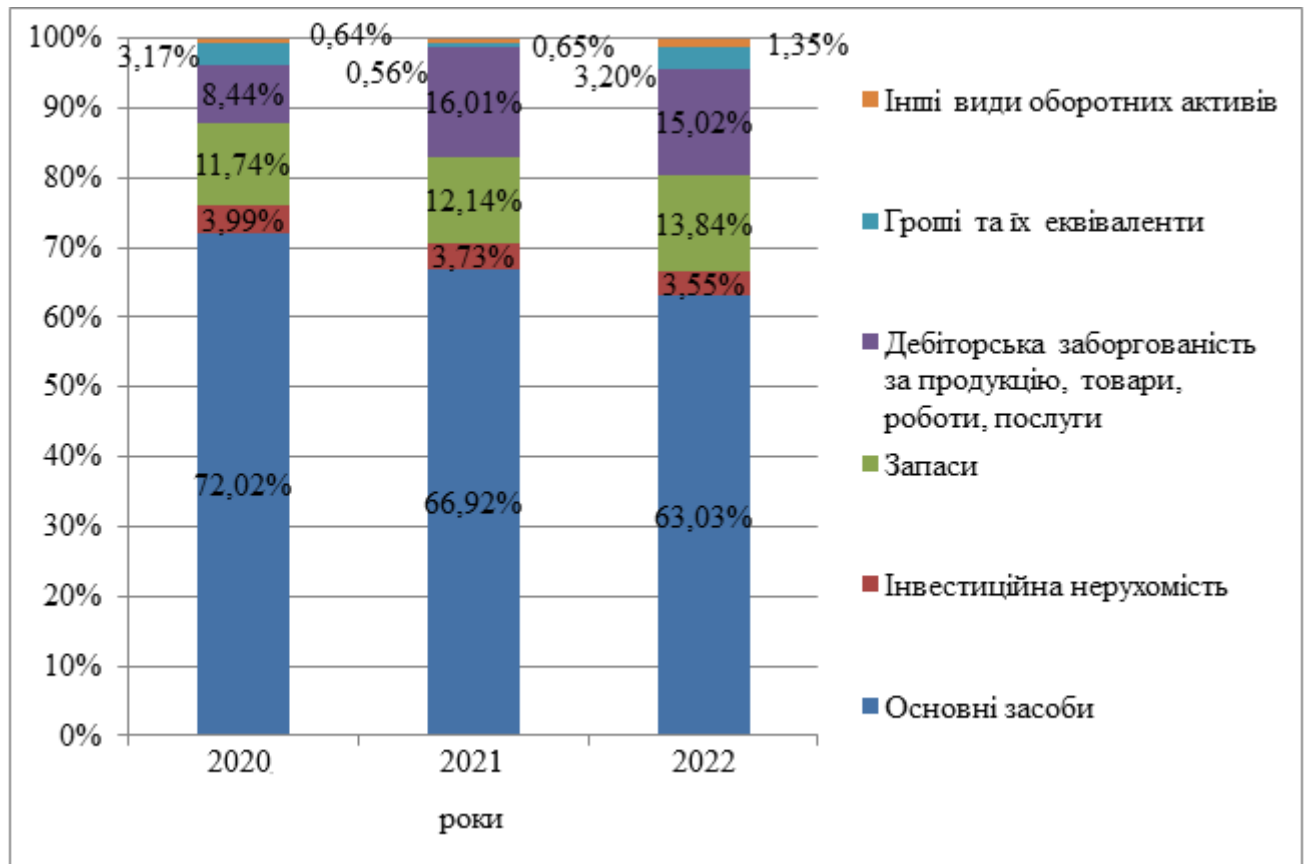


Рис. 2.6. Структура активів ТОВ «Данк» за 2020-2022 рр.

Встановлено збільшення частки оборотних коштів у структурі активів підприємства, що є позитивним показником, оскільки воно може вказувати на поліпшення оборотності обігових коштів, тобто як швидко підприємство перетворює свої активи на грошовий потік. Це може свідчити про більш ефективне управління запасами, забезпеченням платоспроможності і збільшенням обсягів продажу.

Джерелами формування активів підприємства виступають власні та позикові кошти. У таблиці наведено склад і структуру пасивів ТОВ «Данк» за 2020-2022 роки (табл. 2.7).

Склад, динаміка та структура пасивів ТОВ «Данк» за 2020-2022 рр.

Показники	2020р.		2021р.		2022р.		Відхилення, 2022/2020рр.		
	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Пит. вага, %	Тис. грн.	Відн., %	Пит. ваги, %
Зареєстрований (пайовий) капітал	351	0,48	351	0,45	351	0,43	0	0	-0,05
Резервний капітал	183	0,25	183	0,23	183	0,23	0	0	-0,02
Нерозподілений прибуток	56724	77,21	54474	69,95	54784	67,50	-1940	-3,4	-9,71
Власний капітал	57258	77,93	55008	70,64	55318	68,16	-1940	-3,4	-9,78
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	7957	10,83	9047	11,62	9017	11,11	1060	13,3	0,28
Поточна кредиторська заборгованість за:									
товари, роботи, послуги	5195	7,07	3167	4,07	6913	8,52	1718	33,1	1,45
розрахунками з бюджетом	1000	1,36	433	0,56	682	0,84	-318	-31,8	-0,52
розрахунками зі страхування	384	0,52	461	0,59	395	0,49	11	2,9	-0,04
розрахунками з оплати праці	818	1,11	939	1,21	881	1,09	63	7,7	-0,03
одержаними авансами	86	0,12	16	0,02	1572	1,94	1486	1727,9	1,82
розрахунками з учасниками	5	0,01	5	0,01	5	0,01	0	0,0	0,00
Поточні забезпечення	749	1,02	611	0,78	815	1,00	66	8,8	-0,02
Інші поточні зобов'язання	19	0,03	8186	10,51	5566	6,86	5547	29195	6,83
Поточні зобов'язання і забезпечення	8256	11,24	13818	17,74	16829	20,73	8573	103,8	9,50
Всього пасиви	73471	100	77873	100	81164	100	7693	10,5	0,00

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Аналіз пасивів підприємства ТОВ "Данк" за даними таблиці 2.7 дає можливість визначити важливі зміни у структурі та обсязі пасивів протягом 2020-2022 років. Основні висновки наступні:

- збільшення загального розміру пасивів на 10,5% у порівнянні з 2020 роком є результатом збільшення поточних та довгострокових зобов'язань і забезпечень;

- збільшення поточних зобов'язань і забезпечень на 103,8% свідчить про більше активне використання короткострокового фінансування;

- довгострокові зобов'язання і забезпечення також зросли на 13,3%, що може вказувати на підприємство, що залучає довгострокові кредити або інвестиції для фінансування своєї діяльності;

- власний капітал підприємства скоротився на 3,4%, і це зменшення було викликане збитками у 2021 році, які вплинули на нерозподілений прибуток;

- питома вага поточних зобов'язань і забезпечень в структурі пасивів зросла на 9,5%, що може вказувати на більш активне користування короткостроковими джерелами фінансування;

- загальна структура пасивів підприємства більше спрямована на короткострокові та довгострокові зобов'язання, при цьому власний капітал має меншу питому вагу.

Ці зміни у структурі пасивів можуть вказувати на зміни в стратегії фінансування підприємства, а також на потребу в більш активному управлінні фінансами для забезпечення стійкості та сталого розвитку.

Структура пасивів підприємства у 2020-2022 роках наведена на рисунку 2.7. Із рисунку 2.7 можна побачити зміни в частках видів поточних зобов'язань і забезпечень, які свідчать про певні зсуви в фінансовому стані підприємства ТОВ "Данк". Основні висновки стосовно цих змін такі:

- зростання частки інших поточних зобов'язань із 0,03% у 2020 році до 6,86% у 2022 році може вказувати на більш активне використання таких зобов'язань, що може бути пов'язане, наприклад, з залученням короткострокових кредитів або відстроченими платежами за товари і послуги;

- зростання частки поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги із 7,07% у 2020 році до 8,52% у 2022 році може свідчити про

збільшення зобов'язань перед постачальниками. Це може бути зв'язано зі збільшенням обсягів закупівель чи змінами у платіжних умовах;

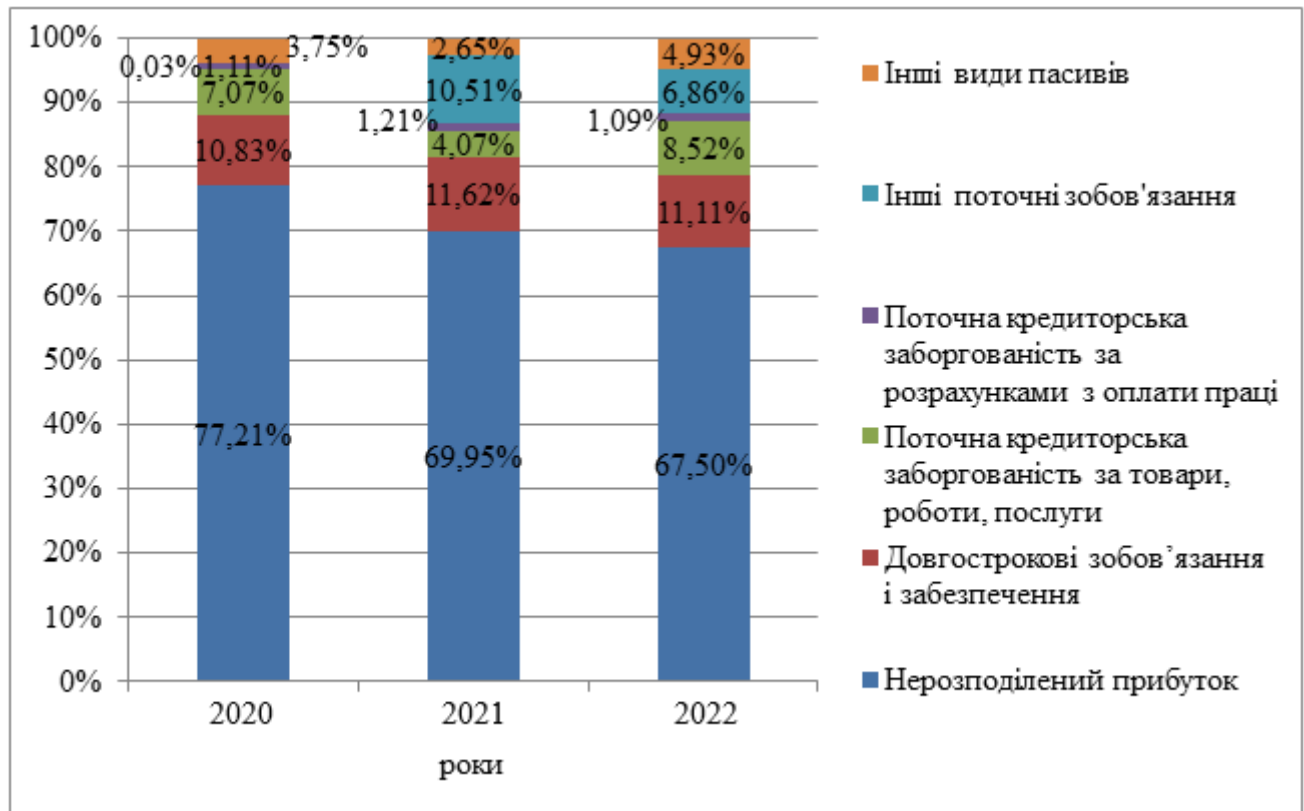


Рис. 2.7. Структура пасивів ТОВ «Данк» за 2020-2022 рр.

- зниження частки поточної кредиторської заборгованості з оплати праці із 1,11% у 2020 році до 1,09% у 2022 році свідчить про те, що ця частина зобов'язань залишається стабільною та має менш великий вплив на пасиви підприємства.

Усі ці зміни в структурі пасивів впливати на фінансову стійкість та діяльність підприємства. Тим не менш, загальна структура пасивів підприємства залишається в прийнятних межах, оскільки власний капітал переважає над зобов'язаннями, що може вказувати на певну фінансову стійкість підприємства.

2.3. Оцінка показників фінансового стану ТОВ «ДАНК»

Аналіз фінансового стану підприємства включає оцінку показників фінансової стійкості, майнового стану, ліквідності, рентабельності та ділової активності. Розрахунки показників майнового стану за даними Звіту про фінансовий стан (Баланс) ТОВ «Данк» наведені у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Показники майнового стану підприємства ТОВ «Данк» у 2020-2022рр.

Показники	2020р	2021р	2022р	Відхилення, +/-, 2022 р. від:	
				2021р.	2020р.
Оборотні активи, тис. грн.	17623	22854	27119	9496	4265
Короткострокові зобов'язання, тис. грн.	7507	13876	16829	9322	2953
Валюта балансу, тис. грн.	73471	77873	81164	7693	3291
Залишкова вартість основних засобів, тис. грн.	52912	52111	51159	-1753	-952
Первинна вартість ОЗ, тис. грн.	55046	55429	55700	654	271
Знос ОЗ, тис. грн.	2134	3318	4541	2407	1223
Робочий (функціонуючий) капітал, тис. грн.	10116	8978	10290	174	1312
Частка власних оборотних засобів	0,574	0,393	0,379	-0,195	-0,013
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,039	0,060	0,082	0,043	0,022
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,961	0,940	0,918	-0,043	-0,022

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Збільшення обсягу робочого капіталу та валюти балансу в 2022 році порівняно з 2020 роком може свідчити про позитивний розвиток підприємства ТОВ "Данк". Робочий капітал відіграє важливу роль у фінансовому управлінні підприємством і є важливим показником його ліквідності та здатності забезпечити поточну діяльність без порушення зобов'язань.

Зростання валюти балансу на 7693 тис. грн. свідчить про збільшення загальної вартості активів підприємства, що може бути результатом позитивного розвитку бізнесу, збільшення обсягів виробництва та продажів

продукції. Динаміку робочого капіталу та валюти балансу ТОВ «Данк» наведено на рисунку 2.8.

Спад вартості робочого капіталу у 2021 році може бути обумовлений тимчасовими чинниками або коливаннями в обсягах роботи підприємства. Однак підвищення вартості робочого капіталу у 2022 році свідчить про відновлення фінансового стану підприємства та його здатність забезпечити потреби у робочому капіталі для більш ефективної операційної діяльності.

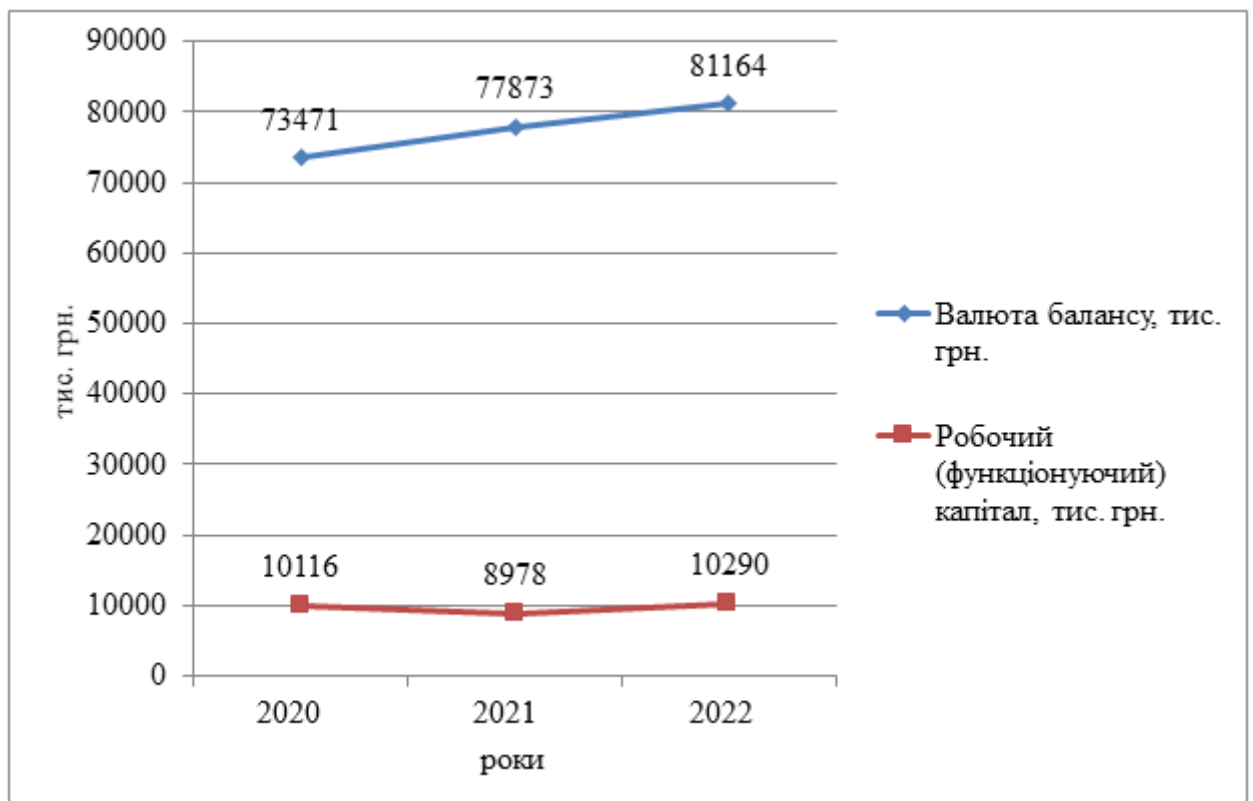


Рис.2.8. Динаміка робочого (функціонуючого) капіталу та валюти балансу ТОВ «Данк» у 2020-2022 рр. (тис. грн.)

Частка власних оборотних засобів у фінансуванні оборотних коштів є важливим показником фінансової стійкості підприємства. Інтерпретація цього показника вказує на здатність підприємства використовувати власні ресурси для покриття поточних зобов'язань. Зменшення частки власних оборотних засобів може бути пов'язане з збільшенням поточних зобов'язань, що необхідно відповідно контролювати.

Низький коефіцієнт зносу основних засобів свідчить про те, що підприємство здійснює ефективне управління своєю основною активною. Зниження цього показника на 4,3% порівняно з 2020 роком вказує на те, що підприємство вкладає кошти у оновлення основних засобів, що може підвищити їхню продуктивність та допомогти підприємству підтримувати конкурентноздатність на ринку. Показник придатності основних засобів на рівні 91,8% свідчить про те, що активи підприємства залишаються в доброму робочому стані та продуктивно використовуються в діяльності підприємства.

Загалом, ці показники говорять про те, що підприємство досить обережно інвестує в основні та оборотні активи та має потенціал для подальшого розвитку та підвищення продуктивності.

Для більш якісної оцінки фінансового стану підприємства слід розрахувати показники ліквідності (платоспроможності), фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності.

Основні показники ліквідності ТОВ «Данк» за 2020-2022 роки наведені у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Показники ліквідності ТОВ «Данк» за 2020-2022 рр.

Показник	Нормативне значення	2020р	2021р	2022р	Відхилення, 2022/2020рр.
Коефіцієнт поточної ліквідності	2 - 2,5	2,35	1,65	1,61	-0,74
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7-0,8	1,20	0,97	0,94	-0,26
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,3	0,31	0,03	0,15	-0,16

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Коефіцієнт поточної ліквідності у 2020 році склав 2,35, що свідчить про те, що підприємство мало велику готовність покрити свої поточні зобов'язання за допомогою своїх поточних активів. Проте, у 2022 році цей показник знизився до 1,61, що вказує на те, що відбулося зменшення ліквідності підприємства, і воно може мати обмежену можливість погасити

свої поточні зобов'язання зі своїх поточних активів. Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2022 році має значення 0,94, що перевищує нормативне значення. Це свідчить про те, що підприємство має достатньо готівки та інших легко ліквідних активів, щоб погасити свої поточні зобов'язання негайно. Зменшення цього показника порівняно з 2020 роком може вказувати на певне зниження ліквідності, але він залишається на високому рівні. Коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує на здатність підприємства швидко погасити свої короткострокові позикові зобов'язання. Зниження цього показника у 2021 році та подальше зростання в 2022 році свідчать про певний ризик миттєвої ліквідності підприємства. Однак, значення 0,15 у 2022 році показує, що підприємство все ще має здатність погасити свої короткострокові зобов'язання в разі необхідності. Динаміка показників ліквідності наведена на рисунку 2.9.

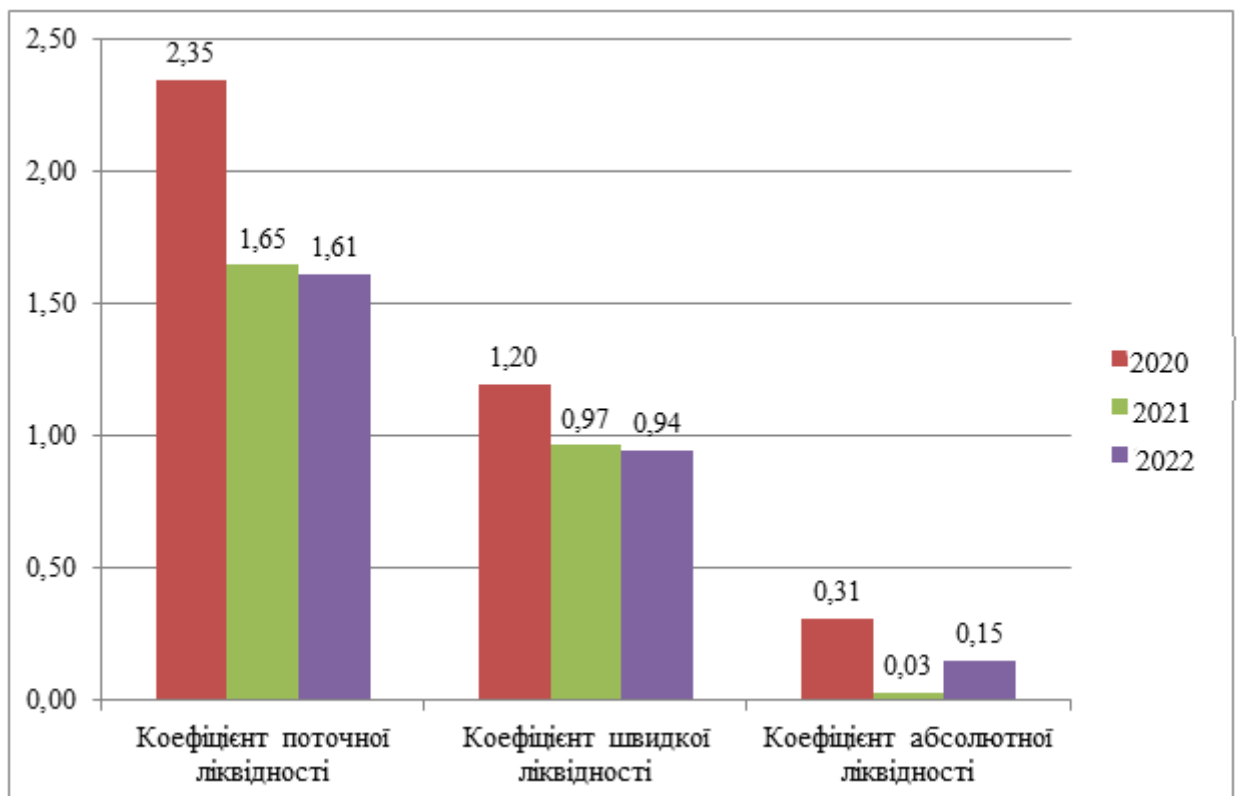


Рис.2.9. Динаміка показників ліквідності ТОВ «Данк» у 2020-2022рр.

Фінансова стійкість - це один з ключових аспектів успішної фінансової управління підприємством. Вона дозволяє підприємству зберігати свою платоспроможність та здатність виконувати свої фінансові зобов'язання навіть

в умовах зміни ринкових умов, несприятливих обставин або фінансових труднощів. Фінансову стійкість підприємства характеризують фінансові коефіцієнти. Розглянемо основні з них (табл.2.10).

Таблиця 2.10

Відносні показники фінансової стійкості ТОВ «Данк» у 2020-2022рр.

Показник	Нормативне значення	2020р	2021р	2022р	Відхилення, 2022/2020рр.
Коефіцієнт автономії	> 0,5	0,78	0,71	0,68	-0,10
Коефіцієнт фінансової залежності	<2,0	1,28	1,42	1,47	0,18
Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	> 1	3,53	2,40	2,14	-1,39
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,4-0,6	0,02	0,00	0,02	0,00
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами	Позитивна динаміка	0,16	-0,01	0,11	-0,05

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Коефіцієнт автономії, який вказує на частку власного капіталу в загальній структурі капіталу, зменшився протягом досліджуваного періоду, але все ще залишається на рівні 0,68 в 2022 році, що свідчить про прийнятну фінансову стійкість.

Коефіцієнт фінансової залежності також вищий за нормативне значення, що означає зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів, але цей показник є відносно прийнятним з точки зору фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневрування власного капіталу залишається нижчим за нормативне значення, що свідчить про фінансування поточної діяльності за рахунок позикових коштів. Однак це довгострокове фінансування, що може бути прийнятним для певних видів діяльності.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами покращився, що може свідчити про покращення фінансової стійкості у цьому аспекті.

В цілому, на основі проведеного аналізу можна вважати ТОВ "Данк" фінансово стійким підприємством, але є деяка нестача власних оборотних коштів для фінансування поточної діяльності, і підприємство є залежним від зовнішніх джерел фінансування.

Далі розрахуємо основні показники ділової активності ТОВ «Данк», які покажуть наскільки ефективно підприємство використовує свої засоби в основній діяльності. Цей аналіз проведемо шляхом визначення оборотності активів (табл. 2.11.)

Таблиця 2.11

Показники оборотності активів ТОВ «Данк» у 2020-2022рр.

Назва показника	Формула для розрахунку	2020р	2021р	2022р	Відхилення, 2022/2020рр.
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	Виручка від реалізації продукції / сума оборотних активів	2,35	1,42	1,63	-0,72
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна сума дебіторської заборгованості	7,45	3,33	3,39	-4,06
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна сума кредиторської заборгованості	2,64	2,93	2,87	0,23
Коефіцієнт оборотності основних засобів	Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна сума основних засобів	0,78	0,62	0,85	0,07

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Як видно із таблиці 2.11, на підприємстві показники оборотності оборотних активів погіршилися. Це свідчить про знижену ділову активність підприємства у 2022 році порівняно з 2020 роком та можливу неефективність використання цих активів. Основна проблема полягає в збільшенні оборотних активів без відповідного збільшення прибутку. Покращення оборотності кредиторської заборгованості свідчить про більш ефективне управління

зобов'язаннями перед постачальниками. Покращення оборотності основних засобів може вказувати на більш швидкий повернення капіталу, вкладеного в основні засоби.

Кількісний аналіз і оцінка ділової активності допоможуть підприємству краще розуміти свої досягнення та слабкі сторони. Такий аналіз може бути здійснений у двох напрямках: ступень виконання плану за основними показниками, забезпечення заданих темпів їхнього росту та рівень ефективності використання ресурсів підприємства.

Найбільш інформативними аналітичними висновками є ті, що формулюються в результаті зіставлення темпів їх зміни. Тому оптимальним є співвідношення таких темпових показників [64]:

$$100\% < T_{зк} < T_p < T_{п}, \quad (2.1)$$

де $T_{зк}$ – темп зміни загального капіталу, авансованого в діяльність підприємства; T_p – темп зміни обсягів реалізації продукції; $T_{п}$ – темп зміни прибутку.

Для ТОВ «Данк» темпи зміни основних показників у 2020-2022 роках склали:

$$T_{зк} = \frac{81164}{73471} \times 100\% = 110,47\%;$$

$$T_p = \frac{44107}{41431} \times 100\% = 106,46\%;$$

$$T_{п} = \frac{368}{788} \times 100\% = 46,70\%.$$

Відповідно нерівність (2.1) має вигляд:

$$100\% < 110,47\% > 106,46\% > 46,70\%$$

Перша нерівність означає, що економічний потенціал підприємства зростає (розширюються масштаби його діяльності).

Друга нерівність вказує на те, що порівняно зі збільшенням економічного потенціалу обсяг реалізації підвищується нижчими темпами, тобто ресурси підприємства використовуються менш ефективно, зменшується віддача з кожної грошової одиниці, вкладеної в діяльність підприємства.

Із третьої нерівності видно, що прибуток знижується, що свідчить про відносне зростання витрат обігу.

Узагальнюючим показником оцінки ефективності використання ресурсів підприємства є показник ресурсовіддачі, який розраховується за формулою [74, с.65]:

$$P = \frac{V_p}{A} \quad (2.2)$$

де V_p – обсяг реалізації продукції;

A – середньорічна вартість активів.

Цей показник характеризує обсяг реалізованої продукції, що припадає на грошову одиницю коштів, вкладених у діяльність підприємства, його зростання в динаміці розглядається як позитивна тенденція. На ТОВ «Данк» цей показник у 2020-2022 роках складав значення:

$$P_{2020} = \frac{41431}{(71649 + 73471)/2} = 0,571;$$

$$P_{2021} = \frac{32393}{(73471 + 77873)/2} = 0,428;$$

$$P_{2022} = \frac{44107}{(77873 + 81164)/2} = 0,555.$$

Таким чином, ділової активності підприємства був найвищим у 2020 році, а у 2021-2022 роках знизився. Основною причиною є зростання вартості активів ТОВ «Данк», при тому що обсяги продажів зростають значно меншими темпами.

Відносними показниками фінансового стану, які характеризують прибутковість діяльності підприємства, є показники рентабельності (табл.2.12).

Дані таблиці 2.12 свідчать про зниження показників рентабельності підприємства в 2022 році (крім валової рентабельності реалізованої продукції) та збиткову діяльність підприємства у 2021 році. Показники рентабельності, розраховані за чистим прибутком у 2021 році були від'ємними через те, що підприємство отримало збиток в розмірі 2250 тис. грн.

Показники рентабельності ТОВ «Данк» за 2020-2022рр.

Показник	2020р	2021р	2022р	Відхилення, 2022/2020рр.
Валова рентабельність реалізованої продукції, %	12,38	6,44	13,07	0,69
Рентабельність операційної діяльності, %	2,77	-3,56	0,98	-1,79
Чиста рентабельність реалізованої продукції, %	1,90	-6,95	0,83	-1,07
Рентабельність власного капіталу, %	1,39	-4,01	0,67	-0,72
Рентабельність активів, %	1,54	-1,52	0,54	-1,00

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

Валова рентабельність реалізованої продукції у 2021 році також була найнижчою за період 2020-2022 років (6,44%), що дозволяє стверджувати про дуже низьку ефективність діяльності підприємства в 2021 році. У 2022 році спостерігалось покращення показників рентабельності, проте порівняно з 2020 роком вони були переважно нижчими.

Так, рентабельність власного капіталу склала у 2022 році 0,67%, що є на досить низькому рівні, й відносно 2020 року значення показнику знизилось на 0,72%. Також низьким значенням відрізняється показник рентабельності активів (0,54% у 2022 році). Показники рентабельності операційної діяльності та чистої рентабельності реалізованої продукції у 2022 році відносно 2020 року знизились на 1,79% та 1,07% відповідно. Значення цих показників також є досить низькими (0,98% та 0,83% у 2020 році), що пов'язано із невисокими значеннями отриманого підприємством прибутку.

2.4. Оцінка фінансового потенціалу підприємства за результатами фінансових показників

Оцінку фінансового потенціалу ТОВ «Данк» почнемо із узагальнення фінансових показників, які були розраховані вище. Отримані значення показників за період 2020-2022 років наведено у табл.2.13. В цій таблиці також узагальнено рівень складової фінансового потенціалу підприємства за кожним із показників.

Таблиця 2.13

Фінансові показники, що характеризують рейтингову оцінку фінансового потенціалу ТОВ «Данк» за 2020-2022 рр.

Найменування показника	2020р.		2021р.		2022р.	
	Розр. значення	Рівень ФПП	Розр. значення	Рівень ФПП	Розр. значення	Рівень ФПП
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,78	високий	0,71	високий	0,68	високий
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,35	високий	1,65	середній	1,61	середній
Коефіцієнт термінової ліквідності	1,20	високий	0,97	високий	0,94	високий
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,31	високий	0,03	низький	0,15	середній
Рентабельність всіх активів	0,015	низький	-0,015	низький	0,005	низький
Рентабельність власного капіталу	0,014	низький	-0,04	низький	0,007	низький
Ефективність використання активів для виробництва продукції	0,56	низький	0,41	низький	0,54	низький
Частка позикових засобів у загальній сумі джерел	0,22	високий	0,29	високий	0,32	високий
Частка вільних від зобов'язань активів, що знаходяться в мобільній формі	0,08	низький	0	низький	0,05	низький
Частка накопиченого капіталу	0,77	високий	0,7	високий	0,68	високий

*Джерело: Розраховано за даними підприємства

У 2021 році був помітний спад фінансового потенціалу підприємства, коли більшість фінансових показників відповідали низькому рівню. Це може бути пов'язано з певними фінансовими труднощами або незадовільними результатами діяльності в цьому періоді. У 2022 році фінансовий потенціал підприємства покращився, коли з'явилися показники, що вказують на середній

рівень фінансового потенціалу. Це може свідчити про успішні заходи або поліпшення в фінансовій діяльності підприємства. Узагальнюючи результати, можна стверджувати, що рівень фінансового потенціалу підприємства визначається як середній за аналізованими фінансовими показниками. Це означає, що підприємство має певні резерви для поліпшення фінансового стану.

На основі розрахунків побудована крива фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками (табл.2.14).

Таблиця 2.14

Крива фінансового потенціалу ТОВ «Данк» за фінансовими показниками в 2022 році

Найменування показника	Високий рівень ФПП	Середній рівень ФПП	Низький рівень ФПП
Коефіцієнт фінансової незалежності	*		
Коефіцієнт поточної ліквідності		*	
Коефіцієнт термінової ліквідності	*		
Коефіцієнт абсолютної ліквідності		*	
Рентабельність всіх активів			*
Рентабельність власного капіталу			*
Ефективність використання активів для виробництва продукції			*
Частка позикових засобів у загальній сумі джерел	*		
Частка вільних від зобов'язань активів, що знаходяться в мобільній формі			*
Частка накопиченого капіталу	*		

За даними таблиці 2.14 можна зробити висновок, що ТОВ «Данк» можна привласнити середній рівень фінансового потенціалу за розрахованими показниками.

На наступному етапі оцінки фінансового потенціалу було проведено оцінювання експертами за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу». Вихідні дані для визначення кожного критерію наведено у таблиці 2.14.

Таблиця 2.14

Оцінювання експертами фінансового потенціалу ТОВ «Данк» за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу»

Складові комерційної репутації підприємства	Оцінки експертів					Середнє значення
	№1	№2	№3	№4	№5	
Наявність у підприємства довгострокових планів розвитку (стратегії)	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	0,84
Активність маркетингу на підприємстві	0,8	0,7	0,9	0,8	0,8	0,8
Рівень автоматизації та застосування баз даних	0,9	0,8	0,7	0,9	0,9	0,84
Наявність комплексно-системного аналізу діяльності підприємства	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,74
Ступінь вираженості сегментації та позиціонування	0,5	0,6	0,5	0,7	0,6	0,58
Рівень децентралізації і гнучкості управління	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,84
Соціальна відповідальність підприємства	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5	0,42
Ефективність системи управління персоналом	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4
Управлінські навички вищого керівництва	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	0,86

На основі формули (1.1) розраховано коефіцієнт комерційної репутації підприємства:

$$KKPII = 0,84 + 0,8 + 0,84 + 0,74 + 0,58 + 0,84 + 0,42 + 0,4 + 0,86 = 6,32 \text{ бали.}$$

Користуючись таблицею 1.8 визначено, що ТОВ «Данк» можна віднести до групи підприємств, які мають середнє значення коефіцієнту комерційної репутації підприємства та середній рівень фінансового потенціалу за фінансовими показниками (рис.2.10).

Середній рівень фінансового потенціалу свідчить про можливість підприємства щодо залучення капіталу, в обсязі необхідному тільки для поповнення оборотного капіталу, а також про те, що підприємство може успішно функціонувати та розвиватися, за умови правильного планування та управління фінансами.

Значення ККРП, у балах	Рівень фінансового потенціалу за фінансовими показниками	Високий рівень фінансового потенціалу	Середній рівень фінансового потенціалу	Низький рівень фінансового потенціалу
7,5-9	Високий			
7,5-9	Середній			
7,5-9	Низький			
5-7,5	Високий			
5-7,5	Середній		* ТОВ «Данк» (ККРП – 6,32 бали; рівень ФПП за фін. показниками – середній)	
5-7,5	Низький			
0-5	Високий			
0-5	Середній			
0-5	Низький			

Рис.2.10. Рівень фінансового потенціалу ТОВ «Данк» за критерієм «можливість залучення додаткового капіталу»

Далі розрахуємо комплексний показник фінансового потенціалу, який визначимо експертним шляхом на підставі значимості кожної складової.

Вихідні дані для аналізу ступеня впливу кожної складової фінансового потенціалу підприємства на рівень фінансового потенціалу підприємства наведено у таблиці 2.15.

Вихідні дані для аналізу ступеня впливу кожної складової ФПП на комплексний показник фінансового потенціалу наведено у таблиці 2.16.

Аналіз комплексного показника фінансового потенціалу підприємства ТОВ "Данк" з використанням даних з таблиці 2.16 свідчить про середній рівень фінансового потенціалу.

Оцінювання експертами ступеня впливу кожної складової ФПП на
рівень фінансового потенціалу підприємства

Складові фінансового потенціалу підприємства	Оцінювання експертами ступеня впливу кожної складової ФПП на рівень фінансового потенціалу					Середнє значення
	№1	№2	№3	№4	№5	
Рівень фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками	0,5	0,5	0,4	0,45	0,5	0,47
Можливість залучення додаткового капіталу	0,3	0,25	0,3	0,35	0,25	0,29
Наявність ефективної системи керування фінансами	0,2	0,25	0,3	0,2	0,25	0,24

Таблиця 2.16

Оцінювання експертами кожної складової ФПП ТОВ «Данк» у 2022 р.

Складові фінансового потенціалу підприємства	Вагомість	Оцінки експертів									
		№1		№2		№3		№4		№5	
		Оцінка	Бал	Оцінка	Бал	Оцінка	Бал	Оцінка	Бал	Оцінка	Бал
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Рівень фінансового потенціалу підприємства за фінансовими показниками	0,47	4	1,88	4	1,88	4	1,88	4	1,88	4	1,88
Можливість залучення додаткового капіталу	0,29	5	1,45	4	1,16	4	1,16	5	1,45	4	1,16
Наявність ефективної системи керування фінансами	0,24	4	0,96	3	0,72	4	0,96	4	0,96	3	0,72
Всього	x	x	4,29	x	3,76	x	4	x	4,29	x	3,76
Комплексний показник фінансового потенціалу підприємства											4,02

Значення цього показника становить 4,02 бали, що вказує на те, що підприємство має певні можливості для залучення капіталу та покращення своєї фінансової стійкості. Однак, важливо враховувати, що цей рівень є середнім і вказує на наявність певних обмежень і проблем у фінансовій діяльності підприємства. Також важливо враховувати, що порівняно з попередніми роками, фінансовий потенціал підприємства погіршився, що вимагає розробки імовірних напрямків для його покращення.

Висновки до розділу 2

1. Визначено, що розмір чистого доходу ТОВ «Данк» знизився у 2021 році та зростав у 2022 році. Це, а також зростання операційних витрат, зумовило отримання підприємством збитків у 2021 році. Крім того розмір чистого прибутку ТОВ «Данк» у 2022 році порівняно з 2020 роком зменшився на 420 тис. грн. або 53,3%. Витрати на одну гривню реалізованої продукції ТОВ «Данк» у 2022 році зросли на 0,03 грн. або 2,9%, й становили показник 1,08 грн., що свідчить про низьку ефективність управління витратами підприємства. Позитивною тенденцією виявлено зростання фондоозброєності, фондovіддачі та продуктивності праці у 2022 році порівняно з 2020 роком.

2. Виявлено збільшення вартості активів ТОВ «Данк», що свідчить про зростання обсягів господарювання. Основними джерелами формування активів є власний капітал, хоча частка позикових коштів щороку зростає. Сума активів підприємства зросла за рахунок збільшення оборотних активів, частка яких в структурі активів відповідно зростає проте є нижчою за необоротні активи. Основними чинниками зростання активів є збільшення товарів та дебіторської заборгованості. Зростання товарів негативно впливає на фінансовий стан підприємства, крім того є ризик неповернення боргу. Однак, зважаючи на те, що в підприємства не створено резерву сумнівних боргів, його дебітори є надійними.

3. Оцінка фінансового стану дозволила виявити, що на підприємстві спостерігається ризик загальної та миттєвої ліквідності, проте оцінка показників фінансової стійкості дає можливість сказати про достатню фінансову незалежність ТОВ «Данк» від позикових коштів. Серед негативних тенденцій слід відзначити зниження рівня ділової активності підприємства та дуже низькі значення показників рентабельності.

4. В результаті оцінювання окремих складових та комплексного показника фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Данк» визначено, що його рівень відповідає середньому значенню. У 2022 році він покращився відносно 2021 року проте дещо знизився порівняно з 2020 роком.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Система підтримки фінансової стійкості на підприємстві ТОВ «Данк»

Проведений аналіз фінансового стану підприємства та оцінювання фінансового потенціалу дозволили встановити, що фінансова стійкість підприємства знаходиться на достатньому рівні (частка власних джерел складає вище 50%), проте має місце її зниження протягом 2020-2022 років (на 10%). В цих умовах ТОВ «Данк» слід приділити увагу створенню системи регулювання фінансової стійкості підприємства (рис. 3.1), яка складатиметься із блоків, що забезпечуватимуть досягнення оптимального показника платоспроможності, виступаючої зовнішнім проявом фінансової стійкості.

Функцією блоку управління поведінкою зв'язку є узгодження майнового та фінансового стану підприємства із фінансовими рішеннями. Тут визначається ступінь відхилення від прогностичних значень показників фінансової стійкості та ефективності роботи підприємства з причини зносу майна або відхилення показників фінансового стану тощо.

Спеціальними методами управління поведінкою окремих фінансових показників, наприклад, мобільністю фінансових ресурсів, діловою активністю, рентабельністю та ін., фінансові менеджери можуть повернути майновий і фінансовий стан підприємства в прогностичні рамки.

Призначення інструментального блоку полягає у тому, щоб за допомогою фінансових інструментів підтримувати на прийнятному рівні показники, що впливають на формування показників фінансової стійкості. Представлені в системі показники мають різний економічний зміст і виконують свою роль у забезпеченні фінансової стійкості підприємства.

Важливо організувати ефективний контроль за зміною цих показників, оскільки вони визначають рівень фінансової стійкості підприємства.

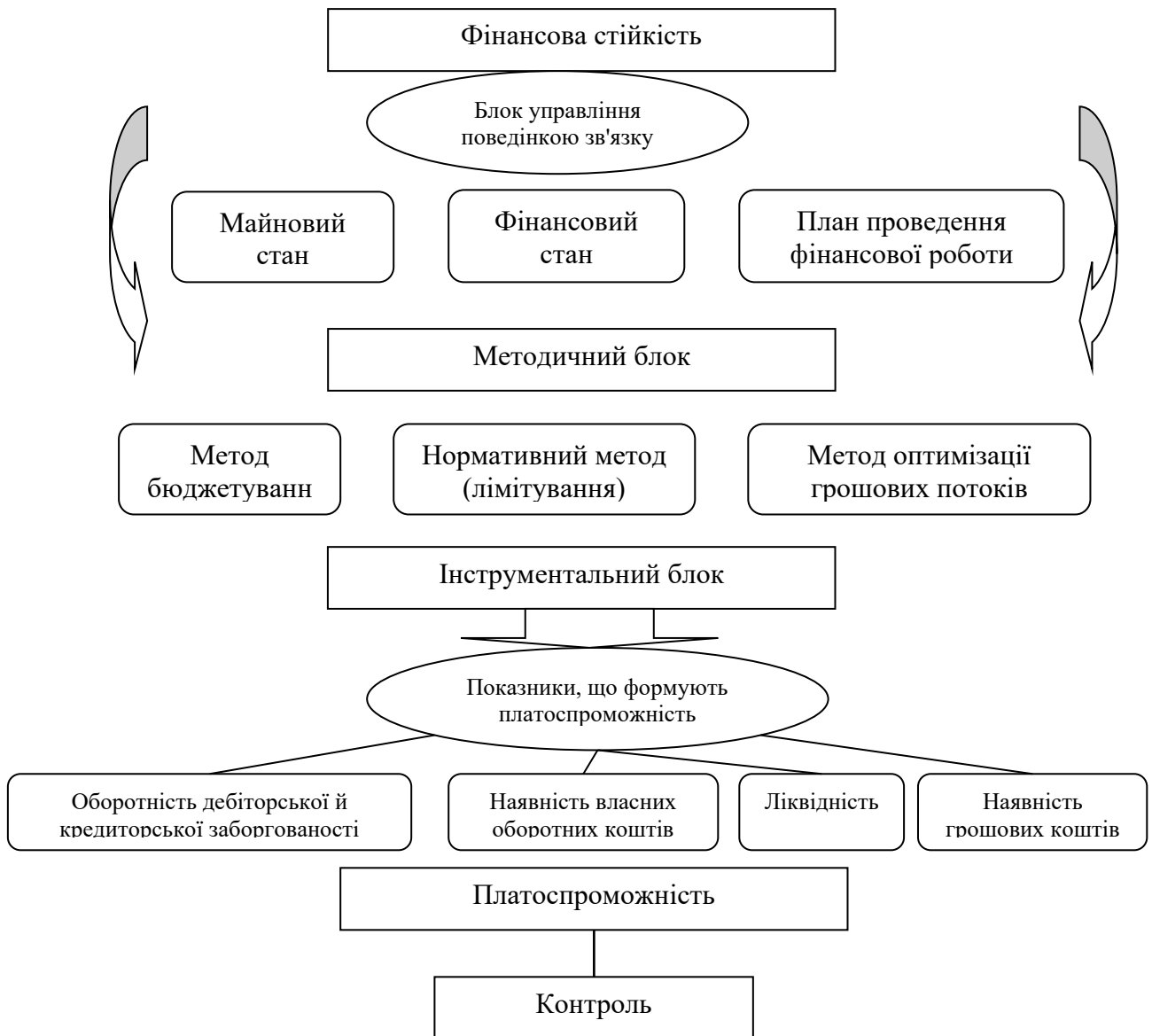


Рис.3.1. Система регулювання фінансової стійкості підприємства

Контроль за допомогою спеціальних інструментів необхідний для того, щоб своєчасно виявити, а потім мінімізувати або виключити непродуктивні втрати в господарському процесі. При побудові такої системи досягається стандартна структура функцій, а методи їх реалізації можуть змінюватися в залежності від поставленої цілі, вихідних даних і необхідної точності досягнення результату.

Управління фінансовою стійкістю на підприємстві ТОВ «Данк» повинно включати в себе важливі процеси, які допоможуть підприємству ефективно керувати своєю фінансовою ситуацією та забезпечити стійкість у динамічному економічному середовищі, а саме:

- планування показників. Визначення ключових фінансових показників, які визначають фінансову стійкість підприємства, та розробка конкретних цільових значень для них. Планування повинно охоплювати різні тимчасові періоди і враховувати поточні потреби та майбутні цілі;

- моніторинг. Регулярний аналіз та контроль основних фінансових параметрів, що впливають на стійкість підприємства. Це включає в себе відстеження оборотних коштів, власного капіталу, рентабельності та інших ключових показників;

- оцінка фінансової стійкості. Використання системи показників для комплексної оцінки фінансової стійкості підприємства. Ця оцінка допомагає визначити, наскільки підприємство відповідає своїм цільовим параметрам фінансової стійкості;

- розробка управлінських рішень. На основі результатів оцінки фінансової стійкості виробництво управлінських рішень з метою досягнення цільових параметрів. Це може включати в себе коригування бюджетів, оптимізацію фінансових операцій та розробку стратегій фінансового розвитку.

Цей підхід дозволяє підприємству реагувати на зміни у фінансовій ситуації та досягати бажаних цілей фінансової стійкості. Важливо забезпечити доступність необхідної управлінської інформації для прийняття обґрунтованих рішень на всіх етапах процесу управління.

Впровадження системи бюджетування на підприємстві ТОВ "Данк" може допомогти покращити управління фінансовими ресурсами та збільшити фінансовий потенціал. Бюджетування є важливим інструментом оперативного фінансового планування і управління фінансами, і воно дозволить забезпечити більшу фінансову обґрунтованість прийнятих управлінських рішень.

Основні переваги впровадження системи бюджетування на підприємстві включають:

- фінансовий контроль. Бюджети дозволяють порівнювати фактичні фінансові результати з планованими, виявляти відхилення та розуміти причини цих відхилень. Це сприяє ефективному фінансовому контролю;
- планування. Бюджети допомагають планувати доходи та витрати на майбутні періоди. Це дає можливість заздалегідь приймати рішення щодо виділення ресурсів на найбільш пріоритетні напрями діяльності;
- мотивація персоналу. Бюджетування може бути використано для створення стимулів для співробітників, оскільки вони беруть участь у формуванні бюджетів своїх підрозділів та відповідають за їх виконання;
- врахування особливостей кожного підрозділу. Бюджети дозволяють враховувати особливості кожного підрозділу чи напряму діяльності, що сприяє більш точному індивідуальному плануванню;
- передбачення фінансових ризиків. Бюджетування допомагає ідентифікувати можливі фінансові ризики та розробляти стратегії їх управління.

Важливо створити систему бюджетів з різним ступенем деталізації, щоб враховувати особливості різних підрозділів та рівнів управління. Впровадження бюджетування повинно базуватися на певних вимогах (рис.3.2) та вимагає ретельної підготовки і залучення всіх необхідних зацікавлених сторін. Це дозволить ефективно використовувати цей вид фінансового планування.

Існують такі основні підходи до формування бюджетів: "знизу вгору," "зверху вниз," і ітеративний метод. Кожен з цих підходів має свої переваги та обмеження, і вибір конкретного підходу може залежати від контексту та мети бюджетування на підприємстві.

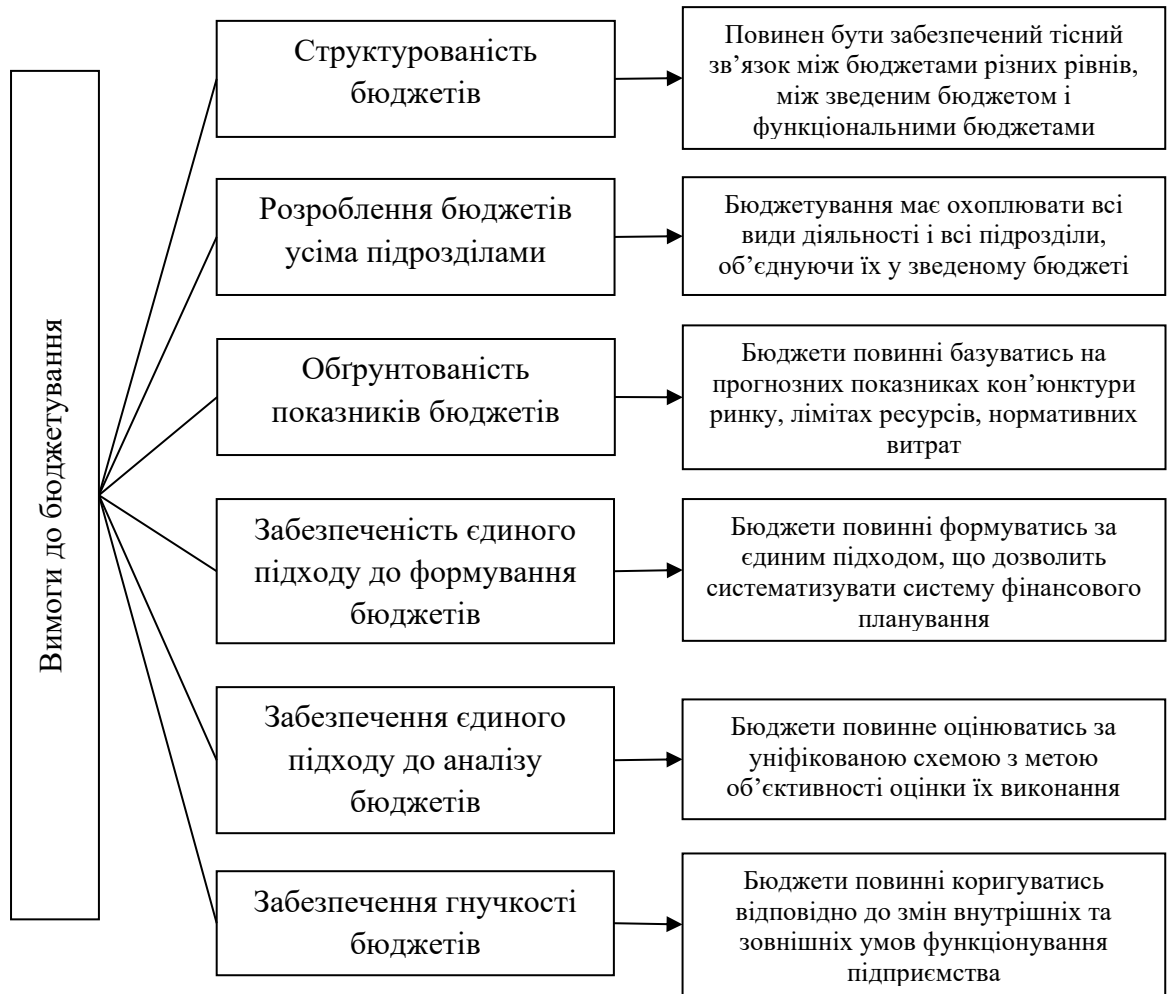


Рис. 3.2. Вимоги до бюджетування [13, с.68]

Підхід "Знизу вгору" (Bottom-Up) залучає персонал на всіх рівнях підприємства і може призвести до більшої відповідальності та залучення співробітників до процесу бюджетування. Проте, процес може бути часомістким і складним у керуванні.

Підхід "Зверху вниз" (Top-Down) забезпечує чітку ієрархію встановлення бюджетів, де керівництво підприємства встановлює цільові показники. Він може допомогти вирівнювати бюджетні цілі з стратегічними планами. Але він може не враховувати деталі і контекст, який відомий окремим відділам. Якщо керівництво встановлює нереалістичні цілі, це може створити напругу та вплинути на мотивацію персоналу.

Ітеративний підхід (Iterative) поєднує обидва попередніх підходи. Він дозволяє почати з чітких цільових показників, а потім залучати персонал та деталізувати бюджет знизу вгору. Це може сприяти кращій згоді між стратегічними та операційними планами. Проте, процес може вимагати більше часу та уваги. Важливо мати ефективні механізми зворотного зв'язку та координації для досягнення успішних результатів.

Ітеративний підхід є оптимальним для ТОВ "Данк". Цей підхід дозволяє поєднати як цільові показники, встановлені керівництвом підприємства, так і плани окремих підрозділів, створюючи систему бюджетів, яка враховує особливості кожного рівня управління. Також він дозволяє врахувати як цільові показники та очікування замовників, так і реальні можливості та обмеження підприємства. Якщо бажані значення цільових показників будуть досягнуті, це може допомогти досягнути фінансової стійкості та досягти стратегічних цілей підприємства.

Після затвердження бюджету керівництвом, важливо ретельно виконувати його та здійснювати моніторинг. Регулярний аналіз фактичних результатів порівняно з бюджетними показниками допоможе вчасно виявляти будь-які відхилення та вживати заходів для корекції. Також важливо встановити систему звітності та комунікації між підрозділами та вищим керівництвом для забезпечення ефективного обміну інформацією та виконання бюджету в усіх частинах підприємства.

Цей процес ітеративного бюджетування може стати сильним інструментом управління фінансами та допомогти ТОВ "Данк" досягти фінансової стійкості та успішно реалізувати свої бізнес-цілі. Розподіл функцій персоналу ТОВ «Данк» в процесі організації бюджетування наведено в таблиці 3.1.

Впровадження бюджетування на ТОВ «Данк» має здійснюватись у певній послідовності. Насамперед слід визначити центри відповідальності. Організація центрів фінансової відповідальності допомагає покращити контроль за фінансами, оптимізувати витрати та підвищити виручку.

Розподіл функцій персоналу ТОВ «Данк» в процесі організації
бюджетування

Відділ, посадова особа	Функції, які виконують посадові особи
1. Директор підприємства	1. Контроль діяльності, коригування бюджетів, регулювання діяльності підприємства
2. Головний бухгалтер	1. Розробка бюджетів: доходів і витрат, руху грошових коштів, активів і пасивів 2. Контроль за діяльністю підприємства
3. Бухгалтерія	1. Збір і складання звітів щодо відхилень 2. Аналіз діяльності підприємства

Центр фінансової відповідальності — це структурний підрозділ (група підрозділів), який здійснює певні господарські операції, безпосередньо впливає на доходи / витрати від цих операцій та відповідає за реалізацію встановлених цілей, дотримання рівнів витрат у межах установлених лімітів і досягнення певного фінансового результату своєї діяльності [3, с.113].

На підприємстві формуються різні типи центрів фінансової відповідальності (ЦФВ). Основними з них є:

- 1) центри витрат;
- 2) центри доходу;
- 3) центри маржинального доходу;
- 4) центри прибутку;
- 5) центри інвестицій.

Оскільки ТОВ «Данк» є підприємством, що здійснює торгівельну діяльність та діяльність із надання послуг, відповідно перелік центрів відповідальності буде мати вигляд:

- ЦФВ інвестицій;
- ЦФВ прибутку;
- ЦФВ доходу;
- ЦФВ витрат.

Розподіл організаційних ланок ТОВ «Данк» за центрами фінансової відповідальності наведений у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розподіл організаційних ланок ТОВ «Данк» за центрами фінансової відповідальності

Організаційна ланка	Тип центрів фінансової відповідальності			
	Центр інвестицій	Центр прибутку	Центр доходу	Центр витрат
Підприємство	+	+		
Директор				+
Адміністрація				+
Бухгалтерія				+
Відділ маркетингу та продажів			+	+
Відділ логістики				+
Відділ закупівель				+
Складське господарство				+

Як видно з таблиці 3.2, на ТОВ «Данк» виділено чотири центри фінансової відповідальності (ЦФВ):

1. ЦФВ інвестицій — підприємство.
2. ЦФВ прибутку — підприємство.
3. ЦФВ доходу — відділ маркетингу та продажів.
4. ЦФВ витрат — відділ маркетингу та продажів, адміністрація, бухгалтерія та відділи, що здійснюють закупівельні, складські та логістичні функції.

Як бачимо, центр доходів має місце на підприємстві у відділі маркетингу та продажів із внутрішнім центром доходу (фахівці із продажів) і центром витрат (фахівці маркетингу). Інші підрозділи є загальнофірмовими, і можливо їх об'єднання у такі ЦФВ: ЦФВ «Логістика» (відділи логістики та закупівель), ЦФВ «Фінанси» (бухгалтерія) та ЦФВ «Інфраструктура» (директор, адміністрація та складське господарство). Фінансова структура підприємства виглядатиме таким чином (табл.3.3).

Фінансова структура ТОВ «Данк»

Організаційна ланка	Тип центрів фінансової відповідальності					
	ЦФВ інвестицій/прибутку	ЦФВ доходу		ЦФВ витрат		
		ЦФВ доходу «маркетинг та продажі»	ЦФВ витрат «маркетинг та продажі»	ЦФВ «Логістика»	ЦФВ «Фінанси»	ЦФВ «Інфраструктура»
Підприємство	+			+		
Директор						+
Адміністрація						+
Бухгалтерія					+	
Відділ маркетингу та продажів		+	+			
Відділ логістики				+		
Відділ закупівель				+		
Складське господарство						+

Із таблиці 3.3 бачимо, що чисельність центрів відповідальності ТОВ «Данк» є незначною, що позитивно впливає на складність планування. Кожним ЦФВ управляють відповідальні особи (керівники підрозділів). Розподіл відповідальності працівників ТОВ «Данк» за ЦФВ наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Розподіл відповідальності на ТОВ «Данк»

Найменування ЦФВ	Тип ЦФВ	Посада
Підприємство	Центр інвестицій	Директор
Підприємство	Центр прибутку	Директор
ЦФВ «Маркетинг і продажі»	Центр доходу	Начальник відділу маркетингу та продажів
Центр доходу «Маркетинг і продажі»	Центр доходу	Провідний менеджер зі збуту
Центр витрат «Маркетинг і продажі»	Центр витрат	Провідний менеджер з маркетингу
ЦФВ «Логістика»	Центр витрат	Заступник директора
ЦФВ «Фінанси»	Центр витрат	Головний бухгалтер
ЦФВ «Адміністрація»	Центр витрат	Завгосп

Впровадження системи бюджетування на ТОВ "Данк" повинно відбуватись з дотриманням наступних умов:

- створення нової організаційної структури. Ця структура повинна бути добре продуманою і враховувати інтереси підрозділів, що беруть участь у бюджетуванні. Важливо чітко визначити відповідальність та права керівників підрозділів і забезпечити взаємодію між ними;

- інтеграція з організаційною та інформаційною структурами. Забезпечення взаємодії з іншими системами та структурами підприємства допомагає збільшити ефективність та якість бюджетування;

- стандартизація облікових даних. Стандартизація даних важлива для їх сумісного використання. Це допомагає уникнути помилок та забезпечує консистентність даних;

- структуризація процесів та розподіл функцій. Чітко визначена структура та розподіл функцій допомагають автоматизувати багато операцій та спростити бюджетування;

- фінансовий аналіз та прогнозування. Інформоване планування базується на якісному аналізі та прогнозуванні. Це важливо для формування реалістичних бюджетів;

- облікова політика. Розробка облікової політики та впровадження системи управлінського обліку важливі для правильного обліку та аналізу фінансів.

- контроль за реалізацією планів та ухвалення рішень. Цей крок допомагає не тільки створити бюджети, але і впровадити механізм для постійного контролю та управління фінансами.

Загальний підхід до впровадження системи бюджетування має сприяти покращенню фінансового контролю та досягненню стратегічних цілей підприємства.

Використання гнучкого бюджету та порівняння фактичних даних з бюджетними показниками дійсно важливо для визначення того, як ефективно працює підприємство. В результаті цього аналізу можна зробити кілька важливих висновків:

- ефективно і результативно. Якщо фактичні результати відповідають бюджету, і ця відповідність супроводжується позитивними фінансовими показниками, це свідчить про те, що підприємство працює якісно і досягає своїх цілей. Важливо продовжувати удосконалювати процеси та практики, щоб збільшити результативність;

- результативно, але неефективно. Якщо фактичні результати відповідають бюджету, але показники витрат високі, це може свідчити про неефективну роботу підприємства. В цьому випадку важливо зосередитися на зниженні витрат та оптимізації процесів;

- ефективно, але нерезультативно. Якщо підприємство досягає позитивних фінансових результатів, але не вдається досягти запланованих цілей, це може свідчити про нераціональність ресурсів та може вимагати перегляду цілей та стратегії;

- нерезультативно і неефективно. Якщо фактичні результати не відповідають бюджету, і ця неузгодженість супроводжується втратами, це може бути попередженням про серйозні проблеми. Потрібно проводити глибокий аналіз, ідентифікувати недоліки та розробляти план дій для виправлення ситуації.

Впровадження бюджетування на ТОВ "Данк" може призвести до численних позитивних наслідків для підприємства, а саме:

1) Більша оперативність і ефективність керівництва, так як бюджетування дозволяє створювати плани та моніторити їх виконання. Це робить процес управління більш оперативним та ефективним, оскільки керівництво отримує своєчасну інформацію та може реагувати на поточні події;

2) Покращення фінансових результатів, адже бюджетування допомагає оптимізувати використання ресурсів та контролювати витрати. Це може призвести до покращення фінансових показників, таких як прибуток. Планування та контроль дозволяють уникнути надмірних витрат та забезпечити ефективне використання коштів;

3) Уникнення дефіциту грошових коштів, так як бюджетування допомагає передбачити фінансові потреби та розподіл грошових коштів. Це дозволяє уникнути ситуації дефіциту грошових коштів та забезпечити своєчасне залучення додаткових ресурсів у разі потреби;

4) Покращення аналітичної роботи. Бюджетування вимагає аналізу та планування, що сприяє покращенню аналітичних навичок персоналу. Відзначається краща розуміння фінансової ситуації та більша обізнаність щодо фінансових показників;

5) Покращення фінансового потенціалу, адже бюджетування допомагає оптимізувати використання фінансових ресурсів та забезпечити ефективне господарювання. Це може покращити фінансовий потенціал підприємства та допомогти залучити більше ресурсів для розвитку.

Усі ці позитивні наслідки допоможуть ТОВ "Данк" покращити якість управління та фінансовий стан підприємства, що в свою чергу сприятиме стабільності та успішному розвитку компанії.

3.2. Напрямки і резерви покращення фінансового стану підприємства

Проведений аналіз фінансового стану ТОВ «Данк» показав, що підприємство має певні негативні тенденції у фінансовому здоров'ї підприємства. зокрема, низькі показники загальної та абсолютної ліквідності та зниження рентабельності й ділової активності. управління запасами і дебіторською заборгованістю, а також підвищення рентабельності та ділової активності можуть сприяти поліпшенню фінансового стану компанії.

Станом на кінець 2022 року в балансі підприємства спостерігається значна сума товарних запасів, які складають 41,4% оборотних коштів. До того ж їх розмір у 2022 році значно зріс. Зниження рівня товарних запасів

на підприємстві може суттєво поліпшити ліквідність і зменшити потребу в зовнішньому фінансуванні. Застосування моделей управління запасами є ефективним способом досягнення цієї мети.

Звернемося до моделі EOQ (економічної завантаженості замовлення), яка базується на ідеї мінімізації витрат, пов'язаних з управлінням запасами, враховуючи попит та витрати на зберігання товарів. Основною метою моделі EOQ є визначення оптимальної кількості товару для замовлення, щоб забезпечити наявність запасів, які дозволять виконувати потреби підприємства із мінімальними витратами.

Основними характеристиками моделі EOQ є:

- фіксована кількість замовлення (Q). Модель передбачає, що підприємство замовляє однакову кількість товару кожен раз, якщо запаси опускаються до рівня замовлення (зазвичай до мінімального рівня запасу);
- фіксована періодичність замовлення (R): Постачки товару проводяться через однакові проміжки часу;
- мінімальний рівень запасу (A). Замовлення складається, коли рівень запасу досягає мінімального рівня, який є критичним для забезпечення плинності операцій;
- максимальний рівень запасу (M). Замовлення призводить до досягнення максимального рівня запасу, після чого витрати на зберігання можуть збільшитися.

Модель EOQ допомагає знайти оптимальну кількість замовлення, яка мінімізує загальні витрати, включаючи витрати на утримання запасів та витрати на замовлення. Це спрощена модель, яка ґрунтується на припущеннях про стабільність попиту та витрат на зберігання. У реальних умовах попит і витрати можуть коливатися, тому важливо враховувати ці фактори при застосуванні моделі EOQ і виправляти стратегії управління запасами відповідно до змін в середовищі.

Так, в ідеальних умовах, коли використовується модель EOQ, де припущення стосуються стабільності попиту та витрат на зберігання,

страховий запас не враховується, оскільки ці умови виключають необхідність зберігання додаткових запасів понад оптимальну кількість товару для замовлення (Q^*).

Процес управління запасами включає такі кроки:

а) визначення мінімального рівня запасу (A): це є критичним рівнем запасу, при досягненні якого підприємство повинно скласти замовлення для поповнення запасу до оптимального рівня (Q^*). На цей момент рівень запасу дорівнює нулю.

б) визначення оптимальної величини партії поставки (Q^*) Це оптимальна кількість товару для замовлення, яка мінімізує загальні витрати, включаючи витрати на зберігання та витрати на замовлення. Одержання товару в кількості Q^* підтримує рівень запасу між мінімальним (A) та максимальним (M) рівнями.

За допомогою цих двох ключових параметрів (A і Q^*), підприємство може ефективно керувати запасами товару, забезпечуючи наявність товару для виконання потреби без надмірних запасів. Реалізація моделі ЕОQ спрощує управління запасами та дозволяє зменшити витрати на зберігання та замовлення.

На рисунку 3.3 представлена графічна інтерпретація обох розглянутих варіантів. Зауважимо, що партія поставки в другому варіанті зменшена удвічі.

Таким чином, маємо два основних підходи, які використовуються на практиці для управління запасами на основі моделі ЕОQ:

1) підход з періодичним замовленням. Момент створення мінімального рівня запасу визначається шляхом проведення моніторингу рівня запасів на підприємстві. Коли рівень запасу досягає мінімального (мінімуму), створюється замовлення на чергову поставку однакової партії товарів для поповнення поточного запасу. Цей метод передбачає періодичність замовлень і обумовлений досягненням мінімального запасу;

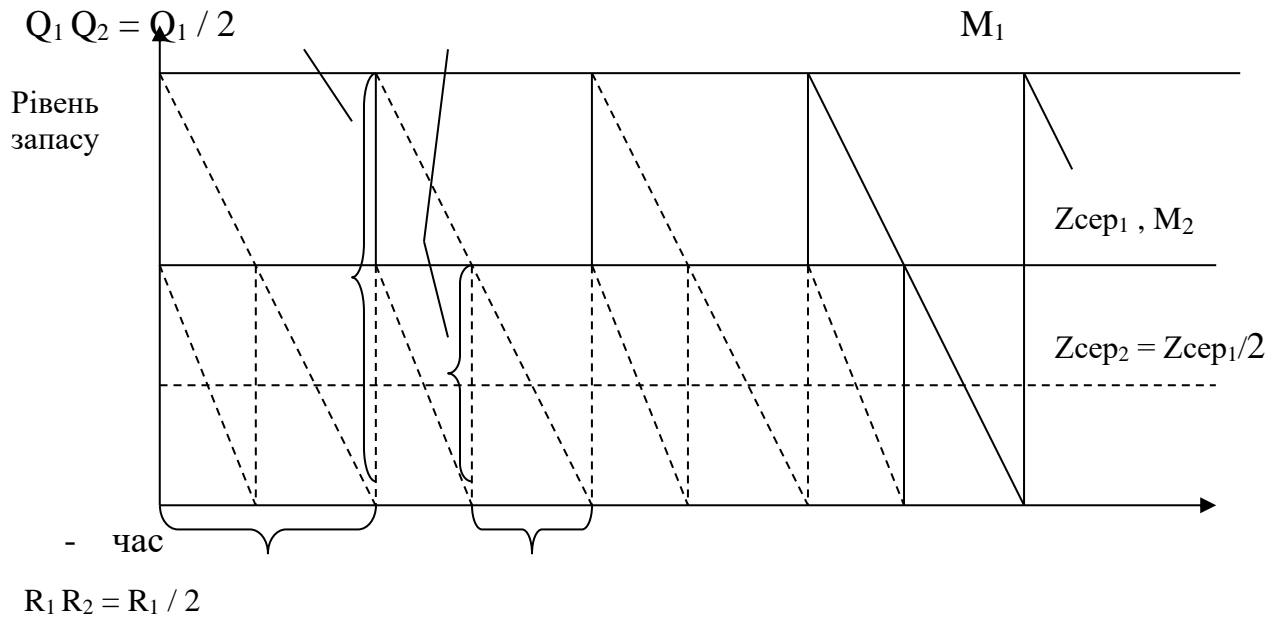


Рис. 3.3. Зміна параметрів запасів при зміні партій поставки товару в моделі EOQ [78]

2) підход з несталою кількістю. Рівень поточного запасу регулярно перевіряється і розміщується замовлення на такий розмір, який дорівнює різниці між розрахунковим значенням максимального запасу і виявленим рівнем запасу. Цей процес повторюється з настанням кожного циклу замовлення. Такий підхід визначає розмір кожного замовлення на основі актуального рівня запасу, і це дозволяє більш точно контролювати запаси.

Логістична діяльність ТОВ «Данк» відбувається в умовах динамічних змін у навколишньому середовищі, що включають насамперед зміни у попиті. Це спричиняє різну інтенсивність використання товарних запасів протягом планового періоду. Для нівелювання негативного впливу зміни попиту, а також із врахуванням можливості збільшення терміну виконання замовлення постачальником (внаслідок відсутності на складі, збільшення часу доставки, пошкодження товарів під час транспортування) необхідно утримувати страховий запас товарів. Виникає потреба в розгляді положень двох базових моделей управління товарними запасами – моделі рівня запасу та моделі циклу замовлення.

У моделі рівня запасу здійснюється нормування і контроль таких двох важелів управління запасами: рівень мінімального запасу A , досягнення якого інформує про потребу термінового оформлення наступного замовлення та величина партії замовлення.

Процес використання і поповнення поточного запасу відображено на рис. 3.4.

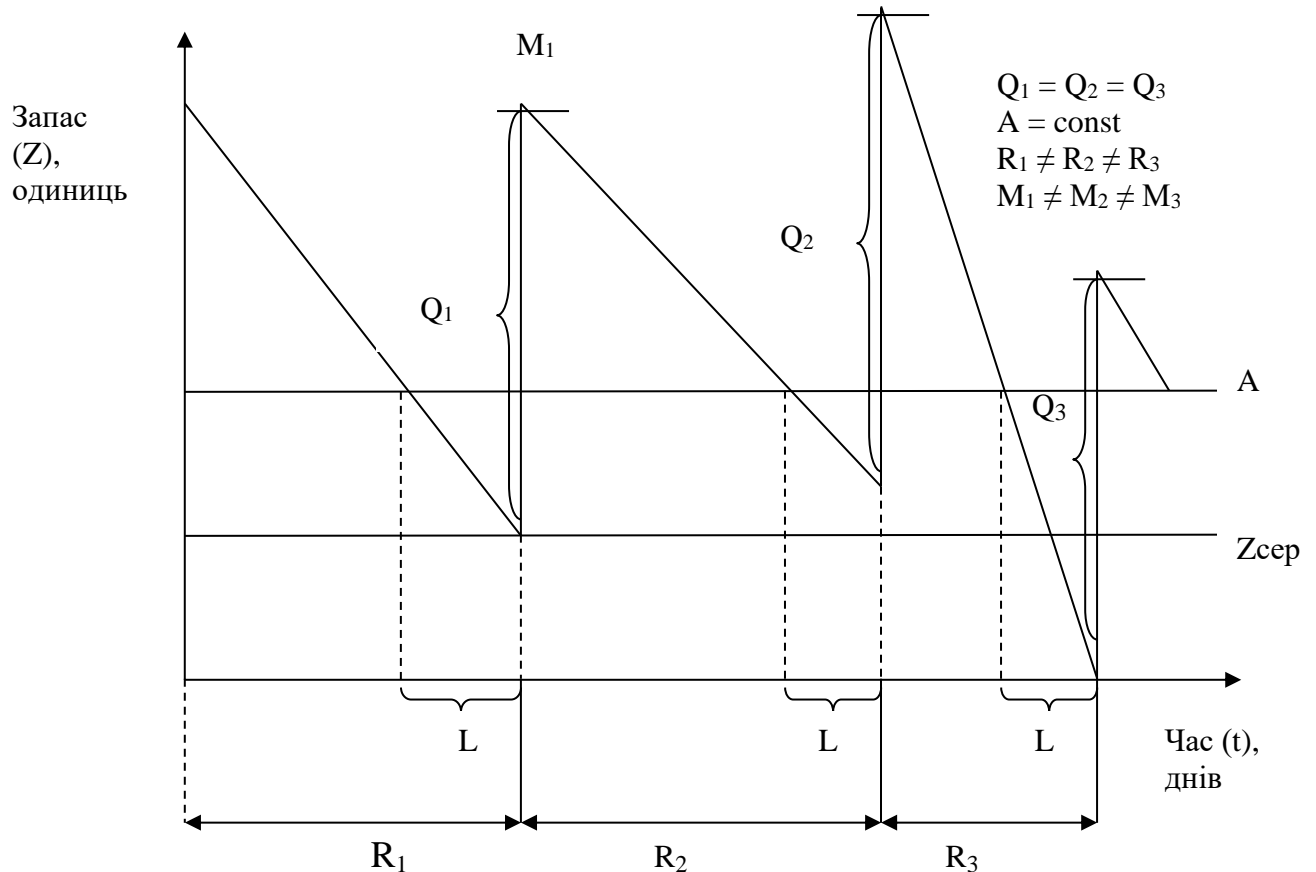


Рис. 3.4. Графічне представлення моделі рівня запасу [59]

Модель рівня запасу, що на рисунку 3.4 є привабливою для прийняття рішень щодо окремого постачальника, що виступає її недоліком. Натомість за умови істотної зміни інтенсивності попиту може виникнути ситуація, коли розрахованого розміру страхового запасу не вистачить для задоволення інтенсивнішого попиту. Також до недоліків цієї моделі слід прирахувати значні витрати на моніторинг рівня запасу, необхідний для визначення моменту досягнення розрахованого мінімального рівня.

Модель циклу замовлення націлена на оптимізацію таких параметрів системи запасів: рівню максимального запасу M та циклу замовлення R (однакова періодичність поставок).

Графічне представлення процесу використання і поповнення товарного запасу в моделі циклу замовлення наведено на рис. 3.5.

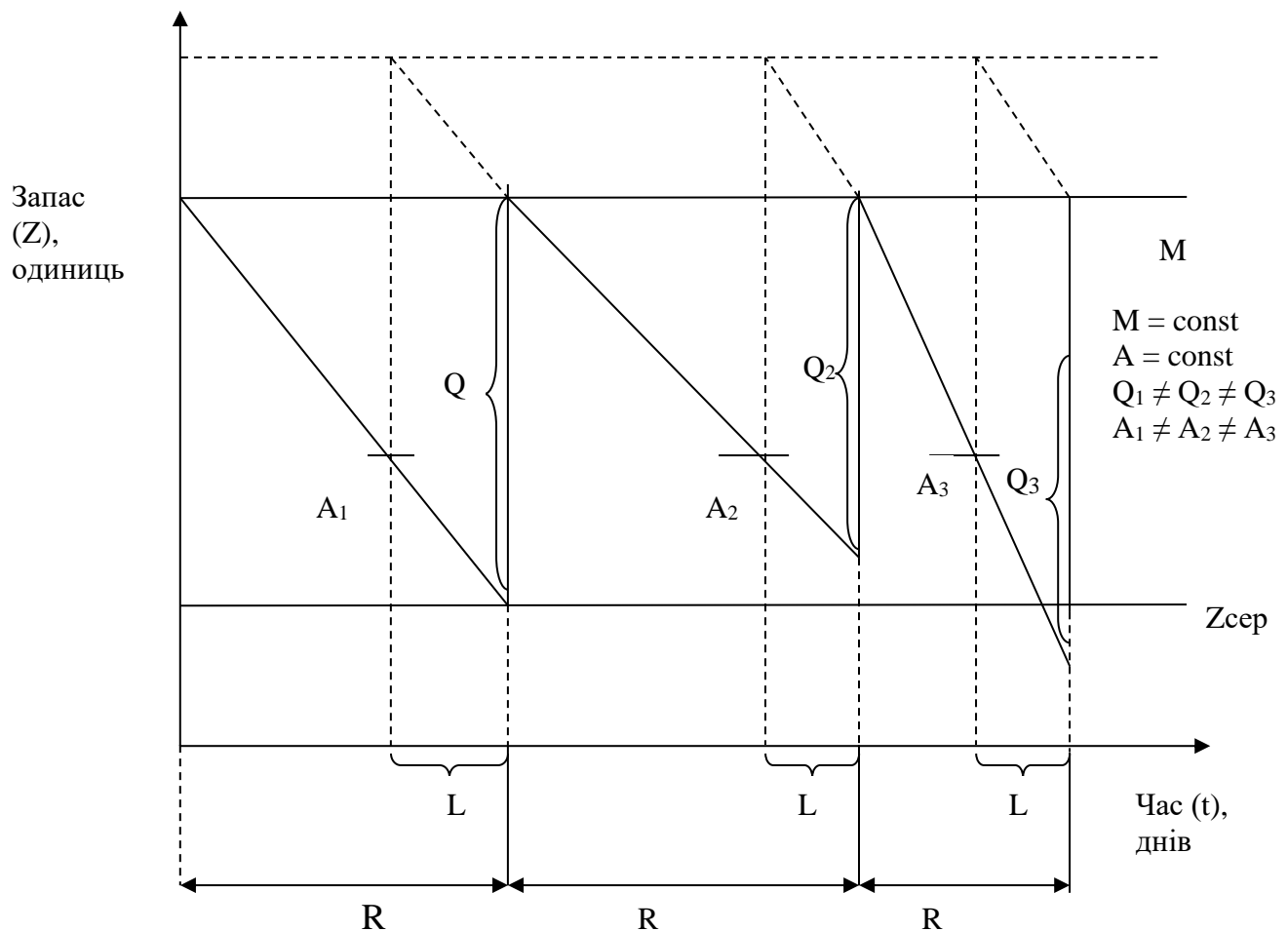


Рис. 3.5. Графічне представлення моделі циклу замовлення [23, с.59]

До переваг застосування цієї моделі, порівняно з попередньою, є більш низькі витрати на моніторинг рівня запасів (одноразово на початку циклу замовлення) та можливість застосування норми постійної величини замовлення у разі стабільності попиту, тому дана модель є більш пристосованою для застосування ТОВ «Данк». Застосування моделі управління запасами дасть змогу в наступному періоді підвищити

ефективність закупівельної діяльності підприємства та у планових показниках зменшити залишки товарних запасів на ТОВ «Данк» на 15%.

Також вважаємо, що підприємству в наступному періоді потрібно значну увагу приділити роботі із товарною дебіторською заборгованістю, розмір якої станом на кінець 2022 року складав 45% всіх обігових коштів. Зважаючи на потребу забезпечити абсолютну ліквідність підприємству слід активізувати роботу із покупцями щодо своєчасної оплати продукції, не допускати простроченої заборгованості, стимулювати покупців до роботи на умовах передоплати, а також зменшувати суму авансових платежів, наданих іншим підприємствам в рахунок виконання договірних зобов'язань. При цьому ТОВ «Данк» може застосовувати сукупність методів управління дебіторською заборгованістю.

Політка управління дебіторами на ТОВ «Данк» повинна бути націлена на те, щоб підприємство не виходило за рамки встановлених граничних обсягів дебіторської заборгованості та слідкувало за термінами її погашення. Останні часто не залежать від підприємства, тому особливу увагу слід приділити виявленню дебіторів, які потенційно можуть затримувати оплату.

Для зменшення обсягу дебіторської заборгованості ТОВ «Данк» потрібно: проводити оцінку ступеню ризику несплати покупцями за отримані товари; розширювати кількість покупців задля того, щоб мінімізувати втрати в разі несплати одним або декількома покупцями; здійснювати контроль співвідношення дебіторської та кредиторської; контролювати надходження готівкових коштів; оперативну встановлювати сумнівну заборгованість; покращувати претензійну роботу шляхом організації співпраці з юридичною службою; своєчасно формувати документи на здійснення платежів; припиняти відвантаження товарів тим покупцям, які порушують платіжну дисципліну; зменшувати суму авансових платежів, наданих іншим підприємствам в рахунок виконання договірних зобов'язань. Всі розглянуті дії покращуватимуть управління дебіторською заборгованістю і, як очікується, дадуть змогу зменшити дебіторську заборгованість підприємства [12].

Впровадження цих заходів допоможе підприємству зменшити розміри заборгованості дебіторів, надасть можливість використання дебіторської заборгованості в його операційній та інвестиційній діяльності, яка може принести суб'єкту господарювання більше вигоди. Планується, що за рахунок управління дебіторською заборгованістю підприємство зможе зменшити її розмір на 20%.

Кошти, вивільнені внаслідок покращення управління дебіторською заборгованістю ТОВ «Данк», доцільно спрямувати на поповнення грошових коштів підприємства, що позитивно вплине на показник абсолютної ліквідності підприємства.

З метою покращення рівня ділової активності, зокрема оборотності дебіторської заборгованості, яка знизилась у 2022 році, необхідно також звернути особливу увагу на платіжну дисципліну покупців, адже їх затримки окрім того, що збільшують термін обороту дебіторської заборгованості та зменшують рівень ділової активності підприємства, відволікають оборотні кошти досліджуваного підприємства.

Так само підприємству слід слідкувати за власною кредиторською заборгованістю, великий розмір якої негативно впливає на підприємство: наприклад, збільшує питому вагу позикових коштів підприємства.

Для підвищення рівня ділової активності ТОВ «Данк», також необхідно:

- виявити і ліквідувати можливі втрати і збитки на підприємстві, їх причини і перебудувати організаційну структуру таким чином, щоб підприємство могло одержати максимальний прибуток;
- проводити глибоку ревізію діяльності, інвентаризацію статей балансу, детально вивчити склад матеріальних цінностей, особливості готової продукції, дебіторської заборгованості;
- обґрунтувати впровадження нових технологій;
- впровадити систему інформації, яка б могла своєчасно, достовірно, повно і систематично надавати керівним органам підприємства необхідну

інформацію про зовнішні та внутрішні умови, інформацію про реальний економічний стан на підприємстві;

– визначити конкретні вимоги, поставлені до системи управління підприємством, умови забезпечення об'єктивної оцінки недоліків у керівництві, практичної діяльності та кваліфікації керівного персоналу; вдосконалити методи управління підприємством на основі правильного добору керівників, підвищення рівня їх загальної і спеціальної освіти, а також шляхом застосування колективних форм керівництва підприємством.

Також необхідно приділити увагу напрямам підвищення рентабельності. Збільшення прибутку підприємства дійсно є ключовим напрямком для підвищення рентабельності та ефективності діяльності. Це автоматично призводить до збільшення практично всіх показників рентабельності, а отже, ефективності діяльності підприємства. Основні джерела резервів збільшення суми прибутку, а отже і збільшення рентабельності на досліджуваному підприємстві, узагальнені на рисунку 3.6.

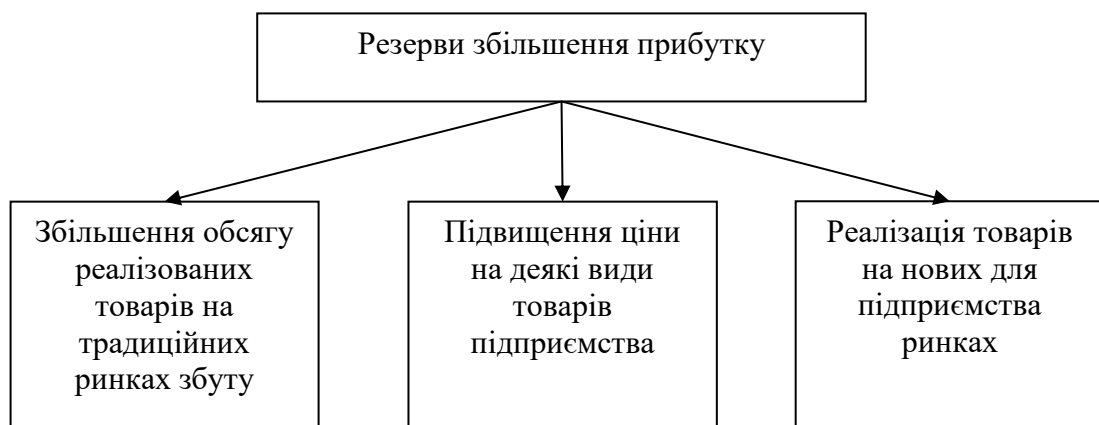


Рис.3.6. Резерви збільшення прибутку на ТОВ «Данк»

Активізація маркетингової діяльності може збільшити обсяги продажів, але важливо це робити обережно та з урахуванням потреб і вимог ринку. У випадку з підвищення цін, слід обов'язково враховувати конкурентну обстановку і важливість продукту для клієнтів. Підвищення цін може бути ефективним заходом, якщо воно обгрунтоване якістю і цінністю пропозиції.

Гарним кроком для розвитку підприємства буде розширення географії продажів. Так, наразі підприємство постачає продукцію на території Київської області та сусідніх областей (частково). Пропонується розширення географії продажів продукції за рахунок декількох районів Черкаської області, яке підкріплюватиметься наданням додаткової знижки для роздрібних торгових точок регіону. Тобто, в даному випадку буде реалізований один із методів цінової конкуренції, зокрема знижка з ціни. Як було визначено в процесі формування механізму зміцнення конкурентних переваг, розмір знижки для магазинів Черкаської області встановлений на рівні 2 % від відпускної ціни.

За даними статистичної служби Черкаської області, у м. Умань, Звенигородка станом на кінець 2021 року разом налічувалось 105 тис. населення. В середньому на 1 тис. міського населення припадає 3,5 магазини, з них 2,2 – продовольчі [14]. Звідси кількість об'єктів роздрібної торгівлі, куди може потенційно завозити свою продукцію ТОВ «Данк», складає:

$$105 * 2,2 = 231 \text{ (магазин).}$$

Закупки пивобезалкогольної продукції, чаю, кави та інших продуктів харчування в цих торгових закладах здійснюються у інших постачальників. За методом аналогії, на основі існуючого досвіду торгових представників ТОВ «Данк», визначено, що хороші умови співпраці, що включають додаткову знижку у 2% зацікавлять 20-25% закладів. Середньомісячний показник закупівель продукції однієї торгової точки складає в середньому 2,72 тис. грн.

За основу візьмемо нижчий показник:

$$231 * 0,2 = 23,1 \text{ од. (~ 23 магазини)}$$

На основі цього розрахуємо прогнознi обсяги реалізації продукції ТОВ «Данк» в торгові заклади міст Умань та Сміла Черкаської області у плановому році (табл.3.5).

Врахуємо, що з метою стимулювання збуту посередників, ТОВ «Данк» надаватиме торговим закладам Черкаської області знижку у 2%. Тому чистий дохід у проектному періоді складе:

$$1501,44 - (1501,44 * 0,02) = 1471,41 \text{ тис. грн.}$$

Обсяги реалізації продукції ТОВ «Данк» в торгові заклади міст Умань та Сміла Черкаської області у плановому році

Кількість об'єктів роздрібної торгівлі, од.	Планова частка підприємства на ринку, %.	Планова кількість магазинів, де реалізовуватиметься продукція п-ва, од.	Середньомісячна реалізація у 1 торговий заклад, тис. грн., без ПДВ	Плановий чистий дохід від реалізованої продукції, тис. грн., без ПДВ
231	20	46	2,72	1501,44

Таким чином, реалізація продукції ТОВ «Данк» в торгові заклади міст Умань та Сміла Черкаської області дозволить підприємству отримати додатковий чистий дохід в розмірі 1471,41 тис. грн.

Проте підприємство понесе й певні витрати. Середня націнка на продукцію підприємства складає 20%, звідси приріст собівартості у плановому році складе:

$$1471,41 \times 0,8 = 1177,128 \text{ тис. грн.}$$

Охоплення нових населених пунктів вимагатиме від підприємства збільшення витрат на доставку продукції. Оскільки за умовами поставки ТОВ «Данк» буде здійснювати безкоштовну доставку продукції в торгові заклади міст Умань та Сміла Черкаської області, необхідно передбачити транспортні витрати, які зростуть завдяки збільшенню маршруту перевезень.

У теперішній час підприємство здійснює поставку в міста Жашків, Богуслав (рис.3.7).

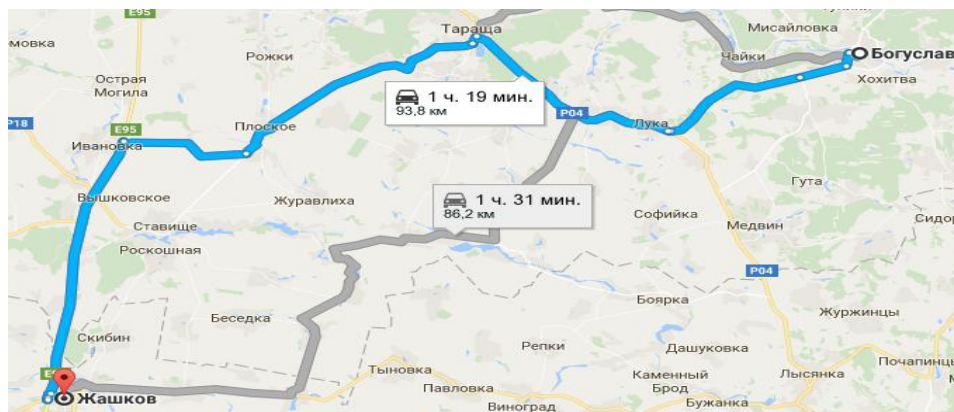


Рис.3.7. Маршрут перевезень продукції в існуючій мережі збуту ТОВ «Данк»

Натомість із розвитком збутової мережі, у зв'язку з охопленням населених пунктів північних районів Черкаської області, маршрут дещо зміниться й відповідно зросте відстань перевезення й транспортні витрати (рис.3.8).

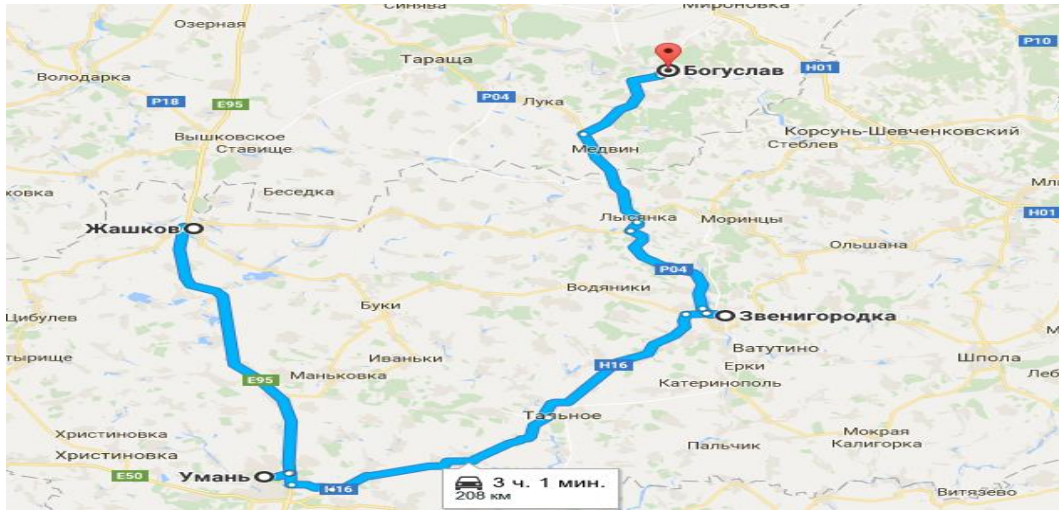


Рис.3.8. Зміна маршруту в рамках розширення мережі збуту ТОВ «Данк»

За даними рис.3.7-3.8 можемо побачити, що транспортування продукції в населені пункти Черкаської області збільшить маршрут перевезень на 114,2 км (208 – 93,8). Крім того методом аналогії визначимо зростання маршруту за рахунок розвезення продукції по роздрібним точкам населених пунктів, на 20%:

$$114,2 * 1,2 = 137 \text{ км.}$$

Отже, загальна відстань транспортування продукції зросте на 137 км. У проектному році планується поставки продукції 1 раз на тиждень, відповідна загальна кількість поставок складе 52 од. (365 : 4).

Розрахунок транспортних витрат, необхідних для здійснення проекту, наведений у таблиці 3.6.

Вартість доставки продукції ТОВ «Данк» в торгові заклади міст Умань та Сміла Черкаської області у плановому році

Показник	Сума
Річна кількість поставок, од.	52
Відстань додаткового маршруту, км.	137
Вартість доставки транспортом підприємства, грн./км.	15,06
Річні витрати на доставку продукції у Черкаську обл., грн.	107287

Із таблиці 3.6 спостерігаємо, що транспортні витрати по доставці продукції ТОВ «Данк» в торгові заклади міст Умань та Сміла Черкаської області у плановому році складуть 107,287 тис. грн.

Також, торговим агентам підприємства доведеться стимулювати магазини міст Умань та Сміла Черкаської області до співпраці, що потребуватиме витрат на підписання угод з роздрібними торговими точками (табл.3.7).

Таблиця 3.7

Витрати на підписання угод з роздрібними торговими точками

Стаття витрат	Розрахунок	Сума, грн.
Витрати на паливо	448 км. * 8/100 * 5 днів * 29 грн.	5197
Витрати на амортизацію автомобіля	448 км. * 5 * 2 грн.	4480
Витрати на преміювання торгових агентів	200 грн. * 46 од.	9200
Витрати на соц. відрахування на премії	9200 * 0,22	2024
Разом		20901

Як видно із табл.3.7, витрати на підписання угод з роздрібними торговими точками складуть у проектному періоді 20,901 тис. грн. Основна частка витрат належить матеріальному стимулюванню торгових агентів, які отримуватимуть 200 грн. за кожний магазин, згідний купувати продукцію ТОВ «Данк».

Отже, приріст собівартості в плановому році складе:

$$1177,128 + 107,287 + 20,901 = 1305,316 \text{ тис. грн.}$$

Обчислимо приріст прибутку до оподаткування у плановому році:

$$1471,41 - 1305,316 = 166,094 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, приріст чистого прибутку становитиме:

$$166,094 * 0,82 = 136,197 \text{ тис. грн.}$$

Очікувані результати від проведення заходу поставок продукції ТОВ «Данк» в торгові заклади міст Умань та Сміла Черкаської області зведемо до таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Очікувані результати від проведення заходу, тис. грн.

Показники	Значення показника
Приріст чистого доходу (виручки) від реалізації	1471,41
Приріст собівартості реалізації	1305,316
Приріст прибутку до оподаткування	166,094
Приріст чистого прибутку	136,197

Отже, розширення ринків збуту на міста Умань та Сміла в Черкаській області може стати додатковим джерелом прибутку для ТОВ «Данк». Очікуваний приріст чистого прибутку на суму 136,094 тис. грн. позитивно вплине на фінансовий стан і фінансовий потенціал підприємства.

3.3. Плановий розрахунок прибутковості підприємства ТОВ «Данк»

Запропоновані заходи призведуть до покращання фінансового стану та прибутковості ТОВ "Данк", а також позитивно вплинуть на його показники ліквідності та рентабельності. Зазначені стратегії для підвищення фінансової стійкості підприємства вплинуть на активну сторону балансу наступним чином:

Зменшення товарних запасів шляхом використання моделі "циклу замовлення" призведе до зменшення активів на 1 685 000 гривень. (11237 x 0,15)

Зменшення дебіторської заборгованості завдяки ефективному управлінню складе 2 438 000 гривень. (12190 x 0,2)

Отже, всього це дозволить підприємству отримати 4 123 000 гривень готівки та еквівалентів (1685 + 2438). З цієї суми 400 000 гривень слід вкласти в найбільш ліквідні активи, а решту використовувати для зменшення товарної кредиторської заборгованості. Розмір грошей та еквівалентів, які залишаться, буде визначений на основі пасивної частини прогнозного балансу.

Рух грошових ресурсів, пов'язаних із статтею "Нерозподілений прибуток," базується на прогнозуванні прибутку. Прогнозується, що чистий прибуток ТОВ "Данк" зросте на 136 000 гривень у плановому році. У 2022 році підприємство вже мало чистий прибуток в розмірі 368 000 гривень, тому в прогнозованому році сума "нерозподіленого прибутку" складе:

$$368\ 000 + 136\ 000 = 504\ 000 \text{ гривень.}$$

За цю суму пропонується зменшити короткострокову заборгованість за товари, роботи та послуги, що призведе до збільшення грошових коштів в активі балансу.

Також, завдяки скороченню дебіторської заборгованості та виробничих запасів, запропоновано зменшити поточну кредиторську заборгованість за товари, роботи та послуги на суму 3 723 000 гривень (4 123 000 - 400 000).

На основі зроблених розрахунків складемо прогнозний баланс ТОВ «Данк» (табл. 3.9).

В таблиці представлений відкоригований баланс підприємства з урахуванням внесених пропозицій. Для збалансування активів та пасивів пропонується використовувати звільнені кошти, отримані завдяки зменшенню дебіторської заборгованості та товарних запасів. Ці кошти будуть використовуватися для створення резерву грошових коштів та зниження короткострокової товарної заборгованості.

Прогнозний баланс ТОВ «Данк», тис.грн.

АКТИВ БАЛАНСУ			
Статті		Зміни	прогноз
1. Необоротні активи			
1.1. Нематеріальні активи	1	без змін	1
1.2. Основні засоби	51159		51159
1.3. Інвестиційна нерухомість	2885		2885
Усього за розділом 1.	54045	без змін	54045
2. Оборотні активи			
2.1. Запаси	11237	-1685 тис.грн.	9552
2.2. Дебіторська заборгованість за товари	12190	-2438 тис.грн.	9752
2.3. Інша поточна дебіторська заборгованість	963	без змін	963
2.4.Грошові кошти та їхні еквіваленти	2598	+904 тис. грн.	3502
2.5. Інші оборотні активи	131	без змін	131
Усього за розділом 2.	27119		23900
Баланс	81164		77945
ПАСИВ БАЛАНСУ			
Статті		Зміни	прогноз
1. Власний капітал			
1.1.Статутний капітал	351	без змін	351
1.2. Додатковий капітал	183	без змін	183
1.3.Нерозпод. прибуток (непокритий збиток)	54784	+504	55288
Усього за розділом 1.	55318		55822
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	9017	є зміни в	9017
3 Поточні зобов'язання і забезпечення		розрахунках	
3.1. Кредиторська заборгованість за товари	6913		3190
3.2.Кредиторська заборгованість за розрахунками	3535	-3723	3535
3.3.Поточні забезпечення	815	без змін	815
3.4. Інші поточні зобов'язання	5566	без змін	5566
Усього за розділом 3.	16829		13106
Баланс	7703		77945

Далі розглянемо вплив цих дій на фінансовий стан та прибутковість підприємства на основі розробленого прогнозного балансу. Ми розрахуємо прогнозні показники фінансового стану, щоб оцінити результати цих заходів.

Прогнозні показники ліквідності ТОВ «Данк» в порівнянні з 2022 роком зведені у табл. 3.10.

Отже, внаслідок запропонованих заходів для покращення фінансового стану підприємства, у плановому році очікується покращення всіх показників ліквідності. Це позитивно вплине на платоспроможність підприємства.

Таблиця 3.10

Прогнозні показники ліквідності ТОВ «Данк»

Показник	2022р.	Прогноз	Відхилення, +/-
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,61	1,82	0,21
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,94	1,09	0,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,15	0,27	0,12

Важливо відзначити, що коефіцієнт абсолютної ліквідності залишатиметься в межах нормативного значення, а коефіцієнт поточної ліквідності наблизатиметься до цього значення.

Прогнозні показники фінансової стійкості наведено у таблиці 3.11.

Таблиця 3.11

Прогнозні показники фінансової стійкості ТОВ «Данк»

Показник	2022р.	Прогноз	Відхилення
Коефіцієнт автономії	0,68	0,72	0,04
Коефіцієнт фінансової залежності	1,47	1,40	-0,07
Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	2,14	2,52	0,38
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,02	0,03	0,01
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними засобами	0,11	0,19	0,08

Прогнозуємо, що порівняно з 2022 роком відбудеться покращення деяких показників фінансової стійкості, зокрема частка власних коштів зросте з 68% до 72%. Це, в свою чергу, дозволить покращити незалежність підприємства від зовнішніх кредиторів та інвесторів.

Далі розрахуємо прогнозні показники рентабельності (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Прогнозні показники рентабельності ТОВ «Данк»

Показник	2022р.	Прогноз	Відхилення
Валова рентабельність реалізованої продукції, %	13,07	13,01	-0,06
Рентабельність операційної діяльності, %	0,98	1,31	0,33
Чиста рентабельність реалізованої продукції, %	0,83	1,11	0,28
Рентабельність власного капіталу, %	0,67	0,91	0,24
Рентабельність активів, %	0,54	0,75	0,21

З таблиці 3.12 видно, що прогнозовані значення рентабельності ТОВ "Данк" в наступному періоді в основному будуть показувати тенденцію до зростання. Зокрема, коефіцієнт чистої рентабельності продажів складе 1,11%, що на 0,28% вище, ніж показник у 2022 році. Рентабельність активів збільшиться на 0,21%, а рентабельність власного капіталу – на 0,24%. Усе це свідчить про той факт, що запропоновані заходи з покращення фінансового стану підприємства є ефективними.

Висновки до розділу 3

1. ТОВ «Данк» слід приділити увагу створенню системи регулювання фінансової стійкості підприємства та впровадженню, в якості інструменту оперативного фінансового планування, оперативного бюджетування. Для ТОВ «Данк» оптимальним є ітераційна процедура бюджетування. На ТОВ «Данк» виділено чотири центри фінансової відповідальності (ЦФВ): ЦФВ інвестицій — підприємство; ЦФВ прибутку — підприємство; ЦФВ доходу — відділ маркетингу та продажів; ЦФВ витрат — відділ маркетингу та продажів, адміністрація, бухгалтерія та відділи, що здійснюють логістичну, закупівельну та складську діяльність. Це дозволить підвищити рівень фінансового потенціалу за критерієм «наявність ефективної системи керування фінансами».

2. Для покращення фінансового стану підприємству ТОВ «Данк» рекомендовано здійснити заходи із покращення управління товарними запасами та дебіторською заборгованістю, а також використовувати резерви зростання прибутковості, що позитивно вплине на фінансовий стан підприємства. Скорочення рівня товарних запасів на ТОВ «Данк» можна досягнути шляхом застосування моделей управління запасами. Також підприємству слід активізувати роботу із покупцями щодо своєчасної оплати продукції, не допускати простроченої заборгованості, стимулювати покупців

до роботи на умовах передоплати. З метою підвищення прибутковості запропоновано розширення ринків збуту продукції ТОВ «Данк» шляхом організації поставок в торгові заклади міст Умань та Сміла Черкаської області.

3. В результаті запропонованих заходів з покращення фінансового стану та підвищення прибутковості прогнозується зменшення валюти балансу та оборотних активів. Для досягнення рівноваги між активом та пасивом було заплановано використати вивільнені кошти в рамках зменшення товарних запасів та дебіторської заборгованості в рахунок створення запасу грошових коштів та зниження поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. В результаті запропонованих заходів з покращення фінансового стану підприємства прогнозується зростання на підприємстві фінансової стійкості та ліквідності, а також покращення показників рентабельності.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження зроблено наступні висновки:

1. В результаті дослідження трьох підходів до визначення поняття "фінансовий потенціал": ресурсного, результативного та комплексного, виявлено, що комплексний підхід є найточнішим. Відповідно до цього підходу встановлено, що фінансовий потенціал підприємства представляє собою сукупність можливостей, які відображають здатність підприємства до забезпечення його зростання та розвитку, шляхом використання фінансових ресурсів та організаційних механізмів. Серед численних класифікаційних ознак, які можна застосовувати при управлінні фінансовим потенціалом, важливо враховувати такі: здатність змінюватися, час використання, стадія процесу відтворення та вплив на результати діяльності підприємства.

2. Визначено, що фінансовий потенціал підприємства складається з різних структурних компонентів, включаючи організаційний, економічний, ресурсний, інфраструктурний та інтелектуальний компоненти. Важливими функціями фінансового потенціалу є розподільча, забезпечувальна, відтворювальна, стимулююча, індикативного планування, реалізації та контролю. Принципи фінансового потенціалу включають в себе: цілісність та комплексність, неперервність у часі й просторі, еластичність, наукову обґрунтованість параметрів, результативність управлінських дій.

3. Встановлено, що існують три основних підходи до методики оцінки фінансового потенціалу підприємства: 1) ресурсний, за яким фінансовий потенціал визначається як сукупність фінансових ресурсів, які є в наявності на підприємстві, або як комбінація цих ресурсів та джерел їх формування; 2) результативний, який фінансовий потенціал визначає як здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат, такий як прибуток чи прибутковість; 3) результативно-ресурсний, який комбінує методики обох попередніх підходів і враховує як ресурси, так і результати діяльності підприємства. Серед цих підходів найбільш вдалим вважається

застосування методики, яка базується на розрахунку і інтерпретації фінансових показників, оцінці можливості залучення додаткового капіталу та наявності ефективної системи управління фінансами. Додатково розробляються приватні коефіцієнти комерційної репутації підприємства для поліпшення даної методики. Цей підхід допомагає оцінити фінансовий потенціал підприємства більш комплексно та ретельно, враховуючи різні аспекти та показники його фінансової діяльності.

4. Визначено, що розмір чистого доходу ТОВ «Данк» знизився у 2021 році та зростав у 2022 році. Це, а також зростання операційних витрат, зумовило отримання підприємством збитків у 2021 році. Крім того розмір чистого прибутку ТОВ «Данк» у 2022 році порівняно з 2020 роком зменшився на 420 тис. грн. або 53,3%. Витрати на одну гривню реалізованої продукції ТОВ «Данк» у 2022 році зросли на 0,03 грн. або 2,9%, й становили показник 1,08 грн., що свідчить про низьку ефективність управління витратами підприємства. Зростання фондоозброєності, фондovіддачі та продуктивності праці в 2022 році порівняно з 2020 роком є позитивним і свідчить про покращення у використанні ресурсів та ефективності праці на підприємстві.

5. Виявлено збільшення вартості активів ТОВ «Данк», що свідчить про зростання обсягів господарювання. Важливим джерелом формування активів є власний капітал, хоча підприємство також залучає позикові кошти, і їх частка зростає щороку. Зростання суми активів обумовлене переважно збільшенням оборотних активів. Проте, частка оборотних активів у структурі активів, хоч і зростає, все ще залишається нижчою, ніж частина необоротних активів. Це вказує на те, що підприємство активно використовує свій капітал для фінансування поточних операцій. Основними факторами, які спричинили зростання активів, є збільшення запасів та дебіторської заборгованості. Збільшення запасів може вносити негативний вплив на фінансовий стан підприємства, існує також ризик неповернення боргу. Проте, підприємство не створило резерву сумнівних боргів, що свідчить про довіру до своїх дебіторів та їхню надійність.

6. На основі оцінки фінансового стану підприємства зроблено висновок, що ТОВ «Данк» має ризик загальної та миттєвої ліквідності, але оцінка показників фінансової стійкості показує, що підприємство є достатньо фінансово незалежним від позикових коштів. Негативними тенденціями є зниження рівня ділової активності підприємства та дуже низькі значення показників рентабельності.

7. В результаті оцінювання окремих складових та визначення комплексного показника фінансового потенціалу підприємства ТОВ «Данк» визначено, що його рівень відповідає середньому значенню. У 2022 році він покращився відносно 2021 року проте дещо знизився порівняно з 2020 роком.

8. Для ТОВ «Данк» рекомендується приділити належну увагу створенню системи фінансового контролю та планування для забезпечення стійкості підприємства. Одним із корисних інструментів може бути оперативне фінансове планування та оперативне бюджетування. Ця система повинна включати ітераційну процедуру бюджетування, що дозволить підприємству коригувати плани на основі актуальних даних та результатів попередніх періодів. На ТОВ «Данк» виділено чотири центри фінансової відповідальності (ЦФВ): ЦФВ інвестицій — підприємство; ЦФВ прибутку — підприємство; ЦФВ доходу — відділ маркетингу та продажів; ЦФВ витрат — відділ маркетингу та продажів, адміністрація, бухгалтерія та відділи, що здійснюють логістичну, закупівельну та складську діяльність. Це дозволить підвищити рівень фінансового потенціалу за критерієм «наявність ефективної системи керування фінансами».

9. Для покращення фінансового стану підприємства ТОВ "Данк" рекомендується вжити заходів щодо покращення управління запасами та дебіторською заборгованістю, а також використання резервів підвищення прибутковості. Зменшення рівня запасів на ТОВ "Данк" може бути досягнуто шляхом застосування моделі управління запасами. Підприємству також слід активізувати роботу з клієнтами для забезпечення своєчасної оплати за

продукцію, запобігання простроченої заборгованості та заохочення клієнтів до передоплати. Для підвищення прибутковості пропонується розширити ринок збуту продукції ТОВ "Данк" за рахунок організації поставок до комерційних об'єктів у містах Умань та Сміла Черкаської області.

10. В результаті запропонованих заходів щодо покращення фінансового стану та підвищення прибутковості очікується зменшення валюти балансу та оборотних активів. Для збалансування активів і пасивів кошти, вивільнені в результаті скорочення запасів і дебіторської заборгованості, запропоновано спрямувати на формування грошових резервів і зменшення поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги. Очікується, що в результаті запропонованих заходів з фінансової реструктуризації компанія підвищить свою фінансову стійкість та ліквідність, а також покращить свою прибутковість.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб К.: Центр учбової літератури, 2009. 328 с.
2. Балацький Є. О. Бюджет міста у системі фінансів території : монографія. Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2011. 302 с.
3. Бачевський Б. Є. Заблодська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства: навч. пос. К.: Центр учбової літератури, 2009. 400 с.
4. Белінська О. В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_4_3/267-271.pdf (дата звернення: 06.09.2023)
5. Белова Е.В., Ковальчук Г.В. Методика оцeнки фінансово-інвестиційного потенціала підприємств АПК. *Вестник Алтайского государственного аграрного университета*. 2010. № 9 (71). С. 88—91.
6. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. –2-е изд., перераб. и доп. К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. 656 с.
7. Боронос В. Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2010. Т. 1, № 3. С. 154-166.
8. Васюренко О. В. Планування фінансового потенціалу підприємства в пост-кризових умовах. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць*. Випуск 2(11). 2011. С. 112–120.
9. Васьківська К. В., Прокопишак В.Б. Фінансовий потенціал сільськогосподарських виробничих структур: теоретична суть та напрями нарощування. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2020. Вип. 6. С. 83-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2020_6_20
10. Власюк Н.І.Фінансовий аналіз : навч. посіб. для студентів підгот. 6.030508 ”Фінанси і кредит”. Укоопспілка, Львів. комерц. акад. Львів : Львів. комерц. акад., 2021. 311 с.

11. Вольська В. В. Управління потенціалом підприємства : навч. посібник. Житомир: Полісся, 2012. 171 с.
12. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2004. 224 с.
13. Герасимчук З.В., Вахович І.М. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. Луцький держ. технічний ун-т, Київський національний торговельно-економічний ун-т. Вид. 2-е, переробл. і доп. Луцьк : Надстир'я, 2007. 412с.
14. Головне управління статистики. URL: <http://www.ck.ukrstat.gov.ua/>
15. Гончаренко І.М. Діагностика фінансового стану підприємств легкої промисловості як складової фінансового та конкурентного потенціалу URL : <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/2742>.
16. Гончаренко М. В. Еволюція сутності фінансового потенціалу розвитку територій. *Теорія та практика державного управління*. 2013. Вип. 3. - С. 163-171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2013_3_25
17. Громова А.Є. Фінансовий потенціал, як основа формування прибутку підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2022. вип.5. С.75-78
18. Гудзь Ю.Ф. Фінансовий потенціал переробних підприємств АПК та методи оцінки. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2020. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/65.pdf.
19. Дєєва Н.М., Дедіков О.І. Фінансовий аналіз. навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2007. 328 с.
20. Дзюбенко О.М. Властивості фінансового потенціалу як об'єкта економічного аналізу. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2022. Вип. 3 (38). С.43-54
21. Касьянова Н. В., Солоха Д.В., Морева В.В., Белякова О.В. Потенціал підприємства: формування та використання. 2-ге вид. перероб. та доп. : підручник. К. : "Центр учбової літератури", 2013. 248 с.

22. Кіндрацька В.І. Економічний аналіз: підручник. Львів: „Магнолія Плюс”. 2006. 428с.
23. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента: учебно-практическое пособие. М.: Изд-во Проспект, 2009. 544 с.
24. Ковалевська А.В. Фінансовий потенціал підприємства. Вісник хмельницького національного університету. 2006. № 6. С.10.
25. Коновченко В.В. Бюджетний потенціал держави: сутність та принципи формування. *Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 1 лютого 2013 р., Харків. Х., 2013. С. 275–278*
26. Корнійчук Г. В. Методологічні аспекти оцінки фінансового потенціалу агроформувань. *Агросвіт. 2021. № 19. С. 3-8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2021_19_2*
27. Корнійчук Г. В. Структурні компоненти фінансового потенціалу агроформувань. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2022. Вип. 11. С. 73-77.*
28. Костевич О.Д. Фінансовий потенціал як фактор сталого розвитку. *Вісник Чернігівського технологічного університету. Серія «Економічні науки».* Чернігів: ЧДТУ, 2010. № 43. 54-59 с.
29. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий аналіз. Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 392 с.
30. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. 208 с.
31. Круш П.В., Тихомиров О.М. Теоретичні підходи до визначення сутності фінансового потенціалу підприємства. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва. 2014. вип.15. С.124-129*
32. Куліш Г. П., Чепка В.В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. *Статистика України. 2019. № 1. С. 29-35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/su_2019_1_6*

33. Курінна О. В. Теоретичні аспекти управління фінансовим потенціалом підприємств. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка*. 2014. Вип. 1. С. 161-171.
34. Кучер Г. В. Фінансовий потенціал як економічна категорія. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 9. С. 46-52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2014_9_6
35. Левченко Н.М. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Інвестиції: практика та досвід*. К.: Економіка, 2012. №2. 114 с.
36. Лисенко Н. О. Мельничук Н.Ю. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. Європ. ун-т, Уман. філ. Умань : Сочінський, 2012. 233 с.
37. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. К.: «ХайТек Прес», 2008. 336 с.
38. Маринич І.А. Сучасні підходи до діагностики фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник*. К.: НЛТУ України, 2010. № 20.1. 105-108 с.
39. Маршук Л.М. Принципи формування фінансово-ресурсного потенціалу підприємства. *Вісник ХДУ. Серія : Економічні науки*. 2021. URL: <http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2014?id=56>.
40. Маслак О.І. Особливості оцінювання економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. *Вісник соціально-економічних досліджень*. К., 2013. №1, 121-127 с.
41. Маслиган О.О. Сутність фінансового потенціалу виробничого підприємства як економічної категорії. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. №9. С. 17-23
42. Назаренко А.С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії «фінансовий потенціал». К.: Економіка. Фінанси., 2009. №8. 22-29 с.
43. Основи бюджетування : навч. посіб. / за ред. д-р екон. наук, проф. М. Д. Білик. К. : КНЕУ, 2009. 454 с.

- 44.Плікус І. Й. Потенціал підприємства, його оцінка й трансформація: економічна та бухгалтерська інтерпретація. *Фінанси України*. 2012. № 4. С. 91-105.
- 45.Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / за ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 2005. 535 с.
- 46.Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз: посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 488с.
- 47.Прокопенко І.Ф., Ганін В.І., Москаленко В.В. Комп'ютеризація економічного аналізу: навч. посібник. К.: ЦНЛ, 2005. 340с.
- 48.Прокопишак В. Б. Методика формування фінансового потенціалу аграрних підприємств. *Науковий вісник НЛТУ України*, 2021. Вип. 26.2. С. 162-167
- 49.Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2007. 668 с.
- 50.Саух І.В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування. *Бізнес-Інформ*, 2020. № 1. URL: http://www.business-inform.net/annotated-catalogue/?year=&abstract=2020_01_0&lang=ua&stqa=40.
- 51.Селиванова Ю.В. Финансовый потенциал как фактор развития бизнеса в конкурентной рыночной среде. *Вісник ДНУ. Серія В : Економіка і право*. Вип. 1. 2013. С. 149–155.
- 52.Сердюк-Копчекчі Ю.В. Механізм управління фінансовим потенціалом промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит». Донецьк, 2008. 20 с.
- 53.Серединська В.М. Загородна О.М., Федорович Р.В. Економічний аналіз: Навчальний посібник. Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. 624 с.
- 54.Ситник Л. С. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 352 с.

55. Соколова Л.С. Как оценить финансовый потенциал предприятий аграрного сектора. *Бизнес-Информ*, 2012. №1 (199). С. 69—74.

56. Стецюк П.А. Методичні аспекти оцінки фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Фінанси і кредит"*, 2009. №1. С. 11—17.

57. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія. К.: ННЦ ІАЕ, 2009. 370 с.

58. Стратегічне управління потенціалом підприємства: монографія / за ред. А.Я. Берсуцького. Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. 219 с.

59. Тимофеева Ю.В. Оценка экономического потенциала организации: финансово-инвестиционный потенциал. *Экономический анализ: теория и практика*, 2009. № 1 (130). С. 43—53.

60. Толпежніков Р. О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*, 2013. Вип. 2(1). С. 277-282. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trapeiv_2013_2%281%29_44

61. Толпежніков Р.О. Проактивне управління сукупним потенціалом підприємства: монографія. Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012. 250 с.

62. Толстолесова Л.А. Финансово-инвестиционный потенциал сырьевых регионов и стратегия его реализации. *Вестник Тюменского государственного университета*, 2011. № 11. С. 120–126.

63. Толстых Т.Н. Уланова Е. М. Проблемы оценки экономического потенциала предприятия: финансовый потенциал. *Вопросы оценки*. 2004. № 4. С. 18—22.

64. Точук Ю. Інноваційні основи підвищення ефективності виробництва. *Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції „Інноваційні засади управління підприємствами в умовах сталого розвитку“*, 25 березня 2016 року. Т., 2016. С. 112.

65. Турило А.М. Богачевська К.В. Потенціал підприємства: сутність, класифікація, види. *БІЗНЕС-ІНФОРМ*, 2014 № 2.—С. 259–263.

66. Турчак В.В., Чижинська С.Д. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Молодий вчений*, 2014. № 8 (11). С. 49-52.

67. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2004. 316 с.

68. Фінанси : навч. посіб. для студентів ВНЗ / за ред. Л. В. Лисяк. М-во освіти і науки України, Ун-т мит. справи та фінансів. Дніпро : Акцент ПП, 2022. 297 с.

69. Фінанси підприємств / наук. ред. А. М. Поддєрьогін; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". 8-е вид., перероб. та допов. К. : КНЕУ, 2013. 519 с.

70. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / за ред. Лучко М. Р.; М-во освіти і науки України, Тернопіл. нац. екон. ун-т. — Тернопіль : ТНЕУ, 2021. — 301 с.

71. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / за заг. ред. В.М. Бороноса. Суми: Вид-во СумДУ, 2012. 539 с.

72. Хомяков В. І., Белінська В. І., Федоренко О. В. Потенціал і розвиток підприємства. К. : Кондор, 2011. 432 с.

73. Хринюк О. С. Бова В. А. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*, 2020. №11. 1–9 с.

74. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підруч. К.: Центр учбової літератури, 2008. 566 с.

75. Чобіток В.І. Астапова О.В. Розробка стратегії управління фінансовим потенціалом підприємств. *Вісник економіки транспорту і промисловості*, 2020. URL: <http://btie.kart.edu.ua/article/view/51137>.

76. Шабатура Т.С., Лагодієнко Н.В. Методологічне забезпечення реалізації фінансового потенціалу підприємств аграрного виробництва. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/1039/pdf>.

77. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. К. : Знання-Прес, 2006. 439 с.

78.Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. К.: Кондор, 2005. 196 с.

79.Школьник І. О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2009. 301 с.

80.Юрик Н.Є. Фінансовий потенціал підприємства як основа його економічної стабільності. *Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інноваційні засади управління підприємствами в умовах сталого розвитку», 25 березня 2021 року.* Тернопіль, 2021. С. 141–142.

ДОДАТКИ

Модель фінансового потенціалу підприємства як об'єкту економічного аналізу

